



KMUSEKAD

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

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

HAZİRAN 2022

CİLT:24

SAYI: 42

JUNE 2022

VOLUME: 24

ISSUE: 42

E-ISSN 2147 - 7833



KMUSEKAD

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

HAZİRAN 2022/JUNE 2022 CİLT: 24/ VOLUME: 24 SAYI: 42/ISSUE: 42 E-ISSN: 2147 – 7833

Sahibi / Owner

Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi Adına
Prof. Dr. Namık AK

Editör / Editor

Prof. Dr. Ercan OKTAY

Editör Yardımcısı / Editor Assistant

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

Yayın Kurulu / Editorial Board

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

Alan Editörleri / Field Editors

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

Dil Editörü / Language Editor

Arş. Gör. Serhat ŞAMİL (Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi)

Yayın Sekreteryası / Secretary

Arş. Gör. Dr. Ayşenur ÖKTEM ÖZGÜR
Arş. Gör. Serhat ŞAMİL
Arş. Gör. Ece TOPOĞLU

Dergi Yayın Tarihi: Haziran 2022

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

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

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

Dergide yayınlanan yazıların sorumluluğu yazarlara aittir. Kaynak gösterilerek kullanılabilir.

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

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

İletişim

Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi Ofisi

70100 Karaman, Türkiye

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

BİLİM VE DANIŞMA KURULU / SCIENCE AND ADVISORY BOARD

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

BU SAYININ HAKEMLERİ / REVIEWERS OF THIS ISSUE

Prof. Dr. Ali AYATA (Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi)
Prof. Dr. Cantürk KAYAHAN (Afyon Kocatepe Üniversitesi)
Prof. Dr. Emine KILAVUZ (Nuh Naci Yazgan Üniversitesi)
Prof. Dr. Ferudun KAYA (Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi)
Prof. Dr. Haluk DUMAN (Aksaray Üniversitesi)
Prof. Dr. Hatice DOĞUKANLI (Çukurova Üniversitesi)
Prof. Dr. İbrahim AKSU (İnönü Üniversitesi)
Prof. Dr. İdris DEMİR (Ankara Sosyal Bilimler Üniversitesi)
Prof. Dr. İsmet KAYA (Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi)
Prof. Dr. Muhsin HALİS (Kocaeli Üniversitesi)
Prof. Dr. Murat ERCAN (Anadolu Üniversitesi)
Prof. Dr. Rabia ÖZPEYNİRCİ (Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi)
Prof. Dr. Reyhan Ayşen WOLFF (Giresun Üniversitesi)
Prof. Dr. Sima NART (Sakarya Üniversitesi)
Prof. Dr. Veli YILANCI (Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi)
Prof. Dr. Vesile ÖMÜRBEK (Süleyman Demirel Üniversitesi)
Prof. Dr. Yunus CERAN (Selçuk Üniversitesi)
Doç. Dr. Arzu ŞAHİN (Adana Alparslan Türkeş Bilim ve Teknoloji Üniversitesi)
Doç. Dr. Aslı ÖZPOLAT (Gaziantep Üniversitesi)
Doç. Dr. Burak PİRGAİP (Hacettepe Üniversitesi)
Doç. Dr. Erkan YILDIZ (Başkent Üniversitesi)
Doç. Dr. Esen ŞAHİN (Selçuk Üniversitesi)
Doç. Dr. Evrim MAYATÜRK AKYOL (İzmir Katip Çelebi Üniversitesi)
Doç. Dr. Gülay ÖZDEMİR YILMAZ (Balıkesir Üniversitesi)
Doç. Dr. İbrahim HÜSEYİNİ (Şırnak Üniversitesi)
Doç. Dr. Mehmet YÜCENURŞEN (Aksaray Üniversitesi)
Doç. Dr. Meltem AKCA (Alanya Alaaddin Keykubat Üniversitesi)
Doç. Dr. Meryem AYBAS (Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi)
Doç. Dr. Murat GÜNDÜZ (Uşak Üniversitesi)
Doç. Dr. Murat TINAS (Polis Akademisi)
Doç. Dr. Noyan AYDIN (Kütahya Dumlupınar Üniversitesi)
Doç. Dr. Olca SÜRGEVİL DALKILIÇ (Dokuz Eylül Üniversitesi)
Doç. Dr. Resül YAZICI (Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi)
Doç. Dr. Saffet AKDAĞ (Tarsus Üniversitesi)
Doç. Dr. Savaş ERDOĞAN (Selçuk Üniversitesi)
Doç. Dr. Serap ÇOBAN (Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi)
Doç. Dr. Taner GÜNEY (Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi)
Doç. Dr. Yeliz PEKERŞEN (Necmettin Erbakan Üniversitesi)
Doç. Dr. Yiğit Anıl GÜZELİPEK (Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi)
Doç. Dr. Yusuf ESMER (Bayburt Üniversitesi)
Doç. Dr. Yüksel OKŞAK (Bursa Uludağ Üniversitesi)
Dr. Öğr. Üyesi Aslı ÇİLLİOĞLU KARADEMİR (Bartın Üniversitesi)
Dr. Öğr. Üyesi Berfu İLTER (Afyon Kocatepe Üniversitesi)
Dr. Öğr. Üyesi Burcu AKDENİZ (Kütahya Dumlupınar Üniversitesi)
Dr. Öğr. Üyesi Cevat SÖYLEMEZ (Kütahya Dumlupınar Üniversitesi)
Dr. Öğr. Üyesi Cihan UZUNÇAYIR (Osmaniye Korkut Ata Üniversitesi)
Dr. Öğr. Üyesi Eda ÖZEN (Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi)
Dr. Öğr. Üyesi Eda ÖZGÜL KATLAV (Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi)
Dr. Öğr. Üyesi Erdal ÖZER (Afyon Kocatepe Üniversitesi)
Dr. Öğr. Üyesi Ezgi TÜRKMEN (Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi)
Dr. Öğr. Üyesi Fatih GÜNAY (Isparta Uygulamalı Bilimler Üniversitesi)
Dr. Öğr. Üyesi Gül GÜNEY (Bartın Üniversitesi)
Dr. Öğr. Üyesi Mehmet KAHRAMAN (Afyon Kocatepe Üniversitesi)
Dr. Öğr. Üyesi Melih ÇOŞGUN (Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi)
Dr. Öğr. Üyesi Mesut SOYALIN (Siirt Üniversitesi)
Dr. Öğr. Üyesi Mustafa Onur TETİK (Hitit Üniversitesi)
Dr. Öğr. Üyesi Nadide HÜSNÜOĞLU (Giresun Üniversitesi)
Dr. Öğr. Üyesi Nur ÖZER CANARSLAN (Anadolu Üniversitesi)
Dr. Öğr. Üyesi Remzi BULUT (Burdur Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi)
Dr. Öğr. Üyesi Samiye EKİM DERTLİ (İskenderun Üniversitesi)
Dr. Öğr. Üyesi Seray GÜLERTEKİN GENÇ (Batman Üniversitesi)
Dr. Öğr. Üyesi Serdar Vural UYGUN (Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi)
Dr. Öğr. Üyesi Sevdâ SAHİLLİ BİRDİR (Mersin Üniversitesi)
Dr. Öğr. Üyesi Şükrü APAYDIN (Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi)
Dr. Öğr. Üyesi Tuba BİLGİN (Bayburt Üniversitesi)
Dr. Öğr. Üyesi Yağmur KERSE (Kafkas Üniversitesi)

Dr. Öğr. Üyesi Yunus KILIÇ (Akdeniz Üniversitesi)
Dr. Arş. Gör. Kübra AŞAN (Sinop Üniversitesi)

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

İÇİNDEKİLER/CONTENTS	SAYFA NO
Künye	
Sunuş	
Türkiye’de Döviz Kuru ve BIST 100 İlişkisi: Zamanla Değişen Asimetrik Nedensellik Analizi The Relationship between Exchange Rate and BIST 100 in Turkey: Asymmetric-Time Varying Asymmetric Causality Analysis Ethem KILIÇ ve Mustafa NAİMOĞLU	1-11
Yeşil Satın Alma Niyetinde Yeşil Reklam, Yeşil Güven ve Yeşil Marka İmajının Rolü The Role of Green Advertising, Green Trust and Green Brand Image in Green Purchase Intentions Peruze Cansu AKDENİZ ve Leyle LEBLEBİCİ KOÇER	12-31
European Union, Multiculturalism and Minority Rights Avrupa Birliği, Çok Kültürlülük ve Azınlık Hakları Ali AYATA ve Sabri AYDIN	32-44
İran’ın Güvenlik Politikasında Yemen’in Rolü: Tarihsel ve Mezhepsel Bir Değerlendirme The Role of Yemen in Iran’s Security Policy: A Historical and Sectarian Evaluation Türel YILMAZ ŞAHİN ve Damla KOCATEPE	45-61
İntihar Vakalarının Ekonomik Faktörler ile İlişkisi: Panel Veri Analizi The Relationship Between Suicide Cases and Economic Factors: Panel Data Analysis Oktay KIZILKAYA ve Haydar KUZUCU	62-80
Determination with Gene Expression Programming of the relationship between socio-economic variables and greenhouse gas emissions in Turkey Türkiye’de Sosyo-Ekonomik Değişkenler ve Sera Gazı Emisyonları Arasındaki İlişkinin Gen İfade Programı İle Belirlenmesi Derya ŞENCAN ve Erkan DİKMEN	81-96
İtalyan İrredentizmi ve Güney Tirol Sorunu Italian Irredentism and The South Tyrolian Problem Gökberk YÜCEL ve Fatih DOĞAN	97-113
An Investigation on Public Relations Activities of Hotel Enterprises Otel İşletmelerinin Halkla İlişkiler Faaliyetleri Üzerine Bir Araştırma Neslihan KAN SÖNMEZ ve Çiğdem ÖZKAN	114-124
Bankalarda Uzaktan ve Yerinde Şube Denetimlerinin AHP Yöntemiyle Değerlendirilmesi Evaluation of Remote and On-site Branch Audits in Banks by AHP Method Hakan SARIKALE ve Tuğrul KANDEMİR	125-143
The Impact of Destination Personality and Experience Quality on Satisfaction and Behavioral Intentions Destinasyon Kişiliği ve Deneyimleme Kalitesinin Memnuniyet ve Davranışsal Niyetler Üzerindeki Etkisi	144-168

Gözde TÜRK TARHAN ve Nazmi KOZAK	
İşgörenlerin Kişilik Özellikleri ve Psikolojik Zengin Yaşam Personality Traits of Employees and Psychologically Rich Life	169-180
Emre YAŞAR, Bilal Nadir ALKAN ve Mehmet Anıl KÜÇÜKYAMAN	
Turkey between Secularism and Césaropapism Laiklik ve Sezaropapizm Kıskaçında Türkiye	181-193
Melih COŞGUN ve Çağdaş ZARPLI	
Panel Kantil Regresyon Yaklaşımı ile Getiriyi Etkileyen İçsel Faktörlerin Modellenmesi: BIST 100 Örneği Modeling Internal Factors Affecting Return with the Panel Quantile Regression Approach: The Case of BIST 100	194-208
Bilgehan TEKİN ve Seda Nur BASTAK	
Elektronik Ağızdan Ağıza İletişimin (e-WOM) Tüketicilerin Satın Alma Niyetleri Üzerindeki Etkisi The Effect of Electronic Word of Mouth (e-WOM) on Consumers' Purchasing Intentions	209-222
Leyla GÖDEKMERDAN ÖNDER	
Endüstri 4.0 Bağlamında Girişimcilik 4.0 ve Başarı Faktörleri: Bir Model Önerisi Entrepreneurship 4.0 in the Context of Industry 4.0 and Success Factors: A Model Recommendation	223-240
Öznur BOZKURT	
Finansal Kapsayıcılık ve Ekonomik Büyüme: Türkiye için Bir Analiz Financial Inclusion and Economic Growth: An Analysis for Turkey	241-254
Bağdat Sıla AVCI	
Kamu Personeli Bireysel Performans Değerlendirmesi: “Ağırlıklı Performans Puanlama Modeli” Public Personnel Individual Performance Evaluation: “Weighted Performance Scoring Model”	255-276
Kamil Ufuk BİLGİN ve Veysel SEVİM	
Yönetici Davranışları Ölçeğinin Türkçe’ye Uyarlanması: Geçerlilik ve Güvenilirlik Çalışması Adaptation of the Managerial Behaviors Scale into Turkish: A Validity and Reliability Study	277-291
Mehmet BİÇER ve Kemal Can KILIÇ	
Türkiye’nin Kuşak Yol Ülkelerine İhracat Potansiyelinin Panel Çekim Modeli ile Analizi Analysis of Turkey's Export Potential to Belt and Road Countries via Panel Gravity Model	292-309
Muzaffer KOÇPINAR ve Ayberk ŞEKER	
The Effect of Emoji Use on Customer Satisfaction in Hospitality Businesses: A Study in 5-Star Hotels Konaklama İşletmelerinde Emoji Kullanımının Müşteri Memnuniyetine Etkisi: 5 Yıldızlı Otellerde Bir Araştırma	310-324
Betül GARDA	
Üniversite Öğrencilerinin Muhasebe Ders Algılarının Vergi Bilinç Düzeyleri ile İlişkisi: Aksaray Üniversitesinde Bir Araştırma The Relationship of Accounting Course Perceptions and Tax Awareness of University Students: A	325-342

Research at Aksaray University	Mehmet Ali DURMUŞ ve Mustafa AY	
Türkiye’de Yayınlanan Entegre Raporların Kalitesi ve Firma Değeri İlişkisi The Relationship Between the Quality of The Integrated Reports Published in Turkey and The Firm Value	Mehmet YÜCENURŞEN	343-358
Türkiye’de Bölgesel Düzeyde Dijital Bölünme: EDAS ve MAIRCA Yöntemleri ile Ampirik Bir Çalışma Digital Divide at the Regional Level in Turkey: An Empirical Study with EDAS and MAIRCA Methods	İbrahim DAĞLI	359-386
Structure and Stability of the Kazakhstan Banking System Kazakistan Bankacılık Sisteminin Yapısı ve İstikrarı	Güven DELİCE ve Hacı Ahmet KARADAŞ	387-414
Küresel Risk, Brüt Portföy Girişleri ve Aktif Fiyatları: Türkiye Örneği Global Risk, Gross Portfolio Inflows, and Asset Prices: The Case of Turkey	Cemil VARLIK	415-434
Un ve Unlu Mamuller Alt Gıda Sektöründeki Firmaların Ar-Ge ve Yenilikçilik Düzeylerinin Belirlenmesi: TR52 Bölgesi Determining The R&D and Innovation Levels of Companies in The Flour and Bakery Products Sub-Sector: TR52 Region	Evin AKGÜN ve Selim Adem HATIRLI	435-447
Fransa’da İslam Karşıtlığının Hukuki Açıdan İncelenmesi A Legal Examination of Anti-Islamism in France	Ayşen SEYMEN ÇAKAR ve Murat ERCAN	448-461
Kuşakların İnternet Alışverişlerinde Algıladıkları Riskler Üzerine Bir Araştırma A Research on the Perceived Risks by Generations in Online Shopping	Bilge ÇİL ve Osman ÇEVİK	462-487
Arcıların Finansal Okuryazarlık Düzeyi: Bingöl Örneği Financial Literacy Level of Beekeepers: The Case of Bingöl	Fatma Betül TUNCEL ve Müslüm POLAT	488-509
Türkiye’nin CDS Primleri ile BİST 100, Döviz Kurları ve Tahvil Faizleri Arasındaki Etkileşimin cDCC-EGARCH ve Varyansta Nedensellik Analizleriyle İncelemesi Investigation of the Interaction between Turkey's CDS Premiums, BIST 100, Exchange Rates and Bond Rates via cDCC-EGARCH and Causality Analysis in Variance	Tuğrul KANDEMİR, N. Serap VURUR ve Halilibrahim GÖKGÖZ	510-526
Tam Serbesti Taniyan Liderliğin Kişilerarası Çatışma ve İşe Yabancılaşma Üzerindeki Etkisi: Rol Belirsizliğinin Aracı Rolü The Effect of Laissez-Faire Leadership on Interpersonal Conflict and Work Alienation: The Mediating Role of Role Ambiguity	Esra ULUKÖK ve Ethem MERDAN	527-545

Otel İşletmelerinde Lider-Üye Etkileşimi ve İşten Ayrılma Niyeti İlişkisinde İş Tatmininin Aracılık Rolü The Mediating Effect of Job Satisfaction in the Relationship Between Leader-Member Exchange and Turnover Intention in Hotel Establishments Gamze TEMİZEL	546-568
İnovatif Bir Strateji Olarak Dijital Liderliğin Teknoloji Kabul Modeli ile Analizi Digital Leadership Analysis with Technology Acceptance Model As An Innovative Strategy Ethem TOPÇUOĞLU, Onur KAVAK ve M. Akif YENİKAYA	569-585



Türkiye’de Döviz Kuru ve BIST 100 İlişkisi: Zamanla Değişen Asimetrik Nedensellik Analizi

Ethem KILIÇ*
Mustafa NAİMOĞLU**

Öz

Döviz kuru ve hisse senedi bireysel yatırımcıların yanı sıra kurumsal yatırımcılar açısından da oldukça önemlidir. Bu nedenle çalışmanın temel amacı Döviz kuru ile BIST 100 arasındaki ilişki nedensellik olup olmadığı incelenmiştir. Nedenselliğin olması durumunda nedenselliğin zamanla değişip değişmediği de ele alınmıştır. Çalışmada 11.02.1990 ile 07.02.2021 dönemine ait haftalık veriler kullanılmıştır. Öncelikle serilerin durağanlık derecelerinin belirlenmesi amacıyla geleneksel ADF ve güncel bir teknik olan Fourier ADF durağanlık testleri yapılmıştır. Yapılan durağanlık testleri sonucunda BIST 100 ile Döviz Kuru arasındaki nedensellik araştırılmıştır. Bunun için güncel Hatemi-j nedensellik testi kullanılmış ve BIST 100 ile Döviz Kurunun pozitif şokları arasında çift yönlü bir nedensellik olduğu elde edilmiştir. Daha sonrasında ise Zamanla Değişen Asimetrik Nedensellik testi ile yapılmıştır. Elde edilen bulgulara göre BIST 100 ile Döviz Kuru arasında asimetrik bir nedensellik bulunduğu ve bu nedenselliğin zamana bağlı olarak değiştiği sonucu elde edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Asimetrik Nedensellik, Döviz Kuru, BİST 100.

Makale Türü: Araştırma Makalesi

The Relationship between Exchange Rate and BIST 100 in Turkey: Asymmetric-Time Varying Asymmetric Causality Analysis

Abstract

Exchange rate and stocks are very important for institutional investors as well as individual investors. For this reason, the main purpose of the study is to examine whether there is a causal relationship between the exchange rate and BIST 100. In the case of causality, it is also discussed whether the causality changes over time. Weekly data for the period between 11.02.1990 and 07.02.2021 were used in the study. First of all, traditional ADF and Fourier ADF, which is a current technique, were performed in order to determine the stationarity degrees of the series. As a result of the stability tests, the causality between BIST 100 and the Exchange Rate was investigated. For this, the current Hatemi-j causality test was used, and a bidirectional causality was obtained between the positive shocks of the BIST 100 and the Exchange Rate. Afterwards, it was done with the Time Varying Asymmetric Causality test. According to the findings, it was concluded that there is an asymmetric causality between BIST 100 and the Exchange Rate and this causality changes over time.

Keywords: Asymmetric Causality, Exchange Rate, BIST 100.

Article Type: Research Article

* Dr. Öğr. Gör., Bingöl Üniversitesi, Sosyal Bilimler MYO, etemkic@hotmail.com, Orcid No: 0000-0002-6247-9024

** Dr. Arş. Gör. Bingöl Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, mnaimoglu@bingol.edu.tr, Orcid No: 0000-0001-9684-159X

1. GİRİŞ

Teknolojik gelişmeler beraberinde globalleşmeyi getirmiştir. Globalleşme ise uluslararası finansal piyasalar arasında sermaye akımlarının oluşmasına neden olmuştur. Bu nedenle hisse senedi ve döviz kuru arasında etkileşimler olmaya başlamış ve bu etkileşim finans literatüründe önem arz etmiştir. Türkiye gibi gelişmekte olan ülkeler hisse senedi ve döviz kuru etkileşimlerine karşı daha duyarlıdırlar.

Ülkeler arasında etkileşimin artması ile beraber döviz kurunun, piyasalar üzerindeki etkinliği artmaya başlamıştır. Bir ülkenin para biriminde dalgalanmalar olduğunda o ülkenin para birimi ile faaliyette bulunan bütün ülkelerin ekonomisi bu durumda etkilenecektir. Aynı zamanda ülkeler arasında sermayenin daha rasyonel dağılımını kolaylaştırmaktadır (Boyacıoğlu ve Çürük, 2016: 144). Döviz kurunun, doğrudan kotasyon ve dolaylı kotasyon olmak üzere iki kotasyondan bahsetmek mümkündür. Bir birim yabancı paranın ulusal para cinsindeki değerini göstermesi doğrudan kotasyon olarak nitelendirilmektedir. Türkiye’de döviz kurları doğrudan kotasyon olarak kote edilmektedir. Doğrudan kotasyonda kurların artması ile ulusal para değer kayıp edecek, kurların azalması durumunda ise ulusal paranın değer kazanmasına neden olacaktır (Belen ve Karamelikli, 2016: 35).

Hisse senedi piyasaları ise bir ülkede sermayenin tabana yayılmasında önemli rol oynayan bir finansal faktördür. Buradan hareketle hisse senedi piyasaları ve döviz kuru yatırım araçları ülkenin ekonomisi üzerinde önemli bir rol oynadıkları söylemek mümkündür. Finans literatüründe hisse senedi ve döviz kuru üzerinde çeşitli çalışmalar bulunmaktadır. Ancak yapılan bu çalışmalar hisse senedi ve döviz kuru ilişkisi üzerinde net bir fikir birliği elde edilmemiştir. Döviz kuru hisse senedi piyasaları arasındaki ilişki uluslararası sermaye hareketlerinin serbestlik kazanması ile birlikte daha karmaşık bir yapıya bürünmüştür. Döviz kuru hisse senedi piyasaları arasındaki ilişkiyi geleneksel ve portföy denge yaklaşımları ile açıklamak mümkündür (Erbaykal ve Okuyan, 2007: 77). Geleneksel yaklaşıma göre; döviz kurundaki değişmelerin temel nedeni para talebi ve para arzı arasında dengenin sağlanmamasından kaynaklanmaktadır. Döviz kurunda değişmeler meydana geldiğinde ülkenin uluslar arası rekabet gücünü ve dış ticaret dengesi bundan etkilenecektir. Aynı zamanda ekonomideki reel gelir ve üretim miktarlarının da etkilenmesine neden olacaktır (Dornbusch ve Fisher, 1980: 960). Hisse senedinin değeri, gelecekte elde edilecek nakit akımlarının bugünkü değeri olarak tanımlanabileceğinden dolayı elde edilen değer ile ekonomik duruma yeni bir dengenin elde edilmesini sağlayacaktır. Sonuç olarak geleneksel yaklaşıma göre hisse senedi fiyatları ile döviz kur arasında pozitif yönlü ilişkide bahsetmek mümkündür (Erbaykal ve Okuyan, 2007: 77: 142-143). Portföy dengesi yaklaşımına göre ise, hisse senedi fiyatlarında yükselme meydana geldiğinde ulusal paranın değerinde yükselme meydana gelecektir. Bu durumda yatırımcılar ellerinde bulundurdukları yabancı menkul kıymetleri satarak hisse senedine yatırımına dönüştüreceklerdir. Bu durumda ulusal para talebindeki artış ulusal paranın değer kazanmasına, aynı zamanda döviz arzının düşmesine ve dövizin değer kaybedeceklerdir (Stavarek, 2005). Bu durumda hisse senedi ile döviz kuru arasında negatif yönlü ilişkinin varlığından bahsetmek mümkündür. Hisse senedi fiyatlarındaki artışlar para talebini artıracak ve aynı zamanda faiz oranlarının artıracaktır. Faiz oranlarının yüksek olması yabancı portföy yatırımlarının ülkeye getirilmesine neden olacaktır.

Döviz kuru ve hisse senedi hem bireysel hem de kurumsal yatırımcılar açısından oldukça önemlidir. Döviz kuru ve hisse senedi arasındaki ilişkiyi ele alan birçok çalışma vardır. Ancak tam bir fikir birliği sağlanmadığı yapılan literatür araştırması ile tespit edilmiştir. Bu nedenle çalışmanın temel amacı; hisse senedi ve döviz kuru arasındaki ilişkiyi asimetrik nedensellik testinin yardımıyla araştırılmıştır. Çalışmada 11.02.1990 ile 07.02.2021 dönemine ait haftalık veriler kullanılmıştır.

2. LİTARATÜR

Döviz kuru ile hisse senedi arasındaki ilişkiyi yurtiçinde ve yurtdışında inceleyen birçok çalışma bulunmaktadır. Yapılan bu çalışmaların bir kısmı aşağıda özetlenmiştir. Literatür bölümünde önce yurtiçinde yapılan çalışmalara yer verilmiş, akabinden yurtdışında yapılan çalışmalar özetlenmiştir.

Erbaykal ve Okuyan (2007) hisse senedi fiyatları ile döviz kuru arasındaki ilişkiyi geliştirmekte olan 13 ülke örnekleminde incelemişlerdir. Hisse senedi ve döviz kuru arasındaki ilişkiyi belirlemek amacıyla eşbütünleşme ve nedensellik testleri uygulanmıştır. Elde edilen bulgulara göre 6 ülkede uzun dönemli negatif ilişki tespit etmişlerdir. Ayrıca 5 ülkenin hisse senedi fiyatlarından döviz kuruna doğru tek yönlü nedensellik, 3 ülkenin hisse senedi piyasası ile döviz kuru arasında çift yönlü nedensellik olduğu saptamışlardır. Benzer sonuçlar elde eden Pekaya ve Bayramoğlu (2008) İMKB 100 ve S&P 500 endeksleri ile döviz kuru arasındaki nedenselliği ele almışlardır. Çalışma Ocak 1990 - 13 Nisan 2007 dönemini kapsayan günlük veriler ile gerçekleştirmişlerdir. Elde edilen bulgulara göre İMKB 100 ve S&P 500 endekslerinde döviz kuruna doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi bulunmaktadır. Polat (2018) ise OECD ülkeleri örnekleminde döviz kurunun hisse senedi fiyatları üzerindeki etkisini incelemek amacıyla panel veri analizi kullanılmıştır. Çalışma Ocak 2000 – Nisan 2016 dönemini kapsamaktadır. Yapılan analizler sonucunda döviz kurunun hisse senedi fiyatları üzerinde anlamlı bir etki bulunamamıştır. İMKB 100 endeksi ile döviz kuru arasındaki ilişkiyi ele alan bir diğer çalışma ise Berke (2012), bu doğrultuda FMOLS, CCR ve DOLS yöntemlerinden faydalanmıştır. Çalışma 01.04.2002 – 31.07.2012 dönemine ait günlük verileri ile yapılmıştır. İMKB 100 ile döviz kuru endeksi arasında negatif yönlü bir etkileşim bulunmaktadır.

Boyacıoğlu ve Çürük (2016) hisse senedi fiyatların getirisinin döviz kurundaki değişimlerden etkilenip etkilenmediğini belirlemek amacıyla BIST 100 endeksinde yer imalat ve ticaret sektörlerinde faaliyet gösteren 42 firmanın 2006-2014 dönemine ait veriler kullanmışlardır. Hisse senedi getirileri üzerinde döviz kurunun pozitif ve anlamlı etkisi olduğu saptamışlardır. Türkiye örnekleminde yapılan bir diğer çalışma ise Doğru ve Receptoğlu (2014). Hisse senedi ve döviz kuru arasındaki eşbütünleşme ilişkisini belirlemek amacıyla 1980 – 2012 dönemine ait aylık verilerden yararlanmıştır. Elde edilen bulgulara göre Türkiye’de hisse senedi fiyatı ile döviz kuru arasında eşbütünleşme vardır. Hisse senedi ve döviz kuru arasındaki ilişki uzun dönem pozitif iken kısa dönemde negatif yönlüdür. Döviz kurundan hisse senedi fiyatlarına doğru ilişki bulunmaktadır. Fakat Kılıç ve Uçaktürk (2021) tam tersi ilişki tespit etmişlerdir. BIST 100’den dolara doğru nedensellik ilişkisi olduğunu saptamışlardır. Ayrıca BIST 100 ile doların eşbütünleşik olduğu bulgusunu elde etmişlerdir. Benzer sonuç elde edilen bir diğer çalışma ise Fauziah, Moeljadi, ve Ratnawati (2015) hisse senetleri ve döviz kuru arasındaki ilişkiyi ele almışlardır. Çalışma Ocak 2009 – Aralık 2013 dönemine ait veriler ile gerçekleştirilmiştir. Eşbütünleşme ve nedensellik test sonuçlarına göre hisse senedi ve döviz kuru arasında eşbütünleşme ilişkisi olduğu gibi nedensellik ilişkisi olduğu tespit etmişlerdir. Çok uluslu firmaların döviz kurundan etkilenip etkilenmediğini inceleyen Franck ve Young (1972) 1967 – 1971 dönemine ait veriler ile yapılan araştırma sonuçlarına göre değişkenler arasında anlamlı sonuç bulunamamıştır. Paralel bulgular elde eden Rahman ve Uddin (2009) döviz kuru ile Bangladeş, Hindistan ve Pakistan olarak adlandırılan Güney Asya’nın yükselen üç ülkesinde hisse senedi fiyatları arasındaki etkileşimi incelemişlerdir. Çalışma Ocak 2003 – Haziran 2008 dönemini kapsamaktadır. Eşbütünleşme ve nedensellik testleri sonuçlarına göre döviz kuru ve hisse senetlerinin eşbütünleşik olmadıkları gibi değişkenler arasında nedensellik ilişkisi de bulunamamıştır.

Nieh ve Lee (2001) döviz kurları ile G-7 ülkelerinin hisse senedi fiyatları arasında anlamlı bir ilişki olup olmadığını araştırmışlardır. 1 Ocak 1993 – 15 Şubat 1996 dönemine ait veriler kullanarak değişkenler arasında uzun dönemli ilişki bulunamamıştır. Ancak döviz kuru ile hisse senedi fiyatları arasında kısa dönemli ilişki bulunmuştur. Kim (2003) ise paralel bulgular elde etmiştir. S&P 500 hisse

senedi fiyatlarının reel döviz kuru ile ilişkisi olduğu saptamıştır. Avustralya'daki hisse senedi fiyatları ve döviz kurları arasında ilişkiyi tespit eden Richards, Simpson, ve Evans(2009). Yapılan analizler neticesinde Avusturalya’da döviz kuru ile hisse senedi fiyatları arasında pozitif yönlü bütünleşme ilişkisi tespit etmişlerdir. Ayrıca yapılan Granger nedensellik testine göre ise Avusturalya’da hisse senedi fiyatlarından döviz kuruna doğru nedensellik olduğu saptanmıştır. Paralel sonuçlar elde eden Abdalla ve Murinde (1997) ise Hindistan, Kore, Pakistan ve Filipinler ülkelerinin hisse senedi fiyatları ile döviz kuru arasındaki ilişkiyi ele almışlardır. Ocak 1985 – Temmuz 1994 dönemini kapsamakta ve aylık veriler ile gerçekleştirilen araştırma, Filipinler hariç diğer ülkelerin döviz kurlarından hisse senedi fiyatlarına tek yönlü nedensellik olduğu bulgusuna ulaşmışlardır. Japonya ve Tayvan’da hisse senetleri ile döviz kuru arasında uzun dönemde ilişki tespit etmişler Yau ve Nieh (2009), fakat kısa dönemde nedensellik ilişkisine rastlamamışlardır. Nijerya’da küresel kriz öncesi ve küresel kriz sırasında hisse senedi ve döviz kuru arasındaki ilişkiyi inceleyen Zubair (2013) tam tersi sonuçlar elde etmiştir. 2001 – 2011 dönemine ait veriler ile eşbütünleşme ve nedensellik testleri uygulanmış, analizler sonucunda uzun dönemli ilişki tespit edilmemiş, ancak kısa dönemli tek yönlü ilişkinin olduğu bulgusu elde etmiştir. Gelişmiş olan piyasalar ve gelişmekte olan ülkelerin piyasalarına ait hisse senetleri ile döviz kuru arasındaki ilişkiyi inceleyen Ajayi, Friedman ve Mehdian (1998) gelişmiş piyasalar için Nisan 1981 – Ağustos 1991 dönemi verileri kullanılırken, gelişen piyasalar için ise Aralık 1987 – Eylül 1991 dönemine ait veriler kullanmışlardır. Granger nedensellik testi sonuçlarına göre gelişmiş ülkelerde nedensellik ilişkisi bulunmamıştır. Gelişmekte olan ülkeler için ise net bir sonuç sağlanmamıştır. Fakat Endonezya’da faiz oranı, döviz kuru ve hisse senedi fiyatı arasındaki ilişkiyi inceleyen Gupta, Chevalier ve Sayekt (2001), döviz kurundan hisse senedi fiyatına zayıf tek yönlü nedensellik bulmuşlardır.

Bahmani-Oskooee ve Sohrabian (1992) S&P 500 endeksine ait hisse senedi fiyatları ile efektif döviz kuru arasındaki nedenselliği ele almışlardır. S&P 500 endeksine ait hisse senetleri ile döviz kuru arasında kısa vadede çift yönlü nedensellik olduğu tespit etmişlerdir. Fakat uzun dönemde ilişkinin bulunmadığıdır. Hong Kong örneğinde faiz, döviz kuru ve hisse senedi fiyatlarının arasındaki nedensellik ilişkisini araştıran Mok (1993) hisse senedi fiyatlarından faiz oranına sporadik tek yönlü nedensellik ve hisse senedi fiyatları ile döviz kuru arasında ise zayıf normda çift yönlü nedensellik ilişkisine rastlamışlardır. Türkiye örneğinde 23 Şubat 2001 ile 11 Ocak 2008 dönemine ait veriler ile hisse senedi fiyatları ve döviz kurları arasındaki nedensel ilişkiyi inceleyen Aydemir ve Demirhan (2009) hisse senedi fiyatları ile döviz kuru arasında çift yönlü nedensellik tespit etmişlerdir. İran’daki döviz kuru (EX) ile hisse senedi fiyatı arasındaki ilişkiyi araştıran Siami-Namin (2017) paralel bulgular elde etmiştir. Çalışmada 1994:02 ile 2010:01 dönemine ait veriler kullanılmıştır. Johansen ve Juselius (1990) eş bütünleşme testini kullanarak değişkenler arasındaki uzun vadeli ilişkiyi ve Toda ve Yamamoto (1995) testini kullanarak da kısa vadeli dinamik nedensel ilişkiyi incelemiştir. Hisse senedi fiyatları ile döviz kuru arasında ilişki olduğu belirlenmiştir. Fakat Zia ve Rahman (2011) borsa endeksi ile döviz kuru arasında ilişki bulunamamışlardır. Ancak Abubakar ve Musa (2017) 1993 – 2015 dönemine ait aylık verileri kullanarak Nijerya’da döviz kuru ve hisse senedi fiyatlarında kısa dönemli pozitif bir ilişki olduğunu tespit etmeleri yanı sıra döviz kurundan hisse senedi fiyatlarına doğru tek yönlü bir nedensellik bulmuşlardır. Mroua ve Trabelsi (2020) ise BRICS ülkelerinin borsaları ile döviz kurları arasındaki nedensellik ve dinamik bağlantıları eşzamanlı olarak araştırmışlardır. Döviz kuru hareketlerinin BRICS ülkelerinin kısa ve uzun vadeli hisse senedi piyasası endeksleri üzerinde önemli bir etkiye sahip olduğunu ortaya koymuşlardır.

Sheikh vd. (2020) petrol, altın, döviz kuru ve hisse senedi fiyatlarının 2008 küresel kriz öncesi ve sonrasında asimetrik yapı sergileyip sergilemediği araştırmışlardır. Kriz öncesinde altın fiyatları ve petrol fiyatlarının farklı tepkiler verdiğini ortaya koymuşlar, kriz sonrasında ise altın fiyatları, döviz kuru ve faiz oranındaki pozitif ve negatif şoklara farklı tepki verdiğini belirlemişlerdir. 2008 küresel krizin döviz kuru değişimlerinin hisse senedi fiyatları üzerinde simetrik veya asimetrik bir etkiye sahip

olup olmadığını belirlemeye çalışan Bhutto ve Chang (2019). 2008 küresel krizin döviz kuru değişimlerinin hisse senedi fiyatları üzerinde asimetrik bir yapı sergilediği tespit etmişlerdir. Ayrıca döviz kuru Shenzhen borsasının hisse senedi getirileri üzerindeki etkisini olduğunu Khan (2019) tespit etmiştir.

Döviz kuru ve hisse senedi hem bireysel hem de kurumsal yatırımcılar açısından oldukça önemlidir. Literatür incelendiğinde hisse senetleri ile döviz kuru arasındaki ilişkiyi ele alan birçok çalışma olduğu tespit edilmiştir. Ancak bu çalışmalar hisse senedi ve döviz kuru arasındaki ilişkiyi açıklamada yetersiz kalmaktadır. Çünkü çalışmalar arasında fikir birliği sağlanmamaktadır. Bu nedenle döviz kuru ile hisse senedi arasındaki ilişkinin farklı yöntemlerle, farklı örneklerle ve farklı zaman dilimlerinde ele alınması oldukça önem arz etmektedir. Bu nedenle çalışmada döviz kuru ve hisse senedi arasında asimetrik ilişki olup olmadığı ve ilişkinin olması durumunda bu ilişkinin nasıl olduğu belirlenmeyi amaçlanmaktadır.

3. VERİ SETİ VE YÖNTEM

3.1. Veri Seti

Çalışmada kullanılan Döviz Kuru (RE) ve BIST 100 değişkenlerine ait veriler investing.com adresinden alınmıştır. Çalışma 11.02.1990 ile 07.02.2021 dönemine ait haftalık veriler kullanılarak Asimetrik Nedensellik testleri kullanılarak nedensellik araştırılmıştır.

3.2. Çalışmanın Analiz Yöntemi

Bu çalışmada kullanılan asimetrik nedensellik testleri Hacker-Hatemi (2006) nedensellik yani Bootsrap Toda ve Yamamoto nedensellik testine dayanmaktadır. Dolayısıyla değişkenlerin durağanlık seviyeleri önemli değildir. Ancak Asimetrik Nedensellik yapılırken her ne kadar durağanlık seviyeleri önemli olmasa da analiz için maksimum durağanlık seviyesinin belirlenmesi gerekmektedir. Bu yüzden öncelikle geleneksel ADF birim kök testi ile Fourier ADF testleri kullanılarak seriler için durağanlık analizi yapılacaktır. Sonra değişkenler için Asimetrik nedensellik testi yapılacak ve bu nedenselliğin zamana göre değişip değişmediği araştırılacaktır.

3.2.1. Fourier Durağanlık Testleri

ADF birim kök testinde bir ekonomide meydana gelen şok dikkate alınmamaktadır. Bu yüzden herhangi bir şok geçirmiş seri durağan olamayabilir, serinin durağanlık derecesi yanlış hesaplanabilir veya elde edilen sonuçlara güvenilemeyebilir.

Enders ve Lee (2012) ise çalışmasında bir veya daha fazla yapısal değişime sahip serilerin düşük frekansa sahip trigonometrik fonksiyonların bulunduğu fourier fonksiyonlarıyla sınırlanacağını belirtmiştir. Bu test için serinin sahip olduğu yapısal değişimin hangi zaman da ve kaç tane olduğu önemli değildir. Çünkü Enders ve Lee (2012) bu yapısal değişimleri fourier fonksiyonunun yakalayabileceğini düşündüğü için burada yalnızca uygun frekansın belirlenmesinin yeterli olacağını düşünmüştür. İlk olarak

$$\Delta y_t = \rho y_{t-1} + \beta_1 + \beta_2 \text{trend}_t \quad (1)$$

şeklindeki geleneksel ADF testinden yola çıkmıştır. Fourier ADF testinde ise Enders ve Lee (2012) bu modele;

$$\Delta y_t = \rho y_{t-1} + \beta_1 + \beta_2 \text{trend} + \beta_3 \sin\left(\frac{2\pi kt}{T}\right) + \beta_4 \cos\left(\frac{2\pi kt}{T}\right) + u_t \quad (2)$$

trigonometrik fonksiyona sahip değişkenler ekleyerek yapısal değişimlere izin verecek şekilde modeli revize etmiştir. Burada t trend, T zaman boyutu, k bilinmeyen frekans değerini ifade etmektedir. Ayrıca burada kalıntı kareler toplamı minimum hangi değer için elde ediliyorsa uygun frekans değeri o şekilde

belirlenecektir. Dolayısıyla burada önemli olan minimum kalıntı kareler toplamına sahip uygun frekans belirlemek olacaktır.

Modelde kullanılacak olan serilere ait standart ADF ve Fourier ADF durağanlık test sonuçları Tablo 1’ de gösterilmiştir.

Tablo 1: Standart ADF ve Fourier ADF Birim Kök Test Sonuçları

		Düzye				
Değişken	Frekans	MİN SSR	Uygun Gecikme	FADF	ADF	F-Testi
BIST	5	528619.7	23	1.268	1.070	0.748
RE	2	6.181	21	2.298	2.990	1.063
BIST ⁺	1	162945.7	1	11.810	5.325	10.567
BIST ⁻	1	208750.6	3	5.540	4.499	5.326
RE ⁺	1	3.420	9	6.288	5.245	3.061
RE ⁻	1	1.651	7	6.416	5.183	5.87
		Birinci Fark				
Değişken	Frekans	MİN SSR	Uygun Gecikme	FADF	ADF	F-Testi
BIST	4	528893.0	22	-6.953	-6.872***	0.654
RE	2	6.181	20	-9.352	-9.042***	2.886
BIST ⁺	1	177662.9	22	-1.980	-1.219	1.452
BIST ⁻	1	212450.1	22	-5.433	-3.950***	6.913
RE ⁺	2	3.588	17	-6.304	-5.565***	4.378
RE ⁻	11	1.766	11	-5.546	-3.687***	4.048

Not= F test kritik değerleri %1=11.35, %5=8.71, %10=7.50, ***, ** ve * değerleri sırasıyla %1, %5 ve %10 anlam seviyelerinde serilerin durağan olduğunu göstermektedir.

Tablo 1’ de Asimetrik Nedensellik testi için modele ilave gecikme değeri ekleneceğinden değişkenlerin pozitif ve negatif bileşenlerine ayrılmış değişkenlere ait birim kök test sonuçları bulunmaktadır. Fourier ADF durağanlık test sonuçlarına göre F test istatistik değerleri kritik değerlerden küçük olduğundan bütün değişkenler için standart ADF testi kullanılacaktır. Geleneksel ADF test sonuçlarına göre ise BIST+ serisi ikinci farkı alındıktan sonra durağan hale geldiği diğer bütün değişkenlerin ise %1 önem seviyesinde birinci farkları alındıktan sonra durağan hale geldiği görülmektedir.

3.2.2. Asimetrik Nedensellik Testi

Granger ve Yoon (2002) literatüre kazandırdıkları çalışmalarında serileri pozitif ve negatif şoklarına ayırarak eşbütünleşme testini geliştirmişlerdi. Hatemi-j (2012) ise benzer şekilde geliştirdiği Asimetrik Nedensellik testinde serileri pozitif ve negatif bileşenlerine ayırarak bootstrap nedensellik testi uygulamaktadır. Çünkü katılımcılarının heterojen özelliğe sahip özellikle finansal piyasalarda negatif veya pozitif şoklara verilecek tepkilerin farklılık göstereceğini düşünerek böyle bir testi geliştirmiştir.

Asimetrik nedensellik ilişkisi için test edilecek y_{1t} ve y_{2t} şeklinde iki bütünleşik seri ele alınarak

$$y_{1t} = y_{1t-1} + \varepsilon_{1t} = y_{1,0} + \sum_{i=1}^t \varepsilon_{1i} \quad (3)$$

$$y_{2t} = y_{2t-1} + \varepsilon_{2t} = y_{2,0} + \sum_{i=1}^t \varepsilon_{2i} \quad (4)$$

Şeklinde nedensellik analizinin test edildiği varsayılmıştır. Burada $y_{1,0}$ ve $y_{2,0}$ değişkenleri başlangıç değerlerini göstermektedir. Değişkenlere ait pozitif ve negatif bileşenler;

$$\varepsilon_{1i}^+ = \max(\varepsilon_{1i}, 0) \quad (5)$$

$$\varepsilon_{1i}^- = \min(\varepsilon_{1i}, 0) \quad (6)$$

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

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

şeklinde gösterilebilir. O halde

$$\varepsilon_{1i} = \varepsilon_{1i}^+ + \varepsilon_{1i}^- \quad (9)$$

$$\varepsilon_{2i} = \varepsilon_{2i}^+ + \varepsilon_{2i}^- \quad (10)$$

şeklinde gösterilebilir. Dolayısıyla bu değişkenler ışığında (11) ve (22) denklemleri

$$y_{1t} = y_{1t-1} + \varepsilon_{1t} = y_{1,0} + \sum_{i=1}^t \varepsilon_{1i}^+ + \sum_{i=1}^t \varepsilon_{1i}^- \quad (11)$$

$$y_{2t} = y_{2t-1} + \varepsilon_{2t} = y_{2,0} + \sum_{i=1}^t \varepsilon_{2i}^+ + \sum_{i=1}^t \varepsilon_{2i}^- \quad (12)$$

şeklinde revize edilecektir. Sonra Hatemi-j(2012) Asimetrik Nedensellik testinde değişkenler pozitif ve negatif şoklarına ayrılınca Hacker ve Hatemi-j (2006) testi uygulanmıştır.

BIST ile döviz kuru(RE) arasındaki nedensellik araştırılmış ve sonuçlar Tablo 3’ de gösterilmiştir.

Tablo 2: Asimetrit Nedensellik Test Sonuçları

Nedenselliğin Yönü	İstatistik	%1	%5	%10
RE ⁺ → BIST ⁺	11.751**	13.274	8.322	6.315
RE ⁻ → BIST ⁻	0.107	9.028	4.002	2.623
RE ⁻ → BIST ⁺	25.601***	17.157	10.427	7.912
RE ⁺ → BIST ⁻	4.278	16.857	10.322	8.006
BIST ⁺ → RE ⁺	9.532**	13.115	7.983	6.149
BIST ⁻ → RE ⁻	1.858	8.672	3.639	2.436
BIST ⁻ → RE ⁺	2.524**	6.377	2.223	0.901
BIST ⁺ → RE ⁻	4.219	14.114	8.251	6.227

*Not: →notasyonu temel hipotezin nedenselliğin olmadığı sıfır hipotezini ifade etmektedir. *** ve ** sırasıyla %1 ve %5 anlamlık düzeylerinde seriler arasındaki nedensellik ilişkisini göstermektedir. Kullanılan bootstrap sayısı 10.000’dir.*

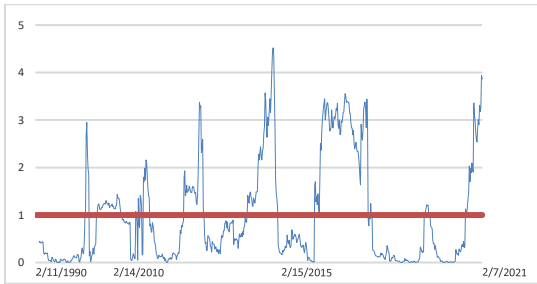
Tablo 3 incelendiğinde pozitif ve negatif bileşenlerine ayrılmış döviz kurundan pozitif bileşenlerine ayrılmış BIST’ e doğru nedensellik yoktur şeklindeki temel hipotez %5 anlam düzeyinde reddedilmektedir. Ayrıca pozitif ve negatif bileşenlerine ayrılmış BIST’ den pozitif bileşenlerine ayrılmış döviz kuruna(RE) doğru bir nedensellik bulunmaktadır. Dolayısıyla Türkiye için döviz kuru ile BIST arasında asimetrik bir nedensellik ilişkisi bulunmaktadır.

Şimdi ise bu nedensellik ilişkinin ilgili dönemde istikrarlılığını test etmek için zamana göre değişen asimetrik nedensellik ilişkisi araştırılacaktır.

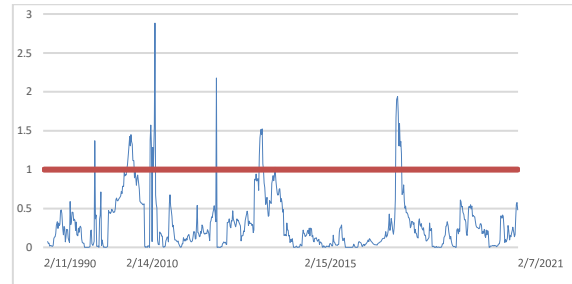
3.2.3. Zamanla Değişen Asimetrik Nedensellik Testi

Zamanla değişen asimetrik nedensellik testi için bir pencere boyutu belirlenir. Sonra bu pencere aralığı son gözleme kadar birer birer kaydırılarak oluşan her bir pencereye Hatemi-J (2012) asimetrik nedensellik testi uygulanır. Pencereye uygulanan asimetrik nedensellik sonucu hesaplanan Wald istatistikleri bir grafiğe yerleştirilir. Standart 1 değerine sahip doğru üzerinde bulunan değerler asimetrik nedensellik yoktur temel hipotezinin reddedilmesi gerektiğini yani bir nedensellik ilişkisinin bulunduğunu ifade etmektedir (Yılancı ve Bozoklu, 2014:215). Burada elde edilecek pencere boyutu pencere uzunluğu = $T(0.01 + 1.8/\sqrt{T})$ şeklinde hesaplanarak asimetrik nedensellik uygulanacaktır (Caspı, 2017).

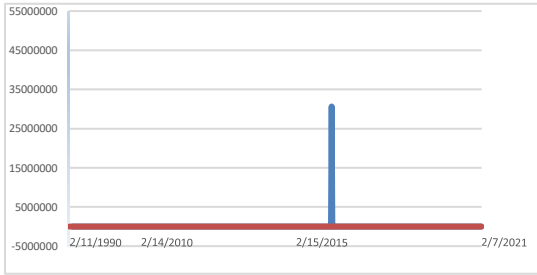
Bu çalışmada T boyutu 1551 olduğundan pencere uzunluğu 86 bulunmuştur. Bu pencere her defasında bir birim yer değiştirerek son değere kadar hareket ettirilip her pencere için asimetrik nedensellik uygulanmış ve Şekil 1, Şekil 2, Şekil 3 ve Şekil 4’ de gösterilmiştir.



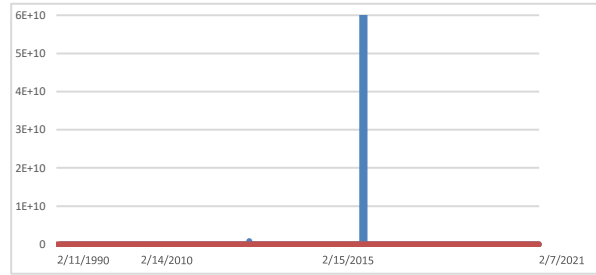
Şekil 1: $RE^+ \rightarrow BIST^+$



Şekil 2: $BIST^+ \rightarrow RE^+$



Şekil 3: $RE^- \rightarrow BIST^-$



Şekil 4: $BIST^- \rightarrow RE^-$

Tablo 3’ de pozitif bileşenlerine ayrılmış döviz kurundan(RE) pozitif bileşenlerine ayrılmış BIST’ e doğru çift yönlü bir nedensellik bulunmaktadır. Şekil 1 ve Şekil 2 ise bu ilişkiyi ilgili zaman aralığının büyük bölümü için doğrulamakla birlikte pozitif şoklar için 2009, 2012, 2016, 2017 ve 2020 döneminde meydana gelen şokların temel nedeni yurtiçinde ve yurtdışındaki sosyal ve siyasal olaylardan kaynaklandığı söylenebilir. Ayrıca 2008, 2009, 2010, 2012, 2013 ve 2019’da ortaya çıkan nedensellik yurtiçinde ve yurtdışındaki sosyal ve siyasal olaylardan kaynaklandığı söylenebilir. Şekil 3 ve Şekil 4’ de ise negatif şoklar arasındaki nedenselliğin sadece bir dönem için de geçerli olduğu görülmektedir. Ayrıca negatif bileşenlerine ayrılmış şoklarda küçük bir dönem için büyük Wald istatistik değerlerine sahip olması nedenselliğin geçici olduğunun bir işaretidir.

4. SONUÇ

Bu çalışmada döviz kuru ile BIST 100 arasındaki ilişki incelenmiştir. Bu ilişkinin sadece bir dönemde değil, zamanla değişebileceği ve borsada katılımcıların heterojen özelliğe sahip olmasından dolayı meydana gelebilecek pozitif ve negatif şoklara farklı reaksiyonlar verileceği düşüncesiyle nedensellik ilişkisinin negatif ve pozitif bileşenleri için zaman içerisinde değişeceğini, yani sabit olmadığını, farklı şoklar altında ilişkilerin sıklığı ve sürekliliğinin de farklılaştığını göstermektedir. Dolayısıyla ilgili dönemde değişkenlerin pozitif şoklarında nedenselliğin belirgin ve zamanla değiştiğini

göstermektedir. Ancak negatif şoklar için sıklığı az ve kısa dönemli bir nedensellik bulunmaktadır. Elde edilen bulgular göstermiştir ki Türkiye için Borsa İstanbul’ da ekonomik faaliyetlerle beraber siyasi, sosyal, politik nedenlerden dolayı BIST 100 ve döviz kurunun kısa dönemde dengede seyretmediği ve döviz kurundaki oynaklığın BIST 100 üzerinde hareketlenmelere sebep olduğu belirtilebilir.

Yapılan analizler sonucunda elde edilen bulgular; Ayvaz (2006), Pekkaya ve Bayramoğlu (2008), Yau ve Nieh (2009), Rahman ve Uddin (2009), Franck ve Young (1972), Kılıç ve Uçaktürk (2020), Khan (2019), Siami-Namin (2017), Abubakar ve Musa (2017), Kim (2003) literatürdeki çalışmalara benzer sonuçlar elde edilmiştir. Bundan sonraki çalışmalarda değişkenlerin farklı yöntemler ile incelenmesi finans literatürü açısından önem arz etmektedir. ARCH GARCH gibi farklı yöntemler ile BIST 100 ve EURO gibi değişkenler kullanılmaktadır. Elde edilen bulgular ile yatırımcıların yatırım kararlarının daha sağlıklı karar almalarından yardımcı olacaktır.

Teknolojik gelişmeler birçok alanda etkili olduğu gibi finans alanından etkili olmuştur. Finansal piyasaların serbestleşmesine olanak sunmuş, bireysel ve kurumsal yatırımcıların yatırım kararlarının daha sağlıklı alınmasında etkili olmuştur. Yatırımcılar finansal araçlar arasında hangilerinin portföy oluşturmada daha karlı olduğu ile ilgili bilgiye ihtiyaç duyulmaktadır. Elde edilen bilgiler sayesinde yatırımcılar yüksek getirinin yanı sıra düşük risk teşkil eden yatırım araçlarını portföylerinde bulundurmaya isteyeceklerdir.

Etik Beyan

Çalışma Etik Kurul onayını gerektiren bir çalışma değildir.

Katkı Oranı Beyanı

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

Çatışma Beyanı

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

KAYNAKÇA

- Abdalla, I. S. ve Murinde, V. (1997). Exchange Rate and Stock Price Interactions in Emerging Financial Markets: Evidence on India, Korea, Pakistan and the Philippines. *Applied Financial Economics*, 7(1), 25-35.
- Abubakar, M. ve Musa, J. S. (2017). An Analysis of The Causal Relationship Between Stock Prices and Exchange Rate in Nigeria: A Time Series Investigation. *International Journal of Novel Research in Marketing Management and Economics*, 4(1), 12-23.
- Ajayi, R. A., Friedman, J. ve Mehdian, S. M. (1998). On The Relationship Between Stock Returns and Exchange Rates: Tests of Granger Causality. *Global Finance Journal*, 9(2), 241-251.
- Aydemir, O. ve Demirhan, E. (2009). The Relationship between Stock Prices and Exchange Rates Evidence from Turkey. *International Research Journal of Finance and Economics*, 23, 207-215.
- Bahmani-Oskooee, M. ve Sohrabian A. (1992). Stock Prices and The Effective Exchange Rate of The Dollar. *Applied Economics*, (4), 459-464.
- Belen, M. ve Karamelikli, H. (2016). Türkiye’de Hisse Senedi Getirileri ile Döviz Kuru Arasındaki İlişkinin İncelenmesi: ARDL Yaklaşımı. *Istanbul University Journal of the School of Business*, 45(1), 34-42.

- Kılıç, E. & Naimoğlu, M. (2022). Türkiye’de Döviz Kuru ve BIST 100 İlişkisi: Zamanla Değişen Asimetrik Nedensellik Analizi. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(42), 1-11.
- Berke, B. (2012). Döviz Kuru ve İMKB100 Endeksi İlişkisi: Yeni Bir Test. *Maliye Dergisi*, 163, 243-257.
- Bhutto, N. A. ve Chang, B. H. (2019). The Effect of The Global Financial Crisis on The Asymmetric Relationship Between Exchange Rate and Stock Prices. *Hingh Frequency*, 2, 175-185.
- Boyacıoğlu ACAR, M. ve Çürük, D. (2016). Döviz Kuru Değişimlerinin Hisse Senedi Getirisine Etkisi: Borsa İstanbul 100 Endeksi Üzerine Bir Uygulama. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, Nisan, 143-156.
- Caspi, I. (2017). Rtdaf: Testing for Bubbles With Eviews. *Journal of Statistical Software*, 81(1).
- Doğru, B. ve Recepoğlu, M. (2014). Türkiye'de Hisse Senedi Fiyatları ve Döviz Kuru Arasında Doğrusal ve Doğrusal Olmayan Eşbütünleşme İlişkisi. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 2014, 17-34.
- Dornbush R. ve Fisher S. (1980). Exchange Rates and The Current Account. *American Economic Review*, 70, 960-971.
- Enders, W. ve Lee, J. (2012). The Flexible Fourier form and Dickey–Fuller Type Unit Root Tests. *Economics Letters*, 117(1), 196-199.
- Erbaykal, E. ve Okuyan, H. A. (2007). Hisse Senedi Fiyatları ile Döviz Kuru İlişkisi: Gelişmekte Olan Ülkeler Üzerine Ampirik Bir Uygulama. *BDDK Bankacılık ve Finansal Piyasaları*, 1(1), 77-89.
- Fauziah, F., Moeljadi, M. ve Ratnawati, K. (2015). Dynamic Relationship Between Exchange Rates and Stock Prices in Asia, 2009-2013. *Journal of Economics, Finance and Accounting*, 2(1), 124-134.
- Franck, P., ve Young, A. (1972). Stock Price Reaction of Multinational Firms to Exchange Realignments. *Financial Management*, 1(3), 66-73.
- Granger, C.W.J. ve Yoon, G. (2002). Hidden Cointegration. Department Of Economics Working Paper University of California, No:2002-02.
- Gupta, J., Chevalier, A. ve Sayekt, F. (2001). The Causality Between Interest Rate, Exchange Rate and Stock Price in Emerging Markets: The Case of The Jakarta Stock Exchange. *Fuzzy Sets in Management, Economics and Marketing*, 145-163.
- Hacker, R.S. ve Hatemi-J, A. (2006). Tests for Causality Between Integrated Variables Using Asymptotic and Bootstrap Distributions: Theory and Application. *Applied Economics*, 38(13), 1489-1500.
- Hatemi-J, A. (2012). Asymmetric Causality Tests With an Application. *Empirical Economics*, 43(1), 447-456.
- Khan, M. K. (2019). Impact of Exchange Rate on Stock Returns in Shenzhen Stock Exchange: Analysis Through ARDL Approach. *International Journal of Economics and Management*, 1(2), 15 – 26.
- Kılıç, E. ve Uçaktürk, M. (2021). Alternatif Yatırım Araçlarının Menkul Kıymetler Borsası ile Etkileşimi. *Bingöl Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 21, 499-517.
- Kim, K.-H. (2003). Dollar Exchange Rate and Stock Price: Evidence From Multivariate Cointegration and Error Correction Model. *Review of Financial Economics*, 12(3), 301-313.
- Mok, H. (1993). Causality of Interest Rate, Exchange Rate and Stock Prices at Stock Market Open and Close in Hong Kong. *Asia Pacific Journal of Management*, 10(2), 123-143.

- Kılıç, E. & Naimoğlu, M. (2022). Türkiye’de Döviz Kuru ve BIST 100 İlişkisi: Zamanla Değişen Asimetrik Nedensellik Analizi. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(42), 1-11.
- Mroua, M. ve Trabelsi, L. (2020). Causality and Dynamic Relationships Between Exchange Rate and Stock Market Indices in BRICS Countries: Panel/GMM and ARDL Analyses. *Journal of Economics, Finance and Administrative Science*, 25(50), 395-412.
- Nieh, C. C. ve Lee, C.-F. (2001). Dynamic Relationship Between Stock Prices and Exchange Rates For G-7 Countries. *The Quarterly Review of Economics and Finance*, 41(4), 477-490.
- Pekkaya M. ve Bayramoğlu M. F. (2008). Hisse Senedi Fiyatları ve Döviz Kuru Arasındaki Nedensellik İlişkisi: YTL/USD, İMKB 100 ve S&P 500 Üzerine Bir Uygulama. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 38, 163-176.
- Polat, M. (2018). Döviz Kurunun Hisse Senedi Fiyatına Etkisi: OECD Ülkelerinde Güncel Bir Yaklaşımla Panel Veri Analizi, *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 32(2), 211-230.
- Rahman, M. L. ve Uddin, J. (2009). Dynamic Relationship Between Stock Prices and Exchange Rates: Evidence From Three South Asian Countries. *International Business Research*, 2(2), 167-174.
- Richards, N. D., Simpson, J., ve Evans, J. (2009). The interaction Between Exchange Rates and Stock Prices: an Australian Context. *International Journal of Economics and Finance*, 1(1), 3-23.
- Sheikh, U. A., Asad, M., Ahmad, Z. ve Mukhtar, U. (2020). Asymmetrical Relationship Between Oil Prices, Gold Prices, Exchange Rate, and Stock Prices During Global Financial Crisis 2008: Evidence from Pakistan. *Cogent Economics & Finance*, 8(1), 1-20.
- Siame-Namin, S. (2017). Granger Causality Between Exchange Rate and Stock Price: A Toda Yamamoto Approach. *International Journal of Economics and Financial Issues*, 7(4), 603-607.
- Stavarek D.I (2005). Linkages Between Stock Prices and Exchange Rates in The EU and The United States. *Czech Journal of Economics and Finance*, 55 (3-4), 141-161.
- Yau, H.-Y. ve Nieh, C.C. (2009). Testing For Cointegration With Threshold Effect Between Stock Prices And Exchange Rates in Japan and Taiwan. *Japan and the World Economy*, 21(3), 292-300.
- Yılcı, V. ve Bozoklu, Ş. (2014). Türk Sermaye Piyasasında Fiyat ve İşlem Hacmi İlişkisi: Zamanla Değişen Asimetrik Nedensellik Analizi. *Ege Academic Review*, 14(2), 211-220.
- Zia, Q. Z. ve Rahman, Z. (20011). The Causality Between Stock Market and Foreign Exchange Market of Pakistan. *Interdisciplinary Journal Of Contemporary Research In Business*, 3(5), 906-919.
- Zubair, A. (2013). Causal Relationship Between Stock Market Index and Exchange Rate: Evidence from Nigeria. *CBN Journal of Applied Statistics*, 4(2), 87-110.



Yeşil Satın Alma Niyetinde Yeşil Reklam, Yeşil Güven ve Yeşil Marka İmajının Rolü

Peruze Cansu AKDENİZ*
Leyla LEBLEBİCİ KOÇER**

Öz

Çeşitli çevresel problemler hakkında artan bilgi birikimi ve kaygılar, tüketicilerin yaşamlarını sürdürme biçiminde yeşil yaşam tarzına yönelik bir değişikliğe neden olmuştur. Ancak, bu değişim halen istenilen düzeyde olmamakla birlikte yapılan çalışmalar da yetersiz kalmaktadır. Dolayısıyla yeşil pazarlama alanında yapılan çalışmalar bu yönüyle tüketicilere bilgi vermek, firmalara ise yol göstermek açısından önem kazanmaktadır. Bu bakış açısıyla mevcut çalışma; yeşil ürünlere ilişkin yeşil reklamların ve yeşil marka imajının; yeşil güven ve yeşil satın alma üzerindeki etkisini incelemek amacıyla yapılmıştır. Bu amaç doğrultusunda 408 katılımcıya uygulanan online anket çalışmasından elde edilen veriler yapısal eşitlik modeli aracılığıyla analiz edilmiştir. Elde edilen bulgular yeşil marka imajının ve yeşil reklamların, yeşil güven ve yeşil satın alma niyeti üzerinde; yeşil güvenin ise yeşil satın alma niyeti üzerinde istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif yönde bir etkisi olduğunu kanıtlar niteliktedir.

Anahtar kelimeler: Yeşil Güven, Yeşil Pazarlama, Yeşil Reklam, Yeşil Satın Alma

Makele Türü: Araştırma Makalesi

The Role of Green Advertising, Green Trust and Green Brand Image in Green Purchase Intentions

Abstract

Increasing knowledge and concerns about various environmental problems have led to a change towards green lifestyle in the way consumers live. However, although this change is still not at the desired level, the studies conducted are also insufficient. Therefore, studies conducted in the green field gain importance in terms of providing information to consumers and guiding companies in this respect. With this point of view, the current study; green advertisements and green brand image for green products; It was conducted in order to examine the effect on green trust and green purchasing. For this purpose, the data obtained from the online questionnaire study applied to 408 participants were analyzed through the structural equation model. The findings are on the green brand image and green ads, green trust, and green purchase intention; It proves that green trust has a statistically significant and positive effect on green purchasing intention.

Key words: Green Trust, Green Marketing, Green Advertising, Green Purchasing

Article Type: Research Article

* Doktora Öğrencisi, Erciyes Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Pazarlama Anabilim Dalı, cansunder@gmail.com, ORCID: 0000-0001-7857-7270

** Doç. Dr. Erciyes Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Üretim Yönetimi ve Pazarlama Ana Bilim Dalı, leyla@erciyes.edu.tr, ORCID: 0000-0003-4238-5749

1. GİRİŞ

Kıt kaynakların giderek azalması ve artan çevresel sorunlar karşısında, sürdürülebilir bir gelecek endişesi ortaya çıkmış ve gün geçtikçe de varlığını hissettirmeye başlamıştır. Ekolojik dengenin tehdit altında olması, bireylerin refahını doğrudan etkilemektedir. Dolayısıyla çevrecilik kavramı bireylerin ilgi alanına giren önemli bir konu haline gelmiş ve bu farkındalık düzeyi, etik konularla ilgili kamu bilincini artırmıştır. Aynı zamanda, tüketiciler açısından artan çevresel endişe, sürdürülebilir özelliğe sahip yeşil ürünlerin tüketimine ilginin artmasına da sebep olmuştur.

Küresel ısınma, iklim değişikliği, çevre kirliliği, atık yönetimi gibi durumları içeren çevresel sorunlar, çevresel sürdürülebilirliğin sağlanabilmesi için tüm toplumların göz ardı edemeyecekleri kadar önemlidir. Bu düşünceden hareketle işletmeler kendi adına yeşil pazarlama stratejilerine başvurmakta ve çevresel sorumluluklarını yerine getirmeye çalışmakla birlikte tüketicilerin nezdinde yeşil bir imaj yaratarak, başarısını da artırmayı hedeflemektedir (Vaccaro ve Cohn, 2010: 596). Tüketicilerin davranışlarını etkileyebilen çevre duyarlılığı konusu firmaların göz ardı edemeyeceği bir konu haline gelmiştir. Pazarlama yöneticileri artık çevre konusunda hassas bireyler ile daha sık karşı karşıya gelmektedir. Firmaların başarılı olabilmesi için yalnızca çevre dostu ürünler üretmesi değil, aynı zamanda çevre dostu bilincini kurum kültürü olarak benimsemesi gerekmektedir (Erbaşlar, 2012: 95).

Yeşil pazarlama doğal çevre üzerinde zararlı etkilerin en düşük seviyeye indirilerek tüketicilerin ihtiyaç ve beklentilerini karşılamak adına tasarlanmış tüm faaliyetlerden oluşmaktadır (Polonsky, 1994: 2). Yeşil pazarlama; çevre kaygısı artan tüketicilerin etkisiyle gelişen bir pazarlama yaklaşımı olmakla birlikte, doğal dengenin korunması adına yapılan faaliyetleri kapsamaktadır. Sürdürülebilirliğini sağlamak isteyen her işletme artık hem kendi imajı hem de ekolojik dengenin korunması adına yeşil tutumları benimsemesi faydalı olacaktır. Yeşil pazarlama uygulamalarının son yıllarda hız kazanmasıyla birlikte markaların yeşil iddiaları da gelişim göstermektedir. Bu iddiaların tüketicilere ulaşmasını sağlayan araçlardan biri ise yeşil reklamlar olarak karşımıza çıkmaktadır. Chan (2004) yeşil reklamı, reklamı yapılan ürünün veya ilgili üretim sürecinin özelliklerinin çevrenin korunmasına katkıda bulunduğuna yönelik iddiaları olarak tanımlamaktadır. Yeşil pazarlamanın önemli araçlarından biri olan yeşil reklamlar tüketicilere markaların yeşil iddialarını iletmekte ve bu iddialar da tüketicilerin ürün ya da hizmete yönelik güven duymasına katkı sağlamaktadır. Benzer şekilde, yeşil marka imajı da tüketicilerin yaygın çevre bilincinin artışıyla birlikte markalara duyulan güveni etkileme açısından önemli bir faktördür. Yeşil marka imajı “markanın tüketici nezdinde çevreye duyarlı olarak ilişkilendirilmesi” olarak tanımlanabilmektedir (Chen, 2010: 309). Yeşil marka imajı tüketicinin markaya güven duymasını sağlayarak satın alma niyetini olumlu yönde etkilemektedir (Mahmood vd., 2014: 304). Bu bağlamda bu araştırma, yeşil marka imajı ve yeşil reklamların yeşil güven üzerindeki etkisini ve aynı zamanda bu değişkenlerin tüketicinin satın alma niyetini etkileyip etkilemediğini belirlemeyi amaçlamaktadır. Öte yandan yeşil pazarlama alanında yapılan çalışmalar halen yetersiz kalmaktadır. Bu sebeple, bu araştırmanın sonuçlarının ilgili boşluğu doldurmak adına katkıda bulunacağı düşünülmektedir.

2. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

2.1. Yeşil Pazarlama ve Yeşil Ürün Kavramı

Sürdürülebilirlik kavramı ile ilgili genel endişe düzeyi arttıkça, sürdürülebilir üretim ve tüketimin teşviki ve tasarımının da önemi artmaya başlamıştır (Ülkü ve Hsuan, 2017: 3). Teknolojideki hızlı büyüme, doğal kaynakların dikkatsiz kullanımına ve ardından çevre kirliliği sorunlarıyla karşılaşılmasına neden olmuştur. Doğada yaşanan bu olumsuz gelişmeler ise bireylerin gelecek endişelerini artırmıştır. Çevrenin korunmasına yönelik ilginin artması, sürdürülebilir ve sosyal sorumluluk olgusuna yönelik ürün ve hizmetlerin üretilmesinin gerekliliğini ortaya koyan yeşil

pazarlama kavramının ortaya çıkmasına sebep olmuştur (Mishra ve Sharma, 2010: 9). Amerikan Pazarlama Birliği'nin (AMA) 1975 yılında düzenlediği 'ekolojik pazarlama' konulu bir seminerde tartışılan yeşil pazarlama kavramı, pazarlama faaliyetlerinin çevre üzerinde yarattığı olumsuz etkilerin ve kaynakların yanlış kullanımının önlenmesi üzerine yapılan çalışmalar olarak tanımlanmıştır (Erbaşlar, 2012: 95). Yeşil pazarlama 1990'larda yayılmaya başlayan bir stratejik pazarlama yönetimidir (Kocagöz, 2011: 52).

Yeşil pazarlama kavramı ürün ve hizmetlerin sosyal ve çevresel zararlarını azaltmayı hedefleyen ve nitekim daha az zararlı ürün ve hizmetleri destekleyen pazarlama faaliyetlerinin bütünü olarak tanımlanabilmektedir (Peattie, 2001: 129). Yeşil pazarlama süreci, çevre üzerinde olumsuz etkileri önleme amacı doğrultusunda yeşil ürünlerin üretimini, tasarımını, dağıtımını ve hatta satış sonrası faaliyetleri de kapsayan bir süreçtir. Burada firmaların amaçlarına ulaşmaları için önemli olan nokta kaynakların etkin ve israfı önleyecek şekilde kullanılmasıdır (Singh, Singh ve Sharma 2016: 695). Yeşil pazarlama, ürünün çevreci özelliklerine dikkat çeken reklamların yapılması olarak algılsa da yeşil pazarlama faaliyetleri yalnızca ürüne yönelik değil tüm pazarlama sürecinin çevre dostu bilincine sahip olmasını gerektirmektedir (Hacıoğlu ve Girgin, 2008: 425). Aynı zamanda yeşil pazarlama çevresel risk yönetimi, ürün güvenliği, iş sağlığı ve güvenliği, kirliliğin önlenmesi, kaynakların korunması ve atık yönetimi dahil olmak üzere birçok disiplini kapsamaktadır (Srivastava, 2007: 53). Bununla birlikte yeşil pazarlama sürecinin en önemli konusunun yeşil ürünler olduğu ve tüketicinin artan çevreci beklentilerini karşılamak adına işletmelerin yeşil ürün üretme çabalarının gün geçtikçe arttığı söylenebilir.

Yeşil ürünler geri dönüştürülebilir, yeniden kullanılabilir ve biyolojik olarak parçalanabilir, doğal içeriğe sahip, toksik ya da kimyasal içermeyen, çevreye zararı azaltılmaya çalışılan, hayvanlar üzerinde test edilmeyen, çevre dostu ambalajlara sahip ürünler olarak sınıflandırılabilir (Mishra ve Sharma, 2010: 10). Yeşil ürünler; üretim sürecinde geri dönüşebilen malzemelerin kullanıldığı, tasarımında ambalajın kullanımının en düşük seviyede olmasına dikkat edilen dayanıklı ürünlerdir. Yeşil ürünlerin üretiminde muhakkak enerji kullanımının olması, atık ya da emisyon oluşturması gibi durumlar söz konusu olmaktadır. Burada önemli olan konu, çevreye verilen bu zararların en düşük seviyede tutulmasını sağlamaktır (Ay ve Yılmaz, 2004: 21). Dolayısıyla yeşil ürünler, çevre üzerinde çok az zarara neden olan ve kolay dönüştürülebilir ürünler olmalıdır (Kaiser, Eagan ve Shaner, 2001: 205).

2.2. Yeşil Marka İmajı ve Yeşil Güven Arasındaki İlişki

Marka imajı, tüketicinin zihninde yer eden farklı marka ilişkileri aracılığıyla oluşan bir markaya yönelik tüketicinin algısını ifade etmektedir (Keller, 1993: 2). Yeşil marka imajı, tüketicinin zihninde markanın çevresel açıdan sürdürülebilir ve çevre dostu olduğuna dair algısını ifade etmektedir (Chen, 2010: 309). Bir firmanın yeşil marka imajı ürün ya da hizmetlerinin ekonomik olmasının yanı sıra çevre dostu özellikleri ile tüketicide etki yaratmasına da bağlıdır (Bekk vd., 2016: 1728).

Yeşil markalar çevreci anlayış doğrultusunda doğal denge ve doğal kaynakların korunması adına her türlü faaliyete destek veren markalardır (Özsaçmacı, 2018: 948). Bu markaların sahip olduğu başarılı bir yeşil marka imajı tüketicilerin nezdinde başarılı bir yeşil marka değeri yaratmaktan geçmektedir ki bu da çevresel açıdan olumlu duyguların tetiklenmesi ile sağlanabilmektedir (Chen ve Chang, 2013: 66).

Yeşil pazarlama, ekolojik endişelere sahip tüketiciler için yeşil marka imajını artırmanın etkili bir yolu olarak görülmektedir (Chen ve Wu, 2015; Chen ve Chang, 2013; Chen, vd., 2016; Wu ve Lin, 2016). Firmaların yeşil çabası yalnızca tasarruf etmek değil aynı zamanda yeşil bir marka imajı oluşturarak rekabet avantajı da sağlamaktır (Mourad ve Yasser, 2012: 515). Yeşil marka imajı ne kadar

olumlu olursa, tüketicilerin çevresel beklentilerinin karşılanma derecesi ve tüketime yönelik tatmin düzeyindeki etki de o kadar olumlu olacaktır (Chen, 2010: 309). Üstelik oluşturulan olumlu bir imaj sadece şirketin müşteri çekmesine yardımcı olmayacak, aynı zamanda diğer ilgili grupların güvenini de olumlu yönde etkileyecektir (Flavián, Guinalú ve Torres 2005: 449). Nazari, Ghasemi ve Saeidi, (2015) tarafından yapılan araştırmada yeşil güvenin yeşil marka imajı ile anlamlı bir ilişkisinin olduğu tespit edilmiştir. Dolayısıyla yeşil güven, yeşil marka imajının güçlü bir yordayıcısı konumundadır (Butt vd., 2017: 512). Literatürde yeşil marka imajının, yeşil güven üzerindeki etkisini inceleyen araştırmalar bulunmaktadır (Chen, 2010; Jeong vd., 2014; Lien vd., 2015; Chinomona ve Chivhungwa, 2019; Patel ve Chugan, 2015; Huang, Yang ve Wang , 2014; Wang ve Tsai, 2014; Moradi, ve Zarei, 2011; Wu vd., 2015). Bu bilgilerden hareketle bu araştırma, tüketicilerin bir ürün ya da hizmete karşı yeşil güven duymasında, yeşil marka imajının etkisi olduğunu varsaymakta ve ilk olarak şu hipotezi önermektedir:

H₁: Yeşil marka imajının tüketicilerin yeşil güveni üzerinde anlamlı ve pozitif yönde bir etkisi vardır.

2.3. Yeşil Reklam ve Yeşil Güven Arasındaki İlişki

Yeşil reklamlar; reklama konu olan ürün ya da hizmetin içeriğinde ve üretim sürecinde yeşil uygulamalara yer verildiğini iddia eden reklamlardır (Kim ve Han, 2016: 1). Yeşil ürün özelliklerini ve markaların yeşil imajını geliştirme açısından önemli bir etkiye sahip olan yeşil reklamcılık (Leonidou vd., 2011: 23) yeşil tüketicilerin ihtiyaç ve beklentilerine yönelik oluşturulan mesajlar olarak da tanımlanabilir.

Yeşil reklamlar çevre sorumluluğu imajını desteklemek adına kullanılabilen (Grillo, Tokarczyk, ve Hansen, 2008: 40) yeşil ürünlere dikkat çekmenin yanı sıra yeşil tüketici ile yakından ilgilidir. Yeşil reklamlar yeşil tüketiciyi yalnızca çevreye karşı sorumluluklarını yerine getirmekle değil aynı zamanda yeşil uygulamaların da savunucusu olarak tanımlamaktadır (Liu ve Liu, 2020: 9). Dolayısıyla yeşil tüketiciler; canlıların sağlığını tehlikeye atan, üretim tüketim veya imha esnasında çevreye zararı olan, üretiminde büyük miktarda kaynak kullanılan, ambalajlama sisteminde gereksiz kullanım yapılan, hayvanlara zarar verilen her türlü ürünlerden kaçınma eğilimindedir (Peattie, 2001: 132). Alenen ya da üstü kapalı bir şekilde yeşil çevre farkındalığı yaratmak adına çevre için olumlu davranış değişikliği öneren yeşil reklamlar (Fowler ve Close 2012: 121) yeşil mesaj geliştirmek, yeşil müşteri kitlesine ulaşmak açısından önemli bir strateji olup aynı zamanda ekolojik kaygılara da yanıt vermenin etkili bir yolu olarak görülmektedir (Zinkhan ve Carlson, 1995: 1).

Pek çok firma rekabetin ağır olduğu pazarlama ortamında üstünlük elde edebilmek için “çevre dostu” ve “doğal” gibi ifadeleri kullanarak stratejik olarak çevreci olmayı hedeflemekte ve bu doğrultuda yeşil çaba göstermektedir (Nagar, 2013: 71). Yeşil reklamların, yeşil güven üzerindeki etkisini araştıran pek çok araştırma bulunmaktadır (Resmawa ve Masruroh, 2018; Kong ve Zhang, 2013; Aydoğan ve Dinar, 2019; Yoon ve Kim, 2016; Sun vd.,2010; Ankit ve Mayur, 2013; Zhu, 2012; Gunarso, 2017). Dolayısıyla güven yeşil reklamlar için önemli bir unsurdur. Çalışmalar incelendiğinde tüketicilerin bir ürün ya da hizmete karşı yeşil güven duymasında yeşil reklamların etkisi olduğu görülmektedir. Bu bilgilerden hareketle bu araştırma, şu hipotezi önermektedir:

H₂: Yeşil reklamların tüketicilerin yeşil güveni üzerinde anlamlı ve pozitif yönde bir etkisi vardır.

2.4. Yeşil Güven ve Yeşil Satın Alma Niyeti Arasındaki İlişki

Güven; bütünlük, yardımseverlik ve yeterlilik ile gelişen bir duygudur (Singh ve Sirdeshmukh, 2000: 151). Aynı zamanda güven, taraflar arasında hakların ve çıkarların korunduğu, etik ilkelerin uygulanması sonucu verilen karar ve eylemle ilgili bir kavramdır (Hosmer, 1995: 399). Burada taraflar; firmalar ve tüketiciler olarak ele alınacak olursa, güvenin sağlanmasında firmaların etik davranışları oldukça etkili bir unsur haline gelmektedir. Yeşil güven, yeşil pazarlamada tüketicinin işletmelere karşı duyduğu güven olarak düşünülebilmektedir. Yeşil güvenin çevresel kaygılar ve çevreci tüketiciler açısından firmalar için önemli bir kavram haline gelmesiyle birlikte tüketicinin yeşil ürüne yönelik algıladığı risk faktörünü azaltma girişimi, tüketicinin ürüne karşı şüphesini azaltarak güven duygusunun gelişmesine katkı sağlamaktadır (Chen ve Chang, 2012: 503-504).

Doszhanov ve Ahmad'a (2015) göre; yeşil güven yeşil ürünlere yönelik satın alma niyetini etkileyen önemli bir unsurdur. Yeşil pazarlamada önemli olan firmaların aldatıcı olmayan bilgiler kullanarak tüketicinin güvenini kazanmasıdır. Çünkü bu sayede firmalar hedef kitlelerine ulaşabileceklerdir (Shrum, McCarty ve Lowrey, 1995: 81). Literatürde yeşil güvenin, yeşil satın alma niyetini etkilediğine yönelik pek çok araştırma bulunmaktadır (Doszhanov ve Ahmad, 2015; Rahbar ve Wahid, 2011; Chen ve Chang, 2012; Punyatoya, 2014; Lam, Lau ve Cheung, 2016; Chinomona ve Chivhungwa, 2019; Gil ve Jacob, 2018; Lien vd., 2015; Rahardjo, 2015; Lee, 2020; Cheung, Lam ve Lau, 2015; Gunarso 2017; Anjani ve Aksari, 2016). İlgili literatür incelendiğinde tüketicilerin yeşil satın alma niyetinde yeşil güvenin etkisi olduğu varsayımı altında aşağıdaki hipotez geliştirilmiştir.

H₃: Yeşil güvenin tüketicilerin yeşil satın alma niyeti üzerinde anlamlı ve pozitif yönde bir etkisi vardır.

2.5. Yeşil Satın Alma Niyeti Yeşil Marka İmajı ve Yeşil Reklam Arasındaki İlişki

Çevreye verilen zararın önlenmesi adına bir nevi yeşil ayaklanma başlamıştır. Çeşitli çevre sorunlarına yönelik artan farkındalık düzeyi tüketicilerin de yaşam tarzlarında değişikliklere neden olmuştur. Tüketiciler artık yeşile yönelik tutum sergilemeye başlamış ve bu da yeşil tüketimin ortaya çıkmasına neden olmuştur. Dolayısıyla yeşil tüketici fikri yeşil pazarlama stratejilerinin odak noktası haline gelmiştir (Rizwan vd., 2014: 291). Yeşil tüketimde tüketiciler, satın alma kararında ürün ve hizmetlerin çevreye olan etkisine dikkat etmektedir. Tüketim kararında ürün ya da hizmetin üretim, kullanım ve geri dönüşüm aşamasını göz önüne alarak akılcı bir karar verme durumu söz konusudur. Yeşil tüketiciler doğaya zarar vermeyen, fazla ambalaja sahip olmayan, üretim aşamasında canlılara zarar verilmeyen ürünleri satın almayı tercih etmektedir (Koçak, 2003: 34).

Yeşil satın alma niyeti tüketicilerin yeşil beklentilerini karşılayan ürün ve hizmetleri satın alma olasılığıdır (Chen ve Chang 2012: 507). Yeşil satın alma niyeti tüketicinin ürün ya da hizmet tercihinde, diğer ürünlere karşı çevre dostu özelliklere sahip ürün ya da hizmet tercih etmesiyle ilgilidir (Rashid, 2009: 134). Bireylerin yeşil satın alma süreci, pek çok farklı kriter ve yeşil pazarlama unsuruna bağlıdır (Young vd., 2010: 25). Yeşil reklamlar da bu pazarlama unsurlarından biridir ve literatürde yeşil reklamların, yeşil satın alma niyetine etkisini ispat eden araştırmalar mevcuttur (Aydoğan ve Dinar, 2019; Gunarso, 2017; Yoon ve Kim, 2016; Sun vd., 2010; Ankit ve Mayur, 2013; Zhu, 2012; Resmawa ve Masruroh 2018). Bununla birlikte çevre dostu taahhütlere bağlı olan bir markanın yeşil marka imajı, tüketicinin pek çok davranışında olduğu gibi satın alma kararında da etki oluşturabilmektedir (Mahmood Siddiqui ve Tahir, 2014: 304). Literatürde yeşil marka imajının, yeşil satın alma niyeti üzerinde olumlu bir etkisi olduğu sonucuna ulaşan araştırmalar mevcuttur (Bailey vd. 2016; Chinomona ve Chivhungwa, 2019; Huang, Yang ve Wang, 2014; Rahbar ve Wahid, 2011; Rizwan vd., 2014; Moradi ve Zarei, 2011; Wu vd., 2015).

Bu bulgulardan hareketle, tüketicilerin yeşil satın alma niyetlerinde yeşil marka imajı ve yeşil reklamların etkisi olduğunu varsayılmakta ve şu hipotezler önerilmektedir:

H₄: Yeşil marka imajının tüketicilerin yeşil satın alma niyeti üzerinde anlamlı ve pozitif yönde bir etkisi vardır.

H₅: Yeşil reklamların tüketicilerin yeşil satın alma niyeti üzerinde anlamlı ve pozitif yönde bir etkisi vardır.

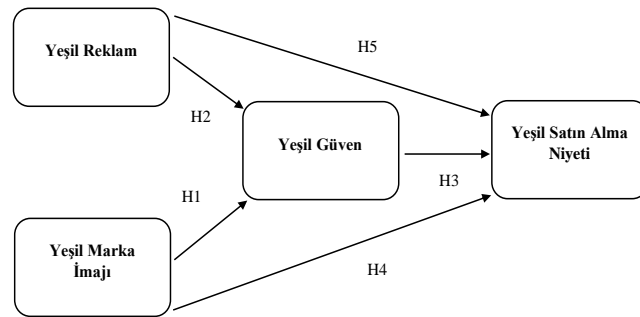
3. ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ

Betimleyici nitelik taşıyan bu çalışmada yeşil marka imajının ve yeşil reklamların yeşil güven üzerinde; yeşil güvenin de yeşil satın alma niyeti üzerindeki etkileri incelenmiştir. Bu amaç doğrultusunda oluşturulan anket formu 3 bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde yeşil reklam ve yeşil marka imajına yönelik ifadeler bulunmaktadır. İkinci bölümde ise yeşil güven ve yeşil satın alma niyetini ölçmeye yönelik oluşturulan ifadeler yer almaktadır. Araştırmada yer alan ölçeklerin oluşturulmasında yeşil güven için Chen (2010)'in çalışmasında yer alan 5 ifadeli ölçekten, yeşil marka imajı için Suki (2013)'nin çalışmasında yer alan 3 ifadeli ölçekten, yeşil satın alma niyeti için Chen ve Chang (2012)'in çalışmasında yer alan 3 ifadeli ölçekten, yeşil reklam için ise D'Souza ve Taghian (2005)'in çalışmasında yer alan 5 ifadeli ölçekten faydalanılmıştır. Anketin son bölümünde ise demografik sorulara yer verilmiştir.

Anket formunun cevaplandırılmasında 5'li likert tipi ölçek kullanılmıştır. Katılımcıların kendilerine yöneltilen ifadelerle “Kesinlikle katılıyorum”, “Katılıyorum”, “Ne Katılıyorum Ne Katılmıyorum”, “Katılmıyorum”, “Kesinlikle Katılmıyorum” seçenekleri ile değerlendirme yapmaları istenmiştir. Anket formu 15 kişilik bir grup üzerinde, ifadelerin anlaşılır olup olmadığını tespit etmek adına bir ön teste tabi tutulmuş ve bu testin sonucunda anket ifadeleri arasında katılımcılar tarafından anlaşılmayan bir ifadenin bulunmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Bu araştırmaya Türkiye genelinde Google Forms aracılığıyla ve kolayda örnekleme yöntemi yoluyla ulaşılan, 18 yaşından büyük toplamda 416 kişi katılmıştır. Ancak 8 anket çelişkili veriler içermesi nedeniyle değerlendirme dışı bırakılmış ve böylelikle 408 anket değerlendirmeye alınmıştır. Araştırma Erciyes Üniversitesi Sosyal ve Beşerî Bilimler Etik Kurulu'nun 30 Mart 2021 tarihli, 156 sayılı onayı ile yürütülmüştür. Anket uygulaması 03 Nisan 2021 ve 03 Mayıs 2021 tarihleri arasında tamamlanmıştır.

3.1. Araştırmanın Modeli

Araştırmanın amacı ve yapılan literatür taraması doğrultusunda geliştirilen araştırma modeline Şekil 1'de yer verilmiştir.



Şekil 1. Araştırma Modeli

Araştırma modeli doğrultusunda oluşturulan hipotezler aşağıda yer almaktadır:

H₁: Yeşil marka imajının, tüketicilerin yeşil güveni üzerinde anlamlı ve pozitif yönde bir etkisi vardır.

H₂: Yeşil reklamların, tüketicilerin yeşil güveni üzerinde anlamlı ve pozitif yönde bir etkisi vardır.

H₃: Yeşil güvenin, tüketicilerin yeşil satın alma niyeti üzerinde anlamlı ve pozitif yönde bir etkisi vardır.

H₄: Yeşil marka imajının, tüketicilerin yeşil satın alma niyeti üzerinde anlamlı ve pozitif yönde bir etkisi vardır.

H₅: Yeşil reklamların, tüketicilerin yeşil satın alma niyeti üzerinde anlamlı ve pozitif yönde bir etkisi vardır.

3.2. Verilerin Analizi

Araştırma verilerinin analizi için, SPSS ve AMOS paket programından faydalanılmıştır. Bu bölümde öncelikle katılımcıların demografik verilerinin betimleyici istatistiklerine, ölçeklerin güvenilirliklerinin tespiti için güvenilirlik analizine yer verilmiştir. Geliştirilen modelin elde edilen veriler ile uyumunun tespitinde ise doğrulayıcı faktör analizinden yararlanılmıştır. Son olarak hipotezleri test etmek için Yapısal Eşitlik Modeli kullanılmıştır.

4. ARAŞTIRMANIN BULGULARI

4.1. Güvenilirlik Analizi

Araştırma kapsamında yararlanılan ölçeklerde yer alan ifadelerin kendi arasındaki tutarlılığını ve kullanılan ölçeklerin güvenilirliğini incelemek için güvenilirlik analizi yapılmıştır. Cronbach alfa katsayısının güvenilirliği sağlamak adına 0,70 ve üzerinde olması beklenmektedir (Durmuş, Yurtkoru ve Çinko, 2011: 89).

Tablo 1: Güvenilirlik Analizi

Ölçekler	Cronbach Alfa Katsayısı
Yeşil Marka İmajı	,799
Yeşil Reklam	,811
Yeşil Güven	,909
Yeşil Satın Alma Niyeti	,727

Güvenilirlik analizi aracılığıyla ulaşılan Cronbach's alfa değerleri literatürde belirtilen değerlerin üzerinde değerlere sahip olup, her bir ölçekte yer alan ifadelerin güvenilir olduğunu göstermektedir.

4.2. Demografik Özelliklere İlişkin Betimsel İstatistikler

Katılımcıların demografik özelliklerine yönelik yaş, cinsiyet, gelir düzeyi ve eğitim durumu itibarıyla dağılımları Tablo 2'de gösterilmektedir.

Tablo 2: Katılımcılara Yönelik Demografik Özellikler

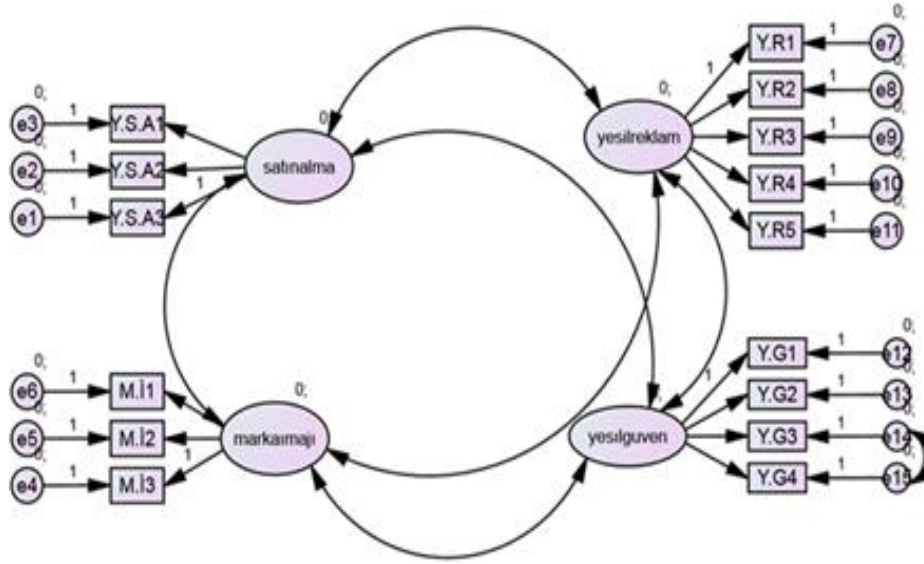
Demografik Özellikler	n	%	Demografik Özellikler	n	%
-----------------------	---	---	-----------------------	---	---

Cinsiyet	Kadın	220	53,9	Eğitim Durumu	İlköğretim	8	2,0
	Erkek	188	46,1		Ortaöğretim	44	10,8
	Toplam	408	100		Önlisans	58	14,2
Yaş	20 ve altı	17	4,2	Lisans	194	47,5	
	21-30	178	43,6	Lisans üstü	104	20,6	
	31-40	91	22,3	Toplam	408	100	
	41-50	56	13,7	Gelir (TL)	1000 ve altı	56	13,7
	51 ve üstü	66	16,2		1001-2500	31	7,6
	Toplam	408	100		2501-3500	51	12,5
					3501-5000	111	27,2
			5001-6500		57	14,0	
			6501 ve üstü	102	25,0		
			Toplam	408	100		

Katılımcıların demografik özelliklerine ait betimsel istatistiklerin yer aldığı Tablo 2 incelendiğinde araştırmaya katılım sağlayan 408 tüketicinin; %53,9'unun (220) kadın, %46,1'inin (188) erkek olduğu görülmektedir. Katılımcıların %4,2'si (17) 20 yaş ve altında, %43,6'sı (178) 21-30 yaş aralığında yer almaktadır. Eğitim durumlarına bakıldığında ise çoğunluğun lisans mezunu olduğu tespit edilmiştir (%47,5). Cevaplayıcıların gelir durumu ile ilgili soruya verdikleri cevapların dağılımı %27,2'sinin (111) 3501-5000 TL aralığında, %14'ünün (57) 5001-6500 TL aralığında ve son olarak %25'inin (102) 6501 TL ve üstü aylık gelir elde ettiğini göstermektedir. Bu durumda özetlemek gerekirse, araştırmaya katılanların büyük çoğunluğunun, 21-30 yaş aralığında olanlar, lisans mezunları ve 3501-5000 TL arasında gelir elde edenler ve kadınlardan oluştuğu görülmektedir.

4.3. Doğrulayıcı Faktör Analizi

Yeşil marka imajı, yeşil reklam, yeşil güven ve yeşil satın alma niyeti ölçeklerinde yer alan ifadelerin faktör yapısını incelemek ve ölçeklerin geçerli olup olmadığını belirlemek için, elde edilen verilere AMOS programı aracılığıyla doğrulayıcı faktör analizi uygulanmıştır. Analiz modelinde yeşil satın alma, yeşil güven, yeşil reklam ve yeşil marka imajı dört gizil (örtük) değişkeni oluştururken, bu gizil değişkenlerin altında yer alan toplam 16 ifade ise gözlenen değişkenleri oluşturmaktadır. Veri çözümlenmesi sonucunda ilk adım olarak boyutlara ait ölçüm modelleri incelenmiştir. Bu inceleme sonucunda yeşil güven boyutundan bir ifadenin diğer boyutlarla ilişkisi açısından düzeltme analizi gözlemlenmiş ve bu gözlem sonucunda 5. ifade analiz dışı bırakılmış ve model yeniden çalıştırılmıştır. Yapılan yeni çözümlenme sonucu ulaşılan model Şekil 2' de gösterilmiştir.



Şekil 2: Doğrulayıcı Faktör Analizi Modeli

Ölçeklerin araştırma modeli ve uyum değerleri aralıkları Tablo 3'te yer almaktadır. Uyum değerlerinin mükemmel ve iyi uyum sınırları Subaş ve Çetin, (2017)' nin çalışmasından faydalanarak hazırlanmıştır ve bu değerler incelendiğinde araştırma modelinin genel itibarıyla iyi uyum değerlerine sahip olduğu ve oluşturulan modelin geçerli olduğu söylenebilmektedir.

Tablo 3: Model ile Veriler Arasındaki Uyumun Değerlendirilmesi

Uyum Ölçüleri	Araştırma Modeli	Mükemmel Uyum	İyi Uyum
<i>X² Değeri</i>	239,855	,000	,000
<i>DF</i>	83	0	0
<i>P</i>	,000	0,05≤p≤1,0	0,01≤p≤0,05
<i>X²/DF</i>	2,890	0≤χ ² /df≤3,00	3≤χ ² /df≤5,00
<i>CFI</i>	,942	0,95≤CFI≤1,00	0,90≤CFI≤0,95
<i>RMSEA</i>	,068	0≤RMSEA≤0,05	0,05≤RMSEA≤0,08

Ölçüm sonuçlarına göre ki-kare istatistiğinin anlamlı olduğu görülmektedir (p=0,000). Standart ki-kare değeri (x²/df), 2,890 olarak bulunmuştur. Mükemmel uyum değerleri incelendiğinde standart ki-kare değerinin mükemmel uyum değerleri sınırı içerisinde yer aldığı görülmektedir. Diğer değerlerin de iyi uyum sınırları içerisine girdiğini söylemek mümkündür. Bu bağlamda, oluşturulan modelin geçerli bir model olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Modelde yer alan gizil değişkenlere ait faktör yükleri ise Tablo 4'te gösterilmiştir.

Tablo 4: Modelde Gözlenemeyen Değişkenlerle İlgili Faktör Yükleri

Değişkenler	Faktör Yükleri	Değişkenler	Faktör Yükleri
Yeşil Satın Alma 3	,758	Yeşil Reklam3	,811
Yeşil Satın Alma 2	,677	Yeşil Reklam 4	,710
Yeşil Satın Alma 1	,773	Yeşil Reklam 5	,745
Yeşil Marka İmajı 3	,822	Yeşil Güven 1	,748
Yeşil Marka İmajı 2	,745	Yeşil Güven 2	,865
Yeşil Marka İmajı 1	,705	Yeşil Güven 3	,790
Yeşil Reklam1	,621	Yeşil Güven 4	,739
Yeşil Reklam 2	,647		

AMOS doğrulayıcı faktör analizi sonucunda yeşil satın alma boyutu için faktör yükleri 0,677 ve 0,773 arasında değerler almaktadır. Yeşil marka imajı alt boyutunda faktör yükleri 0,705 ve 0,822 arasında, yeşil reklam alt boyutunda için 0,621 ve 0,811 arasında, yeşil güven alt boyutunda 0,739 ve 0,865 arasında değerler almaktadır. Araştırma modelinin güvenilirliğini belirlemek için yakınsak ve iraksak geçerlilik ile ayrışma geçerliliğine de bakılmıştır ve sonuçlar Tablo 5’de gösterilmiştir.

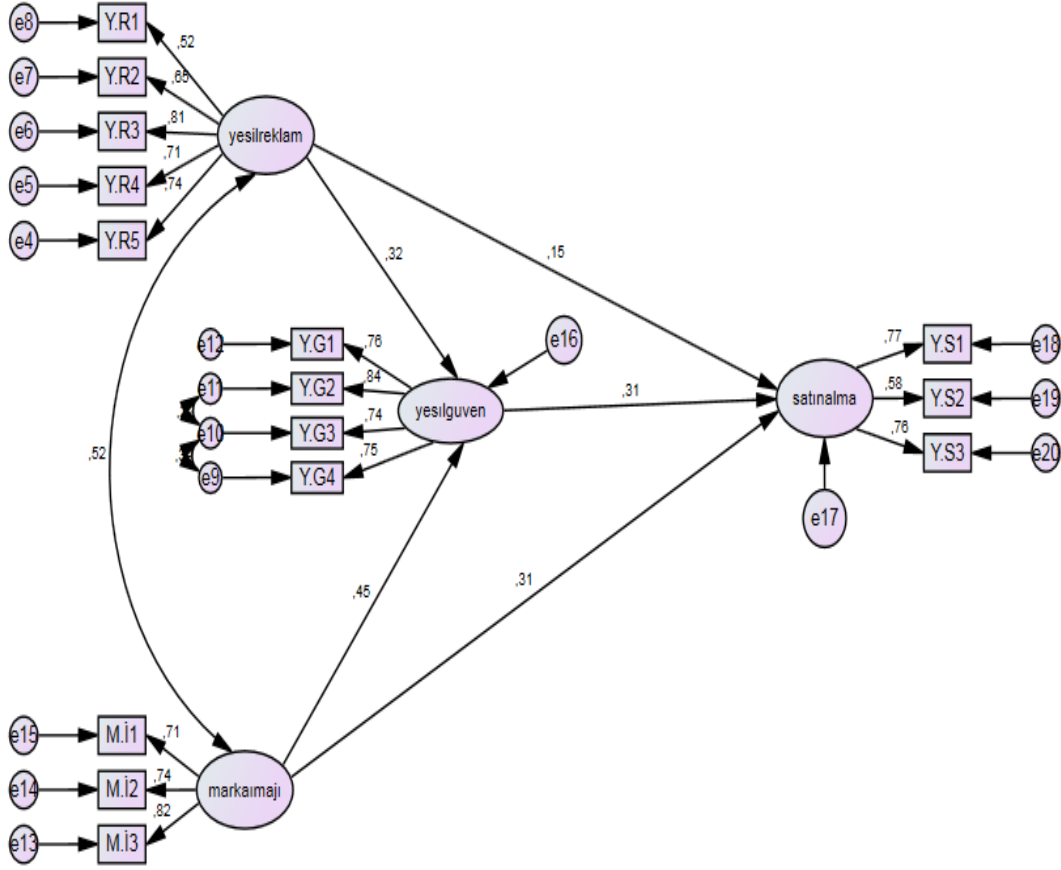
Tablo 5: Yakınsak ve Iraksak Geçerlilik ile Ayrışma Geçerliliği

	CR	AVE	MSV	ASV	Yeşil M.İ.	Yeşil G.	Yeşil S.A.N.	Yeşil R.
Yeşil Marka İmajı	0,802	0,576	0,348	0,317	0,759			
Yeşil Güven	0,866	0,619	0,348	0,317	0,590	0,787		
Yeşil Satın Alma Niyeti	0,748	0,502	0,328	0,288	0,573	0,555	0,708	
Yeşil Reklam	0,820	0,481	0,296	0,266	0,523	0,544	0,478	0,694

Araştırmada kullanılan ölçek ifadelerinin yakınsak geçerliliği, Fornell ve Larcker (1981) önerdiği “güvenilirlik, bileşik güvenilirlik ve ortalama varyans” kriterlerine göre değerlendirilmiştir. Fornell ve Larcker’ın yöntemine göre, “ölçeğin yakınsaklık geçerliliğinin sağlanabilmesi için değişkenlere ait ortalama açıklanan varyans (AVE) değerlerinin 0,50’nin üzerinde; bileşik güvenilirlik değerlerinin (CR) ise 0,70’in üzerinde olması gerekmektedir” (Hair vd., 2019: 663). Tablo 5 incelendiğinde ölçeklerin bileşik güvenilirlik değerleri (CR) 0,70 değerinin üzerinde olduğu görülmektedir. Değişkenlere ait ortalama açıklanan varyans değerleri (AVE) “yeşil reklam” değişkeni dışındakilerin 0,50’nin üzerinde olduğu belirlenmiştir. Yeşil reklam değişkeninin AVE değeri 0,481 çıkmıştır ancak, bu değişkenin bileşik güvenilirlik değeri 0,820 olduğu için yakınsaklık geçerliliği sağlanmaktadır. Araştırma modelindeki dört değişkenin de yakınsaklık geçerliliğini sağladığı belirlenmiştir. Ayrıca, tablo incelendiğinde modeldeki her boyutun birbirinden ayrı yapılar olduğu ve ayrışma geçerliliğini de sağladıkları söylenebilmektedir.

4.4. Hipotez Testleri

Araştırmanın hipotezlerini test etmek adına geliştirilen yapısal eşitlik modeli Şekil 3' te gösterilmiştir.



Şekil 3. Yapısal Eşitlik Modeli

Yol analizi sonucu ortaya çıkan ölçeklerin uyum değerleri, Tablo 6'da yer almaktadır.

Tablo 6: Model ile Veriler Arasındaki Uyumun Değerlendirilmesi

Uyum Ölçüleri	Araştırma Modeli	Mükemmel Uyum	İyi Uyum
X^2 Değeri	231,617	,000	,000
DF	82	0	0
P	,000	$0,05 \leq p \leq 1,0$	$0,01 \leq p \leq 0,05$
X^2/DF	2,825	$0 \leq \chi^2/df \leq 3,00$	$3 \leq \chi^2/df \leq 5,00$
CFI	,945	$0,95 \leq CFI \leq 1,00$	$0,90 \leq CFI \leq 0,95$
RMSEA	,067	$0 \leq RMSEA \leq 0,05$	$0,05 \leq RMSEA \leq 0,08$

Tablo 6' dan yola çıkılarak ilgili değerlerin iyi uyum sınırları içerisinde yer aldığı ve oluşturulan modelin geçerli kabul edildiği görülmektedir. Hipotezlerin kabul ya da red durumlarını incelemek adına

yol analizinde yer alan regresyon katsayılarının da incelenmesi gerekmektedir. Bu sebeple yapılan regresyon analizi sonuçlarına Tablo 7’de yer verilmiştir.

Tablo 7: Yapısal Eşitlik Modeli Katsayıları

Hipotez	Değişkenler	β	S.E.	T	R ²	P	Durum
H ₁	Y. Marka İmajı → Y. Güven	,519	,078	6,684	,452	,000	Kabul
H ₂	Y. Reklam → Y. Güven	,335	,067	4,982	,319	,000	Kabul
H ₃	Y. Güven → Y. Satın Alma Niyeti	,279	,073	3,795	,307	,000	Kabul
H ₄	Y. Marka İmajı → Y. Satın Alma Niyeti	,319	,083	3,853	,307	,037	Kabul
H ₅	Y. Reklam → Y. Satın Alma Niyeti	,140	,067	2,087	,147	,000	Kabul

Elde edilen bulgular değerlendirildiğinde ve modelin açıklayıcı gücünü ölçmek için R² değeri kullanıldığında; yeşil güvendedeki değişimin %45’i yeşil marka imajı ile, %31’i yeşil reklamlar ile açıklanmaktadır. Yeşil satın alma niyetindeki değişimin %30’u yeşil güven ile, %30’u yeşil markajı ile ve %14’ü yeşil reklam ile açıklandığı görülmektedir. Yapısal eşitlik modeli, regresyon katsayıları incelendiğinde yeşil marka imajının ve yeşil reklamların, yeşil güven üzerinde; yeşil güvenin, yeşil marka imajının ve yeşil reklamların, yeşil satın alma niyeti üzerinde anlamlı ve pozitif yönde bir etkisi olduğu tespit edilmiştir (p<0,05). Bu bağlamda “H₁: Yeşil marka imajının, tüketicilerin yeşil güveni üzerinde anlamlı ve pozitif yönde bir etkisi vardır.”, “H₂: Yeşil reklamların, tüketicilerin yeşil güveni üzerinde anlamlı ve pozitif yönde bir etkisi vardır.”, “H₃: Yeşil güvenin, tüketicilerin yeşil satın alma niyeti üzerinde anlamlı ve pozitif yönde bir etkisi vardır”, “H₄: Yeşil marka imajının, tüketicilerin yeşil satın alma niyeti üzerinde anlamlı ve pozitif yönde bir etkisi vardır.”, “H₅: Yeşil reklamların, tüketicilerin yeşil satın alma niyeti üzerinde anlamlı ve pozitif yönde bir etkisi vardır.” şeklinde oluşturulan tüm hipotezler kabul edilmiştir. Yine regresyon katsayıları incelendiğinde yeşil marka imajının, yeşil güven üzerinde etkisinin (0,519) diğer değişkenlerden daha fazla olduğu görülmektedir. Bu durumda katılımcıların yeşil marka imajı farkındalığının yeşil güven duyguları üzerindeki etkisinin önemi ortaya çıkmaktadır.

5. SONUÇ VE ÖNERİLER

Çevre ile ilgili yaşanan sorunlar bireylerin sorumluluğundadır ve sonuçları tüm canlıları etkileyecektir. Bu bilince sahip her tüketici artık sürdürülebilirlik (yeşil) anlayışını benimsemektedir. Yeşil pazarlamanın içinde barındırdığı her kavram yeşil yaklaşımlar için önem arz etmektedir. Bu çalışmanın amacı, çevre dostu ürüne yönelik tüketici davranışı olgusunu incelemek adına, yeşil reklam ve yeşil marka imajının yeşil güven üzerindeki etkisini ve bu öncüllerin tamamının yeşil satın alma niyeti üzerindeki etkisini incelemektir. Bu kapsamda ilgili literatür taraması yapıldıktan sonra bu kavramların birbiri üzerinde etkisini ölçmek ve araştırmanın hipotezlerini test etmek adına yapısal eşitlik modeli, yol analizi uygulanmıştır. Analiz sonucunda ilgili model kapsamında oluşturulan tüm hipotezler kabul edilmiştir.

Katılımcıların demografik verileri incelendiğinde, araştırmaya katılanların büyük çoğunluğunu, kadınlar, 21-30 yaş aralığında olanlar, lisans mezunları ve 3501-5000 TL arasında gelir elde edenler oluşturmaktadır. Katılımcıların eğitim seviyesinin yüksek olması ve çoğunlukla kadınlardan oluşması, yeşil farkındalığın yüksek olmasına ve bu farkındalığın araştırma kapsamında geliştirilen hipotezlerin kabul edilmesinde etken olabileceği düşünülmektedir. Bu yargıyı destekler şekilde literatürde kadınların

ya da eğitim seviyesi yüksek olan bireylerin, yeşil farkındalığının yüksek olduğu sonucuna ulaşan çalışmalar mevcuttur (Furman, 1998; Mainieri, vd., 1997; Haytko ve Matulich, 2008; Goldman, Yavetz ve Pe'er, 2006; Zelezny, Chua ve Aldrich, 2000; Bord ve O'Connor, 1997; Stern vd.,1993; Golnaz, 2012; Schahn ve Holzer, 1990).

Araştırma kapsamında kabul edilen ilk hipotez yeşil marka imajının yeşil güven üzerinde anlamlı ve pozitif yönde bir etkisi olduğuna yönelik oluşturulan hipotezdir. Bu pozitif ilişkinin sebebinin sahip olunan yeşil bir marka imajının, tüketicilerin markanın yeşil faaliyetlerde bulunduğu daha çok inanması ve markaya güven duymasına sebep olmasından kaynaklandığı düşünülmektedir. Bu bulgu Mourad ve Ahmed, (2012), Cheung, Lam ve Lau, (2015), Nazari, Ghasemi ve Saeidi, (2015), Baran, Söylemez ve Yurdakul, (2017), Bashir vd.,(2020), Wang vd., (2018), Chen, (2010), Pechyam ve Jaroenwanit, (2014) tarafından yapılan araştırmalarda elde edilen sonuçlarla benzerlik göstermektedir. Kabul edilen ikinci hipotez ise yeşil reklamların yeşil güven üzerinde pozitif yönde anlamlı bir etkisi olduğuna yönelik oluşturulan hipotezdir. Zira yeşil reklamların amacı markanın yeşil faaliyetlerde bulunduğuna yönelik tanıtımı yapılarak, tüketicide markaya yönelik güven duygusu oluşturmaktır. Mevcut araştırmamızın sonucunda da katılımcıların, yeşil reklamları güvenilir bulduğu sonucuna ulaşılmaktadır. Elde edilen bu bulgu; Kükreler, (2010), Nuttavuthisit ve Thøgersen, (2017), Ulusu ve Köksal, (2012), Lestari vd., (2020), Sun vd., (2020), Sariputri, (2019), Chen ve Wu, (2015), Dehghani, Shoul ve Ramezani, (2019) tarafından yapılan araştırmaların sonuçları ile benzerlik göstermektedir. Öte yandan literatürde, yeşil reklamların tüketiciler tarafından güvenli bulunmadığına dair araştırma sonuçları da mevcuttur (Shwartz ve Miller, 1991; McCarty ve Lowrey, 1995; Carlson, Grove ve Kangun, 1993; Shrum, McCarty ve Lowrey, 1995; Kilbourne, 1995).

Araştırma kapsamında kabul edilen bir diğer hipotez ise yeşil güvenin satın alma niyetine anlamlı ve pozitif yönde etki ettiğine yönelik oluşturulan hipotezdir. Bu etkinin pozitif yönlü olmasının sebebinin, güvenin satın alma niyetini etkileyen en önemli unsurlardan biri olmasından kaynaklandığı düşünülmektedir. Literatürde, elde edilen bu bulguyu destekleyen pek çok araştırma mevcuttur (Chen ve Chang, 2012; Resmawa ve Masruroh 2018; Punyatoya, 2014; Lam, Lau ve Cheung, 2016; Chinomona ve Chivhungwa, 2019; Gil ve Jacob, 2018; Lien vd., 2015; Rahardjo, 2015; Rooijmans, 2018; Lee, 2020; Cheung, Lam ve Lau, 2015; Gunarso 2017; Anjani ve Aksari, 2016).

Son olarak yeşil marka imajı ve yeşil reklamların yeşil satın alma niyetini anlamlı ve pozitif yönde etkilediğine yönelik oluşturulan hipotezler de araştırma kapsamında kabul edilmiştir. Doğaldır ki işletmelerin markalarına kazandırdıkları yeşil imaj ve gerçekten doğru ve güvenilir bilgiler verdikleri reklamlar tüketicilerin ürünleri satın alma niyetlerini ve hatta davranışlarını da etkileyecektir. Bu bulgular yeşil reklamlar için Kong ve Zhang, (2013), Yoon ve Kim, (2016), Sun vd.,(2010), Ankit ve Mayur, (2013), Zhu, (2012), Resmawa ve Masruroh (2018), Aydoğan ve Dinar, (2019), Gunarso, (2017) tarafından yapılan araştırmaların sonuçlarıyla, yeşil marka imajı için Jeong Lien vd., (2015), Chinomona ve Chivhungwa, (2019), Patel ve Chugan, (2015), Huang, Yang ve Wang, (2014), Wang ve Tsai, (2014), Moradi ve Zarei, (2011), Wu vd., (2015) tarafından yapılan araştırmaların sonuçlarıyla benzerlik göstermektedir.

Çevresel kaygıların tüketici davranışları üzerinde önemli bir etkiye sahip olduğunu söylemek mümkündür. Bu sebeple, işletmelerin de gerekli önlemleri alması çevresel sorumluluklarını yerine getirmesi gerekmektedir. Aslında bu firmaların yalnızca müşterisi ile iyi bir ilişki kurması için değil hem çevresel sorumluluklara saygı duyması hem de benimsediği bu yöntem ile kendi üretim faaliyetlerinde de kâr elde etmesi açısından önemlidir. Zira araştırmalar incelenirse yeşil üretim çevreyi korumakla birlikte, üreticiyi ve tüketiciyi de korumaktadır. Dolayısıyla yeşil pazarlama artık kaçınılmaz bir anlayış haline gelmiş durumdadır ve işletmelerin iş modellerini bu yönde geliştirmeleri

sürdürülebilirlik açısından önem kazanmaktadır. Bu bağlamda işletmelerin öncelikle yeşil marka imajını artıracak çevre dostu faaliyetlerde bulunması gerekmektedir.

Ürünün üretim sürecinde kullanılan hammaddeden başlayıp, pazarlama kampanyalarında izlenilecek yola kadar çevre dostu olarak atılacak her adım işletmenin yeşil marka imajına katkıda bulunacaktır. İşletmelerin geride bıraktıkları ayak izini en aza indirme çabası adına attığı her adımı kamuoyu ile şeffaf bir şekilde paylaşmak yine marka imajı açısından oldukça önemlidir. Kamuoyuna yapılacak bu bilgi paylaşımlarında da yeşil reklamlar etkili olacaktır. Yeşil reklamlar tüketicinin markaya ve çevre dostu uygulamalara yönelik bilgi edinmesini sağlayacaktır ancak, bu reklamların tüketicide yaratacağı güven düzeyi oldukça önemlidir. Zira tüketicinin güven duygusu markanın paylaştığı bilgilerin doğruluğu ile yakından ilgilidir. Bir işletmenin sahip olduğu marka imajı ve kamuoyu ile paylaştığı yeşil reklamlar ne kadar güvenilir olursa tüketicinin markayı tercih etme arzusu da o derece yüksek olacaktır. Dolayısıyla, işletmenin çevre dostu faaliyetlerine yer verilen reklamları tüketiciyi ikna edecek düzeyde bilgi verici reklamlar olarak kamuoyu ile paylaşması gerekmektedir. Kampanyalarda yeşil uygulamaların sürekliliğinin vurgulanması da yeşil güven üzerinde etkili olacaktır. Yapılacak bu ve benzer yeşil faaliyetler tüketicide yeşil marka imajı ve yeşil güveni olumlu yönde etkileyecek dolayısıyla tüketicinin yeşil satın alma niyetini de artıracaktır.

Elde edilen bu bulgularla birlikte çalışmanın en büyük kısıtı pandemi döneminde olunması sebebiyle, örnekleme yönteminin kolayda örnekleme yöntemine göre belirlenmesidir. Yapılacak bir başka çalışmanın örnekleme yöntemini değiştirerek yapılması, araştırmacıya ve literatüre fayda sağlayacaktır, zira kolayda örnekleme yöntemi araştırma sonuçlarının genelleme yapılması açısından yetersiz kalmaktadır. Bununla birlikte, sonraki araştırmalarda yeşil farkındalık, yeşil algılanan değer, yeşil sadakat, yeşil ürün fiyatı gibi değişkenlerin, satın alma niyeti üzerinde etkileri ve hatta bu etkilerin doğrudan satın alma davranışı üzerindeki etkilerinin de incelenmesi literatüre katkı sağlayacaktır. Ayrıca, yeşile boyamanın güven üzerinde negatif bir etkisi olacağı varsayılmaktadır. Modele yeşile boyama dahil edilerek ortaya çıkarılacak sonuçlar da araştırmacılara yol gösterici olacaktır.

Etik Beyan

“Yeşil Satın Alma Niyetinde Yeşil Reklam, Yeşil Güven ve Yeşil Marka İmajının Rolü” konulu araştırmanın yazılması ve yayınlanması süreçlerinde Araştırma ve Yayın Etiği kurallarına uyulmuş ve araştırma için elde edilen verilerde herhangi bir tahrifat yapılmamıştır. Erciyes Üniversitesi Sosyal ve Beşerî Bilimler Etik Kurulu’nun 30 Mart 2021 tarihli, 156 sayılı onayı ile etik komite onayı alınmıştır.

Katkı Oranı Beyanı

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

Çatışma Beyanı

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

KAYNAKÇA

Anjani, N. ve Aksari, N. M. A. (2016). Pengaruh Green Advertising, Eco Brand Dan Green Trust Terhadap Perilaku Pembelian Produk Hijau Di Kota Denpasar. *E-Jurnal Manajemen*, 5(5), 2814 – 2841.

Akdeniz, P. C. & Leblebici Koçer, L. (2022). Yeşil Satın Alma Niyetinde Yeşil Reklam, Yeşil Güven ve Yeşil Marka İmajının Rolü. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(42), 12-31.

- Ankit, G. ve Mayur, R. (2013). Green Marketing: Impact of Green Advertising on Consumer Purchase Intention. *Advances In Management*, 6(9), 14-17.
- Ay, C. ve Yılmaz, E. Ö. (2004). Yeşil Pazarlama ve Serel Seramik AŞ'nin Yeşil Uygulamaları. *Celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 2(2), 17-27.
- Aydoğan, S. ve Dinar, N. (2019). Yeşil Ürün Satın Almada Yeşil Reklam ve Çevre Bilincinin Etkisi. *Akademik Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 90, 229-252.
- Bailey, A. A., Mishra, A. ve Tiamiyu, M. F. (2016). Green Consumption Values and Indian Consumers' Response to Marketing Communications. *Journal Of Consumer Marketing*, 33(7), 562-573.
- Baran, A., Söylemez, C. ve Yurdakul, M. (2017). Algılanan Yeşil Kalite, Algılanan Yeşil Risk ve Yeşil Marka İmajının Yeşil Marka Değeri Üzerindeki Etkisinde Yeşil Güvenin Aracılık Rolü. *Uluslararası Yönetim İktisat Ve İşletme Dergisi*, 13(13), 1-11.
- Bashir, S., Khwaja, M. G., Rashid, Y., Turi, J. A. ve Waheed, T. (2020). Green Brand Benefits and Brand Outcomes: The Mediating Role of Green Brand Image. *SAGE Open*, 10(3), 1-11.
- Bekk, M., Spörrle, M., Hedjasie, R. ve Kerschreiter, R. (2016). Greening the Competitive Advantage: Antecedents and Consequences of Green Brand Equity. *Quality & Quantity*, 50(4), 1727-1746.
- Bord, R. J. ve O'Connor, R. E. (1997). The Gender Gap In Environmental Attitudes: The Case of Perceived Vulnerability to Risk. *Social Science Quarterly*, 830-840.
- Butt, M. M., Mushtaq, S., Afzal, A., Khong, K. W., Ong, F. S. ve Ng, P. F. (2017). Integrating Behavioural and Branding Perspectives to Maximize Green Brand Equity: A Holistic Approach. *Business Strategy And The Environment*, 26(4), 507-520.
- Carlson, L., Grove, S. J. ve Kangun, N. (1993). A Content Analysis of Environmental Advertising Claims: A Matrix Method Approach. *Journal Of Advertising*, 22(3), 27-39.
- Chan, R.Y.K., (2004). Consumer Responses To Environmental Advertising In China. *Marketing Intelligence & Planning*, 22(4), 427-437.
- Chen, Y. S. (2010). The Drivers Of Green Brand Equity: Green Brand İmage, Green Satisfaction, And Green Trust. *Journal Of Business Ethics*, 93(2), 307-319.
- Chen, J.-H. ve Wu, S.-I. (2015). A Comparison of Green Business Relationship Models Between Industry Types. *Total Quality Management & Business Excellence*, 26(7-8), 778-792.
- Chen, Y. ve Chang, C. (2012). Enhance Green Purchase Intentions. *Management Decision*, 50(3), 502-520.
- Chen, Y.-S. (2010). The Drivers of Green Brand Equity: Green Brand Image, Green Satisfaction, and Green Trust. *Journal Of Business Ethics*, 93(2), 307-319.
- Chen, Y.S. ve Chang, C.H. (2013). Towards Green Trust: The Influences of Green Perceived Quality, Green Perceived Risk, and Green Satisfaction. *Management Decision*, 51, 63-82.
- Chen, Y.-S., Tien, W.-P., Lee, Y.-I. ve Tsai, M.-L. (2016). Greenwash and Green Brand Equity. *Portland International Conference on Management of Engineering and Technology bildiriler kitabı içinde* (ss. 1797-1803).
- Cheung, R., Lam, A. Y. ve Lau, M. M. (2015). Drivers of Green Product Adoption: The Role of Green Perceived Value, Green Trust and Perceived Quality. *Journal of Global Scholars of Marketing Science*, 25(3), 232-245.

- Chinomona, E. ve Chivhungwa, T. (2019). The Influence of Green Image, Physical Environment Quality and Green Trust on Green Purchase Intention. *The Retail and Marketing Review*, 15(1), 13-26.
- Dehghani S., M., Shoul, A. ve Ramezani, S. (2019). Investigating Environmental Value and Green Image Supposed Effects On The Word of Mouth Advertising Tendency by Explaining Green Trust and Willingness to Pay Roles Through the Sor Model Framework. *Journal of Business Management*, 11(4), 804-824.
- Doszhanov, A. ve Ahmad, Z. A. (2015). Customers' Intention to Use Green Products: The Impact of Green Brand Dimensions and Green Perceived Value. *In SHS Web Of Conferences*, 18, 1008-1024.
- D'Souza, C. ve Taghian, M. (2005). Green Advertising Effects on Attitude And Choice of Advertising Themes. *Asia Pacific Journal Of Marketing And Logistics*, 17(3): 9-21.
- Durmuş, B., Yurtkoru, S. ve Çinko, M. (2011). *Sosyal Bilimlerde SPSS'le Veri Analizi*. 4. Baskı. İstanbul: Beta Yayıncılık.
- Erbaşlar, G. (2012). Yeşil Pazarlama. *Mesleki Bilimler Dergisi*, 1 (2), 94-101.
- Flavián, C., Guinalú, M. ve Torres, E. (2005), The Influence of Corporate Image on Consumer Trust: A Comparative Analysis in Traditional Versus Internet Banking. *Internet Research*, 15(4), 447-470
- Fornell C. ve Lacker, D. F. (1981). Evaluating Structural Equation Models with Unobservable Variables and Measurement Error. *Journal of Marketing Research*, 18 (1): 39-50.
- Fowler, A. R. ve Close, A. G. (2012). It Ain't Easy Being Green: Macro, Meso, and Micro Green Advertising Agendas. *Journal of Advertising*, 41(4), 119-132.
- Furman, A. (1998). A Note on Environmental Concern in A Developing Country: Results From an Istanbul Survey. *Environment and Behavior*, 30 (4), 520-534.
- Gil, M. T. ve Jacob, J. (2018). The Relationship Between Green Perceived Quality and Green Purchase Intention: A Three-Path Mediation Approach Using Green Satisfaction and Green Trust. *International Journal Of Business Innovation And Research*, 15(3), 301-319.
- Goldman, D., Yavetz, B ve Pe'er, S. (2006). Environmental Literacy in Teacher Training in Israel: Environmental Behavior of New Students. *The Journal of Environmental Education*, 38 (1), 3 - 22.
- Golnaz R. (2012). Consumers' Awareness and Consumption Intention Towards Green Foods. *African Journal of Business Management*, 6(12), 4496-4503.
- Grillo, N., Tokarczyk, J. ve Hansen, E. (2008). Green Advertising Developments in The US Forest Sector: A Follow-Up. *Forest Products Journal*, 58(5), 40.
- Gunarso, A. (2017). *Pengaruh Green Advertising, Eco Brand, Dan Green Trust Terhadap Keputusan Pembelian*. (Doctoral Dissertation). Universitas Brawijaya.
- Hacıoğlu N. ve Girgin, G. (2008). Sürdürülebilir Turizm Kapsamında Yeşil Pazarlamanın Yeri ve Önemi. 13.Ulusal Pazarlama Kongresi *Sürdürülebilirlik ve Pazarlama Bildiri Kitabı* içinde (ss. 417-422) .Çukurova Üniversitesi İ.İ.B.F., Adana. 30 Ekim-01 Kasım 2008.
- Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J. ve Anderson, R. E. (2019). *Multivariate Data Analysis*. Eight Edition. Cengage Learning EMEA.
- Haytko D. L. ve Matulich E. (2008). Green Advertising and Environmentally Responsible Consumer Behaviors: Linkages Examined, *Journal Of Management And Marketing Research*, 1, 2-11.

- Hosmer, L. T. (1995). Trust: The Connecting Link Between Organizational Theory and Philosophical Ethics. *Academy Of Management Review*, 20(2), 379-403.
- Huang, Y. C., Yang, M. ve Wang, Y. C. (2014). Effects of Green Brand on Green Purchase Intention. *Marketing Intelligence & Planning*, 32(3), 250–268.
- Jeong, E., Jang, S. S., Day, J. ve Ha, S. (2014). The Impact of Eco-Friendly Practices on Green Image and Customer Attitudes: An Investigation in a Café Setting. *International Journal of Hospitality Management*, 41, 10-20.
- Kaiser, B., Eagan, P. D. ve Shaner, H. (2001). Solutions to Health Care Waste: Life-Cycle Thinking And" Green" Purchasing. *Environmental Health Perspectives*, 109(3), 205-207.
- Keller, K. L. (1993). Conceptualizing, Measuring, and Managing Customer-Based Brand Equity. *Journal of Marketing*, 57(1), 1-22.
- Kilbourne, W. E. (1995). Green Advertising: Salvation Or Oxymoron?. *Journal of Advertising*, 24(2), 7-19.
- Kim, M.-J. ve Han, S. (2016). A Content Analysis of Green Advertising Claims in Korea. *Indian Journal of Science And Technology*, 9(29), 1-7.
- Kocagöz, E. (2011). Güncel Bir Konu Olarak Değil Sürekli Bir Yaklaşım Olarak Yeşil Pazarlama. Ç. Taşkın (Ed.), *Güncel Pazarlama Yaklaşımları* içinde (ss. 47-78). Bursa: Alfa Aktüel.
- Koçak, A. (2003). Yeşil Pazarlama: Eleştirel Bir Bakış. *Pazarlama ve İletişim Kültürü Dergisi*, 3(3), 22-40.
- Kong, Y. ve Zhang, A. (2013). Consumer Response To Green Advertising: The Influence Of Product Involvement. *Asian Journal of Communication*, 23(4), 428-447.
- Kükreler, Ö. (2012). Tüketicilerin Çevresel Sorumluluklarının Yeşil Reklamlara Yönelik Tutumlarına Etkisi: Eskişehir Örneği. *Journal of Yasar University*, 26(7), 4505 – 4525.
- Lam, A., Lau, M. M. ve Cheung, R. (2016). Modelling the Relationship Among Green Perceived Value, Green Trust, Satisfaction, and Repurchase Intention of 80 Green Products. *Contemporary Management Research*, 12(1), 47-60.
- Lee, Y. K. (2020). The Relationship Between Green Country Image, Green Trust, and Purchase Intention of Korean Products: Focusing on Vietnamese Gen Z Consumers. *Sustainability*, 12(12), 1-15.
- Leonidou, L. C., Leonidou, C. N., Palihawadana, D. ve Hultman, M. (2011). Evaluating the Green Advertising Practices of International Firms: a Trend Analysis. *International Marketing Review*, 28(1), 6-33.
- Lestari, E. R., Putri, H. K., Anindita, C. ve Laksmiari, M. B. (2020). Pengaruh Green Product (Minuman Ramah Lingkungan), Green Advertising, Dan Kepedulian Lingkungan Terhadap Green Trust Dan Implikasi Terhadap Minat Beli. *Jurnal Teknologi Pertanian*, 21(1), 1-10.
- Lien, C.H. Wen, M.J., Huang, L.C. ve Wu, K.L. (2015). Online Hotel Booking: The Effects of Brand Image, Price, Trust and Value on Purchase Intentions. *Asia Pacific Management Review*, 20, 210-218.
- Liu, S. ve Liu, X. (2020). Culture and Green Advertising Preference: A Comparative and Critical Discursive Analysis. *Frontiers in Psychology*, 11, 1-17.
- Mahmood, U., Siddiqui, H. ve Tahir, A. (2014). An Empirical Study About Green Purchase Intention. *Journal of Sociological Research*, 5(1), 290-305.

- Mainieri, T., Barnett, E. G., Valdero, T. R., Unipan, J. B. ve Oskamp, S. (1997). Green Buying: The Influence of Environmental Concern on Consumer Behavior. *The Journal of Social Psychology*, 137(2), 189-204.
- Mishra, P. ve Sharma, P. (2010). Green Marketing in India: Emerging Opportunities and Challenges. *Journal of Engineering, Science and Management Education*, 3, 9-14.
- Moradi, H. ve Zarei, A. (2011). The Impact of Brand Equity on Purchase Intention and Brand Preference-The Moderating Effects of Country of Origin Image. *Australian Journal of Basic and Applied Sciences*, 5(3), 539-545.
- Mourad, M. ve Yasser, S. A. E. (2012). Perception of Green Brand in an Emerging Innovative Market. *European Journal of Innovation Management*, 15(4), 514-537.
- Nagar, K. (2013). An Empirical Investigation Into the Influence of Green Advertising on Brand Loyalty. *Journal of Services Research*, 13(2), 71-95.
- Nazari, E., Ghasemi, B. ve Saeidi, S.S. (2015). Explain the Relationship Between Green Brand Image, Green Satisfaction and Green Trust and Factors Affecting on Green Brand Equity. *Bulletin of The Georgian National Academy of Sciences*, 9(1), 487-494.
- Nuttavuthisit, K. ve Thøgersen, J. (2017). The Importance of Consumer Trust for the Emergence of a Market for Green Products: the Case of Organic Food. *Journal of Business Ethics*, 140(2), 323-337.
- Özsaçmacı, B. (2018). Yeşil Pazarlama Faaliyetlerinin Yeşil Marka Farkındalığı ve Tüketici Satın Alma Niyeti Üzerindeki Aracılık Etkisi. *Business and Economics Research Journal*, 9(4), 945-960.
- Patel, C. ve Chugan, P. K. (2015). The Influence of Consumer Perception Towards Green Advertising on Green Purchase Intention. *International Journal of Entrepreneurship & Business Environment Perspectives*, 4(3), 1865-1873.
- Peattie, K. (2001). Towards Sustainability: The Third Age of Green Marketing. *The Marketing Review*, 2(2), 129-146.
- Pechyiam, C. ve Jaroenwanit, P. (2014). The Factors Affecting Green Brand Equity of Electronic Products in Thailand. *The Macrotheme Review*, 3(9), 1-12.
- Polonsky, M. J. (1994). An Introduction to Green Marketing. *Electronic Green Journal*, 1(2), 1-11.
- Punyatoya, P. (2014). Linking Environmental Awareness and Perceived Brand Ecofriendliness to Brand Trust and Purchase Intention. *Global Business Review*, 15 (2), 279-289.
- Rahardjo, F. A. (2015). The Roles of Green Perceived Value, Green Perceived Risk, And Green Trust Towards Green Purchase Intention of Inverter Air Conditioner in Surabaya. *İbuss Management*, 3(2), 252-260.
- Rahbar, E. ve Wahid, N. A. (2011). Investigation of Green Marketing Tools' Effect on Consumers' Purchase Behavior. *Business Strategy Series*, 12(2), 73-83.
- Rashid, N.A.N.R., (2009). Awareness of Eco-Label in Malaysia's Green Marketing Initiative. *International Journal of Business And Management*, 4(8), 10-28.
- Resmawa, I. ve Masruroh, S. (2018). The Effect of Environmental Advertising, Eco-Brand, and Green Trust on The Green Purchase Intention of The Body Shop Products in Surabaya. in: *Proceedings Of The 2018 International Conference On Policng And Society. Universitas Bhayangkara Surabaya, Surabaya*, 97-102.

- Rizwan, M. Mahmood, U. Hammad S. ve Arham, T. (2014). An Empirical Study About Green Purchase Intentions, *Journal of Sociological Research*, 5(1), 290-305.
- Rooijmans, T. (2018). *Gaining Trust Through Greenness; How Green Advertising Messages Translate Into Green Trust For Varying Degrees Of Social Distance*, (Master Thesis), Radboud University.
- Sariputri, I. D. A., Lapian, J. S., ve Tielung, M. V. (2019). The Influence of Green Advertising and Green Claim Toward Green Trust With Misleading Environmental Claim As Intervening Variable of Aqua Product on Faculty of Economics and Business Unsrat Student. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 7(3), 3119-3128.
- Schahn, J., ve Holzer, E. (1990). The Role of Knowledge, Gender and Background Variables. *Environment And Behavior*, 22 (6), 767-786.
- Shrum, L. J., Mccarty, J. A., ve Lowrey, T. M. (1995). Buyer Characteristics of The Green Consumer and Their Implications for Advertising Strategy. *Journal of Advertising*, 24(2), 71-82.
- Singh, J. ve Sirdeshmukh, D. (2000). Agency and Trust Mechanisms in Consumer Satisfaction and Loyalty Judgments. *Journal of The Academy of Marketing Science*, 28(1), 150-167.
- Singh, P., Singh, R. ve Sharma, S. (2016). Emergence of Green Marketing Strategies and Sustainable Development in India. *Journal of Commerce and Management Thought*, 7(4), 693-710.
- Srivastava, S. K. (2007). Green Supply-Chain Management: A State-of-the-Art Literature Review. *International Journal Of Management Reviews*, 9(1), 53-80.
- Stern, P. C., Dietz, T. ve Kalof, L. (1993). Value Orientations, Gender, and Environmental Concern. *Environment And Behavior*, 25 (5), 322-348.
- Subaş, A. ve Çetin, M. (2017). Enneagram Kişilik Ölçeğinin Geliştirilmesi: Güvenirlilik ve Geçerlilik Çalışması. *Sosyal Bilimler Dergisi*, (4)11, 160-181.
- Suki, N. M. (2013). Green Awareness Effects on Consumers' Purchasing Decision: Some Insights From Malaysia. *International Journal Of Asia-Pacific Studies*, 9(2), 49-63.
- Sun, Y., Luo, B., Wang, S. ve Fang, W. (2020). What You See Is Meaningful: Does Green Advertising Change the Intentions of Consumers to Purchase Eco-Labeled Products?. *Business Strategy And The Environment*, 1-11.
- Ulus, Y. ve Köksal, D. (2012). Yeşil Reklama Yönelik Tutum: Üniversite. *Journal of Yasar University*, 27(7), 4642-4669.
- Ülkü, M. A. ve Hsuan, J. (2017). Towards Sustainable Consumption and Production: Competitive Pricing Of Modular Products for Green Consumers. *Journal of Cleaner Production*, 142, 4230-4242.
- Vaccaro, V. L. ve Cohn, D. Y. (2010). Green Marketing Strategies, Diffusion of Innovation, and Global Consumer Values for Sustainability. *Proceedings of The Northeast Business & Economics Association*, 596-598.
- Wang, J., Wang, S., Xue, H., Wang, Y. ve Li, J. (2018). Green Image and Consumers' Word-of-Mouth Intention in The Green Hotel Industry: The Moderating Effect of Millennials. *Journal of Cleaner Production*, 181, 426-436.
- Wang, Y. H. ve Tsai, C. F. (2014). The Relationship Between Brand Image and Purchase Intention: Evidence From Award Winning Mutual Funds. *The International Journal of Business and Finance Research*, 8(2), 27-40.

Akdeniz, P. C. & Leblebici Koçer, L. (2022). Yeşil Satın Alma Niyetinde Yeşil Reklam, Yeşil Güven ve Yeşil Marka İmajının Rolü. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(42), 12-31.

Wu, J. H., Wu, C. W., Lee, C. T. ve Lee, H. J. (2015). Green Purchase Intentions: An Exploratory Study Of The Taiwanese Electric Motorcycle Market. *Journal Of Business Research*, 68(4), 829-833.

Wu, S.-I., ve Lin, S.-R. (2016). The Effect of Green Marketing Strategy on Business Performance: A Study of Organic Farms in Taiwan. *Total Quality Management & Business Excellence*, 27(1-2), 141-156.

Yoon, H. J. ve Kim, Y. J. (2016). Understanding Green Advertising Attitude and Behavioral Intention: An Application of The Health Belief Model. *Journal of Promotion Management*, 22(1), 49-70.

Young, W., Hwang, K., McDonald, S., ve Oates, C. J. (2010). Sustainable consumption: Green consumer behaviour when purchasing products. *Sustainable Development*, 18(1), 20-31.

Zelezny, L. C., Chua, P.-P., ve Aldrich, C. (2000). Elaborating on Gender Differences in Environmentalism. *Journal of Social Issues*, 56 (3), 443-457.

Zhu, B. (2012, October). The Impact of Green Advertising on Consumer Purchase Intention of Green Products. *In Proceedings of World Business and Economics Research Conference*, 3(3), 73-80.

Zinkhan, G. M. ve Carlson, L. (1995). Green Advertising and The Reluctant Consumer. *Journal of Advertising*, 24(2), 1-6.



European Union, Multiculturalism and Minority Rights

Ali AYATA *
Sabri AYDIN **

Abstract

The questions of what the components of European identity formation are and how inclusive those components will be in the process of new identity construction are among the most discussed issues concerning European Union (EU) nowadays. The new conjuncture, which emerged with the end of the bipolar world order owing to the end of the Cold War, became the factor that ignited the issue of ethnic, religious, lingual and national minority issues in world politics. It also caused the concept of minority and the issue of minority rights to be discussed entirely in EU level. There is a need to address this issue, because in recent years the use of identity as a political argument has been mostly seen in the discussions of multiculturalism, and especially in the EU countries these discussions are made on immigrants and particularly on Muslims. In this context, in this study the historical development of minority rights will be discussed, and the studies made about minority rights in EU countries will be examined. How the phenomenon of minority rights is handled in the EU Acquis, how the freedom of individuals is determined and what the EU's contributions to these rights are the issues this study is going to investigate.

Keywords: EU, Cultural Diversity, Minority Rights, EU Minority Policies

Article Type: Research Article

Avrupa Birliği, Çok Kültürlülük ve Azınlık Hakları

Özet

Avrupa Kimliği'nin oluşum aşamasındaki öğeler ve bu öğelerin yeni kimlik inşası sürecinde ne kadar kapsayıcı olacağı tartışılan konuların başında gelmektedir. Soğuk Savaş'ın bitişi ekseninde iki kutuplu dünya düzeninin sona ermesiyle ortaya çıkan yeni konjonktür, genel olarak dünya siyasetinde etnik, dini, dilsel ve ulusal azınlık sorunlarının yeniden gündeme taşınmasındaki fitili ateşleyen bir etken olurken, bir bütün olarak azınlık kavramı ve azınlık hakları konusunun Avrupa Birliği düzleminde de tartışılmasına sebebiyet vermiştir. Son zamanlarda siyasal bir argüman olarak kimlik tartışmalarının çoğu çokkültürlülük tartışmalarında karşımıza çıkmakta olup, bu tartışmalar özellikle Avrupa Birliği ülkelerinde başta Müslümanlar olmak üzere göç yoluyla yürütülmesi, bu konunun ele alınmasının gerekçelerini oluşturmaktadır. Bu bağlamda çalışmada azınlık haklarının tarihsel gelişimi ele alınacak olup, AB'de azınlık hakları konusunda yapılan çalışmalar incelenecektir. Burada AB Müktesebatı'nda azınlık hakları olgusunun ne olduğu, kişilerin özgürlük haklarının belirlenmesi ve AB'nin haklara katkısının neler olduğu araştırılacaktır.

Anahtar Kelimeler: AB, Kültürel Çeşitlilik, Azınlık Hakları, AB Azınlık Politikaları

Makale Türü: Araştırma Makalesi

* Prof. Dr., Karamanoğlu Mehmetbey University Faculty of Economics and Administrative Sciences Department of Political Science and International Relations E-mail aayata@kmu.edu.tr ORCID ID: 0000-0002-6469-6866

** Dr. Öğr. Üyesi, Karamanoğlu Mehmetbey University Faculty of Economics and Administrative Sciences Department of Political Science and International Relations E-mail sabriaydin@kmu.edu.tr ORCID ID: 0000-0001-8331-1522

1. INTRODUCTION

As people started living in masses; some group of people, who have characteristics different from those of the majority, have started to exist in societies. These groups with different characteristics are called minorities. These differences have often become the root causes of conflicts, and adversely affected the stability. Changes in states' borders, mass migration of communities, natural disasters and wars have been the major factors that brought about the minority problem today. In this sense, the minority problems have become one of the most discussed issues in the international arena and brought severe problems regarding their solutions. In this context, while the policies undermining the sovereignty of nation states are produced on the one hand; on the other hand, the practices that disregard minority rights are implemented. The nation-state project which firstly emerged in Europe and aims to create a nation, based on a common history, language, and culture by melting ethnic, cultural, and linguistic differences in a pot; faces a serious challenge today. This challenge, called "multiculturalism" or "multiculturalism", in essence emphasizes the phenomenon of "diversity" that disrupts all kinds of monotony, unity and commonality in society. In Europe, immigrants and immigrant origin minorities constitute an important part of multiculturalism. The cultural diversity generated by these groups often emerges from the international migration that begins individually and widens by family reunifications. These "new" minorities, which are the product of an immigration series that emerged after the Second World War, are defined with different concepts in different European countries. However, in time, these concepts are well opened for discussion and new concepts are proposed instead. Since the old concepts do not disappear easily; by the aid of the new concepts, a "diversity" in naming immigrants occurs. What is emphasized or highlighted in the use of this diversity has gained a special importance in current and political life. Intrinsically, it is not correct to delimit the diversity in European countries by national minorities and immigrants. Since the Reforms, there has been a great religious diversity in Europe. Catholic and Protestant groups, which had been at odds with each other for a long time, started to get closer in the second half of the last century and an ecumenical movement emerged. Also, the ongoing historical tension between Judaism and Christianity eventually began to decrease and turn into friendship as a result of the bitter memories of the Second World War. In time, by the aid of the migrations the existing religious diversity in Europe has evolved. In this way, Europeans have started to establish close relations and live together with Islam, Hinduism, Buddhism and other religions that did not exist inside the Europe and which Europeans did not get in touch with before. Whatever its reasons and characteristics; there is a multicultural, multi-ethnic and multi-religious social structure in Europe today. Nevertheless, there is an extensive disagreement among European cultural and political elites, not only on understanding and defining this structure but also on the normative attitudes that should be taken towards this structure.

Although there is no precise definition of minority, the definition of minority introduced by United Nations Rapporteur Francesco Capotorti's work dated 1979 is used today as a reference. According to this definition, minority is a group that does not have a dominant position in the country they live. Although the members of that group are the citizen of that country, they are less in numbers than the rest of the population. They have also different identity characteristics and desires to preserve these characteristics (Çavuşoğlu, 1999: 25-26). Although there is a current trend that tends not to leave the states alone to determine whether there is a minority or not in that country, the issue of minorities which is shaped by various parameters and has a paradoxical aspect is a highly sensitive issue of international relations. Although it is not possible to say that EU has a clearly defined and consistent minority policy, it is seen that EU expects candidate states to carry out liberal practices towards minorities and demands them to provide certain cultural rights to these different identities. Thus, it can easily be said that EU asks the candidate states to solve their minority problems in order to be a full

member. It has already been stated as the condition of respect for minorities in the Copenhagen Criteria that the candidate states have to fulfill for full EU membership. Although the Union does not have a mechanism to impose legal or any other sanctions on its members and has been criticized for creating double standards for candidate states, it is clearly seen in the progress reports that the issue of minorities continues to be on the agenda of the Union. In this study, the historical development of minority rights will be discussed, and the studies made about minority rights in EU countries will be examined. How the phenomenon of minority rights is handled in the EU Acquis, how the freedom of individuals is determined and what the EU's contributions to these rights are the issues this study is going to investigate.

2. THE HISTORICAL BACKGROUND OF THE IDEA OF EUROPEANNESS

Europe as a concept is based on Ancient Greek mythology in the literature. Thus, democracy, positive science and philosophy that flourished in Ancient Greece are significant in terms of European identity in order to prove that this continent was the beginning of civilization (Ayata, 2014: 4). The Enlightenment Period and the Ancient Greek Period can be regarded as the periods that European intellectuals frequently reference in terms of resuming the roots of the past. In addition, some of the most important arguments that nurture the European identity and shape its future are based on the Roman Empire. So, the EU's desire to become a power that shapes and leads the world again is based on the Roman figure. Concordantly, the idea that European civilization should take steps towards a world-renowned integration with the western values, believed to have resurfaced with the Enlightenment Period, occupies the mental world of European elites and politicians. As a matter of fact, the French Revolution is expressed as the resurgence of European civilization as the symbol of equality, liberal values, democracy, human rights and freedom. These values also gave European states a sense of superiority over other non-European civilizations that lack these values. After a while, this feeling has become something like a right of superiority and become the legitimate cover for Europe's colonial and imperial ambitions. Hence, being European has been defined as being free, equal, rational, hardworking, dynamic and progressive. On the other hand, the societies of other civilizations were defined as societies dominated by the slavery system that fosters bigotry, indolence, ignorance, and reaction. The motto that the abolition of the slavery system in the world would only be possible under the leadership of the Europeans has become widespread among them.

The agents that the historical background characterizes as the "other" play a major role in the fact that the European project has always remained alive for seventeen centuries (Hocaoğlu, 2003: 7). Especially during the periods of Turkish-Islamic rule; the "Turkish-Islamic" profile, attributed to the East and based on the fear-embellished exoticism formed the other in the subconscious of the European peoples. It also nurtured a reactionary identity devoid of values. As a result, the Muslim and Turkish agents constitute the main actors of the perception of the "other" in the identity process of the Union. So, with the Crusader Spirit fighting against the Turks and the Muslims for the Holy Places and the loss of these wars, the domination of Muslim Turks in Europe especially during the Ottoman Empire has created a historical depth in terms of keeping European values strong and alive against the common enemy. The fear of the "other" in the subconscious of the European people created by these historical events appears as the weapon that the Union uses very effectively in the formation of a common culture and identity (Ayata, 2014: 8).

This imagined identity undoubtedly highlights the thesis that the borders of the new Europe should be crystallized with a post-national, secular and pluralist understanding (Kaya, 2004: 40). As such, the European identity is linked to the EU's road map. In the most general terms, two projects can be mentioned about the future of the EU: The United States of Europe (USE) and the Europe of United States (Hocaoğlu, 2003: 8). The United States of Europe project, which started with the European Coal

and Steel Community (ECSC) and aimed at establishing an ultimate European identity with political, social and military integrations, through the process of economic integration, and aiming for a federal or confederal political integration similar to the model of the United States. This project can be defined as the "European Union Ideal" which is intended to be built on "Central European values and identity" whose foundations date back to ancient times in terms of historical depth and philosophical infrastructure and founded on the ancient Greek, Roman and Christian legacy (Ayata, 2014: 7). It has been understood in Europe, which was, especially after World War II, on the verge of extinction in both economic and social terms, that no single state can bring back the past alone. Regaining Europe's broken power and its lost glory, restoring its hurt dignity, and after all-re-domination of Rome's enormous power and prestige, especially on the skies of Europe and the whole world atmosphere, can be achieved by the construction of a great and united Europe (Hocaoğlu, 2003: 10).

3. EUROPEAN UNION SINCE ITS ESTABLISHMENT

In order to create an economic community, The EU, under the name of the European Economic Community (EEC), was established by the 1957 Treaty of Rome. By the Maastricht Treaty in 1992, the community took its first step to be a political union and given the name of the European Community (EC). By the ratification of the Treaty in 1993, the EC became the European Union (Duvan, 2004: 194-195). The stability and economic success it has presented since its establishment have been effective in the increase in the number of member states. Thanks to its "supranational" structure and strong appearance in international arena, in a short time, it became a target for European States (other than the founders of the Union) to be a member of the Union. After the recent enlargements, it became clear that some legal documents, including the Treaty of Rome, had not met the needs of the Union and had to be rearranged. The fact that the EU, which has been established as an economic and political integration, began to lose its effectiveness due to the increase in the number of members, global competition, and inability to catch up with new technological developments, has revealed the necessity of structural reforms. (Weidenfeld and Wessels, 2011: 39).

The reform efforts aiming to preserve the current structure of the Union and its characteristic of being the sole power, while it is expanding with the accession of new members, have been gathered under the Lisbon Treaty. In this respect, the Lisbon Treaty is based on the founding treaties of the Union and the treaties regulating these founding treaties. However, the main process started with the rejection of the EU Constitution in the referendum held in France and the Netherlands in 2005, because this rejection has created an uncertain and unstable environment, and as a result, the future of the EU has begun to be questioned. The Lisbon Treaty was signed by the member states in order to eliminate all these challenges and to further strengthen the integration process, the structure and functioning of the EU as well. In addition, the basis of the reforms covered by the Treaty was established with the objectives set out at the Nice and Leaken Summits (Karluk, 2013: 145-146). These objectives can be listed as follows: increasing democracy, transparency and efficiency within the Union in order to solve the democracy deficit problem; institutional reforms; bringing the EU and its citizen closer; determining the role of the EU in the globalizing world; simplification of EU legislative instruments; and the transformation of the founding treaties of EU into a single constitution. The efforts to create the EU Constitution, which started to be prepared in line with these objectives, could not "become constitutional" at the point reached with the Lisbon Treaty, but brought along important changes in the structure and functioning of the EU in the form of reform (Yıldız, 2015: 26). Although the efforts to create a constitution have not been a success, the Lisbon Treaty embodies the constitutional text.

One of the characteristics that make the EUa distinctive organization is that the integration process has continued in a unique way. Indeed, there is a complex structure in which multiple factors

play role in the decision-making mechanism and organizational structure within the EU system. Consequently, the structure that emerges as a result of the member states' waiving their powers and transferring them to the EU institutions has a "supranational" character. The concept of "supranational" can be defined as the process of sharing domestic legal norms and policies, especially the sovereign rights of national governments; with another supranational institution that has a binding character on the government (Akillı, 2010: 36-37). Although a national government, subordinated to a supranational authority, retains its decision-making potency; as a result of the principle of "supranationality", it has to delegate a significant part of its sovereign powers to the authority to which it is bound and apply the legal principles determined by that authority in its domestic law.

The devolution of authority, which is a requirement of the supranational character of the EU, causes significant susceptibility in the member states against the centralization of the Union. In order to meet the concerns of the member states, the subsidiarity principle has been established as a balancing factor with the EU Treaty. While the principle of transnationalism emerges as an indigenous feature of the EU integration configuration, the subsidiarity principle has been previously applied in the EU and has not been expressed in the founding treaties. Subsidiarity principle is briefly defined as taking the decisions, favoring the citizens within the Community. Bringing together different states in a supranational and intergovernmental character has led to the emergence of severe problems over time. The sensitivity of the citizens is of great importance in the decisions taken in order for the EU to function effectively; the Union must definitely take into account the demands of the citizens (Karluk, 2013: 121). The unique organizational structure of the EU, which combines the classical international organizational characteristics on the one hand and the federal state characteristics on the other hand, has a unique feature. In the EU organizational system, intergovernmental and supranational features are cohesively mixed. The organizational structure of the EU has been subject to many changes since the initiation of the integration process. Undoubtedly, the changing international environment and internal dynamics are the main factors that cause institutional changes that will enable the Union to work more efficiently.

4. MINORITY AS A CONCEPT AND VARIETIES OF MINORITY

Despite the frequent use of the concept in daily life and the numerous academic studies conducted by the people interested in the minority issues, there is no consensus yet on the definition of the concept of "Minority". For some, the concept, which is as old as human history, is a phenomenon that has existed since people began to live in masses, because there have always been some communities that differ in various ways from the societies they live in. From the perspective of international relations discipline, the definition and scope of the concept has been interpreted in different ways due to its legal and sociological aspects. Thus, over time the concept has gained various different meanings in different circumstances.

There are many reasons why the concept of minority, which dates back to ancient times and frequently comes to the agenda with the occurrence of substantial social transformations such as wars and migrations, is ignored by states and there is not a clear definition. Some of these reasons can be listed as follows: Firstly, we can mention that minority communities can become the focus of attention of many states and international organizations, as minority rights are one of the indispensables and most important parts of human rights today. The second reason is that by using minorities in other countries as a pretext, states may try to make strategic interventions to the internal affairs of other states. The third reason is the fear of the fact that especially transnational minorities may attempt to use their collective rights and make political separatist demands with the aim of establishing a new state together with the communities belonging to the same minority groups in neighboring countries (Kurubaş, 2004: 12-13).

Although there is no consensus on the definition, the concept is open to be evaluated from a sociological and legal perspective. Although there are many attempts on the recognition of minorities, it is still a sensitive issue, so regarding from the legal perspective it is not possible to find a clear definition of the concept of minority in international documents. The definition proposed by the 1978 report of Francesco Capotorti, the rapporteur of the UN Human Rights Commission's "Sub-Commission on the Prevention of Discrimination and Protection of Minorities", became the cornerstone in the solution of the problem of defining minorities. According to Capotorti, minority is "a group outnumbered by the rest of the population of a state, having a non-sovereign position, whose members are ethnically, religiously or linguistically distinct from the rest of the population as citizens of that state, and show a veiled sense of solidarity in order to protect their culture, traditions, religion or language" (Çavuşoğlu, 1999: 25-26).

Another definition, made by Jules Deschenes, the Canadian member of the Sub-Commission, based on the definition of Capotorti is as follows; "It is a group of citizens, numerically a minority and does not have a dominant position in the state, has ethnic, religious or linguistic characteristics different from the majority of the population, has a sense of solidarity with each other, oriented with a common desire to survive, albeit veiled, and its aim is to achieve de facto and legal equality" (Çavuşoğlu, 1999: 25-26).

In the proposal of the "European Convention for the Protection of Minorities", drafted in 1991 by the Commission for Democracy Through Law, the advisory body of the Council of Europe, the minority is defined as "the group who has different ethnic, religious or linguistic characteristics from the rest of a state's population, and oriented with the desire to protect its culture, traditions, religion or language" (Çavuşoğlu, 1999: 27). This definition seems to be very broad. Another definition of the concept of minority was made by Kristin Henrard. She defines the concept as "the group that differs from the rest of the population with its ethnic, linguistic and religious characteristics, less in numerical terms, does not have a dominant position and wants to protect their identity" (Henrard, 2001: 41).

Within the framework of many definitions of minorities, we can list the attributions of being expressed as a minority as follows: Being inferior in numerical terms; not being dominant socially and politically; having nationality or citizenship status; having different ethnic, religious or linguistic characteristics; having solidarity about survival and protection of their culture, traditions and languages. Another important issue is the issue of minority rights. In order to understand minority rights, two different but closely related types of rights can be mentioned. First of all, it is possible to talk about negative equality rights. What is meant to explain here are the rights granted to all people living in a country as a reference of being citizens of that country? For example, freedom of belief, political participation, equal rights and responsibilities under the law. Secondly, positive rights are mentioned. Apart from the rights and obligations that all people living in that country equally share which is negative rights, positive rights are the rights granted to minority groups that differ from the rest of the society with some characteristics. For example, non-Muslim citizens who are given minority status in accordance with the Treaty of Lausanne have the right to establish their own schools and to carry out education and training activities in their mother tongue (Oran, 2008: 22). Besides, another important issue is the minority types. Four different types of minorities are mentioned in the literature. These are Religious Minorities, Linguistic Minorities, Ethnic Minorities and National Minorities.

Religious Minorities: Although it is debated today whether there is a decrease in the role of religion as a constituent of identity, first minority related regulations have been made to protect religious minorities (Kurubaş, 2004: 22). Therefore, it is claimed that the first minorities were

religious minorities. To be able to define a religious minority, the religion has to objectively distinguish the group from the majority of the society and affect the life and culture of the group members in all areas (Arsava, 1993: 57).

Linguistic Minorities: Parallel to the expansion of the idea of nationalism; instead of religion, language has become the main constituent of identity. Although there is not a true handbook of how to handle the language in determining linguistic minorities, some linguistic methods are used. There is a tendency for the concept of language to be taken broadly. Regardless of being written or spoken language, it covers all dialects. Identity awareness and the desire to preserve it are also important in identifying linguistic minorities (Kurubaş, 2004: 22).

Ethnic Minorities: Its members share, albeit vaguely, a common origin, consisting of various cultural, historical and territorial ties. The community, which is not institutionally bound by state boundaries, does not have a specific political character as a cultural category (Kurubaş, 2004: 22-23). While racial, religious and linguistic minorities were being mentioned in the documents on the protection of minorities during the League of Nations period, it is seen that the word of race has been systematically replaced by the word of ethnic in the UN period. This is because the race includes only physical differences, and it is difficult to determine racial differences scientifically. On the other hand, ethnicity defines all biological, cultural and historical characteristics (Arsava, 1993: 54).

National Minorities: National minority has become a frequently used concept in the post WWI regulations. The concept of national minority is generally used to define the communities that have their own national, historical, cultural or linguistic characteristics. National minorities have the same characteristics of ethnic minorities and they have also the ability to participate in political decision-making mechanisms. This means that national minorities regard themselves as a part of the nation-state in which they live (Arsava, 1993: 55).

5.LEGAL AND INSTITUTIONAL REGULATIONS ON MINORITY RIGHTS IN EU

Although it had started as an economy-based initiative, the EU has also begun to affect the social and political structures of its member states in recent years. Besides the principles of free market economy and free trade, the respect for democracy and human rights are also the basic constituting principles of the EU. In this respect, the EU attaches importance to human rights and minority rights (Schnellbach, 2013: 89-90). Sources of EU law are divided into primary and secondary sources. Primary sources are the founding agreements, the agreements amending founding agreements, accession agreements and general principles of law. Secondary sources consist of regulations, directives, decisions, recommendations, and opinions issued by EU bodies, using the authority granted by the founding agreements. The agreements that EU signed with third party states and other international organizations, and the agreements signed among EU member states also constitute an essential part of EU Law. The protection of minorities is accepted as a written constitutional principle by EU primary law and especially the Lisbon Convention. Protection of minorities is thus part of the *acquis communautaire*. The protection of minority rights within the Union is provided by the European Convention on Human Rights (ECHR), the Council of Europe Framework Convention on National Minorities, the constitutional traditions of EU member states and the EU Charter of Fundamental Rights (Arsava, 2010: 13).

The EU, which did not directly deal with the issue of minorities and had deficiencies in its legislation until the 1990's, preferred to approach the issue generally in the context of human rights violations (Taşdemir and Saraçlı, 2007: 28). The most important reasons for this are the fact that the EU is an economy-based organization and that there is no agreement on minority rights within the Union. The collapse of the Soviet Union and the ethnic conflicts that arose in Yugoslavia in the early

1990's led the EU to facilitate its efforts on minority rights. In Maastricht Treaty of February 7, 1992 the EU, although it was indirectly, for the first time, pointed out the necessity of protecting minorities. Article 128 (new 155) of the treaty entitled "Culture" stated that "the Community shall contribute to the flowering of the cultures of the Member States, while respecting their national and regional diversity and at the same time bringing the common cultural heritage to the fore". The provision in paragraph 4 of the same article, "the Community shall take cultural aspects into account in its action under other provisions of this Treaty" requires the member states to assess cultural impact in their activities. Although it was indirectly, The Amsterdam Treaty emphasized the necessity of protecting minorities, by adding the section "in particular in order to respect and promote the diversity of its cultures" to this provision (Schäfer, 2012: 73).

One of the biggest steps taken towards the protection of minorities is the Copenhagen Criteria. As a result of the meeting, held in Denmark's capital Copenhagen in June 1993, the European Council put forward some criteria about the accession of all candidate states. Among these criteria, the article related to minorities is: "*stability of institutions guaranteeing democracy, the rule of law, human rights and respect for and protection of minorities*". The condition of protection of and respect for minorities" stated in the article is applied only to candidate countries, and no conditions are specified for member countries. After the acceptance of the Copenhagen Criteria, the most important development affecting the minority regime of the EU was the "Framework Convention for the Protection of National Minorities" issued by the European Council in 1995. The Framework Convention for the Protection of National Minorities is the first international document about the protection of national minorities which is legally binding and declared multilaterally (Saraçlı, 2007: 59-60).

The Treaty of Amsterdam, which was signed on October 2, 1997, and entered into force on May 1, 1999, brought important innovations regarding minority rights. The article 12 of the Treaty, which prohibits citizenship-based discrimination, regulates the use of EU institutions in the fight against discrimination. Accordingly, the mechanisms including measures for the benefit of ethnic and linguistic minorities will be put into practice and the future decisions of the Court of Justice of the European Union will pave the way for the creation of a "basic principle" regarding the protection of minorities (Ayata, 2016: 6-7).

"The Charter of Fundamental Rights of the European Union", which entered into force on December 7, 2000, is an important text that was accepted in the EU after 1990 and contains provisions for minorities, albeit indirectly. In the Article 20 of Chapter III of the Charter named "Equality" it is stated that "everyone is equal before the law", while Article 21 states that "any discrimination based on any ground such as sex, race, color, ethnic or social origin, genetic features, language, religion or belief, political or any other opinion, membership of a national minority, property, birth, disability, age or sexual orientation shall be prohibited". In the Article 22 titled cultural, religious and linguistic diversity, it is stated that "The Union shall respect cultural, religious and linguistic diversity" (Saraçlı, 2007: 67).

The EU Constitution, signed in Rome on October 29, 2004, by the heads of state or government of the member states, also includes provisions regarding minorities. The Chapter I of the European Union Constitution named "Fundamental rights, freedoms, and responsibilities", also constitutes the second part of the Charter of Fundamental Rights of the European Union. In the Article I-2 of the Constitution named "Fundamental rights and freedoms", it is stated that "the Union is founded on the values of respect for human dignity, freedom, democracy, equality, the rule of law and respect for human rights, including the rights of minorities" and it was emphasized that these values are "common to all member states" (Saraçlı, 2007: 68). Thus, the fact that in the EU Constitution the

respect for minority rights is introduced as one of the basic principles of the Union should be interpreted as an important result of the EU's minority policy that has changed since the 1990s. The EU agencies also carry out important activities regarding minority rights. Among these agencies, the European Parliament (EP) is the most interested one in respect of minority rights. The Parliament's decisions regarding minority rights are as follows (Ayata, 2016: 9):

- 1981 EP Decision on Community Charter for Regional Languages and Cultures and the Community Charter for the Rights of Ethnic Minorities
- 1983 EP Decision on Measures in the Benefit of Linguistic and Cultural Privileges
- 1987 EP Decision on Ethnic and Regional Languages and Culture in the European Community
- 1994 EP Decision on Linguistic Minorities in the European Community.

Besides the EP, the other EU agency that carries out the most important work on minority rights is the European Commission. The European Union Commission prepares reports on minority rights and languages, carries out projects for the protection of minority languages and cultures, and cooperates with some autonomous organizations. In the Agenda 2000 report, which is of great importance in terms of shedding light on the EU's minority policies and announced by the EU Commission on July 16, 1997, the candidate states are obliged to make the necessary legal regulations in the context of the representation of minorities in the parliament and local administrations, education in the mother tongue and the ability of minority groups to use their own languages in judicial processes (Duvan, 2004: 199).

The EU Commission also evaluates the minority related developments in the candidate states. The reference text here is –as in the Agenda 2000 Report- the Council of Europe Framework Convention on National Minorities. The EU Commission provides financing for some programs and activities carried out regarding minority rights. These are (Polatoğlu, 2001: 81):

- European Bureau for Lesser Used Languages (EBLUL)
- EuroLang and Ethnic Minority Business Network (EMBNET)
- European Network for Information, Documentation and Research (MERCATOR)
- The Production and Reproduction of the Minority Language Groups in the European Union (EUROMOSAIC)

Besides these, the Commission also has activities for candidate countries. For instance, PHARE and TACIS Democracy Program includes programs and aids for minorities in the Central and Eastern European countries, which were accepted as members in 2004 (Schildberg, 2010: 124).

If we draw a general framework of the EU's policy towards minorities, first of all it is understood that EU's legal and institutional regulations approach minority rights not within the framework of protecting minorities, but on the basis of prevention of discrimination and respect for human rights. In addition, with the Copenhagen criteria, various obligations are imposed on candidate states, but they do not impose any obligations on member states. Although in recent years there have been some changes for the development of minority rights against the erosion of national identities by globalization and there has been an attempt to create a European identity to make the EU a political community, all these developments have not been sufficient for the improvement of minority rights. The basis of accurate immigration and integration debate in Europe should be the vision of equal citizenship. The integration and its models should be defined not as a precondition for but as a subtitle

of equal citizenship (Kymlicka, 1995: 52). Current migration and integration processes differ significantly from the models of the early 20th century. Globalization has radically changed the notion of immigration. Today's immigrants can get in touch with the geography and culture where they come from easier and faster than before. In the 19th century, migration between countries and continents meant leaving one cultural basin and being included in another. Today, identities that do not leave off either world and are connected with these two different worlds are becoming widespread (Demir, 2007: 98). A definition of immigrant and integration, based on religious discrimination, does not embrace converted European Muslims and second and third generation immigrant children; on the contrary, it turns into a discrimination against them, because Islam is gradually becoming one of the established religions of Europe. It is no longer possible to regard Islam which has become one of the determinants of European demography, as a phenomenon of exotic, mystical, beyond, eastern, interesting, and so on. At this point, Europe should reconsider the immigration and integration problems by rethinking the concept of equal citizenship. Equal citizenship, by definition, means that individuals have equal rights and responsibilities before the law, regardless of their religion, language, ethnicity, social status, and gender. This status, guaranteed by the Constitution, obliges the implementation of the principles of justice and equality among citizens and legal immigrants. This has a constitutional and legal basis in most of the European countries. After all, they are the people who fulfill the law, and it is inevitable to make contributions beyond the law. Equal citizenship, besides being a legal norm, must also have a social and psychological payoff (Thursday, 2006: 65).

6.CONCLUSION

The issue of protection of minorities has been taken out of the framework of being a local or regional problem and has been considered to be universal since the foundation of the United Nations. Consequently, as well as its political dimension, the issue of protection of minorities began to be understood as a human rights issue. Today it goes beyond the concept of human rights, and as a right category, it has started to be discussed and analyzed within international law. There is no agreed definition and practice regarding minorities in the international arena. The most important reason for this is that when the states' interest is the concern, concepts such as "human rights" and "minority rights" lose their importance. However, if powerless states have such problems, they are applied as the most important means of pressure and used as a tool to disrupt these states. Undoubtedly, in the age of globalization, it is usual and necessary to experience processes such as the expansion of individual freedoms and the recognition of distinct identities by nation states. However, the use of minority problems by great powers, international organizations and institutions to break up weak states should not be considered as a right policy.

With the increasing emphasis on minorities in international arena in the 1990s, the Council of Europe and the EU set the improvement of minority rights as a political criterion. While the Council of Europe by paying attention to the protection of minorities has published reports on the issue, the EU has included the subjects of respect and protection of minorities inside the European values. The EU has taken the protection of cultural and linguistic differences as an important element for the road to integration, and this approach has accelerated the efforts to protect minority cultures. During this period, not only international but also non-governmental organizations increased their activities on minority issues. Non-governmental organizations have been effective in dealing with minority issues and drawing attention to these problems. In the process that started with the European Coal and Steel Community (ECSC), although the union has completed its economic and political integrations over time, it still has not been able to achieve cultural integration, which is the main vein that keeps the union alive and forms the basis of the economic, political, and social order. The Union is aware of this deficiency and, if not remedied, of the anticipated dramatic end. However, this awareness also drags

the union into an ambiguous rush. The American culture spreading with globalization and the African, Far Eastern, and Islamic cultures that EU contains in it reveal that this rush is not actually paranoia. Apart from its recent works on minorities, it is observed that EU's legal and institutional regulations are insufficient. However, the issue that needs to be emphasized is that the EU practices on minorities create a duality. With the Copenhagen criteria, while obligations regarding minorities are imposed on candidate states, no obligations are imposed on member states. Although a single and common minority rights policy has not yet been produced among the members of the EU, it expects the member states to adopt the principles on minorities, accepted by universal and European-based organizations, in their domestic law and to make compatible arrangements. Making a distinction between national minorities and immigrants also prevents to make a sharp definition of minority and implement a common policy within the EU. This is the main reason for both member and candidate states to adopt different practices for minorities.

The way to prevent a fanaticism that can lead to a clash of civilizations is to ensure the cooperation and relation, in other words transitivity, between civilizations. The effort to form closed societies has remained in the past. The communication revolution and globalization show that the identity and unity cannot be protected by the inward closure, and the development of self-confident unity and cooperation is the only way out. It would be extremely wrong to think that Europe has a monolithic, uniform, and singular cultural identity. Europe has various cultural traditions, customs, and understandings. The vision of a common cultural identity is only an ideal. Eastern European countries have experienced a very different enlightenment process. Sectarian differences have caused serious divisions throughout history. While the Spanish are Catholic, Finns are Protestant and Greeks are Orthodox. It is very difficult to reconcile a dismissive and discriminative approach with contemporary values. It does not seem possible to establish a new and integrative EU vision on cultural differences theses that resemble Cold War concepts. Confining culture to a geography and discrimination leading to cultural chauvinism has become meaningless in the globalizing world. The EU which has been established for economic purposes is one of the three largest blocs of the world today. However, rather than economics, social and political policies play a role in being a community. In the process of the formation of European identity, there is an "embracement" problem in EU member states. This means that EU cannot ensure an alliance based on European consciousness and a common culture that will prompt the masses. Culture is the most important part of identity formation. Citizens feel connected to their state as their sharing increases. Therefore, solid cultural ingredients such as religion, language and race increase the commitment to identity. While European people are adhering to these values, the EU filled with much more flexible or universal values does not appeal, and those who are interested in EU display an attitude as if they pay a debt of gratitude. Closing itself to the outside world, rejecting any possible interaction with other cultures in a global world and not accepting the difference also contradict with Europe's view of democracy and human rights. While establishing a welfare state within itself, excluding the different one from the same state, and monopolizing its culture by interrupting intercultural interaction also mean destroying its legitimacy with its own hand. So, identity will remain to be an issue for Europe. Only the day Europe manages to live with the other, and even learn something from the other without fear, it will attain his own identity.

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

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

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

REFERENCES

- Akıllı, E. (2010). Leaken Zirvesinden Lizbon Antlaşması'na; Anayasalaşamayan Anayasallaşma Süreci. *Uluslararası Hukuk ve Politika*, 6(24), 35-54.
- Arsava, A. F. (1993). *Azınlık Kavramı ve Azınlık Haklarının Uluslararası Belgeler ve Özellikle Medeni ve Siyasal Haklar Sözleşmesininin 27. Maddesi Işığında İncelenmesi*. Ankara Üniversitesi SBF Yayınları, Ankara.
- Arsava, A. F. (2010). Avrupa Birliği Birincil Hukukunda Azınlıkların Korunmasının Hukuki Dayanağı. *Uluslararası Hukuk ve Politika*, 6(23), 1-14.
- Ayata, A. (2014). Osteuropa im zuge der EU Integration, Identität und Kulturelle Vielfalt in Europa. *The Journal of Academic Social Science*, 4, 44-57.
- Ayata, A. (2016). Avrupa Birliği Kurumsal Yapısı ve Karar Alma Mekanizması. A. Ayata and M. Ercan (Ed.), *Avrupa Birliği ve Türkiye ile İlişkileri içinde* (p. 47-73). Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık.
- Çavuşoğlu, N. (1999). *Uluslararası İnsan Hakları Hukukunda Azınlık Hakları*. İstanbul: Bilim Yayınları.
- Demir, N. (2007). *Avrupa Birliği'nde Demokrasi*. Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Duvan, A. Ö. (2004). Avrupa Birliği ve Azınlık Hakları. *Avrasya Dosyası*, 10(2), 190-231.
- Durdu, Z. (2020). Küresel Çağın Bütünleşme Sorunları Karşısında Çokkültürcülük. *NOSYON: Uluslararası Toplum ve Kültür Çalışmaları Dergisi*, 5(2020), 50-60.
- Henrard, K. (2001). The Interrelationship Between Individual Human Rights, Minority Rights and The Right To Self-Determination And Its Importance For The Adequate Protection Of Linguistic Minorities. *The Global Review of Ethnopolitics*, 1(1), 41-61.
- Hocaoğlu, D. (2003). Avrupa Birliği, Türkiye ve Türkler Üzerine Bir Yazı Mozayiki. *2023-İkibinyirmüç*, S. 26, 6-17.
- Karlık, R. (2013). *Avrupa Birliği Türkiye İlişkileri: Bir Çıkılmaz Sokak*. İstanbul:Beta Yayıncılık.
- Kaya, A. (2004). Avrupa Birliği, Avrupalılık ve Avrupa-Türkleri: Tireli ve Çoğul Kimlikler. *Cogito: Avrupa'yı Düşünmek*, 39, 1-11.
- Kymlicka, W. (1995). *Multicultural citizenship: A liberal theory of minority rights*. Clarendon Press.
- Kurubaş, E. (2004). *Asimilasyondan Tanınmaya Uluslararası Alanda Azınlık Sorunları ve Avrupa Yaklaşımı*. Ankara: Asil Yayınları.
- Oran, B. (2008). *Türkiye'de Azınlıklar: Kavramlar, Lozan, İçMevzuat, İçtihat, Uygulama*, Ankara: TesevYayınları.
- Perşembe, E. (2006). *Almanya'da Türk Kimliği Din ve Entegrasyon*. Ankara: Araştırma Yayınları.

- Ayata, A., & Aydın, S. (2022). European Union, Multiculturalism and Minority Rights. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(42), 32-44.
- Polatoğlu, E. (2001). Azınlık Hakları Yönünden AB Hukuku. *Türkiye ve Siyaset Dergisi*, July-August, 3.
- Saraçlı, M. (2007). *Avrupa Birliği ve Türkiye’de Azınlıklar*, Ankara: Lotus Yayınları.
- Schäfer, M. (2012). *Menschenrechte und die Europäische Union: Geschichte und Gegenwart der Menschenrechte in Europa*, Diplomica Verlag.
- Schildberg, C. (2010). *Politische Identität und Soziales Europa*, VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Schnellbach, C. (2013). *Minderheitenpolitik in Ostmitteleuropa im Prozess der EU-Erweiterung*, BoD–Books on Demand.
- Soyaltın, C. D. (2020). “Avrupa Birliği’nde Hukukun Üstünlüğü Krizi Üye ve Aday Ülkelere Yönelik Önleyici Politikaların Siyaseti.” *Pamukkale University Journal of Social Sciences Institute/Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi* (38), pp. 69-85.
- Taşdemir, H. & Saraçlı, M. (2007). “Avrupa Birliği ve Türkiye Perspektifinden Azınlık Hakları Sorunu”, *Uluslararası Hukuk ve Politika*, Vol. 2, No. 8, pp. 25–35.
- Weidenfeld, W. & Wessels, W. (2011). *Europa von A bis Z*, 12. Auflage, Baden-Baden: Nomos Verlag.
- Yıldız, U. B. (2015). *Avrupa Birliği’nin Dış İlişkileri*, Nobel Yayın, Ankara.



İran'ın Güvenlik Politikasında Yemen'in Rolü: Tarihsel ve Mezhepsel Bir Değerlendirme

Türel YILMAZ ŞAHİN*
Damla KOCATEPE**

Öz

Orta Doğu'daki en önemli devletlerden biri olan İran, tarihsel kaygıları ve ekonomik çıkarlarını bir araya getirerek dış politikasını şekillendirmektedir. Kuşatılma sendromunun etkisiyle güvenliğini sınırları dışından başlatmayı arzularken ideolojik veya mezhepsel yakınlık duyduğu grupları da yanına çekmek istemektedir. Yemen'de Husiler üzerinden denetim sağlamayı amaçlayan İran, bir yandan Bab'ül Mendep Boğazı'nı kontrol altında tutarak enerji güvenliğini sağlamaya çalışmakta diğer yandan Sünniliğin önemli bir temsilcisi olan Suudi Arabistan'ı devre dışı bırakmak istemektedir. İran'ın güvenlik politikalarında Yemen'in rolünü irdelemek isteyen bu çalışmada; Yemen'in stratejik konumu ve önemi, Husiler ve İran'la ilişkileri, İran'ın güvenlik politikalarında Şiiilik ve son olarak Suudi Arabistan-İran rekabetinin Yemen'deki yansımaları tartışılacaktır.

Anahtar Kelimeler: İran'ın Güvenlik Politikası, İran-Yemen İlişkileri, Bab'ül Mendep Boğazı, Zeydilik, Husiler

Makale Türü: Araştırma Makalesi

The Role of Yemen in Iran's Security Policy: A Historical and Sectarian Evaluation

Abstract

Iran, one of the most important states in the Middle East, shapes its foreign policy by bringing together historical concerns and economic interests. While it wants to initiate its security from outside the borders by the influence of the siege syndrome/siege mentality it also wants to gain groups which is close to its ideological or sectarian identity. Aiming to provide control over the Houthis in Yemen, Iran is trying to maintain energy security by controlling Bab el-Mandeb Strait and neutralize the Saudi Arabia, an important representative of Sunni. This study discusses the strategic importance of Yemen, the relations between the Houthis and Iran, Shi'ism in Iran's security policies and finally the reflections of the Saudi Arabia-Iranian rivalry in Yemen while aiming to analyze the role of Yemen in Iran's security policies,

Key Words: The security policy of Iran, Iran-Yemen Relations, Bab el- Mandeb Strait, Zaidiyah, Houthis

Article Type: Research Article

* Prof. Dr., Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi, İİBF, Uluslararası İlişkiler Bölümü, turel.yilmaz@hbv.edu.tr, ORCID ID:0000-0003-1726-7935

** Dr. Öğr. Üyesi, Kafkas Üniversitesi, İİBF, Siyaset Bilimi ve Uluslararası İlişkiler Bölümü, dml.sahinn@gmail.com, ORCID ID:0000-0002-1564-3995

1.GİRİŞ

Mezhepsel karakteri, tarihsel kaygıları ve bölgesel amaçları ile Orta Doğu'nun önde gelen aktörlerinden biri olan İran, uygulamış olduğu politikalar ile tartışmalara fazlasıyla konu olmaktadır. Uyguladığı politikaların temelinde ise karşı karşıya kaldığı güvenlik endişesi yatmaktadır. Zira geçmişte tecrübe ettiği “kuşatılma sendromu” bugünkü politikalarına yön vermektedir. Bu sendromun da etkisiyle kendisine güvenlik alanları oluşturan İran'ın Orta Doğu'da etkili olmak istediği ülkelerden birisi de Yemen'dir.

Orta Doğu'nun en yoksul devletlerinden olan Yemen, jeostratejik olarak kritik bir konumda bulunmaktadır. Coğrafyasının önemli bir parçasını oluşturan Bab'ül Mendep Boğazı, geçmişte olduğu gibi bugün de Yemen üzerinde oyunlar oynanmasına neden olmaktadır. Yemen'in İran açısından esas önemi de bu Boğaz üzerindeki hâkimiyet mücadelesinden kaynaklanmaktadır. İran, mezhepsel olarak yakınlık duyduğu Husileri kullanarak yaşanan mücadelede avantajlı bir konuma geçmek istemektedir. Zira Boğaz'a hakim olan İran, hem kendi güvenliğini sınırları dışından başlatarak sağlamış olacak hem de enerji sevkiyatı için önemli bir güzergâhta denetim sağlayabilecektir. Ayrıca Husileri yanına çekerek Orta Doğu'da oluşturmak istediği “Şii Hilali” için de önemli bir adım atmış olacaktır.

Jeostratejik açıdan önemli bir noktada bulunmasına rağmen coğrafyasının “nimetlerinden yararlanamayan” Yemen, bölgede çıkarı olan devletler arasında sıkışmış bir konumdadır. Bir yandan Körfez ülkeleri ve bu ülkelerin kendi aralarındaki rekabeti diğer yandan İran'ın Husiler üzerinden denetim sağlama çabaları, Yemen'i bölünmeye ve istikrarsızlığa itmektedir. Hazırlanan bu çalışmada İran'ın güvenlik politikaları Yemen üzerinden anlamlandırılmaya çalışılırken bölgedeki diğer aktörlerin rolleri ve ortaya koymuş oldukları politikalar da ikili ve çoklu ilişkiler bağlamında değerlendirilecektir.

2.YEMEN'İN GENEL ANALİZİ

2.1. Yemen'in Tarihine Kısa Bir Bakış

Arabistan'ın güneyinde yer alan Yemen, 1517'den 1918'e kadar Osmanlı Devleti'nin hakimiyetinde kalan ve başkenti Sana olan Kuzey Yemen ile bağımsız olduğu 1967'ye kadar İngilizler tarafından yönetilen ve başkenti Aden olan Güney Yemen'in 1990 yılında birleşmeleriyle ortaya çıkmıştır (Arı, 2015: 1).

Kuzey ve Güney Yemen'in 1990'da birleşmesine rağmen bu ülkede tam anlamıyla bir bütünlük sağlanamamıştır. Ülkenin tamamına yayılan aşiretçilik, özellikle kuzeyde Zeydiliğin baskın olduğu yerlerde güçlenmiştir. Yemen, 17. yüzyıldan 19. yüzyıla kadar Zeydi imamlar tarafından yönetilmiş, 20. yüzyılın başlarında ise Hamit Ed-Din Hanedanlığı ülkede merkezi bürokrasinin temellerini atmıştır (Hill ve Nonneman, 2011: 6-7).

1962 yılında Mısır'ın da desteklediği bir darbeyle Kuzey Yemen'de seküler ve ideoloji temelli bir yönetim için adım atılmış ve Yemen Arap Cumhuriyeti (YAC) kurulmuştur. Suudi Arabistan bu süreçte monarşi yanlılarını desteklerken Mısır, Cumhuriyetçilerin yanında yer almıştır. Hatta öyle ki Kuzey Yemen'deki savaş “Nasır'ın Vietnam'ı” olarak tanımlanmıştır (Terrill, 2011: 5). 1970'te Suudi Arabistan'ın ateşkes ilan ederek YAC'ı tanımasıyla sekiz yıl süren iç savaş sona ermiş ancak bundan hemen sonra Güney Yemen'le mücadele başlamıştır. Ayrıca, belli gruplar arasında yaşanan çatışmalarla da Yemen'in bugünkü bölünmüş yapısının tohumları atılmıştır (Gün, 2012: 123). Arka arkaya yaşanan istikrarsız hükümetlerden sonra Ali Abdullah Salih 1978'de kontrolü ele geçirerek ülkenin başına geçmiştir.

Yüz yılı aşkın bir süre İngiliz yönetiminde kalan ve 1967'de bağımsızlığını ilan ederek “Yemen Demokratik Halk Cumhuriyeti”nin (Terrill, 2011: 6) kurulduğu Güney Yemen'e bakıldığında

ise kuzeydekinden çok farklı bir yapıyla karşılaşmaktadır. Arap yarımadasının herhangi bir yerinde olmayan bir şekilde yarı geleneksel ve şehirli işçi sınıfının radikalleştirdiği sol eğilimli ideoloji, Aden'den tüm güneye empoze edilmeye çalışılmıştır (Hill ve Nonneman, 2011: 7).

Arap dünyasının ilk Marksist devletini kuran ve Kuzey'e oranla daha az bir nüfusa sahip olan Güney Yemen, 1980'lerin sonuna kadar iç savaşla uğraşmış, Soğuk Savaş'ın sona ermesiyle ise en büyük destekçisi olan Sovyetler Birliği'ni kaybetmiştir. Ekonomik ve siyasi açıdan kendine yetemeyecek duruma geldiğini anlayınca Kuzey'le birleşmenin sinyallerini vermiştir. Nihayet yapılan müzakereler neticesinde, Kuzey ve Güney arasındaki sınırı aşan bölgede bulunan petrol rezervlerinin geliştirilmesi düşüncesiyle 1990 yılında Birleşik Yemen Cumhuriyeti kurulmuştur. İki taraf arasındaki ciddi farklılıklara rağmen ekonomik ve siyasi bütünleşme sayesinde sorunların aşılabileceği düşünülmüştür. Ancak 1978'den beri yönetimi elinde bulunduran Ali Abdullah Salih'in birleşik Yemen'in de başına geçerek Güneylileri yönetim kademesinden dışlamasıyla başlangıçtaki "birleşik Yemen rüyası" "kabusa" dönüşmüş ve 1994 yılında meydana gelen iç çatışmaların fitili ateşlenmiştir. 1990 yılında *de jure* olarak birleştirilen Kuzey ile Güney, birleşik bir devletten ziyade aynı devlet içindeki iki egemen güç olarak kalmıştır. 1994'te yaşanan iç çatışmalarda Kuzey'in galip gelerek Aden'i ele geçirmesi ve yapılan seçimlerde Güney Yemenli partilerin istenilen başarıyı sağlayamamaları üzerine (Aydın-tepe ve Artokça, 2013) çatışmalar sona ermiş ve *de facto* birleşme sağlanmıştır (Stratejik İstihbarat, 2017). Ancak birleşme, Yemen'e bir iyileşme getirmediği gibi daha büyük sorunlara yol açmıştır. Nitekim, ekonomik olarak geri kaldıklarını ve siyaseten dışlandıklarını düşünen Güneyliler, 2007 yılında "Güney Hareketi" adı altında bir grubun çatısı altında birleşme yoluna giderken Salih yönetimi ise Güneylilerin sorunlarına çözüm bulmak yerine tedbirlerini daha da sertleştirerek ülkedeki iç çatışmaları körüklemiştir (Gün, 2012: 123-124).

Ülkedeki kırılğan yapıyı toparlayamayarak kucaklayıcı bir yönetim anlayışı sergileyemeyen Salih'in uygulamaları sadece Güneylilerde değil, Kuzeyliler arasında da rahatsızlık yaratmıştır. Bu bağlamda, Yemen nüfusunun yaklaşık yüzde 35-40'ını oluşturan Zeydilerin (Ardemagni, 2017: 2) içinden çıkan ve kendilerini hiçbir zaman tam anlamıyla Yemen'e entegre edemeyen Husiler, Salih yönetiminin kendilerine sosyal, siyasal ve ekonomik açılardan ayrımcılık yaptığı ve Suudi Arabistan'ın kendi selefi anlayışını Yemen'de yaymasına izin verdiği gerekçeleriyle yönetime karşı bir mücadele başlatmışlardır. Ocak 2003'te hac vazifesini yerine getirmek için yola çıkan ve Sa'ad'a uğrayarak bir konuşma yapmayı planlayan Abdullah Salih'in cami çıkışında ABD ve İsrail'in yanında yer almakla suçlanmasıyla başlayan isyan hareketleri, 2004 yılında Husi lideri Hüseyin Husi'nin öldürülmesiyle daha da alevlenmiş ve 2010 yılına kadar altı raund şeklinde gerçekleşen bir iç savaşa dönüşmüştür. Katar'ın arabuluculuk yapmasıyla bazı barış girişimlerinde bulunulsa da Husilerle rejim güçleri arasındaki husumet devam etmiştir (Ayhan, 2009: 44-48).

2011 yılında Tunus'ta başlayan ve "Arap Baharı" diye adlandırılan değişim hareketleri Yemen'i de etkilemiştir. Hali hazırda belli kitleleri memnun edemeyen ve Husilerle çatışma halinde olan Salih yönetiminin meşruiyeti bu kez tüm kesimler tarafından sorgulanmaya başlanmıştır. Cumhurbaşkanlığına aday olmayacağını açıklamasına rağmen ülkedeki protesto hareketlerini engelleyemeyen Salih, yönetimi yardımcısı Mansur Hadi'ye bırakarak ülkeyi terk etmiştir (Arı, 2012: 2-4). Ülkedeki muhalefet, Şubat 2012'de yapılan seçimleri kazanan Hadi'ye iki yıl içerisinde parlamento seçimi, anayasa ve seçim kanununda değişiklik yapması şartlarını getirmiştir. Mart 2013'te BM'nin Yemen Özel Temsilcisi gözetiminde *Ulusal Diyalog Konferansı* başlamıştır. Konferansta geçiş sürecinin tamamlanabilmesi için Hadi'nin görev süresinin bir yıl uzatılması, silahlı kuvvetler dışında hiç kimsenin silah kullanmaması ve Yemen'in altı federal bölgeye ayrılması kararlaştırılmıştır. Ancak Husiler, Hadi'nin sözlerini tutmadığı gerekçesiyle diyalog sürecinden çekilerek halkı Hadi yönetimine karşı protesto eylemleri düzenlemeye sevk etmiştir. Eylül 2014'te Sana'daki çatışmalar neticesinde hükümet binalarını işgal eden Husiler, Şubat 2015'te ilan ettikleri *Anayasa Deklarasyonu*

ile de parlamentoyu feshettiklerini açıklamışlardır. İstifa eden Cumhurbaşkanı Hadi'nin 25 Mart'ta dış güçlere yardım çağrısında bulunmasıyla Suudi Arabistan öncülüğündeki koalisyon güçleri 26 Mart'ta Yemen'e girerek "Kararlılık Fırtınası" operasyonunu başlatmışlardır (Semin, 2015: 2-4). Yüzlerce sivilin hayatını kaybetmesine neden olan ve meşruiyeti sorgulanan bu operasyon, iç savaşı sonlandıramadığı gibi birleşik bir Yemen ihtimalini de ortadan kaldırmıştır.

2.2. Yemen'in Stratejik Önemi ve Bab'ül Mendep Boğazı

Arabistan Yarımadası'nın güneybatı ucunda yer alan Yemen, coğrafi olarak oldukça stratejik bir noktada bulunmaktadır. Kuzeyde Suudi Arabistan, doğuda Umman ile komşu olan Yemen'in güneyinde Aden Körfezi ve Umman Denizi, batısında ise Kızıldeniz yer almaktadır (Semin, 2015: 2-4). Doğu Afrika ile Arabistan Yarımadası arasında bir geçiş noktasında bulunan ülke, Afrika kıtasında Cibuti, Eritre ve Somali ile komşudur.

Kuzeydoğu kıyısında Yemen, güneybatı kıyısında Cibuti'nin yer aldığı Bab'ül Mendep Boğazı Yemen'in stratejik önemini artıran en önemli değerlerdendir. Afrika ile Arap Yarımadası'nı birbirinden ayıran ve Aden Körfezi'ni Kızıldeniz'e bağlayan Boğaz, Hint Okyanusu ve Güneydoğu Asya'yı Süveyş Kanalı yoluyla Akdeniz'e ve Avrupa'ya bağlayan (Semin, 2015: 3) dünyanın en stratejik boğazlarından biridir. Avrupa Birliği ile Çin, Japonya, Hindistan ve Asya'nın geri kalanı arasındaki ticaretin neredeyse tamamı ve Basra Körfezi'nden batıya doğru çıkan tüm petrol ve doğal gaz dahil olmak üzere dünya petrolünün yüzde 30'u kadar olan kısmı Bab'ül Mendep'ten taşınmaktadır. Bu nedenle Boğaz, dünya ticaretinde de önemli bir role sahiptir (Shay, 2016: 1).

Yemen ve Bab'ül Mendep; kuzeyde Süveyş Kanalı yoluyla Akdeniz'e, dolayısıyla Avrupa ve Amerika'ya, güneyde ise Aden Körfezi üzerinden Basra Körfezi ve Hint Okyanusu'na ve dolayısıyla bütün Asya'ya geçiş yolu olmaları nedeniyle önemlerini geçmişte olduğu gibi günümüzde de devam ettirmektedir. Hürmüz ve Malakka Boğazları ile Süveyş Kanalı'ndan sonra dünya deniz ticaretinde dördüncü sırada yer alan Boğaz'dan günlük taşınan petrol miktarı 2009'da 2,9 milyon varilken 2016'da 4,8 milyon varile yükselmiştir (Hürriyet, 2017). Asya ve Avrupa arasındaki en kısa deniz yolu olan bu Boğaz'ın kapanması durumunda gemiler Ümit Burnu'nu dolaşmak zorunda kalarak hem zaman açısından hem de maddi açıdan kayba uğrayacaklardır. Hint Okyanusu ile Akdeniz arasındaki mesafeyi en aza indiren Boğaz, olası bir savaş durumunda kurulacak üsler bakımından da stratejik bir noktadadır (Okçuoğlu, 2018).

İran'ın desteklediği Husilerin Boğaz'ın kontrolünde rol oynamaları Suudi Arabistan ve Körfez ülkelerini rahatsız etmektedir. Zira son derece stratejik öneme sahip olan Boğaz'ı Husilerin kontrol etmesi İran'ın bölgedeki gücünü artıracak ve Suudi Arabistan'ın çevrelenmişlik hissiyatını derinleştirecektir. Yemen'in İran'ın kontrolü altına girmesi Suudi Arabistan'ın Şii ablukası ile karşı karşıya kalmasına ve kendi içindeki Şiiilerin de ayaklanarak rejimin güvenliğini sarsmalarına neden olabilecektir. İran'ın bölgede güçlenmesi ve dünya petrol ticareti için oldukça önemli olan Boğaz'ın kontrolden çıkması olasıdır, Körfez ülkeleri kadar ABD için de tedirginlik kaynağıdır.

2.3. Yemen'deki Toplumsal ve Dini Durum

Yaklaşık 30 milyonluk ülke nüfusunun (The World Bank, 2021) yüzde 99'u Müslüman (yüzde 35-40 Zeydi (Şii), yüzde 60-65 Sünni) ve yüzde 1'lik kesimi Musevi, Hristiyan ve Hindulardan oluşmaktadır (Açıkalın, Coşkun ve Laçiner, 2010: 20).

Arap dünyasının en yoksul ülkesi olan Yemen'in en büyük sorunlarından birisi hızlı nüfus artışıdır. Ayrıca işsizlik, ekonomik krizler ve enflasyon ülkede var olan problemleri ve kırılganlıkları derinleştirmektedir. Ülkedeki aşiretler nüfusun büyük bir kısmını oluşturmakta ve toplumsal yapının her evresinde etkilerini hissettirmektedir (Açıkalın, Coşkun ve Laçiner, 2010: 23).

2.3.1. Zeydilik ve Yemen'deki Zeydiler

Peygamber soyundan geldiklerine inanan ve kendilerini “*seyid*” olarak adlandıran Zeydiler, Yemen'de uzun bir süre siyasi ve dini alanlarda etkilerini hissettirmişlerdir. Kuzey'deki 1962 darbesi ve sonrasında yaşadıkları bölge olan Sana'nın kuzeyinin Cumhuriyetçiler tarafından kontrol altına alınmasıyla Sa'da şehrinde yoğunlaşmışlardır. İlerleyen yıllarda ise devlet tarafından ihmal edilmişler ve yaşadıkları bölge muhalif olarak kalmıştır (Açıklan, Coşkun ve Laçiner, 2010: 23)

Yemen'in kuzeyinde 9. yüzyılın sonlarından itibaren hakim dini anlayış olarak varlığını sürdüren Zeydilik, günümüzde de aynı özelliğini korumaktadır. Nüfusun yaklaşık yüzde 35-40'lık kesiminin benimsediği bu dini anlayışın Yemen tarihinde yönlendirici etkileri olmuştur. Zeydilik'in Yemen'deki gelişim süreci ve temel görüşleri bilinmeden Yemen üzerine yapılan her analiz eksik kalacaktır.

Şii geleneğin önemli bir parçasını oluşturan Zeydilik, Hz. Hüseyin'in torunu Zeyd Bin Ali'nin Emevilere karşı başlatmış olduğu isyan girişiminde hayatını kaybetmesiyle ortaya çıkmış bir inanç sistemidir. İlmli, uzlaşmacı ve itikadi nitelikli bir mezhep olarak karşımıza çıkan Zeydiyye, diğer Şii fırkalarından farklı olarak ilk halifeleri küfürle suçlamayan yaklaşımıyla Sünni öğretiler tarafından makul karşılanmıştır. Diğer Şii fırkalarında benimsenen takıyye, bed'a, ricat, gizli bilgi ve masum imam öğretilerini kabul etmeyen Zeydiyye, akla önem veren düşünce sistemiyle Hanefi ve Mu'tezili inançlarına yakın olsa da Hz. Muhammed'den sonra imameti Hz. Ali soyuna özgüleyen yapısı nedeniyle Şii gelenek içinde tasnif edilmektedir (Gökalp, 2015: 27).

Zeydilerin Yemen'deki faaliyetleri İmam el-Hâdî ile'l-Hak Yahya bin Hüseyin tarafından başlatılmıştır. Yemen ve Taberistan'daki devlet tecrübeleri kurumsal bir kimlik kazanmalarında etkili olmuştur. Gerek imamet öğretisinin bir gereği olarak iktidar olma istekleri gerekse toplumun önemli bir kısmı tarafından kabul görmeleri sık sık yönetimde söz sahibi olma (Gökalp, 2015: 27) mücadelelerini körüklemiş ve günümüzdeki çatışmalara da temel hazırlamıştır.

Zeydiler; Carudiyye, Süleymaniyye, Caririyye, Butriyye ve Salihyye olmak üzere beş kolu bulunan Zeydiliği Şia'nın bir kolu olmaktan ziyade İslam'ın beşinci mezhebi olarak görmektedirler (Aydintepe ve Artokça, 2013: 8). On ikinci imamın kayıp olduğuna ve Mehdi'nin geleceğine inanmazlar. İmamiyede zalim devlet başkanına karşı başkaldırı kabul edilmezken Zeydilikte bunun gerekli olduğu görüşü yaygındır. Nitekim Emeviler ve Abbasilere karşı ayaklanan Ehlîbeytin önemli bir kısmı Zeydiliğe mensuptur. Bu durum şöyle açıklanmaktadır: "Mehdî düşüncesi, zalim imamlara karşı ayaklanmayı reddeden ve arzulanan düzeltmeyi gerçekleştirmenin yolu olarak devrimi benimsemeyen fırkalar arasında yayılırken, zulüm ve zalimlere muhalefetin ifade yolu olarak devrim ve başkaldırıcıyı benimseyen fırkaların saflarında bu düşünce yayılmamıştır. Sözgelisi, bu düşünce, Havâric ve Zeydiyye'de yer etmemiştir." (Yaşaroğlu, 2013: 122).

Yemen'in Sa'da şehri merkez olmak üzere genellikle kırsal bölgelerde yaşamlarını sürdüren Zeydiler, inanç sistemlerini pratiğe geçirme hususunda Yemen'in devletleşme sürecinden oldukça faydalanmışlardır. İktidarı ele geçirme konusundaki başarısızlıkları onları kırsal bölgelerde kimsenin hayatlarına karışamayacağı şekilde yaşamaya itmiştir. Bu aynı zamanda inançlarını tam olarak yaşayabilmeleri için de gereklilik olmuştur.

2.3.2. Husilerin Ortaya Çıkışı ve Genel Görüşleri

Haşimilerin ve Zeydilerin Sa'da ve Yemen'in diğer kentlerinde uğramış oldukları her türlü sosyal ve ekonomik sıkıntılara ve mezhebi ayrımcılığa siyasi alanda çözüm bulmak iddiasıyla kurulan “*Hizbü'l-Hakk*'i” (Hak Partisi) ve daha sonra partinin sivil ayağı olarak 1991'de ortaya çıkan “*eş Şebabü'l Mü'min*” (Mümin Gençler) teşkilatı ile Husi hareketinin temelleri atılmıştır. Ancak parti,

Zeydi gruplardan istediği desteği alamayınca, Yemen Husi hareketinin kurucusu Hüseyin Husi 1997 yılında partiden istifa ederek Sudan'a gitmiş, 2000'li yılların başında ise tekrar Yemen'e gelerek daha küçük bir grup üzerinden harekete liderlik etmiştir (Büyükkara, 2011: 128-132). İlk Husi isyanlarının başladığı 2004 yılı itibarıyla örgüt, "Ensarullah" isimli silahlı milis gücüne dönüşmüştür. 2009 yılına kadar Yemen merkezi hükümetine karşı çeşitli aralıklarla isyan eden örgüt, Katar'ın girişimiyle diyalog sürecine katılsa da daha sonrasında yaptığı eylemlerle süreçten çekilmiştir (Semin, 2015: 2).

Husiler, Zeydiliğin İran'ın on iki imam mezhebine (Caferilik) yakın olan Carudiyye koluna mensupturlar. Zeydiler, 29 milyonluk Yemen nüfusunun yaklaşık yüzde 35-40'ını oluştururken Husilerin oranı yüzde 2'ye tekabül etmektedir (Semin, 2015: 2). (Bazı kaynaklarda yüzde 5 olarak geçmektedir). Zeydiliğin hemen hemen bütün kolları Ehl-i Sünnet anlayışına yakın dururken Carudiyye'nin Caferilikle ortak yanları bulunmaktadır. Şii inanç sisteminin temelini teşkil eden Hz. Ali'nin açık ayet ve hadislerle Hz. Muhammed'den sonra imam tayin edildiği görüşüne katılmamakla birlikte işaret yoluyla tayin edildiğini savunan Carudiyye, bu şekliyle diğer Zeydiyye kollarından ayrılarak Caferiliğe yakınlaşmaktadır (Sahniseman.org). Ayrıca Zeydiler Hz. Ali'nin gerçek ve haklı halife olduğuna inanmakla birlikte kendisinden önceki halifeleri de meşru kabul etmektedirler. Oysa Carudiyye kolu, sahabeleri, Hz. Ali'ye biat etmediklerinden dolayı küfürle itham etmekte ve Caferiliğe benzer şekilde halifeliklerini kabul etmemektedir (Yaşaroğlu, 2013: 121).

Husilerin silahlı örgüte dönüşmelerinde, mahrum bırakıldıkları haklarına kavuşmak istemeleri gerçeği dışında iki önemli nedenin daha olduğu tartışılmaktadır. Bunlardan ilki Ali Abdullah Salih yönetimindeki Yemen güvenlik güçlerinin iki yapılı yönetim sisteminden kaynaklanmaktadır. Salih'in oğlu Ahmet'in komuta ettiği Cumhuriyet Muhafızları Ordusu ile Ali Muhsin el-Ahmar'a bağlı ordu arasındaki rekabette Salih, Husi güçlerini Ali Muhsin el-Ahmar'a karşı kışkırtarak alttan alta destek sağlamış ve oğluna bağlı ordunun güçlenmesini istemiştir. İran'ın Arap Yarımadası ve Aden Körfezi'nde Suudi Arabistan'a karşı ayaklanan Husilere silah ve lojistik destek sağladığı görüşü ise Husilerin silahlı örgüte dönüşmesine neden olan ikinci faktör olarak tartışılmaktadır (Semin, 2015: 2).

Husilerin silahlı örgüte dönüşmelerinde yukarıda zikredilen faktörlerin yanı sıra, Ali Abdullah Salih'in işçi sınıfı bir aileye mensup olması nedeniyle devlet başkanlığı sıfatını hak etmediği inancı ve Husi hareketin lideri Hüseyin Husi'nin babası Bedrettin Husi'nin Salih'i "Amerika ve İsrail'i memnun edebilmek için kendi halkının kanını dökebilecek bir tiran" (Hira ve Yakut, 2015: 25) olarak göstermesi de etkili olmuştur. Suudi Arabistan'ın Vahhabi inancını Yemen'de yaymasını istemeyen Husiler; ABD, İsrail ve Yahudi düşmanlıklarıyla da bilinmektedir. Bu yönleriyle İran'la özdeşleştirilen ve İran tarafından desteklendikleri iddia edilen Husiler; ABD, Suudi Arabistan ve Yemen Hükümeti tarafından İran'ın "maşası" olmakla suçlanmaktadır. Husi isyancıların İran tarafından desteklendiği ve finansal destek sağlandığı iddialarını ise hem İran yönetimi hem de Husiler reddetmektedir. Ancak bu iddiaların tamamıyla temelsiz olduğu da söylenemez. Zira İran yetkilileri tarafından yapılan çeşitli açıklamalarda Husilerin davalarında haklı oldukları belirtilmekte ve ayrıca Ayetullah Hamaney'in danışmanlarından Ali Ekber Velayeti'nin "Hizbullah'ın Lübnan'da üstlendiği rolü, Ensarullah'ın da Yemen'de üstlenmesini umut ediyorum" (Sinkaya, 2015a: 62) sözleri iddiaları doğrulamaktadır.

3. İRAN'IN DIŞ - GÜVENLİK POLİTİKASI VE YEMEN İLE İLİŞKİLERİ

3.1 İran Dış Politikasının Temel Parametreleri

İran'ın dış politikasının şekillenmesinde, hem kendi içinde yaşadığı tarihsel, ekonomik, siyasi ve sosyal değişimler hem de uluslararası aktörlerin geçirdiği dönüşümler etkili olmaktadır. Bunun yanında tehdit algısının şekillenmesinde Orta Doğu gibi her anlamda zor bir coğrafyada bulunması, komşularının ve özellikle dini anlamda çatıştığı Suudi Arabistan'ın adımları, Şii politikanın

gereklilikleri ve ideolojik çatışmalar, ABD ve İsrail karşıtlığı ve özellikle son dönemlerde nükleer enerji faaliyetleri kapsamında teknolojik yenilikler rol oynamaktadır.

Tarihte, İran üzerindeki İngiliz-Rus rekabeti ve topraklarının dünya savaşlarında işgal edilmiş olması, bugünkü İran'ın dış politikasının oluşumunda derin etkiler bırakmıştır. Ayrıca milliyetçilik söylemleriyle 1951'de iktidara gelen Musaddık'ın "*Ajax Operasyonu*" ile ABD ve İngiltere tarafından devrilmesi ve 1979 yılında gerçekleşen İran İslam Devrimi, İran toplum yapısının ve ideolojik düşünce sistemlerinin oluşmasında etkili olmuştur. Bunların yanı sıra, 1980-1988 yılları arasında cereyan etmiş olan İran-İrak Savaşı, 1990 Körfez Savaşı ve 2003'te ABD'nin Irak'ı işgali gibi gelişmeler de İran dış siyasetinin şekillenmesinde önemli rol oynamıştır. Bu etkilerin yanında dış politikasında belirgin olan ABD ve İsrail karşıtlığı ise hem İran iç siyasetinde hem de bu iki ülkeden rahatsız olan devletlerde İran'a itibar sağlamaktadır. (Doster, 2012: 45).

Genel olarak bakıldığında İran'ın savunma ve güvenlik politikalarında üç temel hedefin öne çıktığı görülmektedir. Birincisi, dışarıya fazla bağlı kalmadan kendi kendine yetebilen bir ülke haline gelebilmek; ikincisi, caydırıcılık kapasitesini artırarak askeri açıdan gelen tehditleri bertaraf edebilmek ve son olarak İran'ı Orta Doğu ve Avrasya'da başat güç haline getirebilmektir. (Doster, 2012: 45). Bunun yanında İran'ın son otuz yıldaki dış politikasında bağlantısız bir devlet olduğu vurgusu belirli bir rol kimliğinin oluşmasında etkili olmuştur. Her türlü despotizm, emperyal gücün uluslararası sistemdeki "tekelci" görüntüsü ve her çeşit sömürgecilik karşısında alınan tutum, İran'ın Batı karşıtlığının anlaşılmasını kolaylaştırmaktadır (Nia, 2010: 157). Zira İran, tarihsel deneyimlerinden de yararlanarak ABD ve Batı'nın emperyal savaşlarına alet olmak istememektedir. Gerçi nükleer müzakereler konusunda son dönemde belli bir mutabakata varılsa da Trump'ın devlet başkanlığı koltuğuna oturmasıyla ABD ile ilişkilerde yeniden gerilim yaşanmıştır.

Köklü bir tarihe ve devlet geleneğine sahip olmasına rağmen yukarıda da bahsedildiği üzere İngilizler ve Ruslar tarafından işgale uğraması, İran dış politika karar alıcılarının karar alma süreçlerini psikolojik olarak etkilemektedir. Zihinlerinin bir köşesinde "işgal edilme korkusu" taşıyan karar alıcılar, bu anlayıştan hareket ederek güvenlik ikilemi problemiyle karşı karşıya kalmaktadırlar. Nitekim İran'ın sürekli tehdit algısı ve kendisini güvensiz hissetmesi ihtiyatlı bir dış politika izlemesine neden olmaktadır. Geçmişte yaşamış olduğu işgallerin somut izdüşümleri bugünkü politikalarına yansımakta ve bazı konularda uluslararası baskılara rağmen geri adım atmamasına neden olmaktadır. Nükleer enerji çalışmaları bu konudaki örneklerden birisidir (Sandıklı ve Emeklier, 2014).

Mezhepsel ve etnik olarak heterojen bir yapıda olan İran, iç yapısındaki bu çeşitliliğin ve aynı zamanda "bütünlüğün" dış güçler tarafından kullanılarak parçalanmasından endişe etmektedir. Nitekim Ebulfez Elçibey'in 1990'lardaki bir konuşmasında İran'ın Azeri bölgesi için "Güney Azerbaycan" kavramını kullanması ve Kuzey ve Güney Azerbaycan'ın bir gün mutlaka birleşeceğini söylemesi İran'ın endişelerini doğrular niteliktedir. Bu nedenle İran, dış politikasında oldukça şüpheli adımlar atmaktadır. (Sandıklı ve Emeklier, 2014).

İran'ın dış politikasını şekillendiren en önemli unsurlardan biri de enerji zengini bir ülke olmasıdır. Suudi Arabistan'dan sonra dünyanın ikinci en büyük petrol üreticisi, Rusya'dan sonra ise dünyanın ikinci en büyük doğal gaz üreticisidir. Enerji açısından önemli bir coğrafyada bulunan İran, bu avantajını en iyi şekilde kullanmak istemektedir. Bu bağlamda, Orta Doğu petrolünün yüzde 40'ının Hürmüz Boğazı'ndan geçerek dünya pazarlarına ulaşması İran'ı stratejik açıdan son derece önemli bir pozisyona taşımaktadır (Doster, 2012: 46).

İran'ın dış politikasına genel olarak bakıldığında radikal söylemler, ideolojik tutum ve dinin ön planda olduğu görülmektedir. Ancak İran dış politikasını bunlara indirgeyerek analiz etmek çok sağlıklı olmayacaktır. Zira unutulmaması gereken nokta İran'ın karar alma süreçlerinde aynı zamanda

pragmatik davrandığıdır. ABD ve Batı'ya karşı sert söylemlerine ve İslam devriminden sonra ABD'nin koyduğu ambargoya rağmen ABD ile resmi olmayan görüşmeler gerçekleştirdiği bilinmektedir. Ayrıca ABD ile ilişkilerinin bozulduğu her olayda en önemli müttefiklerinden biri olan Rusya'yı alternatif olarak görmektedir (Doster, 2012: 46). Özellikle Suriye'ye yönelik politikasında Rusya'nın desteğini alması kendisine önemli bir avantaj sağlamaktadır.

3.1.1. Şiiğin İran Dış Politikasındaki Önemi ve Araçsallaştırılması

Şii mezhebinin günümüzde devlet düzeyindeki tek temsilcisi İran'dır. Nüfusunun yüzde 90'ı Şii olan İran'da, Şiiğin on iki imamı Caferi öğretisi benimsenmektedir. İran dini lideri Velayet-i Fakih makamının temsilcisi olarak "Ayetullah" sıfatına haizdir. Barındırdığı toplam Şii nüfusun Müslüman dünyadaki oranı yüzde 10-15 civarındadır. Bu oran, ilk bakışta az gibi görünse de İran'ın dış politikasında çok belirleyici ve etkili olabilmektedir. Zira İslam coğrafyasının hemen her yerine yayılmış olan Şii nüfus, İran'ın artan siyasi ve askeri gücü ile birleştirilince domino etkisiyle bulunduğu ülkelerde tedirginlik yaratabilmektedir. "Şii Uyanış" olarak adlandırılan bu süreç, İran'ın Hizbullah tarzı vekil unsurları başarı ile kullanmasıyla Körfez ülkelerinde endişe yaratmakta (Çitlioğlu, 2015: 20) ve Şiiğin nasıl tehlikeli bir şekilde kullanılabileceğini göstermektedir.

İslam devriminden sonra bir din devleti olarak ortaya çıkan İran, Şiiği dış politikasına yön veren bir araç olarak kullanmıştır/kullanmaktadır. Din söylemini kullanarak "rejim ihracı" politikasını amaçlamasının yanı sıra güvenliğine zarar veren unsurları da bertaraf ederek tehdit öğelerini sınırları dışına çıkarabilmeyi büyük oranda başarmıştır. İran'ın güvenliği bugün kendi sınırlarından değil Akdeniz'den başlamaktadır. Zira İran, örneğin Lübnan'daki vekili Hizbullah aracılığıyla Lübnan iç ve dış siyasetinde önemli rol oynayabilmektedir (Tikici, 2018).

İran'ın dış politikasını din/mezhep odaklı oluşturması ya da daha açık bir ifadeyle dini dış politikasında bir araç olarak kullanmasının yansımaları Orta Doğu'daki devletlerin iç işlerine müdahalesinde de görülmektedir. Örneğin, nüfusunun çoğunluğu Şii olan ancak Sünni krallık tarafından yönetilen Bahreyn'de halkın reform talepleri İran tarafından desteklenmektedir. Yine Suudi Arabistan'la din üzerinden büyük bir çatışma yaşamaktadır. Suriye'de Nusayriler tarafından desteklenen Beşar Esad'ı, uyguladığı baskıcı politikalara rağmen Şii dünyasını arkasına alarak korumaktadır. Konumuz açısından önemli olan Yemen'de ise Şii Husileri alttan alta destekleyerek (Karagiannis, 2016) ülkenin istikrara kavuşmasının önünü tıkamaktadır.

İran, Orta Doğu coğrafyasında din retoriğini kullanarak bir yandan ABD hegemonyasını kırmaya çalışırken bir yandan da kendi egemenliğini sağlamlaştırmak istemektedir. Ancak bunu yaparken "devletten devlete" politikası yerine "devletten halka" politikasını uygulamayı tercih etmektedir. Zira İran'ın söylemleri devletler düzeyinde değil içindeki halklar nezdinde karşılık bulmaktadır. Başta ABD ve İsrail olmak üzere seküler otoriter rejimlere karşı olan Orta Doğu'daki Müslüman halk, İran'ın ABD ve İsrail karşıtı söylemlerini memnuniyetle karşılamakta ve İran'ın ulaşmak istediği amaçları kolaylaştırmaktadır (Şahin, 2008: 14).

3.2. İran Güvenlik Politikasının Temel Dinamikleri

İran'ın güvenlik politikası değişik ve bazen rakip faktörlerin birer ürünüdür. İran İslam devriminin ideolojik yansımaları, İran liderlerinin rejime ve ülkeye yönelik tehdit algıları, İran'ın uzun vadeli ulusal çıkarları ve İran rejiminin çeşitli grup ve etnik yapılarla etkileşimi İran'ın güvenlik politikasının oluşum sürecini etkilemektedir. İran, Suudi Arabistan'ın mezhepsel gerginlikleri tetiklediğini ve kendisini bölgesel meselelerden dışladığını iddia ederken Şii gruplara "ezildikleri" gerekçesiyle destek olmaktadır.

Fransız siyaset teorisyeni Jean Bodin yüzyıllar öncesinden bir ülkenin dış politikasının coğrafi konumu ile belirlendiğini yazmıştır. (Bodin, Book I: 4) Kuzeyde Hazar Denizi, Ermenistan, Azerbaycan ve Türkmenistan, doğuda Afganistan ve Pakistan, güneyde Basra ve Umman Körfezleri, batıda Türkiye ve Irak tarafından çevrili olan İran'ın bu bağlamda en büyük endişelerinden birisi güvenlidir. Haritaya bakıldığında etrafında bir dizi dost ve düşman ülke olduğu görülen İran'ın güvenlik ve dış politikalarını Bodin'in de belirttiği üzere coğrafi sınırları belirlemektedir. ABD'nin 2001'de Afganistan ve 2003'te Irak işgali, İran'ın doğu ve batı sınırlarını tehlikeye düşürmüştür. Bu durum, İran'ın güvenlik algısını stratejik adımlarının en önemli unsuru haline getirmiş ve güvenlik politikasını şekillendirmiştir. Ülkesinin politik ve güvenlik boyutları arasında bir denge yaratarak olası bir tehdit karşısında caydırıcılık unsurunu devreye sokabilmesi, İran'ın güvenlik politikasının temelini oluşturmaktadır. (İrani, 2008: 2-5)

İran'ın güvenlik ve dış politikası, geçmişte yaşadığı kuşatılma olgusunun bir "sendroma" dönüşerek ülkesinin egemenlik ve bağımsızlığını "koruma paranoyası" çerçevesinde belirlenmektedir. En büyük arzularından birisi, Müslüman dünyasını Suudi Arabistan ve Mısır gibi Sünni devletlerin eline bırakmadan Lübnan ve Irak gibi Şii unsur taşıyan bölgelerdeki nüfuzunu artırarak Orta Doğu ve İslam coğrafyasının liderliğini üstlenmektir. (İrani, 2008: 2-5)

İran, dış politikasını belirlerken ve güvenlik politikasını uygularken çeşitli yöntem ve mekanizmaları kullanmaktadır. Müttefik hükümetleri ve silahlı grupları desteklemek için silah, eğitim ve askeri danışmanlar sunmak İran'ın güvenlik politikasının temel araçlarından. Lübnan'daki Hizbullah, Irak'taki Şii milisler, Filistin'deki Hamas ve Yemen'deki Husiler İran tarafından desteklenmektedir. Ancak İran'ın ulusal güvenlik stratejisi müttefik olduğu silahlı örgütleri desteklemekten ibaret değildir. Çok sayıda gözlemci İran'ın Afganistan ve Irak'taki siyasi adaylara kendisine müttefik kazandırmak için fon sağladığını bildirmektedir. Ayrıca komşu ülkelerin liderlerine, bunların desteklerini almak amacıyla doğrudan ödemeler yaptığı da bilinmektedir. Örneğin Afganistan Devlet Başkanı Hamid Karzai, 2010 yılında İran'dan nakit para aldığını kamuoyuna açıklamıştır. Bunların yanı sıra çeşitli eğitim ve öğretim programları oluşturarak genç Müslümanları İran'da çalışmalarını için teşvik etmektedir. Benzer bir program, azınlıktaki Müslüman nüfusa rağmen Latin Amerika'da da yürütülmektedir. (Katzman, 2018: 6)

Geleneksel diplomatik araçlar da İran'ın güvenlik politikasında önemli rol oynamaktadır. İran'ın, diplomatik ilişkisi olduğu tüm ülkelerde diplomatik temsilcilikleri bulunmaktadır. Bunun yanında birçok uluslararası anlaşmaya taraf olan İran, nükleer silahların yaygınlaştırılmasını önlemek dahil uluslararası toplumun üzerinde mutabık kaldığı anlaşmaları da onaylamıştır. (Katzman, 2018: 6)

İran, konvansiyonel askeri eksikliklerini asimetrik savaş için kapasite geliştirerek telafi etmeye çalışmaktadır. 2016 yılındaki Savunma Dairesi raporunda Hürmüz Boğazı da dahil olmak üzere İran'a yaklaşımı kontrol altında tutabilmek için her türlü güç ve taktik geliştirmenin önü açılmaktadır. Orta Doğu petrolü için önemli bir boğaz olan Hürmüz'ün kontrolü İran'a çok önemli bir stratejik avantaj sağlamaktadır. ABD'nin olası tehditlerine karşı daha ileri donanma mayınları ve "küçük ancak etkili denizaltılar" gibi ölümcül sistemleri de geliştirmektedir (Katzman, 2018: 17).

3.2.1. Güvenlik Unsuru Olarak Şiilik

1979 devrimiyle birlikte iş başına gelen yönetim, dini söylemleri dış politikada bir araç olarak kullanarak hem iç hem de dış güvenliği sağlamaya çalışmıştır. Ancak devrimin sadece yapılan eylemlerle sınırlı kalmasının uzun vadede başarı getiremeyeceği bilincinden hareket ederek devrim ihraç politikası yürütmüştür. Etnik anlamda oldukça heterojen bir yapıya sahip olan İran, "rejim ihracı" politikasıyla güvenliğini kendi sınırlarından uzaklara taşıyarak dış güvenliğini de sağlamaya çalışmıştır (Şahin 2008: 11).

Devrim öncesinde ABD'nin Orta Doğu'daki sağlam bir müttefiki olan İran, Batıcılığı iç politikasında meşruiyet aracı olarak kullanmaktaydı. Ancak devrimden sonra değişen dünya algısıyla meşruiyetin kaynağı din, güvenliğin korunmasının temel gerekliliği ise rejim ihracını gerçekleştirmek olmuştur (Şahin, 2008: 11). Bunun için kendisine bir "lebensraum" yaratan İran, Şiiliği etkili bir araç olarak kullanmıştır.

İran'ın rejim ihracı politikasıyla güvenliğini sağlama noktasında önemli bir gelişme kaydettiği söylenebilir. Zira uluslararası politikada rakipleriyle pazarlıkta kendi içindeki değil, ülke dışındaki unsurları koz olarak kullanmaktadır. Örneğin Lübnan'da Hizbullah aracılığıyla önemli bir hareket alanı yakalayan İran, ülkenin iç ve dış siyasetinde etkili olabilmektedir. Lübnan dışında da Yemen'de Husiler, Irak'ta Şii milisler aracılığıyla vekalet savaşları yürütmekte ve hem bu devletler hem de Orta Doğu coğrafyasının geneli açısından çok ciddi güvenlik endişeleri yaratmaktadır. Dolayısıyla İran için güvenlik bir anlamda sınırları dışında meydana gelen olaylar üzerinde tartışılan bir konu olmuştur/olmaktadır (Şahin, 2008: 11).

Devrimden sonra bütün Müslüman halkların koruyucusu olma söylemiyle yola çıkan İran, zaman içerisinde dini çoğu zaman bir araç olarak kullandığını/kullanacağını kanıtlamıştır. İçerisinde Şii unsur barındıran çeşitli ülkelerde kendi ulusal çıkarını ilgilendiren bir mesele varsa mutlaka müdahil olduğu ve Şii unsurunu kullanarak etkili olmaya çalıştığı görülmektedir. Dolayısıyla İran'ın aslında mezhepçi politikalar izlemesindeki amaç, dini anlamda ezilen halkların yanında olmak değil, ulusal çıkarlarını korumak için bir meşruiyet aracı bulmaktır. Zira Orta Doğu'da rejim ihracı politikasını savunurken Orta Asya ve Kafkasya'da dini bir kenara bırakarak stratejik hesaplar üzerinden politikalar yürütmesi bu savın ispatı niteliğindedir.

3.3. İran-Yemen İlişkileri ve Husilerle Yakınlaşma

"Ülkemizin işlerine karışmaya çalışan dini otoriteler var. Bu yetkililer, Yemen'in ve özellikle Sa'da'nın güvenlik ve istikrarını bozmayı hedef alan terör ve imha eylemlerine mali ve politik destek vermektedir." (Reuters, 2009) Yemen hükümet sözcüsü Hasan Ahmad al-Levzi tarafından söylenen bu sözler üstü kapalı da olsa iç savaşın ve çatışmaların arkasında İran'ın olduğunu işaret etmektedir. Açıklamada ayrıca bir ülke büyükelçisinin dışişlerine çağırılarak Yemen'in iç işlerine karışılmaması gerektiği hususunda uyarıldığı belirtilmiştir. Zira Yemen'de çatışmaların şiddetlendiği 2009 yılının Ağustos ayında İran basınında çıkan haberlere binaen, Yemen'deki İran büyükelçisi çağırılarak ülkesinin çatışmaları tetikleyici haberlere devam etmesi durumunda iki ülke ilişkilerinin telafi edilemeyecek şekilde sarsılacağı uyarısında bulunulmuştur (Ayhan, 2009: 48).

Genel düşünceleri itibarıyla Sünniliğe daha yakın olan ancak imameti Hz. Muhammed'den sonra Hz. Ali'nin soyundan gelenlere özgüleyen yapısı nedeniyle Şiiliğin bir kolu sayılan Zeydilik, İran ile Yemen'i mezhepsel olarak yakınlaştırmaktadır. Aslında Zeydiyye'yi bir yakınlaşma unsuru olarak bütün bir şekilde ele almak yanıltıcı olacaktır. Daha önce de bahsedildiği üzere Şiilik ile Zeydilik arasındaki ayrılma noktaları ortak noktalarından daha fazladır. Ancak Zeydiliğin Carudiyeye kolunun Şiiliğe çok daha yakın düşüncelere sahip olması iki ülke arasında bir bağ oluşturmuştur. Zira Carudiyeye koluna mensup olan Husiler Yemen'de çatışmaların fitilini ateşleyen gruptur. Husiler ile İran'ın ideolojik ve teolojik anlamda birbirlerine yakın oldukları su götürmez bir gerçektir. Ancak buradaki asıl konu silahlı bir örgüt olan ve ülkesinde iç çatışmalara sebebiyet veren Husileri, İran'ın siyasi ve askeri anlamda ne derece desteklediğidir.

Zeydiliğin marjinalleşmesi ve Suudi etkisindeki Vahabizmin yaygınlaşmasından rahatsız olan Yemen'in önde gelen dini âlimlerinden Hüseyin Bedrettin El Husi, İslam devriminden etkilenerek 1986'da İran'a gitmiştir. Ziyaretinde herhangi bir İranlı liderle görüşüp görüşmediği veya mali destek alıp almadığı tam olarak netlik kazanmasa da ülkesine geri döndüğünde İran'ın etkisinde kaldığı

açıka görülmektedir. İran'ın ABD ve İsrail karşıtlığı Husi'yi de etkilemiş ve daha sonraki politikalarına temel teşkil etmiştir. 1990'larda Zeydileri organize ederek parlamentoya girmeyi başarmış, 2004'te ise organize ettiği grup silahlı örgüte dönüşerek Yemen iç ve dış politikasında önemli bir yer bulmuştur (Milani, 2015).

Husiler, Yemen nüfusunun yaklaşık yüzde 2'sine tekabül etmekte ve Suudi Arabistan sınırına yakın dağlık bölgelerde yaşamaktadırlar. Önceleri temel ilgi alanları dini eğitim olan ve politik faaliyetleri ile çok fazla öne çıkmayan Husiler, ABD'nin Irak'ı işgal etmesi ile mobilize olan diğer Şii gruplar gibi politik anlamda öne çıkmaya başlamışlardır. 2004-2010 yılları arasında zaman zaman Suudi Arabistan'ın da müdahil olduğu olaylarda Yemen güçleriyle çatışan ve İsrail ve ABD karşıtlığını söylemlerinde kullanan Husilerin, bu dönem aralığındaki etkilerinin çok geniş kapsamlı olduğu söylenemez. Daha çok kendilerine yapılan ayrımcılığın sona erdirilmesi, Zeydi okullarının açılmasına izin verilmesi, bölgesel eşitsizliklerin giderilmesi ve Sa'da bölgesinde daha geniş özerklik gibi taleplerle ön plana çıkmışlardır. Ancak Husiler asıl etkilerini Salih iktidarının devrilmesi ile göstermişlerdir (Kurt, 2015: 15).

İran; Suudi Arabistan ve Yemen tarafından dile getirilen Husileri desteklediği yönündeki iddiaları her seferinde yalanlayarak ülkedeki istikrardan yana olduğu açıklamalarını yapmıştır. Ancak pratikteki mesele İran'ın söylediğinden çok daha farklıdır. İran, Husileri 1990'ların ortalarından 2004'e kadar fikri ve mali anlamda desteklemiştir. Zeydiyye kitapçıları o dönem yükselişte olan Caferilikle ilgili kitap ve yayınlara oldukça fazla ilgi gösterirken, açmış olduğu yaz kampları ve eğitim merkezleriyle gençleri Humeyni'nin düşünceleri yönünde etkilemeye çalışan İran da Husileri ideolojik anlamda yanına çekmeyi başarmıştır (Alim, 2015).

İran'ın Husilere 2004'ten sonraki desteği, Husilerin Yemen devletine karşı silahlı çatışmalara girişmesine paralel olarak askeri alana kaymıştır. Yemen hükümetinin Husilere karşı yapmış olduğu bir operasyonda, İran yapımı silahlar bulması bu desteğin en büyük kanıtı olmuştur. Ayrıca karaborsadan silah almaları için mali destek de sağlayan İran, Devrim Muhafızları aracılığıyla da Husilere askeri eğitim desteği vermiştir. Bu desteklerin yanı sıra medya ve yayın organlarıyla da Husileri dünya kamuoyuna "ezilen ve soykırıma uğrayan Şiiler" olarak yansıtan İran, bu süreçte Husilerin lehine etkili bir propaganda yürütmüştür (Alim, 2015).

İran'ın Husilere vermiş olduğu destek kadar Husilerin de İran'a yaklaşması ve rol model olarak İran'ı benimsemeleri önemlidir. Husi hareketinin lideri Hüseyin Husi, Yemen'deki çatışmaların asıl nedeninin Zeydiler ve Vahhabiler arasındaki husumetten kaynaklandığını dile getirmiş ve Vahhabileri "terörist" olarak nitelendirmiştir. Yemen hükümetini ise "terörist gruplarla" savaşmalarına engel olduğu ve ayrıca ABD'nin ülkeye girmesine izin verdiği gerekçeleriyle ağır bir şekilde eleştirmiştir. Hüseyin Husi, Hizbullah'ın lideri Hasan Nasrallah'a da hayranlık beslemiştir. Bir konuşmasında dinleyicilere "İsrail'i televizyondaki etkili sözleriyle sarsan Hasan Nasrallah'ı tanıyor musunuz?" diyerek ideolojik olarak yakınlık duyduğunu göstermiştir. Ayrıca Humeyni'den ABD ve İsrail'e yönelik sert tutumundan dolayı övgüyle bahsetmiştir. Yemenlileri İran'ın Hac döneminde Mekke'de düzenlediği yıllık gösterilerden birine katılmadığı için eleştiren sözlerinde "İmam Humeyni Hac'ı Kur'an'daki şekliyle yorumlamıştır. Bu nedenle İranlıları, ABD'ye, İsrail'e ve putperestlere karşı bağırma/karşı çıkmaya yönlendirmiştir" diyerek sadece Yemenlileri değil tüm Arapları Humeyni'yi siyasi liderlik örneği olarak seçmedikleri için eleştirmiştir (Khalaji, 2018).

Husiler ile İran'ı genel olarak yakınlaştıran sebeplere bakıldığında ise her iki tarafın da aslında farklı çıkarlarla bir araya geldiği görülmektedir. Aslında ne İran'ın bahsettiği gibi "ezilen ve soykırıma uğrayan Şiilere yardım" gibi bir derdi ne de Husilerin çatışmalardaki yegane amacının ayrımcılığa uğrayan Zeydilerin haklarını korumak olduğu söylenemez. Yukarıda da değinildiği üzere İran'ın Orta Doğu'daki çıkarlarının önemli bir ayağını bölgesel liderlik, diğer ayağını ise petrol ve doğal gaz

sevkiyatının en güvenilir şekilde pazarlara ulaştırılması ve bu yolların denetiminin sağlanması oluşturmaktadır. İran'a göre, Bab'ül Mendep Boğazı'nın sınırını oluşturan Yemen, enerji güvenliğini denetlemek için kontrol altında tutulması gereken bir ülkedir. Bu denetim ise elbette ülkede kendisinin desteklediği grupların iktidara gelebilmeleri ile mümkün olacaktır. Ayrıca İran daha önce de değinildiği gibi tarihsel olarak yaşadığı kuşatılma kaygısını bugün de hissetmektedir. Bölgedeki rakibi Suudi Arabistan ve destekçisi ABD ve İsrail, İran'ın güvenlik kaygılarını derinleştirmektedir. Bu nedenle İran, güvenliğini kendi sınırlarından daha uzak yerlerde başlatarak ve buralarda başarı yakalayarak hem tarihsel kaygısını azaltmakta hem de hedeflediği amaçları gerçekleştirme yolunda önemli adımlar atmaktadır. Dolayısıyla ideolojik ve teolojik olarak yanına çekmeyi başardığı Husiler, İran'ın Yemen'deki amacı için önemli bir araçtır. Bu nedenle de her türlü maddi ve manevi desteği sağlamaktadır.

3.4. İran-Suudi Arabistan Rekabetinin Yemen'e Yansımaları

Yemen'de yaşanan iç karışıklıkların tarihsel, sosyolojik, mezhepsel ve ekonomik birçok arka planı bulunsa da Suudi Arabistan-İran rekabetinin yakın dönem Yemen tarihindeki etkisi yadsınamaz bir gerçektir. Orta Doğu'da iki ayrı mezhebin başat aktörleri olarak İran ve Suudi Arabistan'ın Körfez'deki hakimiyet mücadelesi Yemen'deki çatışmaların sona ermesini engellemektedir.

İran yönetimi, Yemen'i İran'ın güvenlik çıkarları için önemli bir merkez olarak tanımlamasa da Yemen'deki istikrarsızlığı Suudi Arabistan ve ABD'ye karşı kullanılabilecek bir fırsat olarak değerlendirmektedir (Katzman, 2018: 39). Nitekim Ali Abdullah Salih yönetimindeki Yemen ile İran'ın ilişkileri çok sınırlı düzeyde kalmıştır. Salih, aralarındaki sınır uyumsuzluklarına rağmen Suudi Arabistan'ı önemli bir müttefik olarak görmekte ve Husileri ülkenin güvenliğine yönelik bir tehdit olarak algılamaktaydı. Dolayısıyla İran bu dönemde resmi kanallar yoluyla kuramadığı ilişkiyi, ülkedeki Şii unsur olan Husiler üzerinde nüfuz alanı oluşturarak kurmaya çalışmıştır. Ancak Arap Baharı gelişmeleri neticesinde Salih yönetiminin devrilmesiyle İran ile Yemen arasındaki ilişkiler gün yüzüne çıkmış ve İran, Yemen siyasetinde aktif bir aktör olarak yer almıştır (İnat ve Kurt, 2016: 20-21).

Salih yönetiminin devrilmesinin ardından gittikçe güçlenen Husiler, ilerleyişlerini sürdürerek 6 Şubat 2015'te meclisi feshetmiş ve yönetime el koymuşlardır. Cumhurbaşkanı Hadi, ülkeyi terk etmeden önce Suudi Arabistan'a yardım çağrısında bulunmuş (Salisbury, 2017: 9) ve bunun sonucunda Suudi Arabistan öncülüğündeki güçler "*Kararlılık Fırtınası*" operasyonunu düzenlemişlerdir. Ancak bu operasyon ülkedeki istikrarı sağlayamadığı gibi halihazırdaki karışıklığa yeni sorunlar eklemiştir. İran, Husileri Hamaney'in Danışmanı Ali Ekber Velayeti'nin, "*Hizbullah'ın Lübnan'daki düşmanları yenmesi gibi Ensarullah da Yemen'deki teröristlerle mücadelesine devam etmeli. İran İslam Cumhuriyeti Ensarullah'ın Yemen'deki mücadelesini desteklemekte ve 'İslami Uyanış'ın bir parçası olarak görmektedir. Ensarullah ve Şii Zeydiler savaşı kazanacak ve zafer yakındır*" (Mansharof ve Kharrazi, 2015) sözleriyle desteklerken, Suudi Arabistan'ın operasyonunu sert şekilde eleştirmiş ve meşruiyet sorununu gündeme getirmiştir (Sinkaya, 2015b: 17-18).

Suudi Arabistan, 2003 yılından beri Orta Doğu'da yükselişe geçen İran gücünden jeopolitik olarak rahatsızlık duymaktadır. Sınırın diğer yakasında Hizbullah benzeri bir yapılanmanın oluşmasını tehdit olarak algılayan Suudiler (Ayhan, 2009: 49), çevrelenmişlik hissiyatını derinden yaşamaktadır. En büyük Sünni müttefiki olan Irak, 2003 yılında Saddam Hüseyin'in devrilmesiyle güç kaybına uğramış ve bugün Şiiler tarafından kontrol edilmektedir. Bahreyn'deki Şii çoğunluk Suudi hükümetine meydan okurken, Lübnan'da Hizbullah önemli bir güç haline gelmiş ve son olarak Suudilerin tüm arzusuna rağmen Suriye'deki Beşar Esad yönetimi devrilmemektedir. Konumuz açısından önemli olan Yemen'de ise Husiler etkili bir güç haline gelerek Suudi Arabistan'ın ülkedeki etkisini en alt seviyeye indirmişlerdir. Orta Doğu'da meydana gelen bu köklü değişikliklerin altında İran'ın parmağı olduğunu

düşünen Suudi Arabistan, kendi içindeki Şii nüfusun da bu olaylardan etkilenerek ülke içinde tehdit haline gelmesinden endişelenmektedir (Milani, 2015). Suudi Arabistan, İran'ı, Husilere balistik füzeler temin etmekle suçlamıştır. İran ise Husilere füze desteği sağladığına yönelik iddiaları reddederek Yemen hükümetinin elinde bulundurduğu silahların 2011'deki iç savaş öncesine ait olduğu açıklamasını yapmıştır. Ancak ABD'nin BM Büyükelçisi Nikki Haley Suudi Arabistan'ın iddialarını destekler bir şekilde 14 Aralık 2017'de BM Güvenlik Konseyi'nde yaptığı bir açıklamada, Husiler tarafından Riyad'a atılan füzelerin İran tarafından temin edildiğini doğrulamıştır (Katzman, 2018: 40).

İran ile Suudi Arabistan arasındaki rekabetin en büyük nedenlerinden birisi de Bab'ül Mendep Boğazı üzerindeki hakimiyet mücadelesinden kaynaklanmaktadır. Dünya petrol ticaretinde önemli geçiş noktalarından biri olan Boğaz'ı önemli kılan bir diğer husus ise Aden Körfezi çıkışlı petrolün Batılı ülkelere geçişini kolaylaştırmasıdır (Dünya Bülteni, 2013). Dolayısıyla büyük bir ticari hacim değerine sahip olan Boğaz'da, Orta Doğu'da liderlik yarışında olan her iki devletin de hakimiyet mücadelesi vermesi hem aralarındaki rekabeti canlı tutmakta hem de Yemen'in istikrara kavuşmasının önünde önemli bir engel olarak kalmaktadır (Kocatepe, 2017: 83).

4. TESPİTLER/ÖNERİLER

Yemen'deki iç savaş, tarafların almış oldukları dış desteklerle çok daha karmaşık bir hale gelmiştir. Suudi Arabistan'ın Husi güçlerinin etkisini kırmak ve Yemen'deki iç savaşını bitirmek amacıyla düzenlemiş olduğu Kararlılık Fırtınası Operasyonu BM tarafından hazırlanan birçok raporda da görüleceği üzere başarı sağlamak bir yana, Yemen'in siyasi parçalanma sürecini hızlandırdığı gibi ülkeyi kıtlığın eşiğine getiren insani krizi de derinleştirmiştir (Lynch, 2017). Husi güçleri ile Yemen hükümeti arasındaki ateşkese rağmen çatışmaların hala devam ettiği görülmektedir. Husiler tarafından Suudi Arabistan'ın milli petrol şirketi olan Aramco'ya yapılan füze saldırısı ve Abha Havalimanı'na yapılan saldırı ve bunun karşılığında Suudilerin öncülüğündeki koalisyon güçlerinin Yemen'de düzenlemiş oldukları hava ve kara saldırıları savaşın günümüz itibarıyla trajik boyutunu gözler önüne sermektedir.

Yemen'de bir yandan Husilerle Körfez ülkeleri arasındaki çatışmalar sürerken diğer yandan Husi karşıtı blok içerisinde yer alan Suudi Arabistan ile Birleşik Arap Emirlikleri (BAE) arasındaki güç mücadelesi de artarak devam etmektedir. Mayıs 2017'de bölgenin güneyinde BAE'ye yakınlığıyla bilinen Aden Valisi Ez-Zubeydi liderliğinde "Siyasi Geçiş Konseyi" (Güney Geçiş Konseyi, GGK) kurulmuş ve konsey daha sonra özerklik talebi de dahil olmak üzere ayrılıkçı hareketlerde bulunmuştur (Tamer, 2017). Koalisyon içerisindeki bu çatlak, 5 Kasım 2019'da Suudi Arabistan ve BAE destekli GGK arasında imzalanan ve "hükümetin Aden'e dönmesi, siyasi bir hükümet kurulması, tüm askeri teşkilatların savunma ve içişleri bakanlıklarına bağlanması, tarafların ellerinde bulunan esirlerin karşılıklı değişimi" hükümlerini içeren Riyad Anlaşması ile giderilmeye çalışılmış ve BAE yeniden Husi karşıtı mücadelenin içerisine alınmıştır. Ancak yapılan anlaşmaya rağmen söz konusu hükümler yerine getirilmediği gibi GGK, gerek Aden'de gerekse Şebve, Ebyen ve Sokotra'da Hadi hükümetini tanımamakta ısrar etmiş (Ereli, 2020) ve Nisan 2020'de Aden ve çevre güney illerinde özerklik ilanında bulunmuştur. Özerklik ilanı Husi karşıtı blok içerisinde var olan krizi daha da derinleştiren GGK Temmuz 2020'de Riyad Anlaşması'nın uygulanabilmesi adına özerklikten vazgeçtiğini duyurmuştur (Anadolu Ajansı, 2020). Ancak gelinen noktada Yemen'deki taraflar arasındaki güç mücadelesi sona ermediği gibi, Suudi Arabistan-BAE çatışması da İran'ın bölgedeki etkinliğini artırmasına yardımcı olacaktır.

İran, Orta Doğu'daki çıkarlarının Yemen ayağını Husileri el altından destekleyerek sağlamayı amaçlarken, Suudi Arabistan Hadi yönetiminin yanında yer alarak İran'ın Yemen'deki etkinliğini kırmak istemektedir. Ancak her iki tarafın da bariz bir üstünlük sağladığı söylenememektedir. Husiler ile devrik lider Salih yanlısı güçler başkent Sana ile sahil kesimlerinde kontrolü sağlamış durumdadır.

Yemen hükümetinin kontrol ettiği yerler daha fazla görünse de Husiler elde ettiği bölgeler itibarıyla stratejik olarak daha avantajlı bir konumdadır.

Yemen'in geleceği ile ilgili tartışmalarda öne çıkan en büyük senaryo ülkenin ikiye veya üçe bölüneceği şeklindedir. Suriye ve Irak'takine benzer bir süreç yaşayan Yemen'in mevcut koşullarda üniter bir yapı olarak varlığını sürdürmesi mümkün görünmemektedir.

Husi güçlerinin Yemen'de tek başına kontrolü sağlaması ihtimalinde İran'ın Orta Doğu'daki yükselen gücü devam edecek ve Körfez bölgesindeki kontrolü artacaktır. Tabii bu ihtimalde Suudi Arabistan'ın bölgedeki etkisi azalacak ve "Şii Hilali" bağlamında çevrelenmişlik hissiyatı artacaktır. Bu durum aynı zamanda İran ile Suudi Arabistan'ın bölgede adeta bir yarış haline getirdikleri vekalet savaşlarını daha fazla şiddetlendirecektir.

İran'ın Husiler aracılığıyla Yemen'de bir zafer kazanmasının bölgedeki diğer ülkeler açısından da sonuçları olacaktır. Husilerin güç kazanması Yemen nüfusunun yaklaşık yüzde 35-40'ını oluşturan Zeydileri de bir araya getirecektir. Ancak Sünniliğe en yakın Şii mezhep olan Zeydilerle (Tınas, 2020:120) Sünnilerin dahi arasında savaşın patlak verdiği bu konjonktürde, Irak ve Suriye gibi mezhepsel olarak keskin ayrımların yaşandığı ülkelerde birlik ve beraberliğin sağlanması daha da zorlaşacaktır (Tomar, 2015). Ayrıca İran'ın Yemen'de yaklaşık yüzde 2'lik bir nüfus üzerinden galibiyet elde etmesi Şii nüfus barındıran diğer ülkeleri de tedirgin edecektir.

Yemen'de bütün gruplar bir araya gelmeden ve diyalog sürecinde tüm kesimlerin istekleri masaya yatırılmadan bir çözümün sağlanması mümkün görünmemektedir. Fakat esas olarak İran ve Suudi Arabistan gibi büyük güçlerin "maşa" olarak kullandıkları araçlarla bölgeyi istikrarsızlığa ve savaşa sürüklemekten kaçınmaları gerekmektedir. Ancak İran'ın uzun vadeli hesapları, bölgedeki çıkarları ve güvenlik kaygıları düşünüldüğünde kısa vadede vekalet savaşlarından vazgeçmesini beklemek zor görünmektedir.

SONUÇ

Orta Doğu gibi karışık bir coğrafyada her anlamda etkili ve adından çokça söz ettiren bir aktör olan İran, taşıdığı güvenlik kaygıları nedeniyle bölgenin kaderini değiştirebilecek stratejik adımlar atmaktadır. Tarihsel olarak yaşamış olduğu kuşatılma korkusu, güvenliğini kendi sınırları dışından başlatmasını neredeyse bir gereklilik haline getirmiştir. Bunu ise ideolojik veya mezhepsel açıdan desteklediği grupları yanına çekerek ve bu grupları siyaseten etkili kılmak adına gereken her türlü desteği sağlayarak başarmak istemektedir. Yani kısacası "Proxy War" İran'ın dış ve güvenlik politikalarında en çok başvurduğu yöntemlerden biri olagelmıştır.

Nüfusunun yüzde 99'u Müslüman olan Yemen, bu homojenliğine rağmen mezhebi farklılıklardan dolayı çatışmalara sürüklenmektedir. Nüfusun yaklaşık yüzde 2'lik bir oranına tekabül eden Husiler, ülkedeki karışıklıkta önemli rol oynamaktadırlar. 1990'larda parlamentoya girmeyi başaran ancak çok etkili olamayan Husiler, 2004 yılında silahlı direnişe başlamış, asıl etkilerini ise Salih yönetimini devirmeleriyle göstermişlerdir. 2015 yılında Yemen hükümetiyle diyalog sürecini başlatarak ateşkes ilan etseler de çatışmalar halen devam etmektedir.

Husilerin silahlı bir örgüt olarak ortaya çıkmasında ve Yemen'de hükümet devirecek güce ulaşmasında İran'ın rolü fazlasıyla tartışılmaktadır. İran her fırsatta Husilere askeri ve mali destek verdiği iddialarını yalanlasa da gerçekte İran'ın hem fikirsel hem de askeri ve mali destek verdiği kanıtlanmıştır. Husilerin kurucu lideri Hüseyin Husi'nin İran'ın Kum kentine giderek eğitimler aldığı bilinmektedir. Fikirsel desteğin yanında İran'ın gerek silah ve para yardımıyla bulunduğu gerekse Devrim Muhafızları aracılığıyla askeri eğitimler verdiği de genel kabul görmektedir. ABD eski Başkanı Donald Trump'ın Husileri terör örgütü ilan edeceğini açıklaması (Şubat 2021'de terör

listesinden çıkarılmıştır.) ve İran'ın cevaben bu durumu kınaması ise İran'ın Husilere olan açık desteğinin günümüzdeki bir başka kanıtı niteliğindedir.

İran ile Husilerin salt mezhepsel yakınlık nedeniyle bir araya geldiklerini düşünmek analiz açısından sığ kalacaktır. Zira İran bölgesel hırslarını Yemen'de Husiler aracılığıyla elde etmek istemektedir. Bab'ül Mendep Boğazı'nın hakimiyetiyle enerji güzergahlarının güvenliğini sağlamanın yanı sıra Şiiliği kullanarak bölgedeki en büyük rakiplerinden biri olan Suudi Arabistan'ın etkisini de azaltmış olacaktır. Husiler ise İran'ın bölgedeki gücünün avantajını kullanarak Yemen'deki siyasi hedeflerine ulaşmak istemektedir.

İran'ın Yemen'deki politikaları değerlendirilmek istendiğinde Suudi Arabistan'ın rolüne ayrı bir parantez açılması gerekmektedir. Zira İran'ın ve Şiiliğin bölgede yükselmesinden tedirgin olan Suudiler; Lübnan, Irak ve Suriye'de kaybettiği hâkimiyeti Yemen'de de tekrarlamak istememiş, bu nedenle de Kararlılık Fırtınası adlı operasyonla Yemen'deki İran destekli Husileri ortadan kaldırmak istemiştir. Ancak operasyonun başarısızlığı Yemen'deki çatışmaların hala devam etmesiyle kanıtlanmıştır. İran; Suudi Arabistan ve destekçisi ABD'nin Orta Doğu'da etkili olmalarını arzu etmemektedir. ABD'nin Afganistan ve Irak işgalleriyle sınır güvenliği tehlikeye giren İran, bölgedeki dengeleri Şiilik üzerinden kendi lehine çevirmek ve sahip olduğu enerji kaynaklarından en iyi şekilde istifade etmek istemektedir. Yemen ise İran'ın bu isteklerinde ihmal edilmemesi gereken bir ülke olarak bugün Husiler üzerinden kontrol edilmeye çalışılmaktadır.

Etik Beyan

“İran'ın Güvenlik Politikasında Yemen'in Rolü: Tarihsel ve Mezhepsel Bir Değerlendirme” başlıklı çalışmanın yazılması ve yayımlanması süreçlerinde Araştırma ve Yayın Etiği kurallarına riayet edilmiş ve çalışma için elde edilen verilerde herhangi bir tahrifat yapılmamıştır. Çalışma için etik kurul izni gerekmemektedir.

Katkı Oranı Beyanı

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

Çatışma Beyanı

Bu çalışma bireysel ve kurumsal/örgütsel herhangi bir çıkar çatışmasına neden olmamıştır

KAYNAKÇA

- Açıklık, S., Coskun, G. ve Laçiner, S. (2010). *Yemen Dosyası Fakirlik ve Terör Kıskaçında Bir Ülke*. Ankara: Usak Yayınları.
- Ardemagni, E. (2017). From Insurgents To Hybrid Security Actors? Deconstructing Yemen's Huthi Movement. ISPI Analysis, (315). https://www.ispionline.it/sites/default/files/pubblicazioni/analisi315_ardemagni_04.05.2017.pdf (11.10.2021).
- Arı, T. (2012). Yemen'de Arap Baharından Husi Darbesine: Bir Demokrasi Denemesinden Başarısız Devlete Mi? *SDE Bakış*, (8), 1-10.
- Aydıntepe, M. ve Artokça, İ. (2013). Yemen. Stratejik Rapor (55). https://tasam.org/Files/PDF/Raporlar/yemen_raporu.pdf_b7e9f548-3946-4f3d-ac14-b8448ef6b8eb.pdf (04.10.2021)
- Ayhan, V. (2009). Yemen'de İç Savaş: Aktörler, Amaçlar ve Bölgesel Etkiler Bağlamında Bir Analiz. *Ortadoğu Analiz*, 1(10), 41-50.

Yılmaz Şahin, T., & Kocatepe, D. (2022). İran'ın Güvenlik Politikasında Yemen'in Rolü: Tarihsel ve Mezhepsel Bir Değerlendirme. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(42), 45-61.

Beyin, A. (2006). The Bab al Mandab vs the Nile-Levant: An Appraisal of the Two Dispersal Routes for Early Modern Humans Out of Africa. *African Archaeological Review*, 23(1), 5-30.

Büyükkara, M. A. (2011). Sosyal, Siyasi ve Dini Yönleriyle Yemen Husi Hareketi. *Divan Disiplinlerarası Çalışmalar Dergisi*, 16 (30), 115-152.

Bodin, J. Six Books of the Commonwealth, Abridged and Translated by M. J. Tooley, Basil Blackwell, Oxford: <http://www.constitution.org/bodin/bodin.txt> (09.12.2020).

Çitlioğlu, E. (2015). *İran'ı Anlamak*. Ankara: Başkent Üniversitesi.

Doster, B. (2012). Bir Bölgesel Güç Olarak İran'ın Ortadoğu Politikası. *Ortadoğu Analiz*, 4 (44), 44-51.

El Alim, E. (2015). "Husi-İran Çatışması: Mezhep Kılıflı Çıkar İttifakı". Al Jazeera, 17 Nisan.

Gökalp, Y. (2015). Yemen Tarihinde Dini, Siyasi Bir Aktör Olarak Zeydilik. *Ortadoğu Analiz*, 7 (68), 291-304.

Gün, M. S. (2012). Yemen'de Arap Baharı. *Yasama Dergisi*, (22), 0-21.

Hill, G. ve Nonneman, G. (2011). Yemen, Saudi Arabia and the Gulf States: Elite Politics, Street Protests and Regional Diplomacy. *Middle East and North Africa Programme, Chatham House*, (1).

Hıra, İ. H. ve Yakut, Ö. (2015). Yemen Raporu. Genç İDSB, Ülke Masaları. <https://data.worldbank.org/indicator/SP.POP.TOTL> (07.02.2021)

Husiler Gerçeği, <http://sahniseman.org/husiler-gercegi/> (15.11 2018)

Hürmüz Boğazı Petrol Taşımacılığında Liderliğini Korudu, Hürriyet, (02.08.2017).

Irani, G. E. (2008). Iran's Regional Security Policy: Opportunities and Challenges. Real Instituto Elcan. *Documento de Trabajo Working Paper*, (58).

İnat, K. ve Kurt, V. (2016). İran- Suudi Arabistan Rekabetinin Bölgesel Yansımaları. *SETA Analiz*, (148).

Karagiannis, E. (2016). İran'ın Bölgesel Güç Olarak Yükselişi: Şiiilerin Güçlendirilmesi ve Buna Bağlı Kısıtlamalar. *NATO Dergisi*.

Katzman, K. (20.03.2018). Iran's Foreign and Defense Policies. *Congressional Research Service*.

Khalaji, M. (02.02.2015). Yemen's Zaidis: A Window for Iranian Influence. The Washington Institute.: <http://www.washingtoninstitute.org/policy-analysis/view/yemens-zaidis-a-window-for-iranian-influence> (05.04. 2020)

Kocatepe, D. (2017). İran- Suudi Arabistan Rekabeti: Mezhep Görünümlü Çıkar Çatışması. *Bölgesel Araştırmalar Dergisi, (İran Özel Sayısı)*, 1 (2), 67-101.

Kurt, V. (2015). Devrimden Askeri Müdahaleye Yemen. *SETA Analiz*, (144).

Mansharof, Y. ve Kharrazi, E. (2015). Iran's Support For The Houthi Rebellion In Yemen: 'Without Iran There Would Be No War In Syria And Ansar Allah Would Have Never Emerged, MEMRI. <https://www.memri.org/reports/irans-support-houthi-rebellion-yemen-without-iran-there-would-be-no-war-syria-and-ansar>(18.12.2021).

Lynch, C. (2017). "Confidential U.N. Report Suggests Saudi-Led Coalition Failing in Yemen." *Foreign Policy*, 18 August.

- Yılmaz Şahin, T., & Kocatepe, D. (2022). İran'ın Güvenlik Politikasında Yemen'in Rolü: Tarihsel ve Mezhepsel Bir Değerlendirme. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(42), 45-61.
- Milani, M. (19.04. 2015). Iran's Game in Yemen Why Tehran Isn't to Blame for the Civil War. *Foreign Affairs*.
- Nia, M., M. (2010). Understanding Iran's Foreign Policy: An Application of Holistic Constructivism, *Alternatives: Turkish Journal of International Relations*, 9 (1), 148-180.
- Okçuoğlu, İ. (2015). Yemen Savaşı-Arap Yarımadasında Bölgesel Rekabet ve Jeopolitik Oyunlar. <http://ibrahimokcuoglu.blogspot.com.tr/2015/04/yemen-savasi-arap-yarimadasinda.html>(15.08.2019)
- “Osmanlı'nın Yemen'e Verdiği Önem”, Milli Gazete, 12.03.2010.
- Salisbury, P. (2017). Yemen: National Chaos, Local Order. *Chatham House, The Royal Institute of International Affairs*. <https://www.chathamhouse.org/2017/12/yemen-national-chaos-local-order> (09.07.2021).
- Sandıklı, A. ve Emeklier, B. (2014). İran'ın Dış Politika Vizyonu ve Jeopolitik Hedefleri. *BİLGESAM*.
- Semin, A. (2015). Yemen Krizi, Husiler ve İran-Körfez Güç Mücadelesi, *BİLGESAM Analiz*, (1201).
- Shay, S. (2016). The Bab El Mandab Strait and the Houthi Threat. Institute for Policy and Strategy. *Lauder School of Government, Diplomacy and Strategy*.
- Sinkaya, B. (2015). Suudi Arabistan'ın Yemen'e Müdahalesi Karşısında İran'ın Tutumu. *Ortadoğu Analiz*, 7 (68), 16-19.
- Sinkaya, B. (2015). İran-Yemen İlişkileri ve Ensarullah Hareketi. *Ortadoğu Analiz*, 7 (67), 60-62.
- Staff, R. (2009). “Yemen Points to Iranian Backing For Rebels”. Reuters, 18 Ağustos.
- Stratejik İstihbarat (2015). “Arap Dosyası: Yemen Sorunu”. <https://stratejikistihbarat.files.wordpress.com/2015/09/yemen-sorunu.pdf> (09.09.2021).
- Şahin, M. (2008). İran Dış Politikasının Dini Retoriği. *Akademik Ortadoğu*, 2 (2), 7-17.
- Terrill, W. A. (2011). The Conflicts in Yemen and U.S. National Security. *Strategic Studies Institute*.
- Tımas, M. (2020). Yemen İç Savaşı'nda Husiler: Vekâlet İlişkisinin Karmaşık Yapısı. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 21 (1), 117-136.
- Tikici, U. (2011). Devrimden Günümüze İran Dış Politikası. TUIÇ Akademi. <http://www.tuicakademi.org/devrimden-gunumuze-iran-dis-politikasi/> (12.10.2020)
- Tomar, C. (2015). “Zeydilik, Husiler ve El Kaide: Yemen'de Neler Oluyor?”, Al Jazeera, 24 Ocak.
- Yaşaroğlu, H. (2013). Zeydiyye'nin İmamet Görüşü ve Diğer Bazı Mezheplerle İlişkileri. *Gümüşhane Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Dergisi*, 2 (3), 113-132.



İntihar Vakalarının Ekonomik Faktörler ile İlişkisi: Panel Veri Analizi

Oktay KIZILKAYA*
Haydar KUZUCU**

Öz

Günümüzde intihar vakaları WHO (Dünya Sağlık Örgütü) verilerine göre her geçen yıl artmaktadır. WHO verileri incelendiğinde 100 bine düşen intihar vakalarının büyük bölümü 44 ülkede görülmektedir. Bu çalışmada, 44 ülkenin işsizlik, enflasyon, kadınların işgücüne katılması ve işgücü katılım oranları gibi ekonomik faktörlerin artan erkek ve kadın intihar vakaları üzerindeki etkisinin incelenmesi amaçlanmıştır. Bu amaç doğrultusunda 2000-2019 yıllarını kapsayan dönem dikkate alınmıştır. Dinamik panel veri analizi olarak Arellano ve Bover/Blundell ve Bond (1998) testi yapılmıştır. Çalışmada işsizlik oranındaki %1'lik artışın erkek intiharlarında %4'lük bir artışa, kadın intiharlarında ise %2'lik bir artışa neden olduğu tespit edilmiştir. Kadınların işgücüne katılma oranındaki %1'lik artışın erkek intiharlarında %16 'lik artışa neden olurken kadın intiharlarında %10 'luk artışa neden olmaktadır. Enflasyondaki %1'lik artışın erkek intiharlarında %1'lik artışa, kadın intiharlarında ise %2'lik bir artışa neden olduğu tespit edilmiştir.

Anahtar kelimeler: Erkek ve Kadın İntihar Vakaları, İşsizlik, Enflasyon, Dinamik Panel Veri Analizi

Makale Türü: Araştırma Makalesi

The Relationship Between Suicide Cases and Economic Factors: Panel Data Analysis

Abstract

According to the data of WHO (World Health Organization), suicide cases are increasing every year. When the data of WHO examined, most of the suicide cases are seen in 44 countries. In this study, it is aimed to examine the effect of economic factors such as unemployment, inflation, female labor force participation and labor force participation rates on the increase of male and female suicide cases in 44 countries. In accordance with this purpose, the period of 2000-2019 is analyzed. Arellano and Bover/Blundell and Bond (1998) tests were used as the dynamic panel data analysis. In accordance with the study, it is determined that 1% increase in unemployment rate causes 4% increase in male suicides and 2% increase in female suicides. Whereas 1% increase in female labor force participation rate causes a 16% increase in male suicides, it causes a 10% increase in female suicides. It has been determined that 1% increase in inflation causes 1% increase in male suicides and 2% increase in female suicides.

Keywords: Male and Female Suicide Cases, Unemployment, Inflation, Dynamic Panel Data Analysis

Article Type: Research Article

*Doç. Dr. Ahi Evran Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, okizilkaya@ahievran.edu.tr, ORCID: 0000-0002-3830-9412.

** Yüksek Lisans Öğrencisi, Ahi Evran Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, haydarkuzucu@yandex.com, ORCID: 0000-0001-8685-1591.

1. GİRİŞ

İntihar kelimesi Arapçada bir canlıyı kesmek, öldürmek anlamına gelen “Nahr” ‘dan, Latinceye ise “Se veya suus” (kendi) ve “caedere” (öldürmek) kökünden türetilerek gelmektedir. Batı dillerine ilk olarak 17. yüzyılın ortalarından itibaren İngilizce’ye, sonra da 18.yüzyıl başlarında Fransızca’ya “suicide” şeklinde geçmiştir. Türkçeye ise Tanzimat dönemi itibaren ilk önce “kendini katletme” şeklinde sonra ’da intihar olarak dilimize geçmiştir (Özkan, 2016: 192; Sümer, 2015: 4). İntihar, aynı zamanda tek bir nedeni veya bir sorundan kaynaklı olarak kişinin kendi hayatına son vermesi gibi basite indirgenecek bir olay olmayıp, kişinin sosyoekonomik, psikolojik, sosyolojik, çevresel, fiziksel, dinsel vb. birçok faktör ve değişkeni içinde barındıran bir ölüm çeşididir.

İntiharı kelimesi ilk defa dilbilimci François à Mesgnien Meninski tarafından yazılan sözlükte yer alırken, terim olarak da ilk kez Sir Thomas Browne tarafından 1642 yılında yayınlanan *Religio Medici* eserinde geçmektedir (Dodur, 2021:3; Badiye, Kapoor ve Ahmed, 2014:29). İntihar, Emile Durkheim’in 1897’de yayınladığı “Le Suicide” (İntihar) adlı çalışmasına kadar toplumlar tarafından dini, kültürel vs. konular nedeniyle insanlar tarafından gizlenmiş, önemsenmemiş veya yasaklanmış olmasından dolayı herhangi bilimsel çalışma yapılmamıştır. Durkheim’in yayınlanan intihar kitabından sonra insanların intiharla ilgili daha önceki görüşleri değişmiş, bilim insanları tarafından intihar sosyolojik bir olgu olarak kabul edilmiş ve konu ile ilgili bilimsel çalışmalar yapılmaya başlanmıştır (Sezer,2011:8). Frederick C. Lendrum, 1933 yılında yayınlanan “A ThousandCases Of “Attempted Suicide” çalışmasında Durkheim (1952)’ın sosyal bozulma hipotezinden esinlenerek intiharı ekonomik nedenlerden de kaynaklanabileceğini ifade eden ilk bilim insanıdır (Kütük, 2011: 10).

Durkheim (1952) göre, ekonomide meydana gelen daralmalar bireylerin toplumsal sınıftaki statüden daha düşük bir sınıfa geçmesine neden olmaktadır. Bu durum bireylerin intihara yönelmesinde temel neden olarak kabul edilmiştir (Meder ve Gültekin, 2012: 141). Durkheim (1952)’ın sonra intihar üzerine çok sayıda çalışmalar yapılmış olup, bu çalışmaların ilki olan “Dengeleyici Teori” 1954 yılında Henry ve Shorts tarafından yazılan cinsiyet ve intihar adlı eserinde geçmektedir. Dengeleyici teori, ekonominin genişleme dönemlerinde intihar vakalarında azalma olduğunu, ekonomide daralma dönemlerinde ise intihar vakalarında artış yaşandığını savunmaktadır. Diğer bir yaklaşım ise, 1966 yılında Gingsberg tarafından ifade edilen “Devresel Teori” adlı teoridir. Devresel teoriye göre; Ekonomik büyümenin gerçekleştiği dönemlerde, bireylerin memnuniyeti arasında doğru orantılı bir ilişki vardır. İntihar vakaları arasında ise ters orantılı bir ilişkinin olduğunu savunmaktadır (Lester, 2001: 18). Durkheim intiharı nedenlerine göre dörde ayırmıştır. Bunlar: i. Elcil, ii. Kaderci, iii. Egoistik-Bencil ve iv. Anomik intiharlardır. Elcil (bencil) intiharda, bireyin sosyal toplulukları ile ilişkilerinin zayıf olması intiharı asıl sebebidir. Kaderci intihar, ilkel toplumlarda görülen ve katı sosyal kuralların geçerli olmasından kaynaklı bireylerin intihara yönelmesidir. Anomik intihar: sanayi toplumlarında görülen, ekonomide meydana gelen dip ve çöküntü dönemlerinde (konjonktürel dalgalanmalarda) bireylerin intihar yönelmesidir. Egoistik-bencil intiharda, bireyin bencil olması intiharı temel sebebi olarak ifade edilmiştir (Oktik vd., 2003: 3-4).

Hamermesh ve Soss (1974), devresel ve dengeleyici teorilerini ilk defa ampirik olarak test eden çalışmadır. Literatürde ilgili teorileri destekleyen ampirik çalışmalar özetlenecek olursa; Hamermesh ve Soss (1974), Lewis ve Sloggett (1998), Kposowa (1999), Preti ve Mitto (1999), Chuang ve Huang (2003), Abe vd. (2004), Taylora vd. (2005), Inoue vd. (2007), Toptaş (2007), Yamasaki vd. (2008), Chen, Choi ve Sawada (2009),Noh (2009), Chen ,Yip vd. (2010),Zhang vd. (2010), Kütük (2010), Inagaki (2010), Andrésa ,Yamamurad ve Halıcioğlu (2011), Fountoulakis, Kerkhof ve Theodorakis vd. (2014), Nordt vd. (2015),Ayas (2016), Baylan (2016), Tunalı ve Özkaya (2016), Chen vd.(2017), Bayrak (2018), Aksu (2018), Varol (2019), Akyuz, Karul ve Nazlioglu (2020), Dilber ve Uysal (2020), örnek olarak verilebilir.

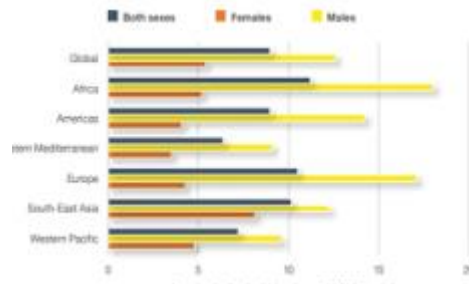
Literatürde farklı sonuçlara ulaşan çalışmalarda, Rodr'iguez Andr'es (2005) ve Gerdtham ve Ruhm (2006) işsizliğin intihar üzerine etkisinin olmadığı tespit edilmiştir. Maag (2008), OECD üzerine yaptığı çalışmada işsizliğin intihar üzerinde sadece yaş gruplarına göre incelendiğinde etkili olduğu genel anlamda etkili olmadığı sonucuna varılmıştır. Pandey ve Kaur (2009), Hindistan üzerine yapılan çalışmada işsizliğin artması intihara etkisinin zayıf olduğu tespit edilmiştir. Laanani vd. (2015) ise Batı Avrupa ülkelerinde üzerine 2000-2010 yılları arasında yaptığı çalışmada işsizliğin intihar vakalarına etkisinin çok zayıf olduğu sonucuna varmıştır. Erdem, Demirel ve Erkan (2019) ise işsizliğin genç intiharlar üzerine etkisi olmadığını ifade etmiştir. Yapılan araştırmaların sonuçlarının incelendiğinde büyük bölümünün işsizliğin artması durumunda intihar vakalarında artacağı yönde olduğu ama teoriyi desteklemeyen az da olsa çalışmalar mevcut olduğu görülmüştür.

Kadınların, sanayi devrimine kadar geçen bu zaman diliminde geleneksel rollerinin dışına çıkmadığı görülmektedir. Sanayi devriminin başlamasıyla birlikte tekstil işletmelerinde ortaya çıkan işçi açığı kadınlar istihdam edilerek karşılanmıştır. Sanayi devriminden sonra kadınların işgücüne katılmasında en önemli dönüm noktası II. Dünya Savaşı'dır. Savaş sırasında erkekler silah altına alınmasıyla işgücü piyasasından çekilmiş, işçi açığı ortaya çıkmış ve kadınların emek piyasasına girmelerine etkili olmuştur (Özer ve Biçerli, 2003: 56; Kocacık ve Gökkaya, 2005: 195). Sanayi devrimi ile kadınların işgücüne katılmasıyla birlikte intihar konusu üzerine birçok çalışmalar yapılmaya başlanmıştır. Kadınların işgücüne katılma oranı ile intihar vakaları arasındaki ilişkiyi açıklayan ilk çalışmayı Durkheim 1987 yılında kaleme almıştır. Durkheim göre kadınların sosyal statüsü, ekonomik ve politik faaliyetlerde kendilerine yer bulması intihar oranlarının artmasına neden olmaktadır (Durkheim,1952).

Durkheim (1952), teorisinin destekleyen çalışmalar ise; Stack (1987),Lester ve Yang (1991), Burr vd. (1997), Stack (1998), Fernquist ve Cutright (1998), Yamasaki vd. (2008) , Milner ,McClure ve Leo (2012) , çalışmalarında kadınların işgücüne katılımının intihar oranları üzerinde en önemli faktör olduğu tespit etmişlerdir. Durkheim (1952), teorisine tersine desteklemeyen çalışmalar Davis (1981), Steen ve Meyer (2004), Rodr'iguez Andr'es (2005), Chen vd. (2017), örnek olarak verilebilir.

Enflasyonun intihar üzerinde literatür çalışmaları yapılmış olup, yapılan araştırmalar neticesinde intihar ve enflasyon arasında az sayıda yayın yapıldığı sonucuna ulaşılmıştır. Yapılan bu çalışmalarda enflasyon ve intihar arasında kesin bir fikir birliği bulunamamıştır. Pandey ve Kaur (2009), Varol (2019),Chuangve Huang (2003) yapılan çalışmalarda enflasyonun intihar üzerinde etkili olduğunu ifade etmişlerdir. Maag (2008), Botha (2012), Fountoulakis ve Kerkhof vd. (2014) gibi çalışmalarda ise enflasyon ve intihar arasında herhangi bir ilişki olmadığı ortaya konulmuştur.

Dünyada her yıl 800.000'e (yaklaşık her 40 saniyede bir kişi) yakın insan intihar nedeniyle hayatını kaybederken, 2019 tarihinde 703 bin kişi intihar nedeniyle yaşamını yitirmiştir. İntihar vakaları dünya çapındaki tüm ölümlerin %1,4'ünü oluşturmaktadır. İntihar vakalarının %77'den fazlası düşük ve orta gelirli ülkelerde meydana gelirken, 15-29 yaş grubu arasında dördüncü ölüm nedenidir (WHO, 2021: 1-5).



Şekil 1: İntihar sayısı (100.000 Nüfus Başına), Bölgeler Bazında

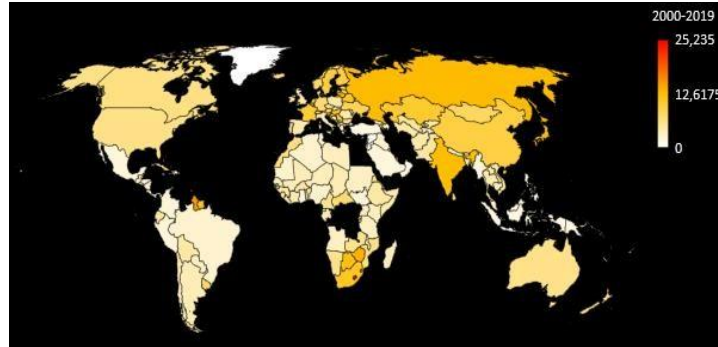
Kaynak: WHO, 2021:9



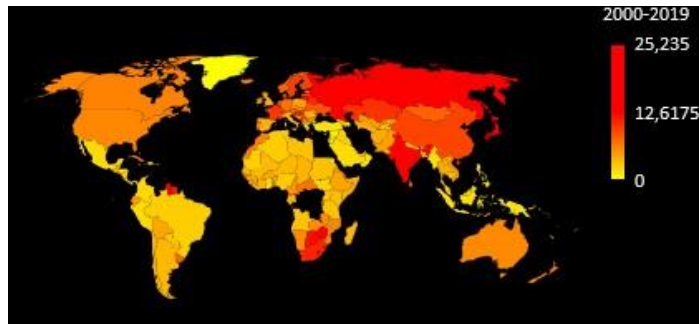
Şekil 2: İntihar Sayısı (100.000 Nüfus Başına), Ülkeler Bazında.

Kaynak: WHO, 2021:4

Dünya sağlık örgütü 2019 verilerine göre dünyada 100 bin başına düşen intihar vakası ortalaması 9,0, bölgesel olarak ortalama vaka sayısı bakıldığında 11,2'lik oran ile Afrika kıtası ülkeleri, 10,5'lik oran ile Avrupa bölgesi, 10,2 ile Güneydoğu Asya ülkeleri ortalamanın üzerinde olduğu görülmektedir (WHO, 2021: 9). Şekil 1'de görüldüğü gibi erkek intiharları incelediğinde toplam intihar ortalamasından üzerinde olduğu, yani erkek intiharların kadın intiharlara göre daha fazla intihar filli gerçekleştiği sonucuna ulaşılmıştır. Afrika, Avrupa bölgeleri toplam intihar vakalarında olduğu gibi erkek intiharlarında ortalamanın üstüne yer aldığı görülmektedir. Şekil 2'de 2019 yıllı ülkeler bazında (100 bin başına) intihar vakası incelendiğinde Kazakistan, Rusya, Lesotho, Güney Afrika Cumhuriyeti, Gabon gibi ülkelerin intihar oranların yüksek olduğu dikkat çekmektedir.



Şekil 3: Erkek intiharı ülkeler bazında (2000-2019), WHO erkek intiharı (100.000 Nüfus Başına) 2000-2019 dönemi verilerin aritmetik ortalaması alınarak yazar tarafından oluşturulmuştur.

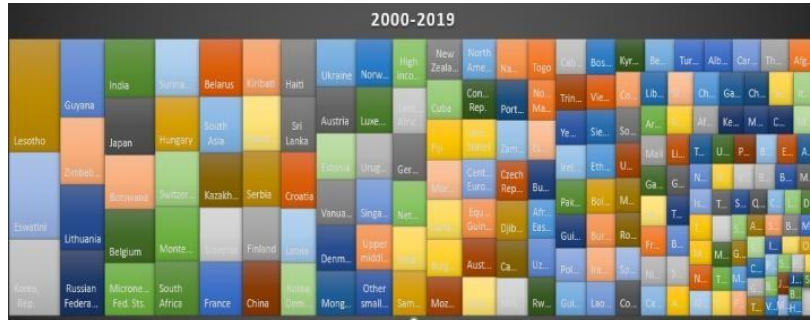


Şekil 4: Kadın intiharı ülkeler bazında (2000-2019), WHO kadın intiharı (100.000 Nüfus Başına) 2000-2019 dönemi verilerin aritmetik ortalaması alınarak yazar tarafından oluşturulmuştur.

Yukarıdaki Şekil 3 ve 4 'de görüldüğü gibi erkek ve kadın intiharı Rusya, Çin, Hindistan, Güney Afrika, Kazakistan, Avrupa ülkelerin kuzeyinde yoğunlaşmış olduğu görülmektedir. Ortadoğu yer alan Irak, Suriye, Türkiye, Suudi Arabistan ülkeler, Endonezya ve çevresi, Kuzey Afrika bölgelerin erkek intiharın az olduğu fark edilmiştir. Avustralya ve Kanada, ABD gibi ülkelerin diğer ülkelere kıyasla daha az intihar ortalamasına sahip olduğu görülmektedir.



Grafik 1: Ağaç Harita Grafiği, WHO Erkek intiharı (100.000 Nüfus Başına) 2000-2019 dönemi verilerin aritmetik ortalamasına alınarak yazar tarafından ağaç harita grafiği oluşturulmuştur.



Grafik 2: Ağaç Harita Grafiği, WHO Kadın intiharı (100.000 Nüfus Başına) 2000-2019 dönemi verilerin aritmetik ortalamasına alınarak yazar tarafından ağaç harita grafiği oluşturulmuştur.

Şekil 3 ve 4 'de Dünya haritasında üzerinde erkek ve kadın intiharların hangi ülkelerde daha yoğun veya daha az olduğu ayrıt edilmesi zor olduğunda dolayı bütün ülkelerin erkek ve kadın intihar ortalamalarının ağaç harita grafiği yapılarak büyük den küçüğe sıralama yapılmıştır. Grafik 1 'de incelendiğinde erkek intiharı (100.000 Nüfus Başına) 2000-2019 dönemi verilerinin ortalamasına göre en fazladan en küçüğe sıralandığında ilk 20 ülke; Lesotho, Eswatini, Güney Kore, Guyana, Zimbabwe, Litvanya, Rusya, Hindistan, Japonya, Botswana, Belçika, Mikronezya, Macaristan, Karadağ, İsveç, Güney Afrika Cum. Slovenya, Kazakistan, Fransa Sıralandığı görülmektedir. Grafik 2 'de ise; Lesotho, Eswatini, Güney Kore, Guyana, Zimbabwe, Litvanya, Rusya, Hindistan, Japonya, Botswana, Belçika, Mikronezya, Macaristan, İsveç, Karadağ, Güney Afrika Cum. Slovenya, Fransa şeklinde sıralanmakta olduğu görülmektedir.

Ekonominin intihar üzerinde etkisi ile ilgili literatür taraması yapıldığında bölgesel veya uluslararası kuruluşlar, ülke ve ülkeler grubu olarak çalışmalar yapıldığı görülmüştür. Bölgesel veya uluslararası kuruluşlar açısından incelendiğinde; OECD ve AB, Gelişmiş ülkeler veya Batı Avrupa'da yoğunlaşmış olduğu görülmüştür. Bu kuruluşların oluşturduğu ülkelerde ise intiharların yoğun olduğu Güney Afrika Cumhuriyeti, Rusya, Hindistan, Çin, Lesotho, Eswatini, Guyana, Zimbabwe, Botswana, Mikronezya, Karadağ, Kazakistan gibi devletler yer almadığı gözlenmiştir. 100 bin başına düşen intihar vaka oranların yüksek olduğu G20 ile AB'nin üye üyesi devletler ile intiharların yüksek olduğu Lesotho, Eswatini, Guyana, Zimbabwe, Botswana, Mikronezya, Karadağ Kazakistan gibi içeresine yer alan toplam 50 ülke Şekil 2,3,4 'de ve grafik 1 ,2 'de görülmektedir.

Ülke gruplarına göre yapılan araştırmalar incelendiğinde; Chen vd. (2017), Stack (1998), Nordt vd. (2015) ülke grupları geniş olmasına rağmen tek bir bağımsız değişken kullanılarak erkek ve kadın intiharı üzerine etkileri incelendiğini görmüştür. Yapılan bu çalışmalarda tek bir bağımsız değişken kullanılarak erkek ve kadın intiharı üzerine etkileri incelemek Durkheim (1952), eksik yorumlanmasına neden olmaktadır. Çalışmanın amacı işsizlik, kadınların işgücüne katılması ve enflasyon gibi değişkenleri analize katarak erkek ve kadın intiharları üzerindeki etkileri araştırmaktır. İntihar vakaların yoğun olduğu, nüfus, ekonomik büyükler gibi kriter bakılarak AB(Avusturya , Belçika, Bulgaristan, Güney Kıbrıs Rum Yönetimi (GKRY) Çekya, Danimarka, Estonya, Finlandiya, Yunanistan, Macaristan, İrlanda, Letonya, Litvanya, Lüksemburg, Malta, Hollanda, Hırvatistan, Polonya, Portekiz, Romanya, Slovakya, Slovenya, İspanya, İsveç) ve G20(Amerika Birleşik Devletleri, Arjantin, Almanya, Fransa, Avustralya, Brezilya, Çin, Endonezya, Güney Afrika, Güney Kore, Hindistan, İngiltere, İtalya, Japonya, Kanada, Meksika, Rusya, Suudi Arabistan, Türkiye) ile Kazakistan dahil edilerek 44 ülke seçilmiştir. Lesotho, Eswatini, Guyana, Zimbabve, Botswana, Mikronezya ve Karadağ ülkeleri verilerinin yeterince olmaması nedeniyle çalışmaya dahil edilmemiştir.

Çalışmada ekonomik sorunların intihar vakaları arasındaki ilişkisini Durkheim'in İntihar teorisi, Henry ve Shorts'un Dengeleyici, Gingsberg'in Devresel teorisinin geçerli olup olmadığını tespit etmek için, çözüm önerileri sunarak literatürdeki katkıda bulunacaktır. Çalışmada 44 ülkenin 2000-2019 dönem aralığındaki yıllık erkek ve kadın intihar 100 bin başına düşen sayı, işsizlik, enflasyon, kadınların işgücü katılma oranlarının verilerini kapsamaktadır. Bu veri seti Dünya Bankası ve Dünya Sağlık Örtüğü veri tabanları kullanılarak elde edilmiştir.

Enflasyon, işsizlik ve kadınların işgücü katılma oranlarının intihar vakaları üzerindeki etkisini sadece genel intihar oranları ile yapılacak bir çalışmada intihar teorilerini geçerliliğini ve çözüm önerileri açısından eksik kalabilir. Yapılan bu çalışmada erkek ve kadın intihar 100 bin başına düşen sayıyı kullanarak iki model kurulmuştur. Erkek ve kadın intiharı olmak üzere kurulan iki modelde yapılan ampirik araştırma neticesinde bağımsız değişkenlerde meydana gelen değişimlerinin tam tespiti ve olası etkileri hangi oranda olduğu öğrenilmesi amaçlanmıştır.

Bu kapsamda çalışma Beş bölümden oluşmaktadır. Birinci bölüm giriş bölümü olup, intihar işsizlik, enflasyon, kadınların işgücü katılma oranlarının intihar değişkenleri arasında ilişki teorik olarak incelenmiştir. İkinci bölümde intihar ile ilgili yapılmış çalışmalar literatürde verilmiştir. Üçüncü bölümde ise veri seti, model ve yöntemi yer verilmiştir. Dördüncü bölümde Ampirik çalışma ile ilgili sonuçları raporlanmıştır. Beşinci bölümde ise ampirik bulgulardan ortaya çıkan sonuçlar ile daha önceki çalışmalardaki benzer veya farklı yönleri tartışılmıştır. Son olarak da ileri araştırmalar için çözüm ve önerileri bulunulmuştur.

2. LİTERATÜR TARAMASI

İntihar oranları ile ekonomik faktörlerin arasındaki ilişkiyi inceleyen uluslararası düzeyde birçok ampirik çalışma olmasına rağmen ulusal düzeyde yeterince çalışma yapılmamıştır. Literatür incelendiğinde yapılan çalışmalarda ülke olarak en çok ABD, Japonya, İngiltere, Kanada gibi üzerine araştırma yapılırken bölge veya birlik olarak Uzakdoğu, ABD ve OECD, AB ülkeleri üzerinde yoğunlaşmış olduğu tespit edilmiştir. Ampirik olarak incelendiğinde panel sabit etkiler ile ARDL yöntemini ağırlıklı olarak kullanıldığı görülmüştür. Kadınların işgücüne katılma oranları ile intihar vakaları arasında yapılan araştırmaların sonuçları incelendiğinde büyük çoğunluğunun intihar vakalarında artmasına nedeni olduğu ama teoriyi desteklemeyen az da olsa çalışmalar mevcuttur.

Hamermesh ve Soss (1974), Durkheim'in ekonominin intiharları bir etken olduğu dair fikrinden hareket ile yapmış olduğu çalışmasında teori ve ampirik kısım olmak üzere iki ana bölümden

oluşmaktadır. Birinci bölümde Fayda maksimizasyonu modeli kullanarak yapılan araştırmada intiharın gelir ile ters orantılı, yaş ile doğru orantılı olduğu tespit edilmiştir. İkinci bölüm ise kendi içerisinde üç alt kısımdan oluşmaktadır. Birinci kısımda 21 ülke için 1965-1967 dönemi kapsadığı araştırmada yaşın artması intihar vakalarının da artmasına neden olduğu tespit edilmiştir. İkinci kısımda ABD 'in 1947-1967 dönemi kapsadığı çalışmada zaman seri analizi yöntemi kullanılmıştır. Bu çalışma sonucunda yaşın artması ve gelirdeki azalma erkek intihar vakalarının artmasına neden olduğu sonucuna varılmıştır. Üçüncü kısımda çalışan sınıf üzere yapılan çalışmada yatay kesit yöntemi uygulanmış olup, çalışma sonucunda gelirdeki azalma işçilerde beyaz yakalılara göre intihar oranının daha fazla olduğu tespit edilmiştir.

Davis (1981), ABD üzerine 1950 -1969 yıllık verileri kullanarak yapılan çalışmada kadınların işgücündeki katılımının erkek ve kadın intiharı arasındaki ilişki araştırılmıştır. Çalışma sonucunda kadın intiharının ilişkili olduğunu ama erkek intiharı ile ilişkisi olmadığı sonucuna varılmıştır. Stack (1987), ABD'nin 1948-1980 dönemini kapsayan çalışmada kadınların işgücüne katılması erkek intiharların arasında bir ilişkiyi Gibbs ve Martin'in teorisi bağlamında araştırılmıştır. Çalışma sonucunda kadınların işgücüne katılması erkek intiharların arasında kuvvetli bir ilişkinin olduğu ancak kadın intiharları arasında ise ilişkinin olmadığı tespit edilmiştir. Lester ve Yang (1991), Avustralya ve ABD üzerine 1946- 1984 yıllık verileri kullanarak yapılan çalışmada Regresyon analizi yöntemi kullanılmıştır. Çalışma sonucunda Avustralya'da kadınların işgücüne katılımının artması intihar vakaların artmasına neden olurken işsizlik de herhangi bir ilişki bulanamamıştır. ABD 'de kadınların işgücüne katılımının artması işsizlik ve intihar vakalarına artmasına neden olduğu tespit edilmiştir. Burr vd. (1997), ABD üzerine 1970-1980 dönemini kapsayan çalışmada çok değişkenli regresyon modeli kullanılarak incelenmiştir. Araştırmanın sonucunda kadınların işgücüne katılması erkek intiharı üzerinde etkisinin olduğu tespit edilmiştir.

Stack (1998), 53 ülke için yapılan araştırmada kadın işgücünün artması erkek ve kadın intihar vakaları arasında kuvvetli bir ilişki tespit edilmiştir. Fernquist ve Cutright (1998),²¹ gelişmiş ülkenin 1955-1989 dönemini kapsayan çalışmada 5 yıllık dönemlere ayırarak, MGLS çoklu regresyon modeli kullanılmıştır. Analiz sonucunda kadınların işgücüne katılması erkek ve kadın intihar vakaları üzerinde artışa nedeni olduğu ancak erkek intiharlara daha fazla etkilediği görülmüştür. Lewis ve Sloggett (1998), İngiltere ve Galler için çalışmada lojistik regresyon modeli kullanılmıştır. Araştırma sonucunda işsizliğin intihar vakaları üzerinde etkili olduğu tespit edilmiştir. Kposowa (1999), ABD için yapılan çalışmada Cox orantılı regresyon modeli kullanılmıştır. Araştırma sonucunda riskli iş gruplarında çalışanların daha çok intihara meyilli olduğuna tespit edilmiştir. Preti ve Mitto (1999), İtalya üzerine 1982-1994 dönemini kapsayan çalışmada OLS regresyon modeli kullanılarak incelenmiştir. Araştırmanın sonucunda işsizliğin intiharı üzerinde etkisinin olduğu tespit edilmiştir. Chuang ve Huang (2003), Tayvan'ın 23 şehrin üzerine 1983'ten 2001 dönemini kapsayan yapılan çalışmada Var modeli kullanılmıştır. Analiz sonucunda gelir, boşanma, enflasyon ve işsizliğin artması intihar vakaları arasında artışa neden sonucuna ulaşılmıştır.

Steen ve Meyer (2004), Hindistan üzerine 1967-1997 verileri kullanarak yapılan çalışmada kentleşme, kadın okuryazarlığı ve kadınların iş gücüne katılım oranlarının erkek-kadın intihar vakaları arasında bir etkisinin olmadığı sonucuna varılmıştır. Abe vd. (2004), Japonya'nın kobe şehrine üzerine 1981-2000 yıllık verileri kullanarak yapılan çalışmada Pearson korelasyon modeli kullanılmıştır. Çalışma sonucunda işsizliğin intihar arasında kuvvetli bir ilişkinin olduğu tespit edilmiştir. Taylora vd. (2005), Avustralya üzerine yapılan çalışmada ekonomik göstergelerin intihar vakaları üzerine etkili olduğu sonucuna varılmıştır. Rodr'iguez Andr'es (2005), 15 Avrupa ülkesi için yapılan çalışmada 1970-1998 dönemi kapsamaktadır. Çalışma sonucunda ekonomik büyüme, doğurganlık hızı ve alkol tüketiminin erkek ve kadın intihar vakaları üzerinde etkisi olurken, kadınların işgücüne katılması ve gelir ile işsizliğin etkisinin olmadığı tespit edilmiştir. Gerdtham ve Ruhm (2006), 23 OECD ülkesi

üzerine 1960-1997 yıllık verileri kullanarak yapılan çalışmada doğrusal regresyon modeli kullanılmıştır. Çalışma sonucunda işgücünün arttığı zamanda ölümler ve vb. kaynaklanan artmakta olduğu işsizlik oranındaki bir azalışın ölümleri azaltıcı etki yaptığı sonucuna bulunmuştur.

Inoue vd. (2007), Japonya için yapılan çalışmada korelasyon yöntemi kullanılmış, işsizliğin erkekler intiharına ilişki içinde olduğu kadınlarda ise olmadığı saplanmıştır. Toptaş (2007), Türkiye üzerine 1974-2005 dönemini kapsayan çalışmada işsizlik ve intihar verileri kullanarak VAR analizi yapılmıştır. Analiz sonucunda işsizliğin intihar vakalarına artmasına neden olduğu sonucu bulunmuştur. Yamasaki vd. (2008), Japonya üzerine 1953-1996 dönemini kapsayan çoklu Regresyon modeli yöntemi ile analiz yapılmıştır. Çalışma sonucunda İşsizlik, erkek ve kadın intihar arasında bir ilişki bulunmuştur. Kadınların işgücüne katılması ise erkek intiharları arasında pozitif bir ilişki tespit edilmiştir. Maag (2008), 28 OECD ülkesi için 1980-2002 döneminde kapsayan çalışmada işsizlik, gelir dağılımı, enflasyon ve kamu harcaması değişkenleri kullanarak, Panel sabit etkiler analizi yapılmıştır. Araştırma sonucunda kadın intiharlarında işsizlik etkili olduğu tespit edilirken, erkek intihar gelir dağılımı ve kamu harcamaları etkili olduğu tespit edilmiştir. Chen, Choi ve Sawada (2009), Japonya'nın ve OECD ülkeleri için yapılan çalışmada ARMAX zaman serisi modelleri kullanılmıştır. Çalışma sonucunda Japonya'da intiharlarının ekonomik nedenlere dayanmakta olduğu tespit edilmiştir.

Noh (2009), 24 OECD ülkesinden oluşan ve 1980-2002 yıllık veriler kapsayan panel sabit etkiler analizi yapılmıştır. Çalışma sonucunda kadın ve erkek intihar vakaları üzerinde işsizlik, ekonomik büyüme, doğurganlık, sosyal yardımların ve alkol tüketiminin etkisi tespit edilirken, kentleşme oranının sadece kadınlarda, CO2 emisyonunun hiçbirinde etkisinin olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Pandey ve Kaur (2009), Hindistan için 1967-2006 dönemini kapsamayan çalışmada ARDL modeli kullanılmıştır. Çalışma sonucunda enflasyon, endüstriyel büyüme, Reel Gsyh ve kişi başı milli gelirin azalması intihar vakalarını arttırdığını tespit edilirken işsizliğin artması zayıf bir anlamlılık olduğu tespit edilmiştir. Chen, Yip vd. (2010), Tayvan ve Hong Kong için yapılan çalışmada 1997-2003 yıllık veriler kullanılarak ARMAX zaman serisi analizi yapılmıştır. Çalışma sonucunda Tayvan'da işsizlik ve intihar arasında ilişki olmadığı ama Hong Kong'da ise işsizlik ve intihar arasında ilişkinin olduğu sonucuna varılmıştır. Inagaki (2010), Japonya için 1951-2007 yıllık verileri kullanılarak yapılan çalışmada DOLS, FMOLS ve LA-VAR modelleri yardımıyla analiz yapılmıştır. Analiz sonuçlarında gelir eşitsizliği, işsizliğin intihar oranıyla pozitif ve anlamlı bir şekilde ilişkili olduğu dair kanıtlar bulunmuştur.

Kütük (2010), Türkiye üzerine yapılan 1982-2009 dönemini kapsayan çalışmada ARDL modeli kullanılmıştır. Çalışma sonucunda kişi başı milli gelirin azalması, işsizlik oranı kapanan şirket sayısı ve boşanma hızı artmasında intihar oranlarında artışa neden olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Andrésa ve Halıcıoğlu (2011), 15 OECD ülkeleri üzerine yapılan çalışmada 1970-2004 dönemini kapsayan çalışmada ARDL testi kullanılmıştır. Çalışma sonucunda İşsizliğin ve boşanmanın kadın ve erkek intiharı üzerinde etkilediği sonucuna varılmıştır. Milner, McClure ve Leo (2012), 35 ülke üzerine yapılan çalışmada 1980-2006 yıllarına ait veriler kullanılmış olup, Panel sabit etkiler analizi yapılmıştır. Çalışma sonucuna göre kadınların iş gücüne katılımı ve doğurganlık oranları erkeklerde etkisi olmasına karşın en fazla kadın intiharında etkili olduğu sonucuna varılmıştır. Botha (2012), Güney Afrika Cumhuriyeti üzerine yapılan çalışmada 2006-2008 yıllık verileri kullanarak yapılan çalışmada İntiharın enflasyon arasında herhangi bir ilişkinin olmadığı sonucu bulunmuştur.

Fountoulakis, Kerkhof ve Theodorakis vd. (2014), Avrupa ülkeleri üzerine yapılan çalışmada Varyans Analizi (ANOVA) Kruskal-Wallis H testleri yapılmıştır. Araştırma sonucunda kadın intiharlarında sadece işsizliğin etkili olduğu tespit etmiş, ekonomik büyümede meydana daralma, işsizlik, enflasyon ve iklim değişikliğine neden olduğu sıcaklık artışlarının erkek intihar vakalarında etkili olduğu tespit edilmiştir. Laanani vd. (2015), Batı Avrupa ülkelerinde üzerine 2000-2010 yılları

kapsayan çalışmada Poisson modeli yöntemi uygulanmıştır. Çalışma sonucunda işsizliğin intihar vakalarına etkisi zayıf olduğu bulunmuştur. Nordt vd. (2015), 63 ülke üzerine 2000-2011 dönemini kapsayan çalışmada PROC NLMIXED ve negatif binom dağılımına yöntemi kullanılmıştır. Çalışma sonucunda işsizlik ile erkek ve kadın intihar üzerine etkili olduğu ancak işsizlik daha çok erkek intiharlarında daha fazla etki ettiği tespit edilmiştir. Ayas (2016), Türkiye üzerine 2002-2014 yıllık verileri kullanılarak çalışmada korelasyon ve EKK yöntemi uygulanmıştır. Çalışma sonucunda işsizlik ve eğitim seviyesinin intihar üzerine etkili olduğu tespit edilmiştir.

Baylan (2016), Türkiye üzerine yapılan çalışmada 1996-2014 yıllık verileri kullanarak Granger nedensellik ve ARDL testi kullanılmıştır. Araştırma sonucunda boşanma, işsizlik, internet kullanım oranlarının artması ve reel kişi başı milli gelirin azalması durumunda intihar oranlarının yükselmesine neden olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Tunalı ve Özkaya (2016), Türkiye üzerine yapılan çalışmada 1980-2014 yıllık verileri kullanarak Granger nedensellik testleri yapılmıştır. Çalışma sonucunda İşsizlik ve intiharın arasındaki karşılıklı bir ilişkinin olduğu sonucuna varılmıştır. Chen vd. (2017), 70 ülke üzerine yapılan çalışmada 2012 yılına ait verileri kullanarak Pearson korelasyon tekniği ile incelenmiştir. Çalışma sonucunda kadınların işgücüne katılımın yüksek olduğu ülkelerde erkek ve kadın intihar vakaları arasındaki ilişkinin zayıf olduğu ancak kadınların işgücüne katılımın düşük olduğu ülkelerde ise erkek ve kadın intihar vakaları arasındaki ilişkinin kuvvetli olduğu sonucuna varılmıştır. Aksu (2018), Türkiye üzerine yapılan çalışmada 1980-2015 dönemi yıllık verileri kullanarak Granger Nedensellik testleri, Toda-Yamamoto ve ARDL testleri yapılmıştır. Çalışma sonucunda İşsizliğin intihar vakaları, boşanma ve suçlarda artmasında etkili olduğu gözlenmiştir.

Bayrak (2018), Türkiye üzerine 2005-2015 dönemi aylık verilerini kullanarak yapılan çalışmada Maki eş bütünleşme testi ve Toda-Yamamoto nedensellik analizi kullanılmıştır. Çalışma sonucuna göre işsizlik artığında intihar vakalarında artışına neden olduğu sonucuna varılmıştır. Varol (2019), tarafından yapılan çalışmada, Granger nedensellik elde edilen sonuçlara göre enflasyon, gelir düzeyi, alkol tüketimi ve boşanmanın erkek ve kadın intihar vakaları üzerinde etkili olduğu sonuca varılmıştır. Erdem, Demirel ve Erkan (2019), Türkiye'ye on iki bölge üzere 2005-2013 dönemini kapsayan çalışmada Panel regresyon modeli kullanılmıştır. Çalışma sonucunda işsizliğin genç intihar vakalarında etkisinin olmadığı tespit edilmiştir. Akyuz, Karul ve Nazlioglu (2020), Türkiye üzerine 1974 -2013 dönemi yıllık verilerini kullanarak yapılan çalışmada Fourier Yaklaşımı yöntemi kullanılmıştır. Çalışma sonucuna göre ekonomik sorunlar ve iş başarısızlıkları arttığı dönemlerde kadın intiharı üzerinde etkili olduğu sonucuna varılmıştır. Dilber ve Uysal (2020), Türkiye üzerine yapılan çalışmada Granger nedensellik yöntemi kullanılmıştır. Çalışma sonucuna göre işsizlik artığında intihar vakalarında artışına neden olduğu sonucuna varılmıştır.

3. VERİ SETİ, MODEL VE YÖNTEM

Erkek ve kadın intiharların ile işsizlik, kadınların işgücüne katılması, enflasyon arasındaki ilişkiyi incelendiği bu çalışmada, Dünya sağlık örgütünden ve Dünya bankasının 2000-2019 dönemine ait yıllık verileri kullanılmış olup, 44 ülkeyi kapsamaktadır.

Değişkenlerin doğal logaritması alınarak modelle dâhil edilmiştir. Çalışmada ampirik analiz için Arellano ve Bover/Blundell ve Bond (1998) modeli kullanılmıştır. Ekonometrik analizler ise Stata 14 programı yardımıyla gerçekleştirilmiştir. Analiz için kullanılan değişkenlerin açıklamaları Tablo 1'de gösterilmiştir. Erkek ile kadın intiharların ile işsizlik, kadınların işgücüne katılması ve enflasyonun zaman grafikleri grafik 3'te sunulmuştur.

Tablo 1: Çalışmada Kullanılan Değişkenler

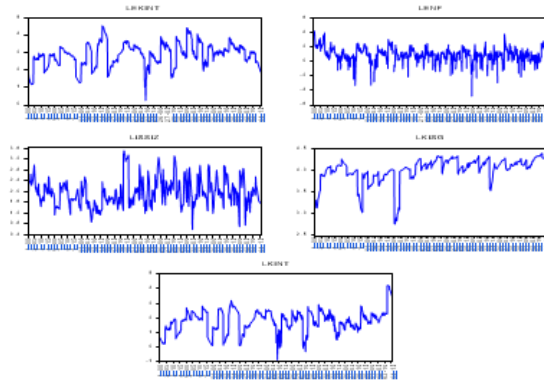
Değişken (Düzye değeri)	Değişken (Logaritmik)	Veri Kaynağı	Yıl	Ülke	Oranları
Erkek intiharı	LERKINT	Dünya sağlık örgütü	2000-2019	44	100 binde bir düşen intihar sayısı
İşsizlik	LISSIZ	Dünya bankası	2000-2019	44	Yıllık yüzdeler oran
Enflasyon	LENF	Dünya bankası	2000-2019	44	Yıllık yüzdeler oran
Kadınların işgücüne katılma oranı	LKISG	Dünya bankası	2000-2019	44	Yıllık yüzdeler oran
Kadın İntiharı	LKINT	Dünya sağlık örgütü	2000-2019	44	100 binde bir düşen intihar sayısı

Dinamik panel modelini dikkate alınarak işsizlik, kadın işgücüne katılması ve enflasyonun erkek ve kadın intiharı üzerindeki etkisini araştırmak için aşağıdaki gibi model kullanarak tahmin edilmeye çalışılmıştır.

$$\text{Model 1: } LERKINT_{it} = \alpha + \beta_1 LERKINT_{it-1} + \beta_2 LISSIZ_{it-1} + \beta_3 LENF_{it-1} + \beta_4 LKISG_{it-1} + \eta_i + \varepsilon_{it}$$

$$\text{Model 2: } LKINT_{it} = \alpha + \beta_1 LKINT_{it-1} + \beta_2 LISSIZ_{it} + \beta_3 LENF_{it} + \beta_4 LKISG_{it} + \eta_i + \varepsilon_{it}$$

Yukarıdaki denklemde $LKINT_{it}$ erkek intiharını, $\beta_1 LKINT_{it-1}$ erkek intiharı bir dönem gecikmeli değerini, $LKINT_{it}$ kadın intiharını, $\beta_1 LKINT_{it-1}$ kadın intiharı bir dönem gecikmeli değerini, $\beta_2 LISSIZ_{it}$ işsizlik, $\beta_3 LENF_{it}$ enflasyon, $\beta_4 LKISG_{it}$ kadınların işgücüne katılma oranlarını, i ve t ise ülke ve zamanı göstermektedir. η_i gözlemlenemeyen ülkeyi, ε_{it} hata terimini ifade etmektedir. 44 ülkeye ait 2000-2019 dönemi arası erkek ve kadın 100 binde bir düşen intihar sayısı, enflasyon, işsizlik ve kadınların işgücüne katılma oranlarının Aşağıdaki grafikte gösterilmektedir.



Grafik3: Değişkenlerin zaman grafiği, yazar tarafından EViews 10 programı yardımıyla oluşturulmuştur.

3.1. Dinamik Panel Analizi

Ekonominin doğası gereği dinamik bir yapıdadır. Ekonominin dinamiklerini yapılarını daha iyi anlamasına izin vermesinden dolayı panel veri modelleri kullanılmaktadır (Baltagi, 2005: 135). Bir önceki dönemde meydana gelmiş bir iktisadi kırılmanın veya şokun etkisi hemen etkini çıkmayarak belirli bir dönem sonra etkisini görülebilir. Bundan sebep dinamik modellerde incelenirken değişkenlerin geçmiş değerinin açıklayıcı modele olarak kullanılmalıdır. Dinamik panel veri modelleri, otoregresif panel ve dağıtılmış gecikmeli olarak ikiye ayrılır. Otoregresif panel: Bağımlı değişkenin geçmiş dönemdeki değerini bağımsız değişken olarak yer alır. Dağıtılmış gecikmeli: Bağımsız değişkenin geçmiş dönemdeki değerini bağımsız değişken olarak yer almaktadır (Tatoğlu, 2020: 115).

Bir gecikmeli otoregresif panel veri modeli denklemi aşağıda gösterilmiştir.

$$Y_{it} = \delta Y_{i,t-1} + \beta X_{it} + u_{it} \quad i = 1, \dots, N; t = 1, \dots, T \quad (5)$$

$$U_{it} = \mu_i + v_{it}$$

y ; bağımlı değişkeni, x ; bağımsız değişkeni, Y_{it-1} ; bağımlı değişkenin bir gecikmeli değerini ve u ; hata terimini, i ; ile haneleri, bireyleri, firmaları, ülkeleri vb., t ; zamanı., δ ; bir skaler ifade eder. μ_i ; gözlenemeyen birim etkilerini ve v_{it} ; hata terimi temsil etmektedir (Baltagi, 2005: 11). Kurulan dinamik panel modelinde gecikmeli değerinin eklenmesi ile hata terimi arasında bir içsellik sorununa da yol neden olmaktadır. Söz konusu içsellik sorunu yapılacak analizlerin sapmalı ve tutarlı olmasına neden olur (Baltagi, 2005:135; Tatoğlu, 2020:116). Anderson ve Hsiao (1981-1982) araç değişkenleri yöntemini, Arellano ve Bond (1991) genelleştirilmiş momentler yöntemini (GMM) ve Arellano ve Bover/Blundell ve Bond (1995-1998) sistem genelleştirilmiş momentler yöntemini (Sistem-GMM) geliştirmiştir (Ustaoğlu, 2020:722). Söz konusu içsellik ve otokorelasyon probleminin üstesinden gelebilmek için GMM tahmincisinden kullanılmıştır (Arellano ve Bond, 1991). Anderson ve Hsiao (1982) Gecikmeli bağımlı değişkenin hata terimi ile olan içsellik sorunu önlemek için (5) numaralı denklemde ki $\delta Y_{i,t-1}$ yerine $Y_{i,t-2}$ olarak kullanılmıştır. Kullanılan tahmin yöntemi, bütün moment koşullarının uygulamasına imkân vermediğinden ve otokorelasyon problemi dikkate alamadığından tutarlı ancak etkin olmamıştır (Tatoğlu, 2020: 127).

Arellano ve Bond (1991) yapılan çalışmada Anderson ve Hsiao'nun (1982) kullandığı yönteminin eksik ve hatalarını çözerek genelleştirilmiş momentler yöntemini (Generalized Method of Moments -GMM) geliştirmiştir. GMM modelinde ilk olarak birinci fark modeli araç değişkenleri matrisi üzerinden dönüştürülmekte, ikinci olarak, dönüştürülen bu model genelleştirilmiş en küçük kareler yöntemi ile tahmin edilmektedir (Tatoğlu, 2020: 131).

Arellano ve Bond (1991) tarafından geliştirilen GMM modeli Anderson ve Hsiao'nun (1982) geliştirilmiş halidir. Arellano ve Bond (1991) GMM yöntemi birtakım durumlarda problem neden olduğu tespit edilmiştir. Bu problemlerin ilki olarak, T ' in N 'den büyük olduğu panel verilerde tutarlı sonuç vermekte iken $N > T$ olduğu durumlarda ise sapmalı ve tutarlı sonuç vermemektedir. İkinci olarak en küçük kareler yöntemi (EKK) ile tahmin edilmesinden kaynaklı olarak gecikmeli bağımlı değişken ve hata terimi arasındaki korelasyon problemini nedeniyle sapmalı sonuçlara neden olur. (Baltagi, 2005:135-136; Blundell and Bond, 1998). Arellano ve Bover/Blundell ve Bond (1998) tahmin yöntemi Arellano ve Bond (1991) modelinde kaynakları oluşan sorunları çözmek için Sistem GMM yöntemini geliştirmişlerdir. Sistem GMM: Araç değişkenlerin birinci farkını sabit etkilerden ayıran ilave varsayımlar getirerek Arellano-Bond (1991) tahmincisini genişletmiştir. Bu sayede, Arellano-Bond tahmincisinin tahmin sonuçlarının etkinliği, daha fazla sayıda araç değişken kullanılması nedeniyle artmış; iki eşitliğin (orijinal eşitlik ve dönüştürülmüş eşitlik) olarak ifade edilmiştir (Atilla ve Kök, 2020:308). Sistem-GMM yöntemi ilk önce, modelin birinci farkını almakta daha sonra Y_{it} ' nin geçerli tüm gecikmeli değerlerini araç değişkeni olarak modele dahil etmektedir (Tatoğlu, 2020:140).

Arellano ve Bover/Blundell ve Bond (1998) Monte Carlo Simülasyon çalışmasında one-step'li olarak Sistem- GMM yöntemi kullanılmıştır. Tahmin sonucunda modelde standart hatalarının, küçük örneklerde ciddi şekilde aşağı yönlü olduğu görüldüğü bu da değişen varyans problemi olduğunu ifade edilmiştir. Arellano ve Bover/Blundell ve Bond (1998) two-step'li yapıtlığında çalışma sonucunda varyans-kovaryans tahminleri de değişen varyansa karşı dirençli hale görülmüştür (Windmeijer, 2005:2).

Sistem-GMM tahmincileri aşağıdaki belirtilen varsayımlara göre tasarlanmıştır (Roodman, 2009:87- 99).

- Birim boyutu zaman daha büyük olduğu durumda ($N > T$)

- Bağımlı değişken kendi geçmiş değerlerinden etkilenir.
- Bazı regresyonular endojen olabilir.
- Sabit bireysel etkiler olabilir.
- Değişen varyans ve otokorelasyon olduğunda kesitler arasında var olmadığında
- Doğrusal bir işlevsel ilişki
- Tamamen dışsal olmayan bağımsız değişkenler, kendi hatanın geçmiş ile ilişkilidir.

Sistem GMM tahmincilerinin sonuçların güvenilir olması için belirli şartları yerine getirmesi gerekmektedir. Bu şartlar ise otokorelasyona sahip olmaması ve araç değişkenin geçerli sınanması gerekmektedir. Arellano ve Bond (1991) modelde otokorelasyon varlığın sınanması için AR (1) ve AR(2) testlerini önerilmiştir (Tatoğlu, 2020:151).GMM modellerinde etkinliğin sağlanması için $E(U_{it} | U_{it-1})=0$) birinci mertebeden otokorelasyonun varlığı önemli değildir. Modelde etkinliğin sağlanması aslında $E(U_{it} | U_{it-2})=0$) ikinci mertebeden otokorelasyonun olmaması gerekmektedir. Otokorelasyonun denklemi aşağıdaki gibidir.

$$M_2 = \frac{\hat{U}_{-2}\hat{U}}{\hat{U}^{1/2}} \sim N(\mathbf{0}, \mathbf{1}) \quad (6)$$

\hat{U} ; Kalıntıların vektörü, \hat{U}_{-2} ; iki kez gecikmesi alınmış katıların vektörü ifade etmektedir. Arellano ve Bond (1991) otokorelasyonun temel hipotezi: H_0 : Otokorelasyon yoktur. H_1 : Otokorelasyon vardır (Arellano ve Bond, 1991:282;Tatoğlu, 2020:152).

Sistem GMM tahmincilerinin araç değişkenlerinin geçerliliğini test etmek için Arellano ve Bond (1991), Sargan (1958) testi önermek olup, denklemi aşağıdaki gibidir.

$$s = \Delta \hat{u} Z (\sum_{i=1}^N Z_i' \Delta \hat{u}_i \hat{u}_i' Z_i)^{-1} Z' \Delta \hat{u} \sim \chi_{p-k-1}^2 \quad (7)$$

Yukarıdaki Denklem 7'de görüldüğü gibi $Z_i = \text{diag} (Y_{i1}, \dots, Y_{im})$, ($m = 1, \dots, T-2$) eşitliği vardır. $\Delta \hat{u}$ iki aşamalı tahminden elde edilen kalıntılardır. p , Z 'nin sütun sayısıdır. s test istatistiği $p-k-1$ serbestlik derecesinde χ^2 dağılmaktadır (Tatoğlu, 2020:150). Sargan (1958) testi hipotezleri; H_0 : Aşırı tanımlama kısıtlamaları geçerlidir. H_1 : Aşırı tanımlama kısıtlamaları geçerli değildir. Sargan (1958) testine göre H_0 hipotezi reddedilememektedir. Bu durumda aşırı tanımlama kısıtlamaları geçerlidir.

4. AMPİRİK BULGULAR

Bütün panel için bağımlı ve bağımsız değişkenlere ait tanımlayıcı istatistikler Tablo 2'de gösterilmiştir. Tablo 2 incelendiğinde tüm değişkenlerin gözlem sayısı 810 olup, dengeli bir panel söz konusudur. Erkek ve kadın intiharı 100 binde bir düşen intihar sayısı ortalama değeri 0,95, 1,75, maximum değeri ise 4,5, 4,23 'dür. Minimum değerleri ise 0,26, -0,91'dir. Bağımsız değişken olarak bakıldığında enflasyon, işsizlik ve kadınların işgücüne katılması ortalama değerleri 0,98, 1,91, 4,07'dir. Minimum değerleri ise -4,7, 0,59, 2,76 iken maksimum değerleri 4,2, 3,5, 4,3'tür. Standart sapması en yüksek Lenf olurken en düşük LKSIG 'dir.

Tablo 2: Tanımlayıcı İstatistikler

İstatistikler	Ortalama	Median	Maximum	Minimum	Std.sapma	Gözlem sayısı
LENF	0.955370	0.987504	4.227272	-4.790736	1.012229	810

LEKINT	2.954256	2.8823760	4.571353	0.262364	0.686103	810
LISSIZ	1.952271	1.916923	3.505257	0.593327	0.482376	810
LKINT	1.757078	1.856298	4.237001	-0.916291	0.790562	810
LKISG	4.014209	4.070564	4.397531	2.765690	0.283527	810

Yapılacak bu çalışmada 44 birim ve 20 zaman boyutundan oluşan bir modelden oluşmaktadır. Enflasyon, işsizlik ve kadınların işgücüne katılımının erkek intiharı arasındaki ilişkinin tespiti için temel varsayımların ve diğer dinamik modellere göre sağladığı üstünlükler sebebiyle Arellano-Bover//Blundell-Bond (1998) testi yapılmıştır. Modelde standart hatalar yerine (Windmeijer, 2005) dirençli standart hataları (Two-step) kullanılarak, otokorelasyon sorunu çözülmüştür. Elde edilen bulgular Tablo 3'te sunulmuştur.

Tablo 3: Arellano-Bover//Blundell-Bond Test sonuçları

Not:* %1 anlamlılık düzeyinde düzeyine göre anlamlı olduğunu göstermektedir. AR(1), AR(2) ve Sargan Test istatistiklerine ait "prob" değerleri parantez içerisinde yer almaktadır

$$LERKINT_{it} = \alpha + 0.7471934LERKINT_{it-1} + 0.0463073LISSIZ_{it} + 0.0199134LENF_{it} + 0.1691091LKISG_{it} + U_{it}$$

Tablo 3'te erkek intiharının bağımlı olduğu birinci modelde enflasyon, işsizlik ve kadınların işgücüne katılımının arasında %1 anlamlılık düzeyinde pozitif bir anlamlı bir ilişki bulunmuştur. Bu sonuçlara göre işsizliğin %1'lik artışın erkek intiharlarında %4'lük bir artışa, kadınların işgücüne katılma oranının %1'lik artışın erkek intiharlarında %16 'lık artışa neden olmaktadır. Enflasyondaki artışın ise erkek intiharına %1'lik neden olmaktadır. Araç değişimin geçerli olup olmadığı sınanması için Sargan testi yapılmış olup, Sargan test sonuçlarına göre H0: hipotezi reddedilememektedir. Başka bir ifadeyle değişkeni geçerli olduğu gözlemlenmiştir. Otokorelasyon sınanması için AR (1) ve AR (2)

Bağımlı değişken	Coef.	WC-Robust Std. Err.	z	P> z	[95% Conf.	Interval]	
Erkek intiharı							
LEKINT L1.	0.7471934	0.0137309	54.42	0.000*	0.7202813	0.6285313	
LENF	0.0199134	0.0007025	28.35	0.000*	0.0384668	0.0212902	
LKISG	0.1691091	0.0103338	33.71	0.000*	0.1488553	0.189363	
LISSIZ	0.0463073	0.0040003	16.36	0.000*	0.0384668	0.0541478	
Diagnostik Testler	Wald chi2(5)	Prob > chi2	Arellano-Bond test Ar1	Arellano-Bond test Ar2	Sargan test	Gözlem sayısı	Araç sayısı
	402512.42	0.0000*	-1.8326 (0.0669)	0.79527 (0.4265)	chi2(188) 42.91531 (1.0000)	769	192

testleri yapılmıştır. AR (1) ve AR (2) testi sonucunda iki teste %5 'lik anlam düzeyinden büyük olduğu için otokorelasyon sorunu bulunmadığı sonucuna varılmıştır. Wald chi2 testi sonuçları bakıldığında bağımsız değişkenlerin erkek intiharları üzerinde %1 anlamlılık düzeyinde anlamlı olduğu göstermektedir.

Tablo 4: Arellano-Bover//Blundell-Bond Test sonuçları

Not:* %1 anlamlılık düzeyinde düzeyine göre anlamlı olduğunu göstermektedir. AR(1), AR(2) ve Sargan Test istatistiklerine ait "prob" değerleri parantez içerisinde yer almaktadır.

$$LKINT_{it} = \alpha + 0.3672704LKINT_{it-1} + 0.2838601LKINT_{it-2} + 0.0203415LISSIZ_{it} + 0.0214998LENF_{it} + 0.1069203 LKISG_{it} + U_{it}$$

Bağımlı değişken Kadın intiharı	Coef.	WC-Robust Std. Err.	z	P> z	[95% Conf.	Interval]	
LKINT L1.	0.7471934	0.0137309	54.42	0.000*	0.7202813	0.6285313	
LKINT L2.	0.2838601	0.0060136	47.20	0.000 *	0.2720737	0.2956464	
LENF	0.0214998	0.0009991	21.52	0.000 *	0.0195417	0.023458	
LKISG	0.1069203	0.0043548	24.55	0.000 *	0.0983851	0.1154555	
LISSIZ	0.0203415	0.0097396	2.09	0.037 *	0.0012523	0.0394307	
Diagnostik Testler	Wald chi2(5)	Prob > chi2	Arellano-Bond test Ar1	Arellano-Bond test Ar2	Sargan test	Gözlem sayısı	Araç sayısı
	57807.80	0.0000*	-1.9358 (0.0529)	-0.53464 (0.5929)	chi2(186) 36.8289 (1.0000)	728	191

Enflasyon, işsizlik ve kadınların işgücüne katılımının kadın intiharı üzerindeki etkisi için yapılan Arellano-Bover//Blundell-Bond (1998) testi sonuçları tablo 4'te gösterilmiştir. Modelde standart hatalar yerine (Windmeijer, 2005) tarafından geliştirilen dirençli standart hataları (Two-step) kullanarak ve LKINT 'ti 2 gecikmesi alınarak otokorelasyon sorunu çözülmüştür. Tablo 6'da kadın intiharının bağımlı olduğu birinci modelde enflasyon, işsizlik ve kadınların işgücüne katılımının arasında %1 anlamlılık düzeyinde pozitif bir anlamlı bir ilişki bulunmuştur. Bu sonuçlara göre işsizliğin %1'lik artışın kadın intiharlarında %2'lik bir artışa neden olurken, kadınların işgücüne katılma oranının %1' lik artışın kadın intiharlarında %10 'luk artışa neden olmaktadır. Enflasyondaki %1' lik artış kadın intiharlarında %2'lik bir artışa neden olmaktadır. Araç değişkenin geçerli olup olmadığı sınanması için Sargan testi yapılmış olup, Sargan test sonuçlarına göre H0: hipotezi reddedilememektedir. Başka bir ifadeyle araç değişkeni geçerli olduğu gözlemlenmiştir. Otokorelasyon sınanması için AR (1) ve AR (2) testleri yapılmıştır. AR (1) ve AR(2) testi sonucunda iki teste %5 'lik anlam düzeyinden büyük olduğu için otokorelasyon sorunu bulunmadığı sonucuna varılmıştır. Wald chi2 testi sonuçları bakıldığında bağımsız değişkenlerin kadın intiharları üzerinde %1 anlamlılık düzeyinde anlamlı olduğu göstermektedir.

5. TARTIŞMA VE SONUÇ

Dünya sağlık örgütü 2019 yılı raporuna göre intihar her yıl ortalama 800.000'e (yaklaşık her 40 saniyede bir kişi) yakın kişi hayatını kaybetmektedir. İntiharları bölgesel olarak incelendiğimizde ise Avrupa, Uzakdoğu, Afrika'nın güneyi, Avrasya, Kuzey ve Güney Amerika'nın bazı bölgelerinde yoğunlaşmıştır. Ülkeler olarak bakıldığında ise Rusya, Çin, ABD, Fransa, Hindistan, Avustralya, Brezilya, Arjantin, Almanya, Litvanya, Letonya, İsveç ve Japonya gibi devletlerin G20 ve AB üyesi olduğu görülmüştür. Bu çalışmada, G20 ve AB ile Kazakistan'ında olduğu 44 ülke 2000-2019 dönemini verileri kullanarak, Durkheim (1952), Henry ve Shorts (1954) ve Gingsberg (1966) intihar teorilerinin geçerliğini sınamak için bir araştırma yapılmıştır. Çalışmada model olarak da erkek ve kadın intiharlarını olmak üzere iki farklı modelleme yapılmıştır. Ekonometrik analiz olarak Dinamik panel veri analizden Arellano-Bover//Blundell-Bond testi kullanılmıştır.

Analizde elde edilen sonuçlara göre, işsizlikte %1’lik artış kadın intiharlarında %2’lik, erkek intiharlarında %4’lük bir artışa neden olmaktadır. Bu sonuç değerlendirildiğinde, literatürdeki Durkheim (1952), Henry ve Shorts (1954) ve Gingsberg(1966) intihar teorileri ile Hamermesh ve Soss (1974), Lewis ve Sloggett (1998), Kposowa (1999), Preti ve Mitto (1999), Chuang ve Huang (2003), Abe vd. (2004), Taylora vd. (2005), Inoue vd. (2007), Toptaş (2007), Yamasaki vd. (2008), Chen, Choi ve Sawada (2009), Noh (2009), Chen ,Yip vd. (2010), Zhang vd. (2010), Kütük (2010), Inagaki (2010), Andréa ,Yamamurad ve Halıcioğlu (2011), Fountoulakis, Kerkhof ve Theodorakis vd. (2014), Nordt vd. (2015), Ayas (2016), Baylan (2016), Tunalı ve Özkaya (2016), Chen vd.(2017), Bayrak (2018), Aksu (2018), Varol (2019), Akyuz, Karul ve Nazlioglu (2020), Dilber ve Uysal (2020) gibi çalışmalar tarafından desteklenmektedir.

Kadınların işgücüne katılma oranının %1’lik artışın kadın intiharlarında %10’luk, erkek intiharlarında %16 ‘lik artışa neden olmaktadır. Bu ampirik sonuç değerlendirildiğinde ise Durkheim (1952), Stack (1987), Lester ve Yang (1991), Burr vd. (1997), Stack (1998), Fernquist ve Cutright (1998), Yamasaki vd. (2008), Milner ,McClure ve Leo (2012) gibi çalışmalar tarafından desteklenmektedir. Enflasyondaki %1 ‘ lik artış kadın intiharlarında %2’lik , erkek intiharına %1’lik bir artışa neden olmaktadır. Bu bulgulara göre Pandey ve Kaur (2009), Varol (2019) , Chuang ve Huang (2003) tarafından yapılan araştırmalara benzerlik göstermektedir.

Analiz sonuçları genel olarak değerlendirildiğinde; Kadınların işgücüne katılması ve İşsizliğin artması erkekler intiharları üzerinde daha fazla etkili sonucuna ulaşmış olup Stack (1987), Burr vd. (1997), Yamasaki vd. (2008), Fernquist ve Cutright (1998), Nordt vd.(2015)’in çalışmalarında elde ettikleri bulguları ile benzerlik göstermektedir. Enflasyon değişkeninin ise kadın intihar vakaları üzerindeki etkisinin erkek intiharlarına göre daha yüksek olduğu gözlemlenmiştir.

Literatür incelendiğinde enflasyon ile intihar arasında çalışma az olması sebebiyle enflasyonun erkek ve kadın intiharını etkisinin kuvvetli bir ilişkinin olduğuna dair destekleyen çalışma bulunamamıştır. Bu bilgiler çevresinde ileri dönemlerde yapılacak intihar çalışmalarında yaş gruplarına göre ayırarak, enflasyon, kişisel gelir, boşanma, alkol kullanımı, gini katsayısı, yoksulluk ve açıklık ile mutluluk endeksleri kullanarak analiz yapılabilir. Ayrıca Afrika kıtasında intihar vakalarındaki yükselmenin nedenleri ile ilgili analizlerin yapılma gereği tespit edilmiştir. Öte yandan 2020 yılında itibaren oluşan salgın ortamında kadın ve erkek intihar vakaları analize konu olabilecek diğer tespitlerimiz olmuştur. Ancak Dünya sağlık örgütü intihar vakaları verisini 2 veya 3 yıl gecikmeli yayınlanmasından dolayı bölgesel olarak ülkelerin intihar verisi temin edilerek analiz yapılmalıdır.

Sonuç olarak, 44 ülkenin büyük bölümünde sosyal yardımlar programları uygulamalarının yetersiz olması intihar vakalarını artırmaktadır. Ekonomik küçülmenin olduğu ve işsizliğin arttığı dönemlerde sosyal destek programları ile kişilere doğrudan (kişi ve aile ya da kobi ve şirketlere para desteği) veya dolaylı olarak (maaş ve ücretlerdeki alınan vergiler azaltılması, gelir vergisi, gıda temel ihtiyaçların üzerindeki dolaylı vergilerin azaltılması, kişi ve ailelere ücretsiz gıda yardımı, ücretsiz sağlık yaralanma vb.) maddi destek sağlanması, işsizlik maaşı düzenlemeler vb. yönelik politikalar oluşturulmalıdır.

Etik Beyan

“İntihar Vakalarının Ekonomik Faktörler ile İlişkisi: Panel Veri Analizi” başlıklı çalışmanın yazılması ve yayınlanması süreçlerinde Araştırma ve Yayın Etiği kurallarına riayet edilmiş ve çalışma için elde edilen verilerde herhangi bir tahrifat yapılmamıştır. Çalışma için etik kurul izni gerekmemektedir.

Kızılkaya, O. & Kuzucu, H. (2022). İntihar Vakalarının Ekonomik Faktörler ile İlişkisi: Panel Veri Analizi. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(42), 62-80.

Katkı Oranı Beyanı

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

Çatışma Beyanı

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

KAYNAKÇA

Abe, R., Shiriri, T., Nishinura, A., Nushida, H., Ueno, Y., Kojima, M., Kitamura, H., Akazawa, K. ve Someya, T. (2004). Economic Slump And Suicide Method: Preliminary Study In Kobe. *Psychiatry and Clinical Neuroscience*, 58, 213-216.

Aksu, L. (2018). İşsizlik, Suç, Boşanma, İntihar Oranları İle İktisadi Büyüme İlişkisinin; Nedensellik Testleri İle Analizi: Türkiye Örneği. *Journal of Economic Policy Researches*, 5(2), 58-100.

Akyuz, M., Karul, C. ve Nazlioglu, S. (2020). Dynamics Of Suicide In Turkey: An Empirical Analysis. *Eastern Mediterranean Health*, 26(10), 1184-1192. doi.org/10.26719/emhj.20.033

Andrésa, R. A. ve Halicioglu, F. (2011). Testing The Hypothesis Of The Natural Suicide Rates: Further Evidence From OECD data. *Economic Modelling*, 28 (1/2), 22–26. doi:10.1016/j.econmod.2010.10.004

Atilla, Y. ve Kök, R. (2020). Askeri Harcamaların İktisadi Büyümeye Etkisi: Sistem GMM Yaklaşımı. *İzmir İktisat Dergisi*, 35(2), 299-316. doi.org/10.24988/ije.202035207

Ayas, S. (2016). İşsizlik ve Eğitim Seviyesinin İntihar Üzerindeki Etkisi: TÜİK Verileri Üzerine Ampirik Bir Çalışma. *Yönetim Bilimleri Dergisi*, 14(28), 101-119.

Badiye, A., Kapoor, N. ve Ahmed, S. (2014). An Empirical Analysis Of Suicidal Death Trends In India: A 5 Year Retrospective Study. *J Forensic Leg Med*, 27, 29-34. doi.org/10.1016/j.jflm.2014.07.007

Baltagi, Badi H. (2005). *Econometric Analysis of Panel Data*. Third Edition. Chichester: John Wiley & Sons, Ltd.

Bayhan, S. (2016). *İntiharın Sosyoekonomik Parametreleri Türkiye İçin Nedensellik Analizi*. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Dicle Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Diyarbakır.

Bayrak, S. (2018). İşsizliğin İntihar Üzerindeki Etkileri: Türkiye İçin Bir Nedensellik Analizi. *Journal of Social Policy Conferences*, 73 (2), 125-141.

Botha F. (2012). The Economics Of Suicide In South Africa. *Department of Economics and Economic History*, 80(4), 526-552.

Bundell, R. ve Bond, S. (1998). Initial Conditions And Moment Restrictions İn Dynamic Panel Data Models. *Journal of Econometrics*, 87, 115–143.

Burr, J. A., McCall, P. L. ve Powell-Griner, E. (1997). Female labor force participation and suicide. *Social Science & Medicine*, 44(12), 1847-1859. doi.org/10.1016/S0277-9536(96)00294-8

Chen, J., Choi, Y.J., ve Sawada, Y. (2009). How is Suicide Different in Japan?. *Jpn World Econ*, 21(2), 140-150. doi.org/10.1016/j.japwor.2008.06.001

- Kızılkaya, O. & Kuzucu, H. (2022). İntihar Vakalarının Ekonomik Faktörler ile İlişkisi: Panel Veri Analizi. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(42), 62-80.
- Chen, Y., Chen, M., Lui, C.S.M. ve Yip, P.S.F. (2017). Female Labour Force Participation And Suicide Rates In The World. *Social Science & Medicine*, 195, 61-67. doi.org/10.1016/j.socscimed.2017.11.014
- Chen Y.Y., Yip P.S.F., Lee, C., Fan, H.F. ve Fu K.W. (2010). Economic Fluctuations And Suicide: A Comparison Of Taiwan And Hong Kong. *Social Science & Medicine*, 71(2010), 2083-2090. doi.org/10.1016/j.socscimed.2010.09.043
- Chuang, H. ve Huang, W. (2003). Suicide and Unemployment: Is There a Connection? An Empirical Analysis of Suicide Rates in Taiwan. *Journal of Socio-Economics*, 26(3), 277-289.
- Davis, R. A. (1981). Female Labor Force Participation, Status İntegration And Suicide, 1950-1969. *Suicide & Life-Threatening Behavior*, 11, 111-123. doi.org/10.1111/j.1943-278X.1981.tb00910.x
- Dilber, T. ve Uysal, D. (2020). İşsizlik ve İntihar Arasındaki İlişki: Türkiye Örneği. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 16(3), 749-744 .doi.org/10.17130/ijmeb.798469
- Dodur, N. S. (2021). *Türkiye'de intiharların ekonomik belirleyicileri. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi)*. İzmir Kâtip Çelebi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir.
- Durkheim, E. (1952). *Le Suicide*. J. A. Spaulding and G. Simpson (translated). London: Routledge and Kegan Paul Ltd.
- Erdem, H.F., Demirel, S.K. ve Erkan, E. (2019). Genç İşsizliğin İntihar Oranları Üzerindeki Olası Etkisi: Panel Veri Analizi ile Bölgesel Karşılaştırma. *Anadolu İktisat ve İşletme Dergisi*, 3(2), 76-92.
- Eskin, M. (2007). İntiharda Bilişsel Davranışçı Sağaltım Yaklaşımları. *Kriz Dergisi*, 15(2), 15-35.
- Fernquist, R. ve Cutright, P. (1998). Societal İntegration And Age-Standardized Suicide Rates İn 21 Developed Countries, 1955-1989. *Social Science Research*, 27(2), 109-127. doi.org/10.1006/ssre.1998.0615
- Fountoulakis, KN., Kawohl, W. ve Theodorakis, PN. (2014). Relationship Of Suicide Rates To Economic Variables İn Europe: 2000-2011. *Br J Psychiatry*, 205(6), 486-96.
- Gerdtham, U. ve Ruhm, CJ. (2006). Deaths Rise İn Good Economic Times: Evidence From The OECD. *Economics & Hum Biology*, 4(3), 298-316.
- Hamermesh, D. ve Soss, M. N. (1974). An Economic Theory Of Suicide, *Journal of Political Economy*, 82(1), 83-98.
- Inagaki, K. (2010). Income Inequality and the Suicide Rate in Japan: Evidence from Cointegration and La-Var. *Journal of Applied Economics*, 13(1), 113-133.
- Inoue, K., Tani, H., Kaiya, H., Abe, S., Nishimura, Y., Masaki, M., Okazaki, Y. ve Nata, M. Fukunaga, T. (2007). The Correlation Between Unemployment And Suicide Rates in Japan Between 1978 and 2004, *Legal Medicine*, 9(3), 139-142. doi.org/10.1016/j.legalmed.2006.11.004
- Kocacık, F. ve Gökkaya, V. B. (2005). Türkiye'de Çalışan Kadınlar ve Sorunları. *C.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 6(1), 195-219.
- Kposowa, A. J. (1999). Suicide Mortality İn The United States: Differentials By Industrial And Occupational Groups. *American Journal of Industrial Medicine*, 36 (6), 645-652. doi.org/10.1002/(SICI)1097-0274(199912)36:6<645::AID-AJIM7>3.0.CO;2-T

- Kızılkaya, O. & Kuzucu, H. (2022). İntihar Vakalarının Ekonomik Faktörler ile İlişkisi: Panel Veri Analizi. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(42), 62-80.
- Kütük, Y. (2019). *Türkiye’de İntiharların Ekonomik ve Sosyal Göstergelerle İlişkisi (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi)*. İstanbul Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Laanani, M., Ghosn, W., Jougl, E. ve Rey, G. (2015). Impact Of Unemployment Variations On Suicide Mortality In Western European Countries (2000–2010). *Journal of Epidemiol Community Health*, 69(2), 103-109. doi.org/10.1136/jech2013-203624
- Lester, B.Y. (2001). Learnings from Durkheim and Beyond: The Economy and Suicide. *Suicide and Life-Threatening Behavior*, 31(1), 15–31.
- Lester, D. ve Yang, B. (1991). The Relationship Between Divorce, Unemployment And Female Participation In The Labour Force And Suicide Rates In Australia And America. *Australian and New Zealand Journal of Psychiatry*, 25, 519-523.
- Lewis, G. ve Sloggett, A. (1998). Suicide, Deprivation, and Unemployment: Record Linkage Study. *Bmj*, 317 (7168),1283-1286. doi: https://doi.org/10.1136/bmj.317.7168.1283
- Maag, T. (2008). Economic Correlates Of Suicide In OECD Countries. *KOF Working Paper*, 08-207.
- Meder, M. ve Gültekin, M.(2012). Türkiye’nin Büyük Kentlerinde 1999-2009 Yılları Arasındaki İntihar Eğilimleri. *Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*. 11, 139-151.
- Milner, A., McClure, A. ve De Le, D. D. (2012). Socio-Economic Determinants Of Suicide: An Ecological Analysis Of 35 Countries, *Soc Psychiatry Psychiatr Epidemiol*, 47,19–27.
- Noh, Y. (2009). Does Unemployment Increase Suicide Rates? The OECD Panel Evidence, *Journal of Economic Psychology*, 30 (4) ,575–582. doi.org/10.1016/j.joep.2009.04.003
- Nordt, C., Warnke, L., Seifritz, E. ve Kawohl,W.(2015). Modelling Suicide And Unemployment: A Longitudinal Analysis Covering 63 Countries, 2000-11. *Lancet Psychiatry*, 2(3), 239-45. dx.doi.org/10.1016/ S2215-0366(14)00118-7
- Oktik, N. Top, A. Sezer, S. ve Bozver, Ü. (2003). Muğla İli İntihar ve İntihar Girişimlerinin Sosyolojik Olarak İncelenmesi. *Kriz Dergisi*, 11 (3) ,1-19.
- Özer, M. ve Biçerli, K. (2003). Türkiye’de Kadın İşgücünün Panel Veri Analizi. *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 3(1), 56-86.
- Özkan, Y. (2016). Dinlerde İntihar, Şehitlik ve Ötanazi. *Siirt Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Dergisi*, 3(2), 191-197.
- Pandey, M. K. ve Kaur, C. (2009). *Investigating Suicidal Trend And Its Economic Determinants: Evidence From India*. Australia South Asia Research Center Working Paper 2009/08.
- Preti, A. ve Mitto, P. (1999), Suicide and Unemployment in Italy 1982-1994. *Journal of Epidemiol Community Health*, 53,694- 701. dx.doi.org/0.1136/jech.53.11.694
- Rodríguez-Andres, A. ´ (2005). Income Inequality, Unemployment, and Suicide: A Panel Data Analysis of 15 European Countries. *Applied Economics*, 37, 439–451.
- Roodman, D. (2009). How to Do Xtabond2: An Introduction To Difference and System GMM in Stata. *The Stata Journal*, 9(1), 86-136. doi.org/10.1177/1536867X0900900106
- Sezer, S. (2011). *Ticari Başarısızlık Sonucu Ortaya Çıkan İntihar ve İntihar Girişimi Olaylarının Sosyo-Ekonomik Nedenleri. (Yayımlanmamış Doktora Tezi)*. İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.

- Kızılkaya, O. & Kuzucu, H. (2022). İntihar Vakalarının Ekonomik Faktörler ile İlişkisi: Panel Veri Analizi. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(42), 62-80.
- Stack, S. (1998). The Relationship Of Female Labor Force Participation To Suicide: A Comparative Analysis. *Suicide Research*, 4, 249–261.
- Stack,,S. (1987). The Effect Of Female Participation In The Labor Force On Suicide: A Time Series Analysis, 1948–1980. *Sociol.* 2(2), 257–277.
- Steen, D.M. ve Meyer, P.(2004). Modernization And The Male-Female Suicide Ratio In India 1967-1997: Divergence Or Convergence?. *Suicide Life Threat. Behav*, 34 (2), 147–159.
- Sümer, N. (2015). *Dinlerin İntihar Olgusuna Bakış Açısı. (Yayımlanmamış Doktora Tezi)*. Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Tatoğlu, F. Y. (2020). *İleri Panel Veri Analizi: Stata Uygulamalı 4. Baskı*. İstanbul: Beta Yayınları.
- Taylor,R., Pagea,A., Morrella,S., Harrisonb,J. ve Carterc,G. (2005) Mental Health And Socio-Economic Variations In Australian Suicide. *Social Science & Medicine*, 61 (7), 1551–1559. doi.org/10.1016/j.socscimed.2005.02.009
- The Work Bank (2021). <https://data.worldbank.org/country>, (1.12.2021).
- Toptaş, F. (2007). İşsizlik ve İntihar İlişkisi: 1975 -2005 Var Analizi, *Karamanoğlu Mehmet Bey Üniversitesi Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 7(13), 161-172.
- Tunalı, H. ve Özkaya, S. (2016). Türkiye’de İşsizlik-İntihar İlişkisinin Analizi. *Kırklareli Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 5(2), 56-70.
- Ustaoğlu, E. (2020). Gelişmekte Olan Ülkelerde Doğrudan Yabancı Yatırım ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: İnsan Sermayesinin Sağladığı Yayılma Etkilerine İlişkin Yeni Kanıtlar. *Finans Ekonomi ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 5(4), 717-729.
- Varol, C. Z. (2019). *Türkiye’de İntihar Üzerinde Etkili Olan Sosyoekonomik Faktörler: Bir Zaman Serileri Analizi (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi)*. Manisa Celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. Manisa.
- World Bank (2021). <https://data.worldbank.org/>,(Erişim: tarihi: 1.12.2021).
- World Health Organizatio (WHO) (2021). <https://www.who.int/data/gho/data/themes/mental-health/suicide-rates>, (Erişim: tarihi: 1.12.2021).
- World Health Organizatio (WHO) (2021). “Suicide World Wide in 2019 Global Health Estimates”, <https://www.who.int/publications/i/item/9789240026643>, (Erişim: tarihi: 1.12.2021).
- Windmeijer, F. (2005). A Finite Sample Correction for the Variance of Linear Efficient two-step GMM Estimators, *Journal of Econometrics*, 126(1), 25 – 51.
- Yamasaki, A., Araki, S., Sakai, R.ve Voorhees, S. (2008). Corrigendum: Suicide Mortality Of Young, Middle- Aged And Elderly Males And Females n Japan For The Years 1953-96: Time Series Analysis For The Effects Of Unemployment, Female Labour Force, Young And Aged Population, Primary İndustry And Population Density. *Industrial Health*, 46, 541-549. doi.org/10.2486/indhealth.46.541



Determination with Gene Expression Programming of the Relationship Between Socio-Economic Variables and Greenhouse Gas Emissions in Turkey

Derya ŞENCAN*
Erkan DİKMEN**

Abstract

One of the most important indicators of economic development is environmental quality. One of the most important sources of environmental pollution and climate change is greenhouse gas emissions. In this work, a new approach based on Gene Expression Programming (GEP) was used to forecast greenhouse gas (GHG) emissions depending on energy consumption, economic development (GDP), and population. The reliability of the GEP model was determined using several statistical indicators. In the relationship between energy consumption-GDP- population and GHG emissions, R2, MAPE, and RMSE values were found as 0.99337, 0.06987, and 7.1355, respectively. Sensitivity analysis seen that energy consumption have the highest effect on greenhouse gas emissions. The results obtained, it is showing that Gene Expression Programming can be successfully used to model greenhouse gas emissions.

Keywords: Gene expression programming, greenhouse gas emissions, energy consumption, economic development, population.

Article Type: Research Article

Türkiye'de Sosyo-Ekonomik Değişkenler ve Sera Gazı Emisyonları Arasındaki İlişkinin Gen İfade Programı ile Belirlenmesi

Öz

Ekonomik kalkınmanın en önemli göstergelerinden biri çevre kalitesidir. Çevre kirliliği ve iklim değişikliğinin en önemli kaynaklarından biri sera gazı emisyonlarıdır. Bu çalışmada, enerji tüketimi, ekonomik kalkınma (GSYİH) ve nüfusa bağlı olarak sera gazı (GHG) emisyonlarını tahmin etmek için Gen İfade Programlamasına (GEP) dayalı yeni bir yaklaşım kullanılmıştır. GEP modelinin güvenilirliği, çeşitli istatistiksel göstergeler kullanılarak belirlenmiştir. Enerji tüketimi-GSYİH-nüfus ve GHG emisyonları arasındaki ilişkide R2, MAPE ve RMSE değerleri sırasıyla 0.99337, 0.06987 ve 7.1355 olarak bulunmuştur. Duyarlılık analizi sonucunda enerji tüketiminin sera gazı emisyonları üzerinde en yüksek etkiye sahip olduğu görülmüştür. Elde edilen sonuçlar, Gen İfade Programlamasının sera gazı emisyonlarını modellemek için başarılı bir şekilde kullanılabilceğini göstermektedir.

Anahtar Kelimeler: Gen ifade programı, sera gazı emisyonları, enerji tüketimi, ekonomik kalkınma, nüfus.

Makale Türü: Araştırma Makalesi

* Republic of Turkey Ministry of Treasury and Finance, Isparta Revenue Office, sencanderya80@gmail.com, ORCID: 0000-0001-6723-6198

** Assoc. Dr. Isparta University of Applied Sciences, Technology Faculty, Mechanical Engineering Department, erkandikmen@isparta.edu.tr. ORCID: 0000-0002-6804-8612 (Corresponding author).

1. INTRODUCTION

With the start of the industrial period, it has been understood that greenhouse gas production due to human activity is the main reason for the abnormal increase in world temperature. One of the most important indicators of economic development is environmental quality. One of the most important causes of environmental pollution and climate change is greenhouse gas emissions. Greenhouse gases formed as a result of economic activities cause climate changes and global warming (Ashrafi et al., 2012; Quesada-Rubio et al., 2011).

Targets are set by conducting studies to reduce greenhouse gas emissions in our country and the world. For these reasons, it is also important to accurately estimate the expected greenhouse gas emissions in the future. Table 1 shows Turkey's total greenhouse gas emissions between the years 1990 - 2019. Carbon dioxide (CO₂) constitutes the largest share of greenhouse gases that cause global warming and climate change.

Table 1. Turkey's Greenhouse gas emissions (CO₂ equivalent -Million tonnes) (Turkish Statistical

Year	Total	CO ₂	CH ₄	N ₂ O	F-gases
1990	219.6	151.5	42.5	25.0	0.6
1991	227.0	158.0	43.4	24.7	0.9
1992	233.2	163.9	43.3	25.3	0.7
1993	240.5	171.0	43.1	26.0	0.4
1994	234.5	167.4	42.8	23.6	0.7
1995	248.0	180.9	42.6	23.9	0.6
1996	267.6	199.5	43.0	24.5	0.6
1997	278.9	212.0	42.2	24.0	0.6
1998	280.4	212.0	42.4	25.3	0.6
1999	277.8	207.8	43.8	25.6	0.6
2000	299.0	229.8	43.7	24.8	0.7
2001	280.5	213.5	42.9	23.3	0.8
2002	286.2	221.0	41.0	23.3	1.0
2003	305.3	236.5	43.0	24.6	1.2
2004	314.8	244.5	43.5	25.4	1.5
2005	337.3	264.2	45.2	26.2	1.7
2006	358.6	281.6	46.6	28.4	1.9
2007	391.7	312.7	49.0	27.6	2.3
2008	387.9	309.3	49.9	26.2	2.4
2009	395.8	315.4	49.6	28.5	2.4
2010	399.1	314.4	51.4	29.8	3.6
2011	428.1	339.5	53.7	30.9	4.0
2012	447.6	353.7	57.1	32.1	4.7
2013	439.7	345.2	55.5	34.1	4.8
2014	459.0	361.7	57.5	34.6	5.3
2015	473.3	381.3	51.6	35.4	5.0
2016	498.9	401.2	54.5	37.7	5.5
2017	525.0	425.3	54.8	39.1	5.7
2018	522.5	419.4	58.1	39.3	5.7
2019	506.1	399.3	60.3	40.2	6.2

Some studies in the literature on the relationship between economic development, energy consumption and environmental pollutants are available. Previous studies exploring the impact of

energy consumption and economic factors on GHG emissions using different approaches are summarized in Table 2.

Table 2. Summary of related earlier studies

Authors	Country	Variables	Methodology
Ahmadi et al., 2019	Middle Eastern	Carbon emissions, consumption of fossil fuels, GDP	Artificial neural networks
Ozturk and Acaravci, 2010	Turkey	Carbon emissions, employment ratio, energy consumption, economic growth	Granger causality
Wu et al.,2019	China	Carbon emissions, economic growth	Log Mean Divisa Index
Sözen et al., 2009	Turkey	GHG emissions, energy consumption, GDP, GNP	Artificial neural networks
Sözen et al.,2007	Turkey	GHG emissions, sectorial energy consumption	Artificial neural networks
Antanasijevic et al.,2014	European countries	GHG emissions, GDP, energy consumption	Artificial neural networks
Radojević et al., 2013	Serbia	GHG emissions, GDP, energy consumption	Artificial neural networks
Liu and Hao, 2018	Different countries	CO ₂ emissions, energy consumption, economic development	Granger causality
Antanasijevic et al., 2015	European countries	GHG emissions, energy consumption	Artificial neural networks
Acheampong and Boateng, 2019	Australia, Brazil, China, India, USA	Carbon emissions, energy consumption, economic growth, foreign direct, financial development, investment, trade openness, urbanization, industrialization	Artificial neural networks
Du et al., 2019	China	Carbon emissions, economic growth	Standard deviational ellipse
Ohlan, 2015	India	CO ₂ emissions, economic growth, trade openness, population, energy consumption	Autoregressive distributed lag bounds (ARDL)
Behrang et al., 2011	Different countries	CO ₂ emission, coal, oil, natural gas, and energy demand,	Artificial Neural Network
Marjanović et al., 2016	European Union countries	Economic growth, CO ₂ emission	Extreme Learning Machine
Mardani et al., 2020	Argentina, Australia, Brazil, Canada	Carbon dioxide emissions, economic growth, energy consumption	Fuzzy neural network
Shahbaz et al., 2013	Indonesia	Carbon dioxide emissions, economic growth, energy consumption, trade openness	Granger causality
Salahuddin et al., 2018	Kuwait	Carbon dioxide emissions, economic growth, financial development, electricity consumption, foreign direct investment	Granger causality
Amarante et al., 2021	Brazil	Carbon dioxide emissions, economic growth, renewable - nonrenewable energy use	Granger causality

As seen in Table 2, studies on the relationship between socioeconomic variables and GHG emissions with the GEP model in the literature were not found. This paper is different from the literature

relationships between greenhouse gas emissions (GHG), energy consumption (E), gross domestic product per capita (GDP), and population (P) in Turkey by using the GEP model were examined.

2. ESTIMATING GHG EMISSIONS BY GEP ALGORITHM

GEP was developed by Ferreira (2001) using the essential principles of genetic algorithm (GA) and genetic programming (GP). The method used by GEP to assess knowledge is similar to biological assessment (Ozbek et al., 2013; Ferreira, 2001). Figure 1 shows the GEP algorithm. The algorithm starts by selecting five elements like function set terminal set adaptive function control parameter and stop condition. The GEP algorithm randomly composes a preliminary chromosome representing a mathematical characteristic after which converts it into an expression tree (ET). To find the ideal topology is used different GEP parameters. The best GEP parameters for predicting GHG emissions are shown in Table 3. Automatic problem solver software was used in this study (Teodorescu and Sherwood, 2008)

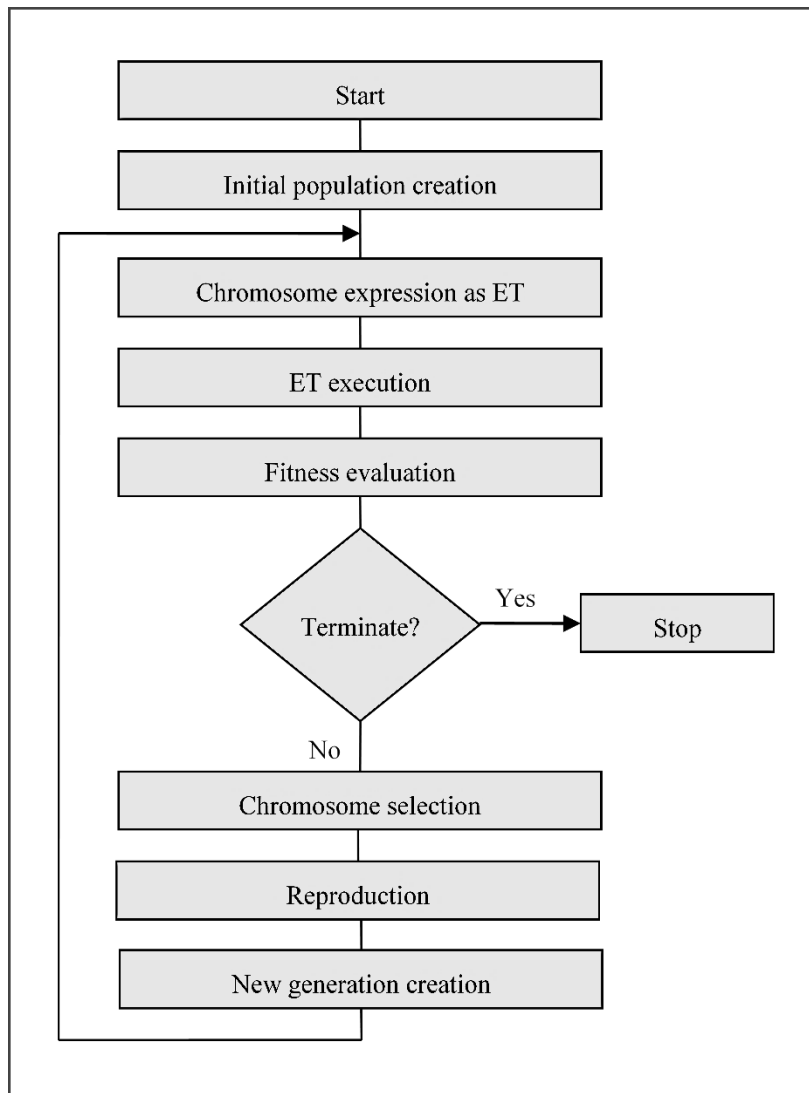


Fig. 1. The algorithm of Genetic Expression Programming (Teodorescu and Sherwood, 2008).

Table 3. The parameters of the GEP algorithm

Parameters of GEP models	Energy consumption-GDP- Population	Energy consumption	Population	GDP
Number of generations	877519	514891	7532896	21804855
Number of chromosomes	50	50	50	50
Number of genes	2	2	3	3
Head size	6	4	6	8
Linking function	Addition	Addition	Addition	Addition
Mutation rate	0.044	0.044	0.044	0.044
Inversion rate	0.1	0.1	0.1	0.1
One-point combination rate	0.3	0.3	0.3	0.3
Two-point combination rate	0.3	0.3	0.3	0.3
Gene combination rate	0.1	0.1	0.1	0.1
Gene transposition rate	0.1	0.1	0.1	0.1
Function set	+, -, ×, ÷, <i>power</i> , √, ln, sin, cos, tan, 1/x	+, -, ×, ÷, <i>power</i> , √, 10 ^x , sin, cos, tan, 1/x	+, -, ×, ÷, <i>power</i> , √, 10 ^x , sin, cos, tan, 1/x	+, -, ×, ÷, <i>power</i> , √, ln, sin, cos, tan, 1/x
R ²	0.9934	0.9849	0.9749	0.8646

Variable data are taken Turkish Statistical Institute. Fig. 2 shows the trend in each series for the period 1998–2019. As can be seen in Fig. 2, GHG emissions, energy consumption, GDP, and population in Turkey have been steadily increasing from 1998 to 2019. This indication implies that energy consumption, population and GDP could be major drivers of Turkey’s GHG emissions.

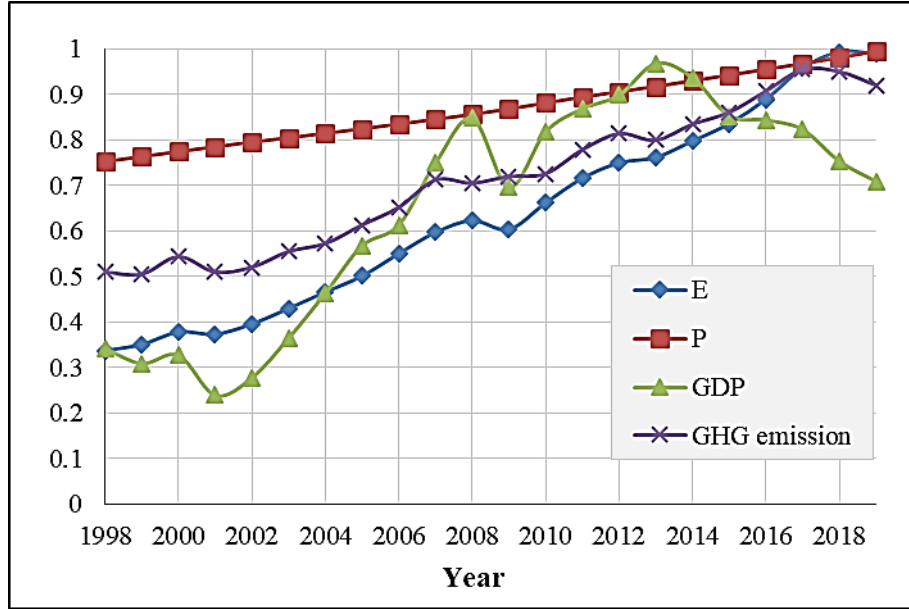


Fig. 2 Trends in GHG emissions, energy consumption, GDP and population

In the study, the general functional form of the GEP model for predicting the impact of economic growth (GDP), energy consumption (E) and population (P) on greenhouse gas emissions (GHG) is given as Eq. (1).

$$GHG_t = f(E_t, GDP_t, P_t) \quad (1)$$

Three statistical parameters are used to evaluate the performance of the model, namely Mean Absolute Percentage Error (MAPE), Root Mean Square Error (RMSE), and R-squared (R^2), which are defined as follows:

$$MAPE = \frac{1}{n} \left[\frac{\sum_{i=1}^n |t_i - o_i|}{\sum_{i=1}^n t_i} \right] \times 100 \quad (2)$$

$$RMSE = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (t_i - o_i)^2}{n}} \quad (3)$$

$$R^2 = \frac{(n \sum t_i o_i - \sum t_i \sum o_i)^2}{(n \sum t_i^2 - (\sum t_i)^2)(n \sum o_i^2 - (\sum o_i)^2)} \quad (4)$$

where the t in Equations (2), (3), and (4) represents the actual GHG emission in Turkey, while o in the model represents the predicted value of Turkey GHG emission.

3. RESULTS AND DISCUSSION

3.1. Energy consumption - GHG emissions

Studies in the literature show that energy consumption has an important impact on GHG emissions. Studies in the literature indicated that energy consumption increases carbon emissions (Shahbaz et al., 2013; Salahuddin et al., 2018; Zhang and Cheng, 2009). The correlation between energy consumption and GHG emissions derived from the GEP model is given in Eq.5. Depending on the energy consumption, the comparison between the actual and the GEP model GHG emission for the period 1998–2019 is given in Fig. 3. The comparison of the results of model with the actual GHG emissions data for the test dataset is given in Fig. 4. The R^2 value for actual and predicted GHG emissions is 0.98049. The high R^2 values indicate that is the strength of the relationship between the developed model results and the actual results.

$$GHG = \tan(\tan(E) + \cos(E)) + \sqrt{E} - 1 \quad (5)$$

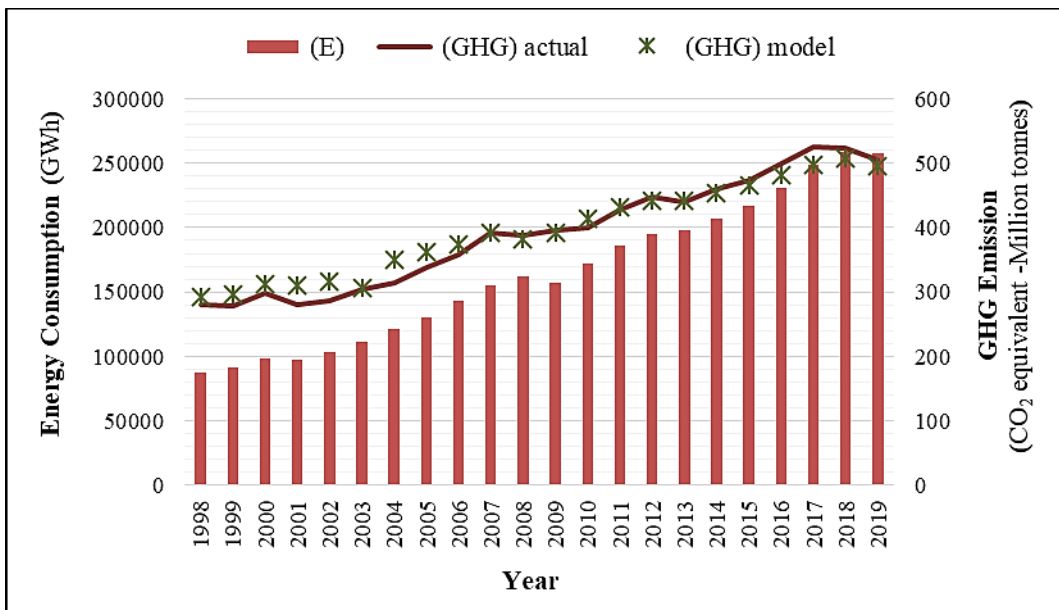


Fig.3. The comparison between the actual and the model GHG emission depending on the energy consumption

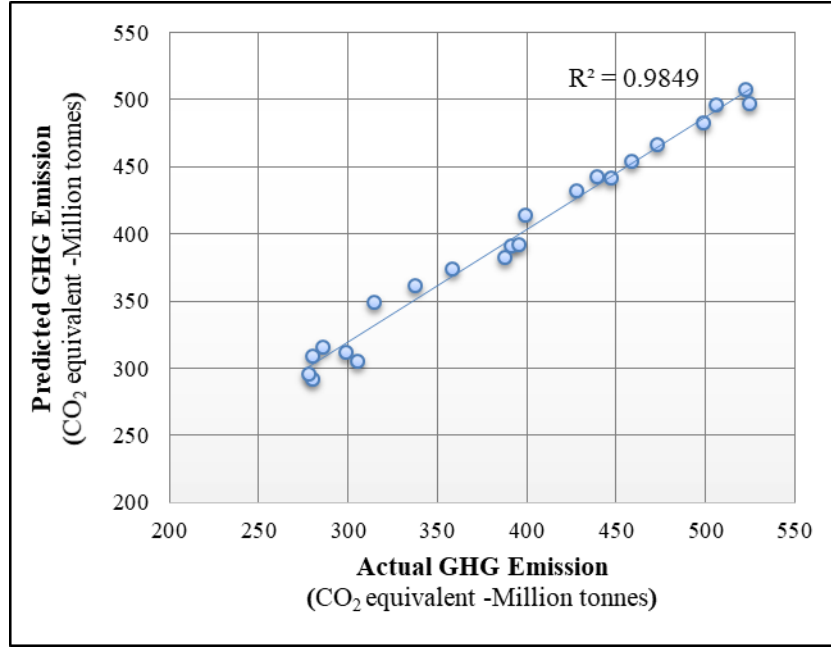


Fig.4. Scatter chart of actual and predicted GHG emissions

3.2. Economic growth (GDP) - GHG emissions

Economic growth (GDP) is another factor affecting GHG emissions. When the studies in the literature are examined, it is seen that the economic growth in general increases the GHG emissions (Liu and Bae, 2018; Tamazian et al., 2009; Stern, 2004). The correlation between GDP and GHG emissions derived from the GEP model is given in Eq.6. Depending on the GDP, the comparison between the actual and the GEP model GHG emission for the period 1998–2019 is given in Fig. 5. The comparison of the results of model with the actual GHG emissions data for the test dataset is given in Fig. 6. The R^2 value for actual and predicted GHG emissions is 0.8646. The high R^2 values indicate that is the strength of the relationship between the developed model results and the actual results.

$$GHG = \tan(2 GDP + \tan(GDP)) + \frac{2GDP}{\sqrt{GDP}} + \tan(\tan(\sin(GDP))) + (\ln(GDP^2) - 1) + \tan(GDP \times \tan(GDP)) + \frac{2GDP}{\sqrt{GDP}} \quad (6)$$

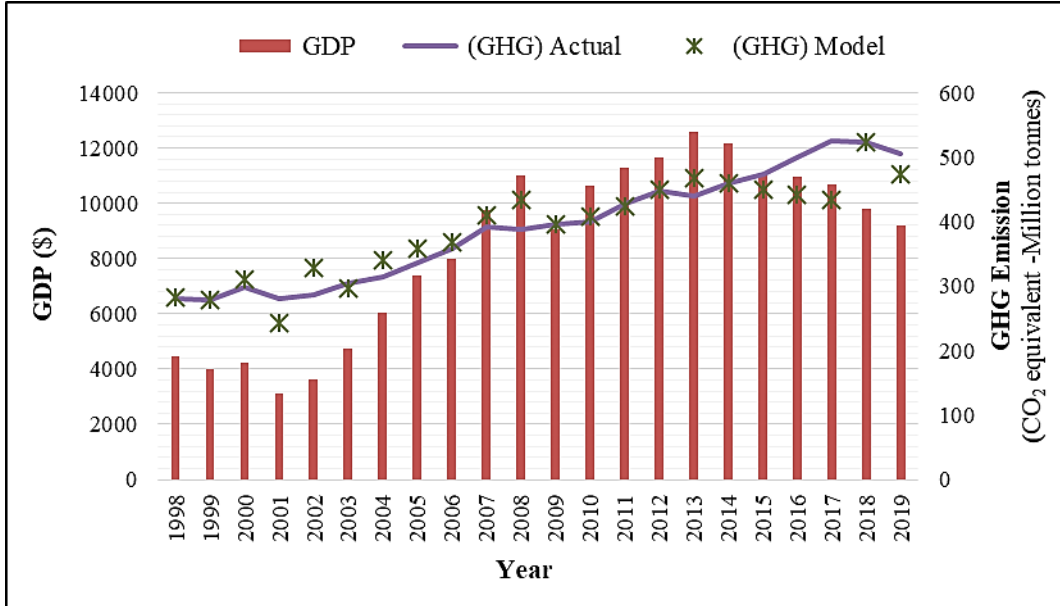


Fig.5. The comparison between the actual and the model GHG emission depending on the GDP

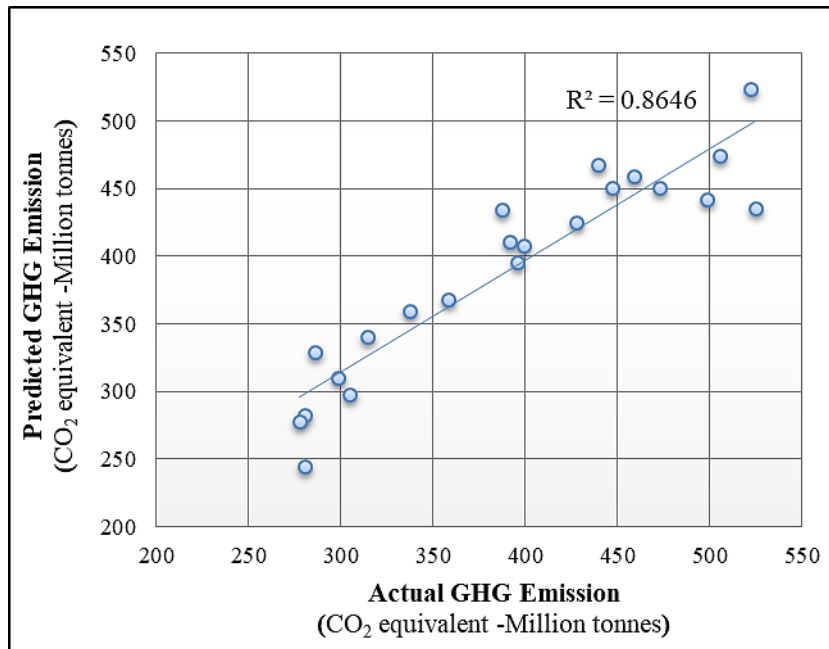


Fig.6. Distribution of actual and predicted GHG emissions

3.3. Population - GHG emissions

The population has a significant impact on GHG emissions. The population could influence energy consumption, therefore increasing GHG emissions. Zhu and Peng (2012) and Shi (2003) reported that population is related to the increase of GHG emissions. Dong *et al.* (2018) reported that population contributes significantly to the increase of GHG emissions. The correlation between population and GHG emissions derived from GEP model is given in Eq.7. Depending on the population, the comparison between the actual and the GEP model GHG emission for the period 1998–2019 is given in Fig. 7. The comparison of the results of model with the actual GHG emissions data for the test dataset is given in

Fig. 8. The R² value for actual and predicted GHG emissions is 0.9749. The high R² values indicate that is strength of the relationship between the developed model results and the actual results.

$$GHG = \tan(P \tan(P)) + \sqrt{2P} + \sqrt{2P} * (\cos(\sqrt[4]{P})) + \sqrt{\left(\frac{P}{\sin(\cos(\frac{1}{P}))}\right)} \quad (7)$$

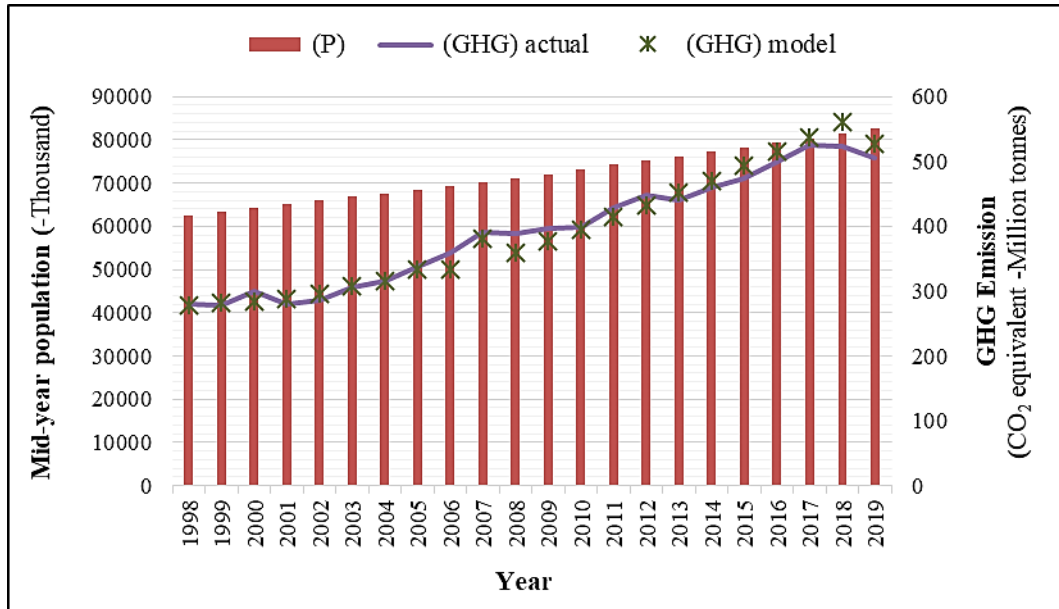


Fig.7. The comparison between the actual and the model GHG emission depending on the population

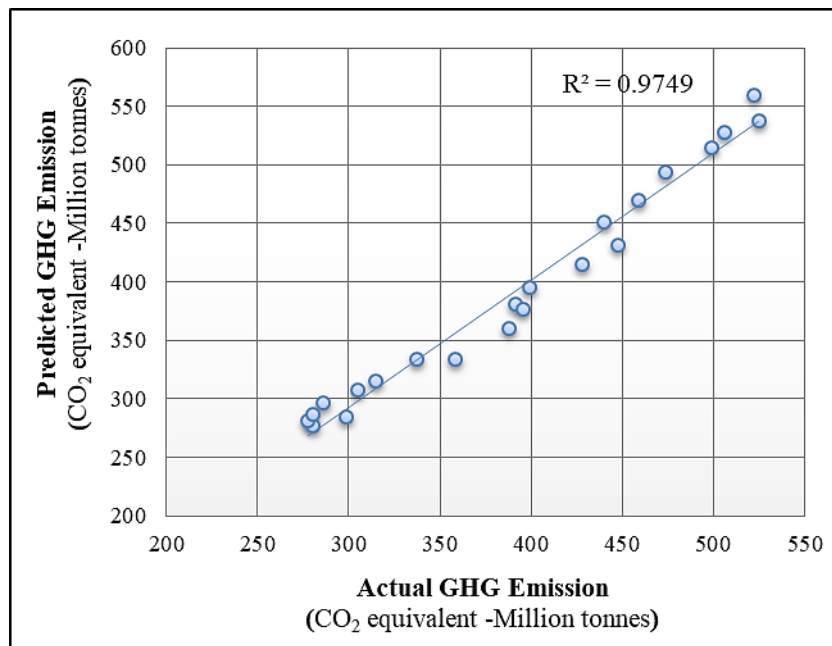


Fig.8. Scatter chart of actual and predicted GHG emissions

3.4 Energy consumption, GDP, population - GHG emissions

In addition, the effects of all three variables on GHG emission at the same time were investigated. The correlation between years, energy consumption, economic growth, population, and GHG emissions derived from the GEP model is given in Eq.8. The angle functions in Eqs. (5) - (8) were calculated in radians. Fig. 9 demonstrates the performance of the GEP model on the test dataset by comparing the results given by the predicted and the actual GHG emission. The R^2 value for actual and predicted GHG emissions is 0.9934. In Table 4, the actual GHG emissions are compared with the GHG emissions predicted by the equation derived from the GEP model. It can be seen that the error is very small. The maximum percentage difference is 3.177 %, which is very acceptable.

$$GHG = \left(\sin\left(\frac{E}{P}\right) * \left(\frac{GDP-P}{t_{year}}\right) \right) + \left(\tan\left(\frac{GDP(1+t_{year})}{t_{year}}\right) + \sqrt{GDP + E} \right) \quad (8)$$

Table 4. Comparison of actual GHG emissions and obtained with the GEP model

Year	Energy Consumption (GWh)	Mid-year Population (person – thousand)	GDP (\$)	GHG Emission (CO ₂ equivalent -Million tons)			
				Actual GHG	GEP predicted GHG	Error	Percentage difference (%)
1998	87705	62464	4445.253573	280.4194542	273.3103576	7.109097	2.535165
1999	91202	63364	4010.465188	277.8408780	279.9020313	-2.061150	-0.741850
2000	98296	64269	4249.100697	298.9542288	291.0031567	7.951072	2.659629
2001	97070	65166	3107.502117	280.5032346	283.5221795	-3.01894	-1.076260
2002	102948	66003	3608.095838	286.2273531	295.4761120	-9.24876	-3.231260
2003	111766	66795	4739.291448	305.2901548	312.0476711	-6.75752	-2.213470
2004	121142	67599	6021.106526	314.8431524	317.3247028	-2.48155	-0.788190
2005	130263	68435	7375.667084	337.3446455	341.9517449	-4.60710	-1.365700
2006	143071	69295	7971.236812	358.5711046	358.2144798	0.356625	0.099457
2007	155135	70158	9735.457673	391.6642608	386.8456588	4.818602	1.230289
2008	161948	71052	11018.19763	387.8532135	393.0243880	-5.171170	-1.333280
2009	156894	72039	9044.314888	395.8438884	383.2673707	12.57652	3.177141
2010	172051	73142	10629.46749	399.1430617	405.8352970	-6.692240	-1.676650
2011	186100	74224	11289.12866	428.1203857	426.6098424	1.510543	0.352831
2012	194923	75176	11674.94433	447.5820849	438.3841058	9.197979	2.055037
2013	198045	76148	12582.40925	439.6943821	442.9919689	-3.297590	-0.749970
2014	207375	77182	12178.00628	458.9538778	455.8058588	3.148019	0.685912
2015	217312	78218	11085.31803	473.3358240	467.6181704	5.717654	1.207949
2016	231203.7	79278	10964.46144	498.8867787	483.9369481	14.94983	2.996638
2017	249022.6	80313	10696.34158	524.9809150	513.3936869	11.58723	2.207171
2018	258232.0	81407	9791.834138	522.4766283	521.3689368	1.107692	0.212008
2019	257273.1	82579	9212.734842	506.0804181	515.1380232	-9.057610	-1.789760

Table 5 shows the statistical parameters in the prediction for various socio-economic indicators of Turkey's GHG emission, such as MAPE, RMSE, and R^2 . The statistical parameters listed in Table 5 are the results of the best GEP model.

Table 5. Statistical parameters for predicting GHG emission for various socio-economic indicators

Socio-economic indicator	MAPE	RMSE	R_2
Energy consumption	0.155807	16.73919	0.984938
GDP	0.247336	30.8741	0.864631
Population	0.152785	16.04764	0.974906
Energy consumption- GDP- Population	0.069870	7.13550	0.993370

In addition, sensitivity analysis was carried out to determine the rate at which each input mutable contributes to the GHG emissions in Turkey. Sensitivity analysis was made using the partial rank correlation coefficient (PRCC) (Mishra, 2004). Fig. 10 shows the normalized sensitivity weight of each input variable for Turkey. Fig. 10 shows that energy consumption has the highest sensitivity weight, followed by economic development (GDP). As can be seen in Fig. 10, the PRCC results show that energy consumption (0.98) and economic development (GDP) (0.625) increase GHG emissions while population (-0.685) reduce GHG emissions in Turkey.

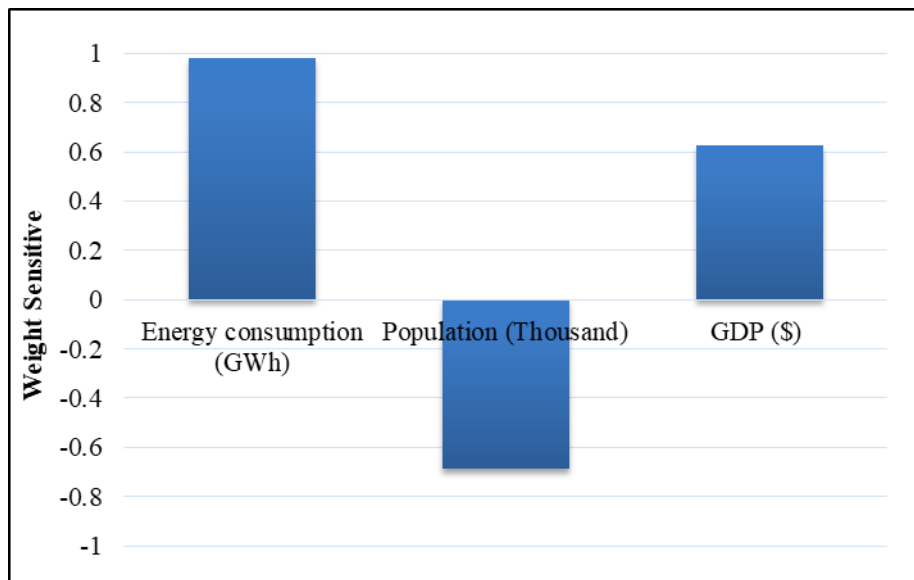


Fig. 10. Sensitivity analysis of various inputs on GHG emissions

4. CONCLUSION

The increase in GHG emissions, especially the increase in carbon dioxide emissions, is the cause of global warming and climate change and is one of the most important issues in the environmental and economic fields.

This paper investigates the relationship between energy consumption, economic growth, and population and GHG emissions in Turkey by using the GEP model for 1998–2019 periods. The developed GEP models are very practical to use. These new formulas can be used with any spreadsheet program or programming language to estimate GHG emissions, as described in this study, it may not be necessary to use dedicated GEP software. The GEP model was successfully trained for the prediction of GHG emissions by the statistical assessment of the model. In the relationship between energy consumption and GHG emissions; R_2 , MAPE, and RMSE values were found as 0.984938, 0.155807, and 16.73919, respectively. In the relationship between GDP and GHG emissions; R_2 , MAPE, and RMSE values were found as 0.864631, 0.247336, and 30.8741, respectively. In the relationship between population and GHG emissions; R_2 , MAPE, and RMSE values were found as 0.974906, 0.152785, and 16.04764, respectively.

In the relationship between energy consumption- GDP- population and GHG emissions; R_2 , MAPE, and RMSE values were found as 0.99337, 0.06987, and 7.1355, respectively. The highest correlation in GHG emission estimation has been obtained in this model.

Additionally, sensitivity analysis based on partial rank correlation coefficient (PRCC) showed that energy consumption have the highest effect on GHG emission.

The results presented in this study ensure useful insights about the energy system and GHG emissions control modeling. They also play an important role for scholars and policymakers as potential tools to develop an energy plan.

Ethical Statement

During the writing and publication of the study titled “Determination with Gene Expression Programming of the relationship between socio-economic variables and greenhouse gas emissions in Turkey”, the rules of Research and Publication Ethics were complied with and no falsification was made in the data obtained for the study. Ethics committee approval is not required for the study.

Contribution Rate Statement

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

Conflict Statement

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

REFERENCES

- Acheampong, A.O., and Boateng, E.B. (2019). Modelling Carbon Emission Intensity: Application Of Artificial Neural Network. *Journal of Cleaner Production*, 225, 833-856. <http://dx.doi.org/10.1016/j.jclepro.2019.03.352> (2019).
- Ahmadi, M.H., Jashnani, H., Chau, K.W., Kumar, R., and Rosen, M.A. (2019). Carbon Dioxide Emissions Prediction Of Five Middle Eastern Countries Using Artificial Neural Networks. *Energy Sources. Part A: Recovery. Utilization. and Environmental Effects*, 1-13. <http://dx.doi.org/10.1080/15567036.2019.1679914>

- Şencan, D., & Dikmen, E. (2022). Determination With Gene Expression Programming of The Relationship Between Socio-Economic Variables and Greenhouse Gas Emissions in Turkey. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(42), 81-96.
- Amarante, J.C.A., Besarria, C.d.N., Souza, H.G.d., and dos Anjos Junior, O.R. (2021). The Relationship Between Economic Growth, Renewable and Nonrenewable Energy Use And CO₂ Emissions: Empirical Evidences For Brazil. *Greenhouse Gas Sci Technol.*, 11, 411–431. <http://dx.doi.org/10.1002/ghg.2054>
- Antanasijević, D., Pocajt, V., Ristić, M., and Perić-Grujić, A. (2015). Modeling Of Energy Consumption and Related GHG (Greenhouse Gas) Intensity and Emissions In Europe Using General Regression Neural Networks. *Energy*, 84, 816-824. <http://dx.doi.org/10.1016/j.energy.2015.03.060>
- Antanasijević, D.Z., Ristić M.Đ., Perić-Grujić, A.A., and Pocajt, V.V. (2014). Forecasting GHG Emissions Using an Optimized Artificial Neural Network Model Based on Correlation and Principal Component Analysis. *International Journal of Greenhouse Gas Control*, 20, 244-253. <http://dx.doi.org/10.1016/j.ijggc.2013.11.011>
- Ashrafi, K., Shafiepour, M., Ghasemi, L., and Araabi, B. (2012). Prediction Of Climate Change Induced Temperature Rise in Regional Scale Using Neural Network. *International Journal of Environmental Research*, 6(3), 677-688. https://ijer.ut.ac.ir/article_538_84bdd019d072d1cd9ea97d4dfe4ab49d.pdf
- Behrang, M.A., Assareh, E., Assari, M.R., and Ghanbarzadeh, A. (2011). Using Bees Algorithm and Artificial Neural Network to Forecast World Carbon Dioxide Emission. *Energy Sources. Part A: Recovery. Utilization. and Environmental Effects*, 33(19), 1747-1759. <http://dx.doi.org/10.1080/15567036.2010.493920>.
- Dong, K., Hochman, G., Zhang, Y., Sun, R., Li, H., and Liao, H. (2018). CO₂ Emissions, Economic and Population Growth, And Renewable Energy: Empirical Evidence Across Regions. *Energy Economics*, 75, 180-192. <http://dx.doi.org/10.1016/j.eneco.2018.08.017>
- Du, Q., Zhou, J., Pan, T., Sun, Q., ve Wu, M., (2019). Relationship Of Carbon Emissions and Economic Growth In China's Construction Industry. *Journal of Cleaner Production*, 220, 99-109. <http://dx.doi.org/10.1016/j.jclepro.2019.02.123>
- Ferreira, C., (2001). Gene Expression Programming: A New Adaptive Algorithm For Solving Problems. *Complex Systems*, 13 (2), 87–129. <https://arxiv.org/abs/cs/0102027>
- GeneXproTools, APS v2 (Limited version), Automatic Problem Solver Software. <http://www.gepssoft.com/>
- Liu, X., and Bae, J., (2018). Urbanization And Industrialization Impact Of CO₂ Emissions In China. *Journal of Cleaner Production*, 172, 178-186. <http://dx.doi.org/10.1016/j.jclepro.2017.10.156>
- Liu, Y., and Hao, Y., (2018). The Dynamic Links Between CO₂ Emissions, Energy Consumption and Economic Development in The Countries Along “the Belt and Road”. *Science of the total Environment*, 645, 674-683. <http://dx.doi.org/10.1016/j.scitotenv.2018.07.062>
- Mardani, A., Liao, H., Nilashi, M., Alrasheedi, M., and Cavallaro, F., (2020). A Multi-Stage Method to Predict Carbon Dioxide Emissions Using Dimensionality Reduction, Clustering, And Machine Learning Techniques. *Journal of Cleaner Production*, 275, 122942. <http://dx.doi.org/10.1016/j.jclepro.2020.122942>
- Marjanović, V., Milovančević, M., and Mladenović, I., (2016). Prediction of GDP Growth Rate Based on Carbon Dioxide (CO₂) Emissions. *Journal of CO₂ Utilization*, 16, 212-217. <http://dx.doi.org/10.1016/j.jcou.2016.07.009>

- Şencan, D., & Dikmen, E. (2022). Determination With Gene Expression Programming of The Relationship Between Socio-Economic Variables and Greenhouse Gas Emissions in Turkey. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(42), 81-96.
- Mishra, S., (2004). Sensitivity Analysis with Correlated Inputs—An Environmental Risk Assessment Example. In Proceedings of the 2004 Crystal Ball User Conference.
- Ohlan, R., (2015). The Impact of Population Density, Energy Consumption, Economic Growth and Trade Openness on CO₂ Emissions in India. *Natural Hazards*. 79 (2), 1409-1428. <https://link.springer.com/article/10.1007/s11069-015-1898-0>
- Ozbek, A., Unsal, M., and Dikec, A., (2013). Estimating Uniaxial Compressive Strength of Rocks Using Genetic Expression Programming. *Journal of Rock Mechanics and Geotechnical Engineering*, 5 (4), 325-329. <http://dx.doi.org/10.1016/j.jrmge.2013.05.006>
- Ozturk, I., and Acaravci, A., (2010). CO₂ Emissions, Energy Consumption and Economic Growth in Turkey. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*. 14 (9), 3220-3225. <http://dx.doi.org/10.1016/j.rser.2010.07.005>
- Quesada-Rubio, J.M., Villar-Rubio, E., Mondéjar-Jiménez J., and Molina-Moreno, V., (2011). Carbon Dioxide Emissions Vs. Allocation Rights: Spanish Case Analysis. *International Journal of Environmental Research*, 5 (2), 469–474. https://ijer.ut.ac.ir/article_331_794442aa9e35fc45c02ad2ebf959df6e.pdf
- Radojević, D., Pocajt, V., Popović, I., Perić-Grujić, A., and Ristić, M., (2013). Forecasting Of Greenhouse Gas Emissions in Serbia Using Artificial Neural Networks. *Energy Sources. Part A: Recovery. Utilization. and Environmental Effects*, 35 (8), 733-740. <http://dx.doi.org/10.1080/15567036.2010.514597>
- Salahuddin, M., Alam, K., Ozturk, I., and Sohag, K., (2018). The Effects of Electricity Consumption. Economic Growth, Financial Development and Foreign Direct Investment on CO₂ Emissions In Kuwait. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 81, 2002-2010. <http://dx.doi.org/10.1016/j.rser.2017.06.009>
- Shahbaz, M., Hye, Q.M.A., Tiwari, A.K., and Leitão, N.C., (2013). Economic Growth, Energy Consumption, Financial Development, International Trade and CO₂ Emissions in Indonesia. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 25, 109-121. <http://dx.doi.org/10.1016/j.rser.2013.04.009>
- Shi, A., (2003). The Impact of Population Pressure on Global Carbon Dioxide Emissions. 1975–1996: Evidence from Pooled Cross-Country Data. *Ecological economics*, 44 (1), 29-42. [http://dx.doi.org/10.1016/S0921-8009\(02\)00223-9](http://dx.doi.org/10.1016/S0921-8009(02)00223-9)
- Sözen, A., Gülseven, Z., and Arcaklioğlu, E., (2007). Forecasting Based on Sectoral Energy Consumption of GHGs in Turkey and Mitigation Policies. *Energy Policy*, 35 (12), 6491-6505. <http://dx.doi.org/10.1016/j.enpol.2007.08.024>
- Sözen, A., Gülseven, Z., and Arcaklioğlu, E., (2009). Estimation of GHG Emissions in Turkey Using Energy and Economic Indicators. *Energy Sources, Part A: Recovery, Utilization, and Environmental Effects*, 31 (13), 1141-1159. <http://dx.doi.org/10.1080/15567030802089086>
- Stern, D.I., (2004). The Rise and Fall of The Environmental Kuznets Curve. *World development*, 32 (8), 1419-1439. <http://dx.doi.org/10.1016/j.worlddev.2004.03.004>
- Tamazian, A., Chousa, P.J., and Vadlamannati, K.C., (2009). Does Higher Economic and Financial Development Lead to Environmental Degradation: Evidence from BRIC Countries. *Energy policy*, 37(1), 246-253. <http://dx.doi.org/10.1016/j.enpol.2008.08.025>

Şencan, D., & Dikmen, E. (2022). Determination With Gene Expression Programming of The Relationship Between Socio-Economic Variables and Greenhouse Gas Emissions in Turkey. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(42), 81-96.

Teodorescu, L., and Sherwood, D., (2008). High Energy Physics Event Selection with Gene Expression Programming. *Computer Physics Communications*, 178 (6), 409-419. <http://dx.doi.org/10.1016/j.cpc.2007.10.003>

Turkish Statistical Institute, 1984. “Statistical indicators 1998–2019”. <https://www.tuik.gov.tr/> (10.03.2021).

Wu, Y., Tam, V.W., Shuai, C., Shen, L., Zhang, Y. and Liao, S., (2019). Decoupling China's Economic Growth from Carbon Emissions: Empirical Studies From 30 Chinese Provinces (2001–2015). *Science of the Total Environment*, 656, 576-588. <http://dx.doi.org/10.1016/j.scitotenv.2018.11.384>

Zhang, X.P., and Cheng, X.M., (2009). Energy Consumption, Carbon Emissions, And Economic Growth in China. *Ecological Economics*, 68 (10), 2706-2712. <http://dx.doi.org/10.1016/j.ecolecon.2009.05.011>

Zhu, Q., and Peng, X., (2012). The Impacts of Population Change On Carbon Emissions In China During 1978–2008. *Environmental Impact Assessment Review*, 36, 1-8. <http://dx.doi.org/10.1016/j.eiar.2012.03.003>



İtalyan İrredentizmi ve Güney Tirol Sorunu

Gökberk YÜCEL*
Fatih DOĞAN**

Öz

Bu çalışmada İtalya ile Avusturya arasındaki ihtilaflı bir bölgeyi ihtiva eden Güney Tirol Sorunu, İtalya'nın irredentist politikaları bağlamında ele alınmıştır. Bu noktada İtalya'nın irredentist politikaları dönemin şartları ve siyasî iklime göre nasıl ve hangi araçlar kullanılarak gelişmiştir sorusuna cevap aranmıştır. Tarihsel analiz metodunun kullanıldığı çalışmada İtalyan irredentizminin Güney Tirol'a yansımaları iki başlıkta değerlendirilmiştir: Birinci başlıkta ilhak ve sonrasında İtalya'daki Faşist yönetimin bölgeye yönelik irredentist politikalarının nasıl oluştuğu; ikinci başlıkta ise, İkinci Cihan Harbi sonrası dönemde İtalya'nın Güney Tirol'e yönelik kazanımlarını korumaya matuf politikaları mercek altına alınmıştır. Sonuç itibarıyla İtalya, Birinci Cihan Harbi esnasında uluslararası politikadaki güç dengesini de gözeterek ilhakı realist bir zeminde gerçekleştirmiştir. İki savaş arası dönemde ise bölgede İtalyanlaştırma politikaları, faşist rejimin uygulamaları doğrultusunda ivme kazanmıştır. Post irredentist dönem olarak İkinci Cihan Harbi sonrasında ise, Avusturya'nın etkinliğini arttırarak bölgedeki sorunları uluslararası arenaya taşımaya, İtalyan politikalarını korumacı bir pozisyonda şekillendirmiştir.

Anahtar Kelimeler: İrredentizm, İtalyan Milliyetçiliği, Güney Tirol

Makale Türü: Araştırma Makalesi

Italian Irredentism and The South Tyrolian Problem

Abstract

This study discusses the South Tyrolean problem, which refers to a disputed region between Italy and Austria, in the context of Italy's irredentist policies. An answer to the question of how and by which tools Italy's irredentist policies developed in line with the conditions of the period and the political climate was sought. The historical analysis method was adopted and the Italian irredentism and its reflections on South Tyrol were evaluated on two grounds. First, the formation of the irredentist policies of the Fascist administration in Italy towards the region after the annexation were examined. Second, the policies to protect Italy's gains in South Tyrol in the post-World War II period were studied. It was concluded that Italy acted according to the balance of power in international politics and carried out the annexation on a realistic basis. As a post irredentist term, after the Second World War, Austria, increased its effectiveness, brought the problems in the region to the international arena, which led the Italians to adopt a protective position.

Keywords: Irredentism, Italian Nationalism, South Tyrol

Article Type: Research Article

* Dr. Öğr. Üyesi, Amasya Üniversitesi, Merzifon İ.İ.B.F., Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Bölümü, gokberk.yucel@amasya.edu.tr, ORCID ID: 0000-0002-0299-1722.

** Dr., Yurtdışı Türkler ve Akraba Topluluklar Başkanlığı, fatih.dogan@ytb.gov.tr, ORCID ID: 0000-0003-0185-3243.

1. GİRİŞ

Güney Tirol, 7.397, 68 km²'lik yüzölçümü ve “Trentino - Alto Adige (Almanca Südtirol)” ismiyle İtalya'nın en kuzey eyaletidir. 2020 yılının verilerine göre nüfusu 533.439 (Statistisches Jahrbuch für Südtirol, 2020: 88) olan bölgenin güneyinde Veneto bölgesi, kuzeyinde Avusturya egemenliğinde Tirol eyaleti, batısında Grioni kantonu bulunmaktadır.

1363 yılından beri Almanca konuşulan Tirol, her dönem “Habsburg Evi”ne ait olmuştur. Dolayısıyla Brenner Geçidi'nin kuzeyi ve güneyi, büyük çoğunluğu dil ve kültür olarak türdeş insanların yaşadığı etno-kültürel bir yapıyı ihtiva etmiştir (Wolf, 1972: 1). Avusturya- Macaristan İmparatorluğu dönemindeki 27.000 km²'lik büyük bir alana tekabül eden bölge, bugünkü özerk Bolzano ve Trento eyaletlerinin yanı sıra tüm Tirol eyaletini içermiştir (Von Hartungen, 2002: 3). Bölge'nin güney kısmını teşkil eden Güney Tirol'ün kaderi, Birinci Cihan Harbi sonrasında değişmiştir. Harp sonrası İtalyanların yürüttüğü askerî operasyon ve diplomasiyle herhangi bir referanduma tabi tutulmaksızın Güney Tirol İtalyan egemenliğine geçmiştir. Bölgenin İtalya tarafından ilhakinin temelinde ise, İtalyan İrredentizminin politik izleri mevcuttur.

1861 yılında İtalyan Krallığı'nın kurulması ile ulusal birliğinin tesis edilmesinde önemli bir merhaleyi kateden İtalya'da, devamında gelişen “irredentist milliyetçilik” bağlamında farklı coğrafyalarda yaşayan İtalyanların anavatana eklenerek siyasî olarak birleştiği “Büyük İtalya” ideali ortaya çıkmıştır (Mikl-Horke, 2001: 77).¹ Bu yönüyle sınırları tam olarak belirli olmasa da İtalyanca konuşulan tüm bölgelerin yeniden kazanılmasına yönelik önce kültürel, sonrasında ilhaka menbi askerî politikalar İtalya tarafından hayata geçirilmiştir. O dönem İtalya sınırları içerisinde olmayan Güney Tirol bölgesinde ileride yaşanacak anlaşmazlıkların temelinde de söz konusu irredentist politikalar ve İtalya'nın bölgeyi ilhakı etkili olmuştur.

Bu çalışmada İtalya ile Avusturya arasında ihtilafli bir bölge konumunda olan Güney Tirol sorunu, İtalya'nın irredentizm politikaları bağlamında incelenecektir. Sorunun bir diğer tarafı olan Avusturya'nın siyasî pozisyonuna ve tutumuna, İtalyan politikalarını etkilediği ölçüde değinilecektir. Güney Tirol sorununa ilişkin sorunu tek başına ele alan çalışmanın Türkçe akademik literatürde olmaması, çalışmanın özgünlüğü açısından önem arz etmektedir. Çalışmada tarihî olayların dönemin aktörleri, siyasî atmosferi ve siyasî karar alma sürecine ve konjonktüre yön veren olgular çerçevesinde incelenmesini sağlayan tarihsel analiz metodu kullanılmıştır. Bu vesileyle ilk olarak irredentizm kavramı, teorik zemini ve farklı fraksiyonlarıyla ele alınmıştır. Daha sonrasında Güney Tirol sorununa iki farklı dönemde odaklanılmıştır. Birinci dönem, İtalyan irredentizminin Güney Tirol'ü ilhakı ve bölgede İtalyan nüfusunu, dil ve kültür varlığını tahkim ettiği Faşist İtalya dönemdir. İkinci dönem ise, İtalya'nın Güney Tirol'e ilişkin kazanımlarını korumaya çalıştığı ve bu sebeple Uluslararası alanda Avusturya'ya karşı verdiği siyasî/diplomatik mücadeleyi ihtiva eden post irredentist dönemdir.

2. KAVRAMSAL VE TEORİK ÇERÇEVE: İRREDENTİZM

İrredentizm, kavramsal olarak İtalyaca “irredento” kelimesinden gelmekte olup; “kurtarılmamış (unredeemed)” şeklinde tabir edilmektedir (Ambrosio, 2016: 1; Encyclopedia of Nationalism, 2001: 246). İrredentizm, parçalanmış aile üyelerinin tek bir çatı altında birleşmesi gayesine dayanması bağlamında “panist hareketler” olarak milliyetçiliğin (Füzesi, 2006: 36); bu hareketlerin yarattığı etnik çatışmalar sebebiyle de uluslararası politikanın konularını teşkil etmiştir (Ambrosio, 2016: 1). Bu bağlamda bir toprak parçası üzerindeki siyasî egemenlik iddiası ve bu iddia müstenit egemenliğin değişim talebini ihtiva etmektedir. Bu talep, bir devletin başka devletlerin topraklarında yaşayan etnik

¹ Yine aynı dönemde Avusturya'da da anayasanın kabulü ile anayasal yönetime geçiş denemeleri yaşanmıştır. Her iki ülke açısından da yeni bir döneme işaret eden bu süreç, başta Avusturya'da olmak üzere bir kısım siyasal ve sosyal hakların elde edilmesine de zemin hazırlamıştır (Kuprian, 2009: 15-16).

akrabalarını kurtararak ilgili toprakların kendi devletiyle ve anavatanla bütünleşmesi bağlamında milliyetçi bir retoriğin kullanımını da beraberinde getirmektedir.

Tarihî topraklar, etnik akrabalık ve kültürel varlık irredentizmin milliyetçi retoriğinde ve siyasî egemenlik iddiasında üçlü sac ayağını oluşturmaktadır (Encyclopedia of Nationalism, 2001: 247). Bu üç unsur aynı zamanda anavatan dışındaki soydaşların, anavatana kalıtılması hususunda politik seferberliği tahkim eder. Tarihî toprakların temel unsuru, hafıza – mekân terkiibinden oluşan milli biyografik hikâyenin yazımıdır. Anthony Smith (1999: 149), modernleşmenin ve endüstriyelleşmenin sosyo-politik formu olarak telakki edilen devlet merkezli milli kimlik anlayışını savunanların, milletlerin biyografik hikayelerinin bir parçası olan ata toprakları gerçeğini ihmal ettiklerini ifade etmiştir. Zira O’na göre; siyasî egemenliğin muayyen hatlarıyla hudutları belirlenmiş olan ülke kavramı, milletlerin atadan kalma topraklar (fatherland) farkındalığıyla oluşan duygusal motivasyonlarıyla genişler ve içerik kazanır. Bu bağlamda biyografik hikâyenin koparılmış cüzlerinin tamamlandığı etnik mekanlar, tarihî ve kültürel kimliğin bir parçası olarak kültürel sürekliliğin sağlanmasında ve etnik birliğin tesis edilmesinde önemli bir rol oynar (Smith, 1999: 150). Bununla beraber John Armstrong (1982: 16), toplulukların kimlik bilincinin oluşmasında, tarihî topraklar ile bugün arasında köprü vazifesi gören sosyal hafızaya dikkat çeker. Milletler, bugünkü birlikteliklerini geçmişin izleri borçludur ve o izleri “nostaljik” alıntılarla tarihî hafıza ve mekanlarda ararlar (Armstrong, 1982: 17-18). Dolayısıyla tarihî topraklar, Smith (1999: 150-152) tarafından geçmişe dair duygusal yoğunluğun ve beklentilerin karşılığı olarak “romantik mekanlar (poetic landscape)” ve onun biricik, özgün ve dokunulmaz anılarla somut izdüşümü olan “kutsal topraklar (sacred territories) şeklinde tanımlanırken; John Armstrong (1982: 16, 23) tarafından milli biyografilerin seçici kesitlerinden oluşan ve milli hisleri konsolide eden “nostaljik mekanlar (nostalgia landscape)” ve milletlerin çekirdeğini oluşturan etnik kökenlerin doğduğu ve izlerinin bulunduğu “embriyonik topraklar” olarak ifade edilmiştir.

İrredentist politikaların tarihî coğrafya iddialarında etnik cemaatler ve akrabalık bir diğer faktör olarak görülebilir. Modernist (araçsal) ekol, pre-modern döneme ait etnik toplulukları, tarihin zaman aşımına uğramış, arkaik ve kabile ilişkileri olarak izah ederek modern milletlerin harcında önemli bir faktör olarak görmemişlerdir. Örneğin Benedict Anderson (2006: 6-7), kapitalizm sürecinde yazılı/resmi dilin yaygınlaştığını, bilvesile milli kimliklerin kültürel ve teritoryal olarak tahayyül edildiğini savunurken; Ernest Gellner (1983: 54- 58), endüstriyelleşme ile sanayi kentlerinde oluşan üst kültüre dikkat çekmiştir. John Breuilly (1993: 2-11), özellikle Avrupa devletlerinde milli kimlikleri bütün türevleriyle oluşumunu ulus devletlerin çatısı altında siyasî bir projenin izdüşümü olarak teorize ederken; Paul Brass (1991: 13-17), seçkinlerin lokomotif görevi üstlendiği milliyetçilik hareketleri ile devlet ve milletin oluştuğunu serdetmiştir. Dolayısıyla milli kimliğin inşasında pre-modern döneme ait sosyolojik yapıların ihmal, statik ve indirgemeci bir yaklaşımın ortaya çıkmasına neden olmuştur. Bu ihmal, dil, folklor, semboller ve ritüeller gibi milletlerin çekirdek ve süreklilik (longue durée) arz eden unsurlarının farkındalığı üzerinden aşılmaya çalışılmıştır (Smith, 2017: 37 -38). Köken ile ilişkililik bağlamında etnik çekirdek arayışı, toplumsal ve siyasî izlerin sürülmesinde ön plana çıkarılmıştır. Mamafih etnik çekirdekler, sosyal gerçekliğe tekabülîyetinden ziyade “soydaşlık” paydasına duyulan inançtan beslenmektedir. Dolayısıyla irredentist politikaların etnik akrabalıklar üzerinden öne sürdüğü, etnik çekirdek paydasında türdeşlik iddiası ve etno-genesisin ortaya çıkartılmasıdır. Etno genesis, bir taraftan türdeşlik iddiasını tahkim ederken diğer taraftan etnik akrabalar arasında iletişim ağını oluşturmaktadır (Smith, 2017: 67-68).

Etnik akrabalık ağının tahayyülü ya da kurgusallığı, siyasî kadrolar tarafından ustaca işlendiği ve anavatanda yaşayan kitleleri mobilize ettiği ölçüde inançsal bir gerçekliğe dönüşmektedir. Bu bağlamda anavatandan kopuk yaşayan etnik akrabalar, “kurtarılmayı” bekleyen mağdur kitleler olarak telakki edilecek, böylece milletin kaderdaşlık ağı anavatan sınırlarını aşarak kurtarılmayı bekleyen toprakları kapsayacak şekilde yeniden genişleyecektir. Bu husus bir nevi geçmişin izlerinin ilizyonist

bir projeksiyonla geleceğe yansıtılmasıdır. Dolayısıyla irredentist politikalarda, anavatanın dışında yaşayan etnik akrabaların kültürel varlığı üçüncü faktör olarak karşımıza çıkmaktadır. Kültürel varlık, anavatan dışındaki etnik akrabalarla dil, gelenek, gündelik yaşam ve kılık-kıyafet, müzik, yeme-içme gibi maddi kültür unsurlarının benzerlik taşıdığı kabulüne dayanmaktadır. Kültürel varlık, etno-genesis restorasyon sürecine katkı sağladığı gibi kimliksel canlanmayı, dinamizmi ve homojeniteyi içermektedir (Smith, 2017: 53-55). Ernest Gellner (1983: 39) kültürel homojenleşmenin milliyetçiliğin talepleri doğrultusunda şekillendiğini ifade eder ve ekler "... homojenleştirme kaçınılmaz olarak yüze milliyetçilik suretinde vurur." Gellner'den mülhem anavatan dışında yaşayan etnik paydaşlar arasında kültürel canlanma ve dinamizm, politika yapıcılarının yönlendirmeleriyle irredentist politikalar olarak yüze vurur denilebilir. Dolayısıyla homojenleştirilmiş yeni kültürel formlar, eski kültürel yapılarıyla bağlantılı olmasa da kurgulanmış ve inandırılmış göç hikayeleri, güvensiz öteki algılarıyla irredentist politikalara dönüşmüştür (Gellner, 1983: 66, 98).

Bir devletin irredentist iddiaları içsel dinamikler ve toplumsal ikna dışında uluslararası politikanın konjontürüne göre de şekillenmektedir. Bu bağlamda irredantizm politikaları uygulama alanları, uluslararası sistemin yapısına göre farklı yaklaşımlar içermektedir. Thomas Ambrosio bu yaklaşımları beş başlıkta incelemiştir (2016: 2-4): Birincisi, self determinasyon ilkesinin işletilmesiyle egemen devlet ile hedefteki bölgenin koparılmasıyla ilgili yapısal yaklaşımdır. İkincisi, irredentist devlet ile hedef devlet arasında uluslararası konjontüre de bağlı olarak oluşan görece güç dengesidir ki bu husus irredentist iddiaların realist bir çerçevede değerlendirilmesidir.² Üçüncüsü irredentist politikaların karar alma süreçlerini içeren ve genelde iç politikada yansımaları görülen rasyonel seçim hesaplamalarıdır. Rasyonel seçim hesaplamaları, iktidarların içeride oluşan muhalif hareketlere karşı koymak adına irredentist söylemi araç olarak kullanarak siyasî rakiplerini saf dışı bırakmak ya da toplumun dikkatini iç sorunlardan dış sorunlara çekerek oluşan güven kaybını engellemek adına yapılmaktadır. Dördüncüsü, rejim tiplerine ve demografik yapıya göre yapılan değerlendirmedir. Rejim tiplerinde; demokratik rejimlerin irredentist eğilimleri azalma gösterirken otoriter rejimlerin daha saldırgan bir politika izlediği varsayılmaktadır. Bununla beraber etnik olarak homojen topluluklarda irredentist eğilimler daha güçlü iken, çok etnili toplumlarda irredentist politik söylem azalma göstermektedir.³ Beşincisi irredentizmin sosyal inşacılık (konstruktivizm) bağlamında kendisine meşruiyet alanı yaratmasıdır. Bu noktada milli kimliğin sivil bir alanda inşa edilmesi, egemen devletin içindeki farklı etnik unsurların karşı irredentist politikaları etkisiz hale getireceği varsayılmaktadır. Buna mukabil milli kimliğin etnik temelde belirlenmesi, egemen devletin içerisindeki diğer etnik unsurların anavatanla birleşme arzularını güçlendirecektir. Bir diğer husus, kimliğin ötekine karşı konumuna göre irredentist politikaların zayıflaması ya da güçlenmesidir. Örneğin Sırbistan'da Sırp kimliğinin İslam karşıtı konumu, Sırbistan'ın Bosna Hersek'teki irredentist politikalarını alevlendirici bir rol oynamıştır. Buna mukabil İkinci Cihan Harbi sonrası Avrupa Kömür ve Çelik Teşkilatı'nın kurulması ve Almanya'nın bu teşkilatın kurucuları arasında yer alması, Alman irredentizmini baskılamıştır.

Milliyetçiliğin dil ve düşünce biçimiyle iyi tasarlanmış bir söylem (diskur); bağımsızlık, katılım ve belirli bir toprak parçasıyla birleşme ya da ondan ayrılma noktasında sosyal hareketliliği ve devlet politikalarını belirleyen bir proje; siyasî ve kültürel ideolojilerle tahkim edilmiş, ekseriye bir ulusun biricikliğini ve üstünlüğünü belirten bir *-doktriner-* bir değerlendirme olduğundan hareketle (Calhoun,

² Macaristan'ın 1920 Trianon Antlaşması'nı tersine çevirmek adına İkinci Cihan Harbi esnasında Slovakya, Romanya ve Yugoslavya'daki toprakları geri alma girişimi, örnek olarak gösterilebilir. Bununla beraber Sırbistan ile Arnavutluk arasındaki Kosova Mücadelesi (Ambrosio, 2016: 1-2), hem uluslararası güç dengelerinin gözetilmesi hem de demokrafik homojenlik ve tarihi topraklar iddiasıyla irredentizmin bir diğer örneğidir.

³ Örnek olarak Rumence konuşan ve Ortodoks inancıyla birbirine bağlı Romanya, Moldova ve Transilvanya'nın Romanya çatısı altında birleşmesi verilebilir. Romanya ve Transilvanya birleşmesi başarılı bir şekilde gerçekleşmiştir. Romanya ve Moldova'daki milliyetçi gruplar da Moldova'nın Romanya ile birleşerek Büyük Romanya'nın oluşması fikrine sahiplerdir (Encyclopedia of Nationalism, 2001: 247).

1997:6), irredentist politikalar özellikle iç politika ve dış politikada, siyasî otoritenin muhayyilesinden oluşan, iyi kurgulanmış bir söylem, ideoloji ve eylem bütünlüğüne dayanmaktadır. Bu bağlamda devletler, irredentist iddialarını hem iç kamuoyunda hem de uluslararası politikada meşrulaştırma adına yukarıda bahsedilen irredentist politikaları eklektik olarak uygulayabilirler.

3. İTALYAN İRREDENTİZMİ VE GÜNEY TİROL'ÜN İLHAKI

“Tanrı sizin çevrenize yüce ve tartışılmaz sınırlar çizmiştir. Bir yanda Avrupa'nın en yüksek dağları olan Alpler; diğer tarafta deniz, uçsuz bucaksız deniz. Bu sınıra kadar diliniz konuşulur ve anlaşılır; bunun ötesinde hiçbir hakkınız yok.”⁴

Giuseppe Mazzini

1848 yılında Avrupa'da monarşilere karşı gelişen liberal devrimler İtalya'da da özgürlükçü ve milliyetçi hareketlerin doğmasına yol açmıştır. 1850'ler ve 1860'lar boyunca milliyetçi hareketler Giuseppe Mazzini, Kont Camillo di Cavour ve Giuseppe Garibaldi'nin oluşturduğu “Genç İtalyanlar” öncülüğünde İtalya'nın ulusal birliğinin kurulmasında büyük rol oynamıştır. Öncelikle Kuzey ve merkez İtalya'nın birleşmesi daha sonrasında ise Güney bölgesinin katılımıyla İtalya, Şubat 1961'de II. Victor Emmanuel'in kral ilan edilmesi ve Roma, Venedik dışında bütün ülkeyi temsilen oluşturulan parlamentosuyla birliğini tamamlamıştır (Encyclopedia of Nationalism, 2001: 247-248). 1866 yılına gelindiğinde Avusturya'ya karşı Prusya ile kurulan ittifak doğrultusunda Venedik bölgesi İtalya'ya katılmıştır. Son olarak Prusya'nın Napolyon'u mağlup etmesiyle birlikte Fransa korumasında olan Roma Papalık Devleti de Krallığa dahil edilmiştir (Özmen, 2020: 144; Encyclopedia of Nationalism, 2001: 248).

20. yüzyıla kadar İtalya'nın doğu ve kuzey sınırlarına ilişkin irredentist iddialar, dil ve folklorik araştırmalar şeklinde başlamıştır. Lakin Güney Tirol bölgesine ilişkin argümanlar, tarihî topraklar zemininde şekillenmiştir. Çünkü, çoğunluğunun Almanca ve Slavik dillerin oluşturduğu bölgede İtalyanca azınlık dili olarak kalmıştır (Van Hout, 2020: 664). Dolayısıyla kadim İtalyan topraklarının kurtarılmamış bölgesi olarak görülen Güney Tirol'ün kültürü, tarihi, coğrafyası ve demografik yapısı üzerine incelemeler yapmak için 1872'de Società Alpina del Trentino -SAT (Trentino Alpleri Derneği) ve aynı zamanda 1877-1885 yıllarında Società in pro dell'Italia Irredenta - SPII (İtalyan İrredentası Derneği, daha sonrasında 1885'de ismi Società Pro Patria olarak değişen) dernekleri kurulmuştur (Van Hout, 2020: 665). İlaveten “İtalyan dilini ve kültürünü korumak ve yaymak, İtalya dışında yaşayan İtalyanların anavatanla olan manevi bağlarını canlandırmak” amacıyla 1889'da Giosue Carducci tarafından Società Dante Alighieri (Dante Alighieri Derneği) kurulmuş ve dernek, 1893'te Kraliyet kararıyla resmîyet kazanmıştır.⁵ Dernek, anavatan sınırları dışında kalan bölgelerde İtalyan okulları, kütüphaneleri, dergiler ve gazeteler kurarak ve yerel seçimlerde İtalyan yanlısı partileri destekleyerek İtalyan irredentizmin politik vücut kazanmasına yardımcı olmuştur (Van Hout, 2020: 665).

Birinci Cihan Harbi atmosferine gelindiğinde “la Grande Italia”yı inşa etmek adına İtalyan irredentizmi, emperyalist politikalarla birleşmiştir.⁶ Gabriele D'Annunzio ve Roma İmparatorluğu'nun ihtişamlı günlerine dönmeyi hedefleyen Enrico Corradini, ulusal birlik, disiplin ve itaat duygularını ön plana çıkaran bir politik atmosfer inşa etmişlerdir. Aralarında devrim ve fütürizmden ilham almış pek çok şair, yazar ve sanatçı da İtalya'nın irredentizmine destek vermiştir. Güney Tirol bölgesi ve Fiume

⁴ Mazzini'nin bu sözü için bkz. Van Hout, 2020: 664.

⁵ Derneğin kuruluş amaçları ve tüzüğü hakkında detaylı bilgi için bkz. <https://ladante.it/chi-siamo/la-societa-dante-alighieri.html>, (17.01.2022).

⁶ Zira İtalya, 1911'de Trablusgarp bölgesine saldırmış ve 1912'de bu bölgeyi ve on iki adayı egemenliğine dahil etmiştir. Geniş bilgi için bkz. Cengizer, 2017: 160, 187-188.

şehri (1919-1920) bu atmosferde ilhak edilmiştir (Encyclopedia of Nationalism, 2001: 248; Van hout, 2020: 666).

3.1. İlhaka Giden Süreç: Birinci Cihan Harbi

Birinci Cihan Harbi başlangıcında ittifak kuvvetleri safhında yer almasına karşın daha sonrasında İtilaf Devletleri'nin safhına geçme kararı alan İtalya, İtilaf Devletleri'yle yürütmüş olduğu müzakereler neticesinde 1915 yılında Londra'da gizli bir anlaşmayla Güney Tirol bölgesine ilişkin pek çok imtiyazlar elde etmiştir (Van Hout, 2020: 666). Harbin nihayetinde 11 Kasım 1918'de İmparator Karl'ın Avusturya üzerindeki egemenlik haklarını kullanmaktan vazgeçmesi ve Habsburg monarşisinin resmen son ermesiyle Güney Tirol bölgesi İtalya tarafından işgal edilmiş (Springenschmid, 1971: 19), bölgenin Kasım 1918'den Temmuz 1919'a kadar askeri bir hükümet tarafından yönetilmesi kararı alınmıştır. General Guglielmo Pecori-Giraldi, 1919 tarihine kadar bir Alman toprağı olarak kabul edilen Güney Tirol bölgesine askeri vali olarak atanmıştır (Steininger, 1997: 17). Bununla beraber İtilaf Devletleri ile Avusturya arasında imzalanan Saint-Germain anlaşması, Güney Tirol bölgesinin kaderinin belirlenmesinde de büyük rol oynamıştır. O dönem İtalyan delegasyonunda yer alan Ettore Tolomei'nin de girişimleri sonucu Güney Tirol bölgesi 10 Ekim 1920'de İtalya tarafından resmen ilhak edilmiştir (Crepaz, 2016: 69-70).

Bölgenin İtalyan hakimiyetine girmesi ve Almanca konuşan Güney Tirollülerin siyasî ve sosyal haklarının ellerinden alınması, Alman topluluklarının hak arayışlarını belirli bir çatı altında sürdürmeleri kararını almalarına neden olmuştur. Bu amaçla farklı politik görüşlerden bir araya gelen Almanlar, 1918'de Alman Birliği'ni (Deutschen Verband) kurarak sorunların çözümüne yönelik İtalya ile müzakere etme yolunu seçmişlerdir. Aralık 1919'da 18 maddelik bir bildiri hazırlayan Birlik, bölgenin özerkliğini talep eden ilk taslak metni hazırlanmıştır (Steininger, 1997: 44). Güney Tirol bölgesinde Alman yer isimlerinin yeniden kullanılmasından, bölgenin kendi eyalet parlamentosuna sahip olmasına kadar bir dizi siyasal ve sosyal hakkın talep edildiği bu metin, İtalyan milliyetçileri tarafından sert bir şekilde eleştirilmiştir. Bu bildirin bir ayaklanma olduğunu savunan milliyetçiler, Alman Birliği'nin taleplerini geri çevirmişlerdir (Steininger, 1997: 44-45).

Alman Birliği'nin taleplerinin İtalya tarafından geri çevrilmesi, Güney Tirol bölgesinde kitlesel protestoların düzenlenmesine neden olmuştur. 13 Haziran 1920 tarihinde "İsa'nın Kutsal Kalbi" adına, Güney Tirol'ün dağlık bölgelerinde ateş yakılmasının istendiği broşürler dağıtılmıştır. İtalyanlar söz konusu protesto eylemlerini İtalyan devletine karşı bir ayaklanma olarak algılamış ve bölgeye askerî takviyeler göndererek gösterilere katılanları hapis cezasına çarptırmışlardır (Althaus, 12.06.2021). İtalya'da faşist yönetimin idareyi ele geçirmesini mütakip, Güney Tirol bölgesi de bu rejimden doğrudan etkilenmiştir. Yeni rejim almış olduğu kararla Alman Birliği'ni idarî yönetimini feshedilerek kapatmıştır (Steininger, 1997: 52).

3.2. Faşist İtalya Dönemi: Güney Tirol'da "İtalyanlaştırma" Politikaları

İtalya'nın egemenliği altındaki Güney Tirol bölgesinde, 1919 yılından itibaren dışarıya karşı izolasyon politikaları uygulamaya koyulmuştur. Bölgede Alman varlığının görmezden geldiği bu dönemde, Avusturya gazetelerinin bölgeye sokulması ve bu tarihe kadar kullanımda olan Avusturya yerel parasının kullanımı yasaklanmıştır. Daha önce kamu görevinde bulunan Almanların yetkileri ellerinden alınarak, eski yönetim tasfiye edilmiştir. Yine başta tarih dersi olmak üzere müfredat değişikliği yapılarak İtalyan kimliğini ve vatanseverliğini önceleyen bir eğitim politikası izlenmiştir (Steininger, 1997: 19-21).

İlhak sonrasında Ettore Tolomei önderliğinde bölgede İtalyanlaştırma politikaları başlamış, buna yönelik bir dizi faşist uygulama hayata geçirilmiştir. 15 Temmuz 1923'te ilan edilen ve 32 maddeden⁷ oluşan programla (Provvedimenti per l'Alto Adige) bölgeye yönelik baskıcı dönem fiilen başlamıştır. Bahse konu uygulamalarla Güney Tirol bölgesinde Alman kültürünün tamamen ortadan kaldırılması ve bölgeye yönelik İtalyan göç hareketlerinin hızlandırılması hedeflenmiştir (Crepaz, 2016: 69-70). Bu bağlamda “Güney Tirol Almanlığının ortadan kaldırılması için önlemler” başlığı ile şu kararların tatbik edilmesi kararlaştırılmıştır (Steininger, 2015: 30-31):

- Güney Tirol isminin yasaklanması
- Resmi dilin İtalyanca olarak değiştirilmesi
- Yer adlarının, adreslerin, sokakların ve Alman aile adlarının İtalyanlaştırılması
- Alman okullarının kapatılması
- Alman partilerine, kuruluşlarına ve gazetelerine yasak getirilmesi
- Mahkemelerde Almanca dilinin yasaklanması.

Bununla beraber aşağıdaki tablodan da anlaşılacağı üzere, 1880 yılında bölgenin çoğunluğunu Almanca konuşan nüfus oluşturmuştur. Almanca konuşan topluluğun nüfusu, diğer etnik azınlık gruplarıyla benzer azalan bir seyirde artış gösterirken, 1920'li yıllardan itibaren İtalyanca konuşan nüfusta belirgin bir artış yaşanmıştır. Bu durumun temel nedeni, faşist İtalya rejiminin Güney Tirol bölgesinde uygulamış olduğu “İtalyanlaştırma” politikalarından ve buna bağlı zorunlu göç hareketlerinden kaynaklanmıştır.

Tablo 1: Nüfus ve Dil grupları dağılımı 1880-2011⁸

Yıllar	Almanca	İtalyanca	Ladince	Diğer	Toplam
1880	186.087	6.884	8.822	3.513	205.306
1890	187.100	9.369	8.954	4.862	210.285
1900	197.822	8.916	8.907	7.149	222.794
1910	223.913	7.339	9.429	10.770	251.451
1921	193.271	27.048	9.910	24.506	254.735
1961	232.717	128.271	12.594	281	373.863
1971	260.351	137.759	15.456	475	414.041
1981	279.544	123.695	17.736	9.593	430.568
1991	287.503	116.914	18.434	17.657	440.508
2001	296.461	113.494	18.736	34.308	462.999
2011	314.604	118.120	20.548	51.795	505.067

Faşist İtalya'nın Güney Tirol bölgesine yönelik baskıcı uygulamalarının temelini, tarihî topraklar vurgusu ve bölgenin İtalyan kimliği lehine homojenleştirilmesi oluşturmuştur. Dolayısıyla diğer etnik azınlıkların görmezden gelindiği ve sindirilmeye çalışıldığı bu düstur, aynı zamanda bölgeyi sanayi şehrine dönüştürerek kontrollü göç yoluyla İtalyanlaştırma projesine dayanmıştır. Göç hareketlerinin daha çok kırsal kesimden geleceğini öngören faşist rejim, yeni gelecek göçmenlerin Güney Tirol bölgesinde kalıcılığını sağlama ve göçü teşvik etme adına konutlar inşa etmiştir. Bu konutlar daha çok içerisinde bahçesi olan ve kırsaldan göç edecek kişilerin ihtiyaçları düşünülerek tasarlanmıştır (Sievers, 2010: 205). Ayrıca 1935 yılında bölgede İtalyan hakimiyetinin tahkim edilmesi amacıyla çeşitli şirketlerin yatırım yapması teşvik edilmiştir. Kurulan yeni şirketlerde Güney Tirolülülerin işe alınması kesin olarak yasaklanırken, İtalya'dan bölgeye İtalyan işçi göçlerinin sistematik olarak gerçekleştiği görülmektedir. Bölgede açılacak işyerlerine vergi muafiyeti veya navlun

⁷ Bahse konu maddeler için bakınız: <https://www.uibk.ac.at/zeitgeschichte/zis/library/19230715.html> (1.12.2021)

⁸ Tablo, Statistisches Jahrbuch für Südtirol (2020: 118) kaynağından Türkçe'ye çevrilmiştir.

ücretlerindeki indirimler dahil olmak üzere çeşitli imkanların sunulması, bölgeye İtalya'dan işçi göçünü o dönem hızlandırmıştır (Südtiroler Landesregierung, 2017: 24).

İtalyanlaştırma politikasının bir diğer örneği de çalışma hayatındaki yeni düzenlemeler teşkil etmiştir. Buna göre; Alman kökenli demiryolları ve postane çalışanlarının işlerine son verilmiş, bu kişilerin etnik aidiyetleri nedeniyle İtalyan vatandaşlığı almaları da engellenmiştir. 1923 yılına kadar Almanca konuşan demiryolu işçilerinin %90'ından fazlası İtalyan vatandaşlığına geçemedikleri için işlerini kaybetmek zorunda kalmışlardır. Bu kişilerin yerine İtalyanların göreve başlaması ile süreç Almanca konuşan topluluk lehine devam etmiştir (Steininger, 1997: 50-51).

Bu gelişmeleri Ekim 1923'te ilan edilen faşist okul kanunu (Lex gentile) izlemiştir. Politik hedefler doğrultusunda hazırlanan yeni eğitim reformu kanunu, azınlık konumundaki toplulukların İtalyanlaştırılması amacına hizmet etmiştir. Bu bağlamda belirli bir takvim dahilinde eğitim dili yalnızca İtalyanca ve öğretmenlerin İtalyan asıllı öğretmenlerden oluşması karara bağlanmıştır. 1921-27 tarihleri arasında 500'ün üzerinde Alman ilkökul öğretmeninin işine son verilerek, Almanca'nın özel kurslar ve öğretmenler aracılığıyla öğretilmesi de yasaklanmıştır. Tüm bu yasaklar, "Katakombenschulen" olarak anılan ve gizlice Almanca eğitiminin verildiği yerlerin açılması neden olmuştur (Peterlini, 2000: 70-71).

Güney Tirol bölgesinin İtalyanlaştırılması amacıyla hayatın her alanında yaşanan müdahaleler, eğitimden devlet idaresine, göç hareketlerinden gündelik yaşama kadar etkilerini göstermiştir. Öyleki 1927 yılında kurulan "Ente nazionale per educazione fisica" isimli faşist spor komisyonu yerel düzeyde faaliyette bulunan spor organizasyonlarının/kulüplerinin etkinliklerini sıkı bir şekilde takip etmeye başlamıştır. Bu komisyon, sistem karşıtı propaganda yapan spor organizasyonlarını denetleyerek İtalyan karşıtı propaganda yapmalarını önlemeye çalışmıştır. İlerleyen yıllarda oteller, restoranlar ve cafelerde bu tarz kuşatıcı ve baskılayıcı denetimlere maruz kalmıştır (Steininger, 2015: 51).

İtalyanlaştırma politikalarını kökleştirmek amacıyla 1930'lu yıllardan itibaren yasal düzenlemeler vasıtasıyla baskı politikaları artan oranda devam etmiştir. Güney Tirol bir cazibe merkezine dönüştürülmüş, sistematik olarak gerçekleştirilen göç programı başarıya kavuşmuştur. 1910 yılında Güney Tirol'de yaklaşık 6.950 İtalyan bulunurken bu sayı, 1939'da 80.800 kişi seviyesine kadar çıkmıştır. Yine göç hareketlerini hızlandırmak adına bölgede büyük kentsel konut binaları inşa edilmiştir. Sanayileşme adına doğal alanların ve tarım arazilerinin yok edilmesi bölgede yaşamın hemen her alanını etkilemiştir (Steininger, 2000: 204-205). Tüm bu politikaların sonucu olarak, Birinci Cihan Harbi sonrası başlayan İtalyanlaştırma sürecinin etkisiyle 1921 yılında İtalyanca konuşan kişi sayısı 27.048 düzeyinde iken, bu sayı 1961 yılında 100.000 kişiden fazla artarak 128.271 kişiye ulaşmıştır.⁹

3.3. Kanlı Pazar Hadisesi

Leniger (2006: 35-36) tarafından *sözdebilimsel* olarak adlandırılan bu stratejiye göre; göç hareketleri bir taraftan İtalyan nüfusunun artmasını ve bölgenin İtalyanlaşma sürecini hızlandıracak, diğer taraftan azınlıklara uygulanacak baskı yoluyla bölge etnik olarak homojen hale getirilmiş olacaktır. Söz konusu uygulamaların hayata geçirilmesiyle birlikte Güney Tirollülerin anadilde eğitim almaları engellenerek, İtalyanlaştırma politikası sert biçimde hayata geçirilirken; Alman kimliğinden arındırma politikasının bir sonucu olarak bölgeye göç hareketleri hızlanmış, diğer taraftan Alman toplumuna ait kültürel öğelerde tahrip edilerek toplumsal hafızanın yeniden inşa edilmeye çalışılmıştır (Steininger, 2015: 35-54).

Güney Tirol bölgesinin faşist rejim tarafından işgal edilmesi sonrasında bölgede faaliyet gösteren Piccolo Posto gazetesinde yer alan faşist rejime ait ifadeler, İtalyanlaştırma politikasını özetler niteliktedir (Steininger, 1997: 68): "Önümüzde daha büyük bir iş var. Bu hızlı bir enerji ile yapılmalıdır.

⁹Ayrıca bakınız Tablo 1

Almancılık ruhtan silinmelidir.” Yine aynı açıklama da “ – geçmişte İtalyan olan - bu bölge İtalyan - bugünde- olmak zorundadır, bölgenin sakinleri İtalyalı olmak zorundadır, böylelikle buradaki her şey İtalyan ve sadece İtalya'yı hatırlatmalıdır (Steininger, 1997, s. 68)” ifaderi yer almıştır.

Bu dönemde İtalyan paramiliter yapılar öncülüğünde başta Almanlar olmak üzere İtalyan olmayan diğer etnik topluluklara faşist saldırılar düzenlenmiştir. Bu faşist saldırılar arasında en kanlı olanlarından biri “Kanlı Pazar” olarak adlandırılan Bolzano Fuar açılışı sırasında gerçekleşen saldırıdır. Geleneksel geçit törenini provakasyon olarak görerek 24 Nisan 1921 yılında İtalya’dan gelen işbirlikçilerle geçit törenine katılanlara yapılan saldırıda, aralarında çocukları korumak isteyen öğretmenlerin de olduğu pek çok kişi yaralanmıştır ve hayatını kaybetmiştir. Bunun sonucunda İtalyan ordusu bölgeye müdahale etmiştir (Steininger, 1997: 53). Gerçekleşen bu kanlı saldırıyla İtalya’nın farklı bölgelerinden faşist grupların bölgeye taşındığı görülmüş ve bu yönüyle eylem sistematik bir saldırı olarak telakki edilmiştir. Yaşanan kanlı saldırı sonrası Mussolini tarafından gazeteye verilen demeçte; Güney Tirol’ün İtalyan toprağı olduğu, Almanların boyun eğmemesi durumunda onları dize getirecek birkaç yüz bin İtalyanın hazır beklediği belirtilmiştir (Steininger, 2015: 16-18).

3.4. Güney Tirol’de İki Diktatör: Mussolini – Hitler Mutabakatı

Mart 1933’te Almanya’da Hitler’in iktidara gelmesiyle yeni bir döneme girilmiştir. Bu durum Güney Tirol bölgesinde yaşayan Alman azınlığa ait bazı grupların da beklenti içerisine girmesine neden olmuştur. İtalyan rejimi tarafından çeşitli baskılara maruz kalan Alman azınlık ve faşist İtalyan rejimi, Almanya’da yaşanan değişim sonrası Hitler’in bu bölgeye yönelik izleyeceği politikayla yakından ilgilenmişlerdir.

Hitler’in iktidara geçmesini müteakip Güney Tirol bölgesinde yaşanan İtalyanlaştırma politikasına tepki hakareti olarak “Der Völkische Kampfring Südtirols (VKS)” isimli bir örgüt kurulmuştur. Örgüt, bölgeye yönelik farklı çıkar gruplarının bir yansıması olarak karşımıza çıkmaktadır. Zira VKS isimli bu hareketin üyelerinin büyük bir kısmı gençlerden oluşmuş ve bu kişiler Alman Nasyonal Sosyalist hareketiyle doğrudan bağlantılı olmuşlardır (Van Hartungen, 2002: 7-8). Hitlerin ilkelerine göre hareket tarzı benimseyen örgüt, Güney Tirol’ün Naziler tarafından Alman İmparatorluğu’na dahil edileceğine inanan kişilerce de desteklenmiştir (Strunz, 2014: 33). Örgütün bu dönem hızlıca taraftar toplayabilmesinin nedenlerinden birisi de Avusturya’nın Hitler tarafından ilhak edilmesi ve Güney Tirollülerin İtalyan faşist rejiminden kurtulmak için çok da fazla seçeneklerinin olmamasına müstenittir.

Diğer taraftan Almanya, Avrupa’da üstünlük sağlayabilmek için kendi hedeflerine en azından karşı çıkmayacak bir müttefike ihtiyac duymuştur. O dönem söz konusu müttefik devletin İtalya olabileceğini düşünen Hitler, 7 Mayıs 1938’de Roma’ya bir ziyaret gerçekleştirmiştir. Bu ziyarette; Hitler’in Güney Tirol için, “doğanın Almanya ve İtalya için oluşturmuş olduğu dokunulmaz Alp sınırının Alman halkı tarafından da kabul gören bir sınır olduğu” mealinde açıklaması Mussolini tarafından memnuniyetle karşılanırsa da bu güvence çok da yeterli görülmemiştir (Südtiroler Landesregierung, 2017: 24). Bu ziyaret sonrası her iki ülke arasında 22 Mayıs 1939 tarihinde askeri yardım anlaşması imzalanmıştır. “Çelik Paktı” (Der Stahlpakt) olarak adlandırılan bu anlaşmaya göre; iki ülke savaş durumunda birbirlerine yardım etmeyi kabul etmiştir. Askeri ve ekonomik alanda karşılıklı ilişkileri güçlendirmeyi esas alan bu mutabakatla Hitler, o dönem Güney Tirol bölgesinde yaşayan Alman topluluğunu görmezden gelmeyi tercih etmiştir (Lukaschewski, 2013: 653). Hitler’in bu tutumu sebebiyle en büyük hayal kırıklığı Hitler’in ideolojisini benimseyen ve kendisini kurtarıcı olarak gören VKS isimli örgütte yaşanmıştır.

Faşist İtalya ve Nazi Almanyası arasında ikili ilişkilerde bu dönem yaşanan ivmeyi 23 Haziran 1939 yılında imzalanan nüfus anlaşması takip etmiştir. Hitler- Mussolini mutabakatı olarak da anılan bu

anlaşmaya göre; Güney Tirol bölgesinde yaşayan Almanlara iki seçenekli hayat dışında herhangi bir alternatif sunulmadığı görülmüştür. Buna göre; Güney Tirol bölgesinde yaşayan Alman azınlığa, talep etmeleri halinde Hitler yönetimindeki Almanya'ya gidebilme ve Alman vatandaşlığına geçiş yapabileme seçeneği sunulmuştur. Gitmek istemeyen azınlığın ise, Güney Tirol bölgesinde kalmaya devam etmesi ve İtalyan vatandaşlığı haklarının saklı tutulması öngörülmüştür. İlerleyen dönemlerde bu durum, azınlık durumundaki etnik yapının bölünmesine ve yıllarca sürecekt sorunların da yaşanmasına zemin hazırlamıştır (Steininger, 2015: 75-82). Berlin'de imzalanan anlaşma ile Güney Tirol bölgesinde Almanca konuşan kişilerin tamamının Alman Reich'ına taşınabileceği belirtilirken, bu şekilde göç edecek kişilerin ancak Aralık 1939'a kadar göç etmeleri halinde Alman vatandaşlığı almasının mümkün olacağı belirtilmiştir. Göç etmek istemeyenlerin güvenliklerinin Almanya tarafından artık sağlanmayacağı açıkça belirtildiği anlaşma, üstü kapalı bir tehdidi de içerisinde barındırmıştır (Südtiroler Landesregierung, 2017: 24-25).

Anlaşma sonrası Güney Tirollü Alman azınlığın %86'lık kısmı Hitler yönetimindeki Almanya'ya göç etmeyi kabul etmiştir. Kendilerine gitmek ve kalmak dışında farklı bir alternatif sunulmadığı bu kişilerin göç tercihlerinin temelini İtalyan rejimi altında can, mal ve kimlik güvenliklerine ilişkin kaygıları teşkil etmiştir. Yine Almanya'ya gidenlerin kalanları "hainlikle" suçladığı, kalmayı tercih eden Güney Tirollülerin İtalyan rejimi tarafından "tehlikeli Tirollü" olarak algılandığı bu anlaşmanın diğer bir neticesi olmuştur. Mamafih anlaşma, her iki taraf içinde yıllarca sürecekt sorunlu bir etnik temizlikten öteye gidememiştir (Steininger, 2015: 76-80).

Temmuz 1943'te Müttefik Devletlerin Sicilya'ya çıkartma yapması ve ardından 25 Temmuz'da Mussoli'nin devrilmesiyle Güney Tirol için yeni bir döneme girilmiştir. İtalya'da faşist sistemin çökmesini Müttefiklerle yürütülen müzakereler izlemiş ve nihayet Alman Birlikleri İtalyan topraklarını işgal etmiştir. Brenner geçidi üzerinden Güney Tirol bölgesine doğru ilerleyen Naziler başlangıçta Alman azınlık tarafından kurtarıcı olarak görülmüş ve Güney Tirol'de yaşayan Almanlar tarafından sevgi gösterileri ile karşılanmışlardır (Steininger, 1997: 189). Alman işgali sonrası Mussolini'nin yeniden serbest bırakılmasını müteakip, yeni kurulan İtalyan Sosyal Cumhuriyeti'nin başına yeniden Mussolini gelmiş, bu sözde cumhuriyet Nazi Almanya'sının güdümünde, kukla bir yapı olarak 1945 yılına kadar varlığını sürdürmüştür (Steininger, 2015: 102-107). Bu gelişmeler sonrası Güney Tirol yeniden İtalya'ya bırakılmış olsa da bölge üzerindeki mutlak otorite Almanlar olmuştur. Nazi Almanya'sı idarecilerinden olan Franz Hofer'in yönetiminde ve *Operationszone Alpenvorland* adıyla anılan bölgeye diğer illerde eklenerek genişletilmiş ve tamamen Almanya'nın kontrolünde bir bölge yaratılmıştır (Steininger, 1997: 189-190).

4. İKİNCİ CİHAN HARBİ SONRASI GÜNEY TİROL'ÜN ÖZEKLİK STATÜSÜ VE POST İRREDENTİST DÖNEMDE İTALYAN POLİTİKALARI

İkinci Cihan Harbi'nin sona ermesiyle Güney Tirol sorununda post irredentist döneme girilmiştir. Bu dönemde İtalya'nın irredentist kazanımlarına yönelik iki tehdit ön plana çıkmıştır. Bunlardan birincisi Güney Tirol'ün özerklik statüsü, ikincisi ise özerklikle beraber İtalya'nın bölgedeki etkinliğinin azalmasıdır. Gerek İtalya'nın gerekse de Avusturya'nın İkinci Cihan Harbi sonrasındaki politik pozisyon sebebiyle Güney Tirol bölgesinde iki devlet arasında galip devletler öncülüğünde bir konsensusun sağlanması teşvik edilmiştir. Savaş sonrası galip devletlerin ülke sınırlarının yeniden belirlenmesi konusunda yürütmüş olduğu çalışmalar sürerken Avusturya, 1 Mayıs 1946 tarihinde Güney Tirol'de bir referandum talebi girişimde bulunmuş, ancak bu talep ABD, İngiltere, Fransa ve Sovyetler Birliği tarafından kabul edilmemiştir (Südtiroler Landesregierung, 2017: 26-27).

Avusturya'nın yeniden ilhak taleplerinin reddedilmesi, Hitler dönemi Almanyasının yayılmacı politikalarına karşı hafızanın tazeliğini koruması ve Avrupa'da irredentist politikaların yaratacağı olası çatışmaların önüne geçilmesine ilişkin bir politik iklimin de izdüşümünü teşkil etmiştir. Buna mukabil

İtalya, Güney Tirol'e ilişkin kazanımlarının muhafaza etmek adına bu politik iklimden istifade etmeye çalışmış, bir nevi kurtarılmış topraklarında politik etkinliğini kaybetmeme politikasına yönelmiştir. Mamafih irredentizm sonrası kazanılan toprakların muhafaza edilmesine yönelik politik manevralar irredentist politikaların perde arkasında tamamlayıcı unsuru veya bir diğer tabirle politik türevleri olarak görülebilir.

Bu politik iklim doğrultusunda İtalya ve Avusturya arasında yürütülen görüşmeler sonucunda 5 Eylül 1946 tarihinde "Gruber – De Gasperi Anlaşması"¹⁰ olarak da bilinen Paris Anlaşması imzalanmıştır. Bu anlaşma ile Avusturya, Güney Tirol için koruyucu bir işlev üstlenme hakkını elde etmiş, bununla birlikte tarafların sözleşmenin garantörü olmuştur (Von Hartungen, 2002: 11-12). İki ülke arasında imzalanan anlaşma ile şu hükümler karara bağlanmıştır (Von Hartungen, 2002: 11):

- Almanlar ve İtalyanlar arasında tam eşitliğin sağlanması
- Ana dilde eğitim veren ilk ve orta okulların açılması
- Devlet dairelerinde, resmî belgelerde ve yer adlarında Almanca ve İtalyanca'nın kullanılabilmesinin sağlanması
- Kamu alanındaki istihdama yönelik etnik ayrımcılığın kaldırılması
- Almanca soyadlarının yeniden verilebilmesi
- Özerk bir bölgesel yasama ve yürütme organının tahsis edilmesi

Böylece Güney Tirol bölgesinde yaşayan ve Almanca konuşan topluluklara kültürel kimliklerini korumalarına yönelik bazı haklar tanınmıştır. Bununla birlikte bir diğer etnik grup olan Ladinlere ilişkin anlaşmada herhangi bir hükme yer verilmemiştir. Ayrıca daha sonra İtalya ve Avusturya arasında politik ilişkilerin gerilmesine neden olacak olan "koruyucu güç" hakkı da bu anlaşma ile Avusturya'ya verilmiştir.

4.1. İtalya'nın Politik Tahakkümü: Güney Tirol'ün Sözde Özekliği

1948 yılında gelindiğinde Güney Tirol bölgesinin özerkliği, İtalyan Ulusal Meclisi'nin 31 Ocak 1948'de onayladığı kararla yürürlüğe koyulmuştur. Yalnızca Almanca konuşulan bölgeler değil, Trentino bölgesinin tamamı Güney Tirol bölgesine dahil edilmiş ve böylelikle bölgenin yeni adı "Trentino - Alto Adige" bölgesi olmuştur (Scarano, 2020: 381-382). İtalyan Meclisi'nde alınan kararla bölgede yaşayanların İtalyan vatandaşlığını almalarının önü açılmış, özellikle Hitler ve Mussolini'nin anlaşması sonucu göç etmek zorunda kalan kişiler daha önce kaybetmiş oldukları vatandaşlığa yeniden kabul hakkına kavuşmuşlardır.¹¹ Bu dönem İtalya'nın bölgede politik tahakkümünü arttırmaya ve irredentist kazanımlarını korumaya yönelik zemini hazırlamıştır. 1950'li yıllarda İtalyan'ın Güney Tirol'deki etnik azınlıklara yönelik ayrımcı politikaları devam etmiştir. Bölgede sanayileşme adımları İtalyan işgücü lehine atılmış, inşa edilen sosyal konutlardan İtalyanların öncelikli olarak yararlanması sağlanmış ve birçok oda ve sendikada İtalyan faşizmi döneminden kalan kişilerce yönetilmiştir (Steninger 2015: 135-141). Keza 1952 yılında Güney Tirol'deki trafik düzenlemesiyle bölgedeki şehir trafiği yeniden ve yalnızca İtalyanca olarak uygulamaya konulmuştur. 1954 yılında anaokullarına ilişkin düzenlemeyle başta Alman azınlık olmak üzere diğer etnik gruplar görmezden gelinerek tek dilli bir eğitim sistemine geri dönülmesi diretilmiştir. Ayrıca İtalyan vatandaşlarının çocuklarına yabancı bir dilde ad vermeleri de yasaklanmıştır. 1955 yılında halkın konutları programı kapsamında İtalya tarafından 2 milyar Lire'lik bir bütçe oluşturulurken, bu konutlardan Almanca konuşan Güney Tirollülere çok kısıtlı bir kontenjan tanınmıştır. Bölgede kendi kaderini tayin etme hakkının verilmesi

¹⁰ Avusturya Dışişleri Bakanı Karl Gruber ve İtalyan mevkidaşı Alcide De Gasperi tarafından imzalanan bu anlaşma, sıklıkla her iki bakanın adları ile anılmaktadır.

¹¹ Geniş bilgi için bk. <https://news.provinz.bz.it/de/news-archive/201722>, (04.11.2021)

yönünde görüş bildiren kişilere yönelik şiddet ve tutuklamaların sürdüğü bu dönemde, polis tacizlerinin giderek arttığı görülmüştür (Steininger 2015: 137-139).

Güney Tirol bölgesinde yaşayan Almanlar, Paris Anlaşması sonucu istedikleri düzeyde hak elde edememeleri sebebiyle İtalya ile durumlarını görüşmüşlerdir fakat; bu görüşmelerden de sonuç alınamışlardır. Bunun üzerinde Alman topluluklar, Avusturya'dan daha fazla yardım talep eder konuma gelmişlerdir. Bu talepler karşısında İtalya bir uzlaşma içerisinde olmamıştır. 1957 yılında İtalyan hükümetinin konut programına ilişkin girişiminin ardından Güney Tirolülüler, 17 Kasım 1957'de geniş çaplı protesto gösterileri düzenlemişlerdir. "Sözde otonomiye hayır" sloganlarıyla düzenlenen protestolarla hak arama girişimleri kitlesel bir boyuta taşınmıştır. 17 Kasım 1957'deki bu gösteri İtalya ve Avusturya'nın iş birliği içinde yeni bir Güney Tirol politikası belirlemesinde tetikleyici bir rol oynamıştır (Steininger 2015: 139-140). Avusturya tarafı, Paris anlaşmasının hükümlerinin yerine getirilmediğini belirterek 6 Ekim 1956 tarihinde İtalya tarafına diplomatik nota ile uyarıda bulunmuş, İtalya tarafı ise söz konusu notayı iç işlerine müdahale olarak telakki ederek 1957'de karşı nota yayınlamıştır (Steininger, 2000: 214; Südtiroler Landesregierung, 2017: 32).

Tüm bu gelişmeleri mütakip, Güney Tirol bölgesinde şiddet olayları patlak göstermeye başlamıştır. İtalya tarafından o dönem uygulanan İtalyanlaştırma politikaları ve Paris anlaşmasının uygulanmaması Güney Tirol bölgesinde Alman radikal unsurların giderek güç kazanmasına neden olmuştur. Başta askeri tesisler ve elektrik hatlara olmak üzere gerçekleştirilen terör saldırılarıyla bu gruplar seslerini duyurmayı başarmışlardır. Kendilerine "Stieler Grubu" olarak adlandırılan kişilerin saldırıları şiddetini artırarak devam etmiş, grup üyelerinin birçoğu gerçekleştirmiş olduğu saldırılar nedeniyle tutuklanmıştır (Scarano, 2020: 384-385). 1950'li yıllardan itibaren 1960'ların sonlarına kadar Güney Tirol bölgesinde şiddet olayları kesilmemiştir. Bölgenin kendi kaderini kendisinin tayin etme hakkı olduğunu savunan "Güney Tirol Kurtuluş Komitesi" (Befreiungsausschusses Südtirol, BAS) tarafından organize edilen bu saldırılarla, hareket artık bölgedeki bütün Almanları kapsayan kitle hareketine doğru evrilmiştir. Bu hususta Avusturyalıların da açıkça destekte bulunduğu görülmüştür. Yine o dönem Avusturya'da faaliyette bulunan Die Presse isimli günlük gazetenin sahibi Fritz Molden tarafından söz konusu hareket finansal olarak desteklenmiştir (Steininger, 2015: 146-147). "Ateş Gecesi" olarak adlandırılan 11-12 Haziran 1961 tarihindeki hadiselerde bölgede bulunan elektrik direkleri havaya uçurulmuştur (Steininger, 2015: 148).

Bu gelişmeler sonrası, İtalya tarafı Güney Tirol bölgesinde artan şiddet olaylarının da etkisiyle "Ondokuz Komisyonu" (Neunzehner-Kommission) olarak anılan bir heyet oluşturulması kararı almıştır. 11 İtalyan, 7 Almanca konuşan Güney Tirollü ve bir Ladin bölgesi temsilcisinden oluşan bu heyet, sorunun çözümüne yönelik somut çözüm önerileri geliştirememiş, Avusturya'nın girişimleriyle Güney Tirol sorunu Birleşmiş Milletler'e (BM) taşınmıştır (Graf, 2020: 206-207; Schambeck, 1993: 613-614). Bu girişimin bir sonucu olarak BM tarafından 31 Ekim 1960'ta Avusturya ve İtalya'ya barışçıl bir çözüm öneren meşhur "1497 Kararı" alınmıştır.¹² Lakin BM girişimleriyle de bölgede bir türlü tesis edilemeyen güvenlik, 1960'lı yılların sonuna doğru bölgede şiddet olaylarının doruğa çıkmasına yol açmıştır. Ayrıca yine bu dönem sadece bu bölgede değil, başta Milano olmak üzere İtalya'nın farklı şehirlerinde gerçekleşen terör saldırılarında onlarca kişi yaşamını yitirmiştir. Yaşanan terör saldırılardan Avusturya'yı sorumlu tutan İtalya, 1967 yılında Avrupa Ekonomik Topluluğu (AET) ile üyelik müzakere sürecini yürüten Avusturya'yı engellemiştir. İtalya'nın AET vetosu ile yürütülmeye çalışılan barış görüşmeleri sekteye uğramıştır. Yaklaşık iki yıl süren şiddet olayları nihayet 1969 yılında yeniden durağan bir döneme girmiştir (Steininger, 2000: 222-224).

¹² Bahse konusu tavsiye kararları için ayrıca bakınız: Südtiroler Landesregierung, 2017.

4.2. İtalyan Tahakkümünün Baskılanma Dönemi: Güney Tirol'ün İkinci Özerklik Statüsü

Kasım 1969'da sorunun çözümüne yönelik yeni bir gelişme yaşanmış ve Kopenhag'da gerçekleştirilen görüşme sonucu dönemin İtalya Dışişleri Bakanı Aldo Moro ve Avusturya Dışişleri Bakanı Kurt Waldheim arasında kabul edilen "Güney Tirol Paketi" anlaşması, her iki ülke parlamentolarında onaylanarak yürürlüğe girmiştir. 137 önlemin yer aldığı pakette, Güney Tirol azınlığının haklarının daha iyi korunması ve alınacak önlemlerin yerine getirilmesinde Avusturya'nın etkin bir rol oynaması gibi konularda anlaşma sağlanmıştır (Südtiroler Landesregierung, 2017: 39). Kabul edilen paketle başta Alman azınlık olmak üzere diğer azınlık gruplarının anadillerinin korunması güvence altına alınmış (Von Hartungen, 2002: 17-18).

Söz konusu bu paket aynı zamanda Güney Tirol bölgesi için ikinci özerkliğin temelini oluşturmuştur. Yaklaşık iki yıl sonra 10 Kasım 1971'de Güney Tirol'ün özerklik statüsüne ilişkin metin İtalya tarafınan anayasaca hükme bağlanmış ve 1972'de Güney Tirol bölgesinin resmi özerklik statüsü kabul edilmiştir.¹³ 1972'de ikinci özerklik statüsünün yürürlüğe girmesiyle, bütün azınlıklara yönelik tedbirlerin uygulanabilmesi için eyalet ve bölge temsilcilerinden oluşan on iki kişilik bir komisyon oluşturulmuş yine ana dilde eğitimle ilgilenmek üzere altı kişilik bir komite kurulmuştur. Tüm okul türlerinde anadilde eğitimin garanti altına alındığı bu yeni dönemde, sürecin işleyişi ve denetimi bu komisyonca gerçekleştirilmiştir (Steininger, 2015: 162-163). Bunun dışında etnik orantılılık (dil gruplarının sayısına göre sosyal konutların tahsisi) ve resmî kurumlarda iki dilliliğin yer alması gibi hükümler garanti altına alınmıştır (Gellert-Novak, 1993: 63).

Güney Tirol bölgesinin 1972 yılında ikinci özerliğine kavuşması sonrası elde etmiş olduğu kazanımların hayata geçirilmesi uzun bir sürece yayılmıştır. Özerklik statüsüne ilişkin ilgili 108. madde, bölgeye yönelik alınan kararların bu uygulamanın yürürlüğe girmesini müteakip iki yıl içerisinde hayata geçirilmesini öngörmüş olsa da fiili durumda gecikmeler yaşanmıştır. Zira özerklik statüsünün şartları yaklaşık yirmi yıl sonra tam anlamıyla uygulamaya koyulmuştur (Peterlini, 2008: 207). Bu bağlamda 1987 yılında Güney Tirol Halk Partisi Başkanı Silvius Magnago ile İtalyan hükümeti arasındaki özerklik statüsünün uygulamaya girmeyen bölümleri için uzlaşya varılmış (Südtiroler Landesregierung, 2017: 67). Niteki 30 Ocak 1992 tarihinde İtalya Başbakanı Giulio Andreotti tarafından paketin tüm tedbirlerinin uygulamaya konulduğu açıklanmış, 5 Haziran 1992 tarihinde ise Avusturya Ulusal Meclisi'nde anlaşma oylamaya sunulmuş ve büyük çoğunlukla parlamentodan geçerek yürürlüğe girmiştir. Böylece 19 Haziran 1992'de Avusturya ile İtalya arasındaki anlaşmazlık BM nezdinde resmen sona ermiş oldu (Steininger, 2015: 184-187).

Günümüzde Güney Tirol'ün özerliği anayasal güvenceye alınmıştır. İtalyan Anayasası'nın 116. maddesine göre özel statülü bölgeler sıralanmakta, Güney Tirol bölgesi de kendisine tanınan hukuki ve siyasi haklara sahip, özerk bölgeler arasında yer almaktadır.¹⁴ Hukuki olarak yalnızca Güney Tirol bölgesinde yaşayan Alman azınlık değil, bölgenin tüm vatandaşlarının anayasal eşitliği garanti altına alınmış, farklı dil gruplarının kültürel özelliklerinin korunması da ilgili kanunlarla temin edilmiştir. Bahse konu hakların ihlal edilmesi durumunda, Güney Tirol'ün bu hakların korunmasına yönelik Anayasa Mahkemesinde itiraz etme hakkı saklı tutulmaktadır.

5. SONUÇ

İtalya ve Avusturya arasında yaşanan Güney Tirol sorununun İtalyan tarafına bakıldığında bölge, saldırgan İtalyan irredentizminin ve "pan milliyetçilik" hareketlerinin hedef coğrafyası olmuştur.

¹³ <https://www.provinz.bz.it/politik-recht-aussenbeziehungen/autonomie/autonomiestatut.asp>, (7.12.2021).

¹⁴ İtalyan Anayasası için bakınız: https://www.senato.it/documenti/repository/istituzione/costitu_zione_inglese.pdf (09.12.2021).

İtalyanlarca tarihî topraklar olarak tahayyül edilen Güney Tirol'e ilişkin İtalyan politikaları iki başlıkta değerlendirilir. Birincisi, “kurtarılmamış (unredeemed)” topraklar olarak Güney Tirol'ün Avusturya egemenliğinden kurtarılarak İtalyan anavatanına bağlanmasıdır. Nitekim Birinci Cihan Harbi sonrasında bölge İtalyanlar tarafından ilhak edilmiş ve Faşist İtalya döneminde bölgede baskı ve şiddete dayalı İtalyanlaştırma politikaları izlenmiştir. İlaveten göç ve iskân politikaları, dil ve eğitim ve de kültür politikaları, İtalyanlar lehine iktisadî ve ticarî politikalar da bölgede İtalyan varlığının tahkim edilmesinde birer enstirüman olarak kullanılmıştır. Mamafih uluslararası konjonktür ve güç dengesi gözetilerek gerçekleştirilen Güney Tirol ilhaki, İtalyan irredentizminin realist yönelimi olarak değerlendirilebilir. Faşist İtalya dönemindeki uygulamalara ise irredentist politikaların demografik ve siyasî rejim yaklaşımı çerçevesinde bakılması yerinde olacaktır. İtalya, Güney Tirol sorununa ilişkin hiçbir zaman self determinasyon ilkesinin işletilmesini önermemiş, hatta Avusturya'nın bu taleplerine her daim karşı durmuştur. Dolayısıyla irredentizm yaklaşımlarından yapısal irredentizm, İtalya'nın bölgeye yönelik politikalarını açıklamada yetersizdir.

Güney Tirol'e ilişkin İtalyan politikalarının bir diğer başlığını İkinci Cihan Harbi sonrası post irredentist dönem oluşturmaktadır. Post irredentist dönem esasında İtalya'nın irredentist politikalarının politik tahakküme dönüştüğü, “kurtarılmış” bölgeyi elde tutma ve Güney Tirol'daki kazanımları tahkim etme amacına matuf bir şekilde geliştiği süreci teşkil etmiştir. Diğer bir değişle bölgenin mevcut statüsünün Avusturya lehine değişmesine yönelik kontra-politikaları ihtiva etmiştir. Bu husus kurtarılmış toprakların İtalyan politik hinterlandının vazgeçilmez bir parçası haline gelmesiyle post irredentist dönemde fiili durumun yeniden inşa edilmesidir. Zira İtalya bu dönemde, yine uluslararası güç dengesinden olabildiğince istifade etmiş, bölgede İtalyan olmayan azınlıklara yönelik katı tutumunu sürdürmüştür. Mamafih 1946 ila 1972 yılları arasında Güney Tirol'ün özerk statüsü sözde kalmıştır; Paris antlaşmasının bölgedeki bütün etnik grupları korumaya yönelik kapsayıcı maddeleri uygunlanmamıştır. 1972 sonrası dönemde ise İtalyan'ın Güney Tirol bölgesine yönelik politik yumuşaması, hem Avusturya'nın olası irredentist politikalarına karşı panzehir olarak hem de meselenin Uluslararası arenaya taşınması bağlamında realist çerçevede değerlendirilmelidir. Diğer taraftan Güney Tirol, İtalyan iç siyasetinde aşırı sağın politik söylem olarak sürekli diri ve canlı tuttuğu bir mesele olmuştur. Başta Alman azınlıklar olmak üzere farklı etnik grupların taleplerinin dile getirildiği dönemlerde, İtalya'daki aşırı sağcı fraksiyonlar tepkilerini ortaya koymuşlardır. Bu, çözüm süreçlerinin sekteye uğramasına sebebiyet verirken; irredentist söylemin İtalyan iç politikasında tedavülde kalmasına zemin hazırlamıştır.

Güney Tirol sorununda Avusturya cephesi incelendiğinde Avusturya'nın kendi içerisinde değişen politik iklimi ve uluslararası siyasetteki etkinliği bölgeye yönelik politik manevralarında daraltıcı ve genişleyici etkileri bir arada sunmaktadır. Birinci Cihan Harbi'nin mağlup devletler arasında yer alan Avusturya, harp sonrası süreçte kazanan tarafların belirlediği Güney Tirol statüsünü kabul etmek zorunda kalmıştır. Yine Hitler işgali ve sonrasında da bu durum değişiklik gösterememiştir. Ancak 1955 yılında Avusturya'da ikinci cumhuriyetin ilan edilmesiyle siyasî olarak istikrar sağlanmış ve Güney Tirol sorununa yönelik bu dönemden sonra uluslararası boyutta somut adımlar atılabilmektedir. Günümüzde Güney Tirol bölgesine yönelik Avusturya'nın sahip olduğu koruyucu güç mekanizması (Wolf, 1972: 17), Avusturya'nın dış politikasında da belirleyici bir etkiye sahiptir. Alman azınlığın kültürel ve dilsel varlıklarının korunmasına yönelik girişimlerde öncelikli olarak Avusturya'nın başı çektiği görülmektedir.

Son olarak Güney Tirol sorununun çözümüne yönelik geçmişte gerek İtalya gerekse Avusturya nezdinde farklı girişimler olmuşsa da bugün gelinen noktada her iki tarafı da tatmin edici bir sonuç alınmadığı görülmektedir. Bununla birlikte, siyasi ve hukuki olarak farklı kazanımlar elde eden bölge, mali olarak da önemli bir aktör haline gelmiştir. Söz konusu ekonomik gelişmişlik, yaşanan sorunların daha yüksek sesle dile getirilmesini şimdilik engellemiş gibi görünse de ülkeler arası çıkar

çatışmalarının yaşanması durumunda Güney Tirol sorunu her iki ülke için yeniden gündem olma potansiyeline sahiptir. Avusturya ve İtalya'nın aynı birlik içerisinde yer alması da soruna yönelik çözüm mekanizmalarının Avrupa Birliği merkezli bir yaklaşımla ele alınmasını kaçınılmaz kılmaktadır. Bu durumda her iki ülkenin de AB üyeliği, bölgedeki sorunların sıcak çatılmaya dönüşmesini engelleyecek mahiyettedir.

Etik Beyan

Çalışma için etik kurul izni gerekmemektedir.

Katkı Oranı Beyanı

Yazarlar çalışmanın yazılmasından taslağın oluşturulmasına kadar tüm süreçlere kolektif olarak katkı yapmışlar ve nihai halini okuyarak onaylamışlardır.

Çatışma Beyanı

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

KAYNAKÇA

- Althaus, V. J. (12.06.2021). Als zwischen Bozen und Brenner die Bomben explodierten, <https://www.welt.de/geschichte/article231759543/Suedtirol-1961-WasTerroristengegenStrommasten-hatten.html>, (05.11.2021).
- Anderson, B. (2006). *Imagined Communities: Reflections on the Origin and Spread of Nationalism* (3rd edition). London and New York: Verso.
- Ambrosio, T. (2016). Irredentism. *Encyclopaedia Britannica*, <https://www.britannica.com/topic/irredentism>, (1. 1. 2022).
- Armstrong, J. A. (1988). *Nations before Nationalism*, Chapel Hill: The University of North Carolina Press.
- Brass, P. R. (1991). *Ethnicity and Nationalism*. London and New Dehli: Sage.
- Breuilly, J. (1993). *Nationalism and the State*. Manchester: Manhester Univertiy Press.
- Calhoun, C. (1997). *Nationalism*. Minneapolis: University of Minnesota Press.
- Cengizer, A. (2017). *Adil Hafızanın Işığında Osmanlı'nın Son Savaşı* (3. Baskı). İstanbul: Ötüken Neşriyat.
- Crepaz, K. (2016). *The Impact of Europeanization on Minority Communities*. Wiesbaden: Springer.
- Encyclopedia Of Nationalism V. 2. (2001). A. J. Molty (Ed.). London and California: Academic Press.
- Füzesi, J. C. E. (2006). *Explaining irredentism: the case of Hungary and its transborder minorities in Romania and Slovakia*, PhD in Government, London School of Economics and Political Science, University of London.
- Gellert-Novak, A. (1993). *Europäische Sprachenpolitik und Euroregionen, Ergebnisse einer Befragung zur Stellung der englischen und deutschen Sprache in Grenzgebieten*. Tübingem: Gunter Narr Verlag.
- Gellner, E. (1983). *Nations and Nationalism*. Oxford: Basil Blackwell.
- Graf, M. (2020). Bruno Kreisky und die italienische Linke-ein Forschungsdesiderat. A. Di Michele, A. Gottsmann, L. Monzali, K. Ruzicic-Kessler (Hrsg.), *Die schwierige Versöhnung, Italien, Österreich und Südtirol im 20. Jahrhundert*. Bozen: Bolzano University Press, 203-243.

- <https://ladante.it/chi-siamo/la-societa-dante-alighieri.html>, (17.01.2022).
- <https://www.provinz.bz.it/politik-recht-aussenbeziehungen/autonomie/autonomiestatut.asp>, (7.12.2021).
- <https://news.provinz.bz.it/de/news-archive/201722>, (04.11.2021).
- <https://www.uibk.ac.at/zeitgeschichte/zis/library/19230715.html>, (1.12.2021).
- https://www.senato.it/documenti/repository/istituzione/costitu_zione_inglese.pdf, (09.12.2021).
- Kuprian, H. J. W. (2009). On the Threshold of the Twentieth Century: State and Society in Austria before World War I, R. Steininger, M. Gehler, G. Bischof (eds.). *Austria in the Twentieth Century*. New Brunswick and London: Transaction Publishers, 11-35.
- Leniger, M. (2006). *Nationalsozialistische Volkstumsarbeit und Umsiedlungspolitik 1933–1945: Von der Minderheitenbetreuung zur Siedlerauslese*. Berlin: Verlag für wissenschaftliche Literatur.
- Lukaschewski, M. (2013). *Persönlichkeiten, Ereignisse, Zusammenhänge der Geschichte*, Berlin: epubli GmbH
- Mikl-Horke, G. (2001). *Soziologie. Historischer Kontext und soziologische Theorie-Entwürfe*, München: Oldenbourg Verlag.
- Özmen, P. (2020). İtalyan Milliyetçiliği. Y. Z. Bölükbaşı (Ed.). *Milliyetçiliğin Coğrafyaları II*. Ankara: Gazi Kitabevi, 129-154.
- Peterlini, O. (2000). *Autonomie und Minderheitenschutz in Südtirol und im Trentino, Überblick über Land und Geschichte, Recht und Politik, Präsidium des Regionalrates Trentino-Südtirol in Zusammenarbeit mit der Regionalregierung*. Italien: Bozen/Trient.
- Scarano, F. (2020). Italien und die Südtirolfrage von De Gasperi bis Moro, A. Di Michele, A. Gottsmann, L. Monzali, K. Ruzicic-Kessler (Hrsg.), *Die schwierige Versöhnung, Italien, Österreich und Südtirol im 20. Jahrhundert*. Bozen: Bolzano University Press, 365-400.
- Schambeck, H. (1993). *Parlamentarismus und öffentliches Recht in Österreich, Entwicklung und Gegenwartsprobleme* (2. Band). Duncker Humblot.
- Smith, A. D. (1999). *Myths and Memories of the Nation*. New York: Oxford University Press.
- Smith, A.D. (2017). *Etno-Symbolizm ve Milliyetçilik*. B. F. Çallı (Çev.). İstanbul: Alfa Yayınları.
- Springenschmid K. (1971). *Schicksal Südtirol*. Graz: Leopold Stocker Verlag.
- Statistisches Jahrbuch für Südtirol. (2020). [https://astat.provinz.bz.it/downloads/JB2020\(1\).pdf](https://astat.provinz.bz.it/downloads/JB2020(1).pdf), (10.01.2022).
- Steininger, R. (1997). *Südtirol im 20. Jahrhundert, Vom Leben und Überleben einer Minderheit*, Innsbruck: Studien Verlag.
- Steininger, R. (2000). Die Südtirolfrage, *Archiv für Sozialgeschichte*, 40, 203-230.
- Steininger, R. (2015). *Südtirol, Vom Ersten Weltkrieg bis zur Gegenwart*. Innsbruck: Studien Verlag.
- Strunz, G. (2014). *Südtirol Natur und Kultur zwischen Vinschgau und Dolomiten*, Berlin: Trescher Verlag.
- Südtiroler Landesregierung. (2017). *Das Südtirol Handbuch Südtirol Handbuch mit Autonomiestatut*, Bozen: Überarbeitete Auflage.
- Von Hartungen, C. H. (2002). *Kurzgefasste Landesgeschichte Südtirols (1918-2002)*. Bozen: Südtiroler Landtag.

Yücel G. & Doğan, F. (2022). İtalyan İrredentizmi ve Güney Tirol Sorunu. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(42), 97-113.

Van Hout, M. (2020). In search of the Nation in Fiume: Irredentism, Cultural Nationalism, Borderlands. *Nations and Nationalism*, 26, 660–676.

Wolf, W. (1972). *Südtirol in Österreich. Die Südtirolfrage in der österreichischen Diskussion von 1945 bis 1969*. Würzburg: Holzner-Verlag.



An Investigation on Public Relations Activities of Hotel Enterprises

Neslihan KAN SÖNMEZ*
Çiğdem ÖZKAN**

Abstract

The goal of this study was to determine to what extent public relations activities are carried out at hotel enterprises. In this research, face-to-face interviews were made with the department managers of public relations activities at 16 hotels operating in the North Aegean Region and Southeastern Anatolia Region. Structured interview form was administered between 15 November 2021- 15 January 2022. Content analysis was carried out for the obtained data. The study concluded that while the hotel enterprises in the Southeastern Anatolia Region mostly engaged in the public relations activities of making press statements and giving advertisements, the hotel enterprises in the North Aegean Region conducted activities with news contents. It was also found out that all participants attended tourism fairs, did not show much interest in the events such as congresses, conferences, exhibitions, concerts, festivals and did not engage in sponsorship activities and corporate social responsibility practices. It was also concluded that the participants attached importance to in-company communication and tried to manage crisis periods properly.

Keywords: Public Relations, Hotel Enterprises, Tourism, North Aegean Region, Southeastern Anatolia Region

Article Type: Research Article

Otel İşletmelerinin Halkla İlişkiler Faaliyetleri Üzerine Bir Araştırma

Öz

Bu araştırmanın amacı otel işletmelerinde halkla ilişkiler faaliyetleri kapsamında yapılan çalışmaların belirlenmesidir. Araştırmada Kuzey Ege Bölgesi ve Güneydoğu Anadolu Bölgesi'ndeki 16 adet otel işletmesinin halkla ilişkiler faaliyetlerinden sorumlu olan departman yöneticileriyle yüz yüze görüşme gerçekleştirilmiştir. Yapılandırılmış olarak tasarlanan görüşme formu 15 Kasım 2021- 15 Ocak 2022 tarihleri arasında uygulanmıştır. Elde edilen bulgular içerik analizine tabi tutulmuştur. Araştırma sonucunda Güneydoğu Anadolu Bölgesi'ndeki otel işletmelerinin ağırlıklı olarak basın yazı yazma, reklam verme gibi halkla ilişkiler faaliyetlerine katıldıkları, Kuzey Ege Bölgesi'ndeki otel işletmelerinin ise haber niteliği taşıyan faaliyetlerde buldukları belirlenmiştir. Tüm katılımcıların turizm fuarlarına katıldıkları, kongre, konferans, sergi, konser, festival gibi etkinliklere çok fazla ilgi göstermedikleri, sponsorluk faaliyetlerinde ve kurumsal sosyal sorumluluk uygulamalarında bulunmadıkları araştırmada elde edilen bir diğer bulgudur. Katılımcıların kurum içi iletişime önem verdikleri, kriz dönemlerinde süreci sağlıklı yürütme çabasında oldukları sonucuna ulaşılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Halkla İlişkiler, Otel İşletmeleri, Turizm, Kuzey Ege Bölgesi, Güneydoğu Anadolu Bölgesi

Makale Türü: Araştırma Makalesi

* Dr. Öğr. Üyesi, Harran Üniversitesi, Turizm ve Otel İşletmeciliği Yüksekokulu, Rekreasyon Yönetimi Anabilim Dalı, neslihankan@harran.edu.tr, ORCID:0000-0001-6198-8129

** Doç. Dr., Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi, Ayvacık Meslek Yüksekokulu, Turist Rehberliği Anabilim Dalı, cigdemozkan@comu.edu.tr., ORCID:0000-0002-9823-4117

1. INTRODUCTION AND CONCEPTUAL FRAMEWORK

Tourism is an industry playing important roles in the development of a country in political, social and economic respects (Arionesei and Ivan, 2013). Although tourism is generally considered an advantage by many countries for development, some countries do not make due investment in tourism. However, it is of paramount importance to make an investment in tourism industry, especially on the strategic introduction and promotion of touristic destinations and activities, in national and local markets (Zdravkovska Ilievska, 2018).

Public relations is one of the most effective methods that can be used in the promotion and marketing of touristic destinations and activities (L'etang, Falkheimer and Lugo, 2007; Huertas, 2014). Public relations is generally described in the literature as a management function that establishes and maintains a mutually beneficial relationship between an enterprise and the target audience on which its success or failure depends on (Broom and Sha, 2013). Public relations is a unique way of promoting an enterprise, its products and services by resulting higher visibility in the public area. In addition to gaining insight regarding the understanding and approval of a target audience, it is a strategic communication method to focus on establishing a good relationship between an enterprise and its target group (Petrovici, 2014).

While public relations activities are needed in all industries (Huertas, 2014), it is beyond a need in the tourism industry (Petrovici, 2014). This is based on human being oriented nature of the tourism industry. In the tourism industry with intense human relations, affecting a target audience and being supported by a target audience is more difficult without public relations activities (Kotler, Rackham and Krishnaswamy, 2006). For this reason, public relations is of more importance in the tourism industry (Ojagov, 2011).

If all enterprises that operate in the tourism industry consider public relations a natural function of management, they will overcome sectorial difficulties more easily. Experts argue that considering public relations activities a natural function of management is a long-term process, however, public relations may contribute significantly to the promotion of an enterprise in the tourism industry (Kotler et al., 2006). The most significant difficulty that can be faced in this process is to determine the most efficient ways to promote touristic products and services, to create a positive image and to increase visibility in order to attract a significant number of tourists. If this is achieved, it is likely to build, develop and maintain an attractive touristic image for an enterprise (Zdravkovska Ilievska, 2018).

Regarding the enterprises operating in the tourism industry, hotel enterprises are the largest group in terms of quantity. Most of the revenue acquired from tourism activities is directly related to the activities of hotel enterprises (Seçen, 2011; Işık and Eşitti, 2014). Hotel enterprises refer to all destinations built to provide services to tourists and individuals requesting temporary accommodation. In hotel enterprises, in addition to accommodation, services for other needs such as food, beverage and entertainment are also provided. These enterprises have standard rules regarding staff, architecture, applications and guest relations (Kozak, Azaltun, Sarıışık, Sökmen and Sökmen, 2008). A guest, who is considered a foreigner with a sociological approach, will mostly demand his/her wishes and needs from hotel management in this temporary accommodation. His satisfaction will increase to the extent that his/her requests are provided, which will result in loyalty. Public relations activities have an important place in achieving all these (Summak, 2007).

Regardless of their status, all staff, managers and employees in a hotel enterprise are responsible for hosting guests and providing a successful holiday activity. Common responsibility requires all hotel employees to feel responsible in the process of implementing public relations

activities (Sabuncuoğlu, 2004). This responsibility covers a wide range of employees from top executives to lower-level employees (Summak, 2009).

Public relations refers to the implementation of communication techniques under a plan, in two ways and based on a management philosophy in order to recognize the environment that enterprises are sensitive to, to be recognized in this environment and to increase their visibility (Sabuncuoğlu, 2004). Hotel enterprises should establish a proper communication network in and out of their organizations. Such a network can be managed successfully by public relations (Zdravkovska Ilievska, 2018). Thanks to the communication strategies used in these activities, hotel enterprises can establish trust-based connections with a broad target audience in (partners, managers, employees and their families) and out of their organizations (guests, media, general public, government bodies) (Bhatia, 2006; Hudson, 2008; Huertas, 2014).

Tourism industry is a sector that depends on internal and external environmental conditions. After the rapid development of this sector, the increase in the number of alternative tourist enterprises and the growth of these enterprises each passing day, the service fields of hotel enterprises and their consumer environment have also enlarged. This requires hotel enterprises to manage their communications more successfully. Hotel enterprises can have positive results to the extent they attach importance to public relations activities (Maviş, 2006; Summak, 2009). Public relations activities not only convey messages about the current attraction elements, traffic infrastructure and accommodation capacity of a hotel enterprise to a target audience in and out of the organization, but also helps a hotel enterprise to adapt to the changes and needs of a target audience by following their needs (Zdravkovska Ilievska, 2018).

The tourism industry is a sector that is quite vulnerable to all kinds of risks and crises. Environmental disasters, violence and crime rapidly change the direction of tourism demand (L'etang, Falkheimer and Lugo, 2007). Thus, hotel enterprises need a public relations management that can find solutions or mitigate crises.

A public relations activity that will be implemented in a hotel enterprise should involve research, planning, operation/action and evaluation stages and should be strategically managed in this process (Zdravkovska Ilievska, 2018). The managers who are responsible for public relations activities should carry out a SWOT analysis of a hotel and develop their strategy in line with this information (Emir, 2016).

Research is the most important process in a public relations process (Suher, 2009). The success of a public relations activity without research and knowledge about the target audience will not be very high (Yavuz, 2008). Yet, collecting all data and information regarding target audience and markets in the research stage, analysis of the collected data and information at micro and macro level will increase the success of a public relations activity. In the second stage of planning, concrete programs and strategic plans are developed in order to specify the needs and problems related to the public relations activities to be implemented and to find solutions to them. These plans should be developed comprehensively by covering the issues such as what needs are, what should be done to find solutions to problems, in which order the solutions will be processed (Zdravkovska Ilievska, 2018). Although planning does not guarantee success in public relations activities, it may provide an advantage to become successful (Yılmaz, 2009). In the planning stage, it is also important to create messages for a target audience. These messages, aiming to inform a target audience about the touristic products offered, should create positive changes in consumption understanding and habits, and develop a positive attitude towards a product and an enterprise (Zdravkovska Ilievska, 2018). After developing a plan, the third stage of operation/action starts. At this stage, the messages created in accordance with a public relations plan are transferred to certain targets in certain regions with the

specified tools. This will enable a target audience to keep messages in their mind (Asna, 1998; Emir, 2016). In the evaluation process, the final stage of a public relations activity, it is determined to what extent the targets specified in a plan were achieved and how much progress was taken. In this regard, feedback from the audience is evaluated following the messages conveyed to a target audience (Uyar and Kasapoğlu, 2020). The hotel management should be informed about these evaluation results (Zdravkovska Ilievska, 2018).

As public relations is getting more important in hotel enterprises (Santoso and Negoro, 2019), there is an increase in the number of academic studies in this regard. In his study carried out with the department managers of public relations working at ten five star hotels in Baku, the capital of Azerbaijan, Ojagov (2011) reports that public relations activities are not adequately implemented in hotels. In his study on 122 five star hotel enterprises with public relations departments in the province of Antalya, Kunaeva (2013) argues that guest relations are considered equivalent to public relations in most of these hotels, while real public relations activities are not implemented. In his study conducted with 109 participants in three, four and five star hotels and boutique hotels operating in the province of Izmir, Erdoğan (2018) concludes that public relations departments in hotel enterprises are not ignored but are considered only in terms of sales increase, marketing and promotion activities. The research, carried out by Akgöz (2009) in a total of 319 facilities of four and five star hotels and first class holiday resorts in Turkey, specifies that public relations activities are carried out by human resources or sales and marketing department at almost half of the accommodation establishments, while they are conducted by public relations department in more than half of them. The investigation, administered by Işık and Eşitti (2014) at five hotel enterprises in Palandoken Mountain in Erzurum Province, concludes that those with executive and senior positions have a positive perspective on public relations, participants do not have proper knowledge of public relations, they do not realize the positive effect of public relations on service quality and the role it can play in the crisis management process, public relations is considered guest relations or promotional event by participants, public relations education is not given due attention. In the case study carried out by Noffytasari (2010) at Sahid Jaya Hotel in Indonesia, Noffytasari discussed the current public relations program in terms of scope, duties and responsibilities. It is also stated that public relations activities are performed by marketing department, and a public relations department, which is independent of marketing and completely functional, should be founded regarding reputation management. Sichula (2020) carried out a case study at Mika Hotel, a hotel enterprise in Zambia Lusaka. The research reports that there is an “established” public relations implementation in the unit of public relations under the department of marketing. In addition, it is urged that public relations activities, if implemented successfully, have positive effects on a hotel's image and growth rate.

Based on the aforementioned literature, it can be argued that the public relations activities in hotel enterprises have a critical importance in the success of hotels. Unfortunately, despite the importance of public relations, it can be argued that a separate, independent and completely functional public relations department could not be established in most of the hotels, and these activities are mostly performed by human resources or sales and marketing departments. Therefore, it can be stated that public relations are considered equal to guest relations in most of the hotels, actual public relations activities (press relations, event management, sponsorship activities, corporate social responsibility activities, lobbying activities, crisis communication, internal communication) cannot be implemented properly. This research aims to what extent public relations activities are carried out in the hotel enterprises in North Aegean Region and Southeastern Anatolia Region. The research is considered to contribute to the relevant literature and provide a data source for the public relations field.

2. METHOD

The interview method from qualitative approaches was utilized in this study to gather data. The structured interview form, developed based on the relevant literature, was revised in line with the opinions of three academics. Before administration of the interview form, an ethics committee approval, dated 09.11.2021 and numbered 2021/169, was obtained from the Harran University Social and Human Sciences Ethics Committee. Face-to-face interviews were held with the department managers responsible for the public relations activities of 16 hotel enterprises in the North Aegean Region and Southeast Anatolia Region between 15 November 2021 and 15 January 2022. While the first part of the interview form involved the variables (gender, position in his/her enterprise) to specify the personal traits of managers, the second part has questions about the current situation of hotel enterprises (type of enterprise, operation period). The third part included the questions regarding public relations activities (press relations, event management, sponsorship activities, corporate social responsibility activities, lobbying activities, crisis communication, in-company communication). In order to get more comprehensive answers to interview questions, they were distributed to the managers in advance and appointments were made for the interviews. Interviews were made on the dates determined.

The data obtained in interviews were analyzed with content analysis. In the analysis, the questions posed to the participants were classified under certain themes. The themes developed are as follows:

“Theme 1: Press Relations

Theme 2: Event Management

Theme 3: Social Responsibility Activities (includes sponsorship and corporate social responsibility activities)

Theme 4: Communication Activities” (involves lobbying, crisis communication and in-company communication)”.

3. FINDINGS

Table 1. Categorical Data for Participants and Their Enterprises

Participant	Gender	Position	Operation Period of Enterprise	Type of Enterprise
K1	Male	Front office manager	30 years	4 star hotel
K2	Male	Front office manager	10 years	3 star hotel
K3	Male	Front office manager	16 years	5 star hotel
K4	Female	Front office manager	14 years	5 star hotel
K5	Female	Reservation manager	21 years	4 star hotel
K6	Male	Public Relations manager	20 years	5 star hotel
K7	Female	Public Relations manager	10 years	3 star hotel
K8	Male	Front office manager	33 years	4 star hotel
K9	Male	Marketing manager	28 years	5 star hotel
K10	Male	Front office manager	10 years	3 star hotel
K11	Male	General manager	15 years	4 star hotel
K12	Female	Front office manager	30 years	4 star hotel (Thermal)
K13	Male	Front office manager	5 years	4 star hotel (Thermal)
K14	Male	General manager	5 years	4 star hotel (Resort)
K15	Male	General manager	25 years	5 star hotel
K16	Female	Coordinator	25 years	5 star hotel

A total of 16 hotel managers, who were working in the hotels operating in the North Aegean and Southeastern Anatolia Regions, participated in the study. As seen in Table 1, 11 of the participants are male while 5 of them are female. Participants worked as general manager, coordinator, front office manager, public relations manager and marketing manager. The operation period of the enterprises ranged between 5 and 30 years, and the enterprises were three, four and five star hotels.

The questions posed to the participants were classified and analyzed under four themes: "press relations, event management, social responsibility activities and communication activities".

Theme 1: Press Relations

Regarding the question "Have you ever executed activities such as sending press releases to a local or national press, or organizing various newsworthy events and broadcasting such an organization in the press?", five hotel enterprises stated that they held no event. One of the hotel enterprises operating in the Southeastern Anatolia Region reported that "It regularly sends articles to a local magazine for the national and international promotion of Göbeklitepe and Şanlıurfa tourism, thus performing an activity with respect to the promotion of both the enterprise and region". Three of hotel enterprises reported that they regularly gave advertisements in the local press. Two of the hotel enterprises in the North Aegean Region expressed that they held garbage collection activities on the beach, and this event was made news in the local press. Moreover, one hotel enterprise reported that it built an animal shelter for street animals along with a vocational high school in the region, and this organization was made news in the local and national press. Three hotel enterprises stated that they participated in pine sapling plant event in forestry week.

The findings suggest that especially the hotel enterprises in the North Aegean Region were mentioned with the newsworthy events. On the other hand, the hotel enterprises in the Southeast

Anatolia Region carried out public relations activities by giving advertisements or sending articles to the press.

Theme 2: Event Management

The participant 1 responded the question “Did you organize events such as scientific meetings, festivals, exhibitions, competitions, celebrations, trips, participation in fairs, and concert organizations? If your answer is yes, when did you organize an event and with how many people? as follows: “Before the pandemic, a concert was held in 2019 and approximately 350 people attended the concert”. Participant 2, Participant 3, Participant 4, Participant 5, Participant 6, Participant 7 stated that they participated in tourism fairs in Turkey and abroad, while Participant 14, Participant 15, Participant 16 expressed that they attended national and international congresses, such as EMITT, Izmir Fair.

Accordingly, all participants were found to have attended tourism fairs. In addition, it can be argued that participation in scientific events such as congresses and conferences is not at a sufficient level.

Theme 3: Social Responsibility Activities

Participant 1 answered the question “Did you have any sponsorship activities? How?” as follows: “We became a sponsor for the promotion of Sanliurfa”. Participant 14, Participant 15 expressed that they sponsored football teams, Participant 10, Participant 11 reported that they became a sponsor for a congress, while 11 participants stated that they did not engage in any sponsorship activities.

To the question “Did you have any Corporate Social Responsibility (such as building schools, aid, environmental practices)”? How?, nine participants reported that they did have no event, Participant 16 stated that they made a donation to a school in their province, Participant 15 expressed that they turned the front office of tourism high schools into a practice room, Participants 11 and 14 stated that they gave scholarships to students, Participants 10 and 12 reported that they had a school painted.

The findings of the research suggest that the participant hotel enterprises did not have a sufficient level of participation in sponsorship activities. Moreover, hotel enterprises sponsored football teams and a congress.

The findings of the question corporate social responsibility activities urge that while most of the participating hotel enterprises did not perform any corporate social responsibility, it was specified that hotel enterprises involved in corporate social responsibility activities mainly helped schools and gave scholarships to students.

Theme 4: Communication Activities

According to the findings of the questions “Did you have any lobbying activities?, If yes, how? When?”, while 13 hotel enterprises reported that they did not have any lobbying activities, Participant 10 and Participant 11 urged that “We requested tour operators to give preliminary information to agencies about our region and hotel, by holding meetings with tour operators in advance at the fairs we attended abroad”.

To the question “Did you attempt to persuade your existing guests or gain new ones during crisis period? If your respond is yes, what kind of activities did you organize?”, all participants reported that they received a "safe tourism certificate" and took all pandemic measures, thus allowing their guests to visit their hotels in a comfortable way.

Only participant 1 stated that the hotel enterprise did not hold any events for the question “Did you organize events such as birthday events, employee of the month, intra-organizational orientation, competitions among employees, trips, intra-organizational communication works prepared by experts? If yes, which activities?”. All participants expressed that they gave a present to one staff each month under the employee of the month organization, participant 15 reported that they held a Christmas organization and gave gifts, and 11 participants expressed that they celebrated their employees’ birthdays.

The findings suggest that hotel enterprises do not carry out sufficient lobbying activities, they attach importance to inter-organizational communication, and try to manage the process in a proper way in crisis periods.

4. DISCUSSION AND CONCLUSION

In the global competition, conducting public relations activities have become a necessity for organizational success in hotel enterprises as for all other enterprises. Hotel enterprises can have successful results regarding the issues such as communication management, image management, reputation management, conflict management, crisis management, service quality, guest satisfaction and employee satisfaction, etc. by means of their public relations activities for internal and external target audiences (Akgöz, 2009; Noffytasari, 2010; Kunaeva, 2013; Tandoğan, 2018; Sichula, 2020). Therefore, public relations is getting more important for hotel enterprises.

Department managers who are responsible for public relations activities of 16 hotel enterprises participated in this study aiming to what extent public relations activities are carried out in the hotel enterprises. The findings suggest that especially the hotel enterprises in the North Aegean Region have been mentioned with the newsworthy events while the hotel enterprises in the Southeast Anatolia Region have performed public relations activities by giving advertisements or sending articles to press. The press has an important place in the public relations activities of hotel enterprises. The press has a significant effect, which is a crucial tool to reach out target audience (Summak, 2007). For this reason, hotel enterprises should have well-established press relations. In this regard, it may be recommended to the department managers who are responsible for public relations activities at the hotel enterprises both in North Aegean Region and the Southeast Anatolia Region to strengthen their relations with the press, to send press bulletins to the media in this regard, to organize press conferences and press tours. These will enable hotel enterprises to take place positively in the press. As the success of a public relations activity is measured by its rate of being mentioned in the press with positive messages (Peltekoğlu, 2014), it may be argued that public relations activities in hotels will be more successful.

In addition, it has been found out that all participants have participated in a tourism fair, while participation in scientific events such as congresses and conferences is not at a sufficient level. In this regard, the hotel businesses in the North Aegean Region and Southeastern Anatolia Region should be informed about such scientific activities. The hotel enterprises may be informed that scientific activities are not limited to only academic community, but they may also attend such events. Moreover, none of the participating hotel enterprises have not organized the events such as festivals, exhibitions, competitions, trips and concerts, which are considered among the most important mediums of public relations (Uyar and Kasapoğlu, 2020). Thus, it can be argued that such activities should be organized in order to increase the success of public relations activities.

The research also concludes that the hotel enterprises are not sufficient in sponsorship activities. Hotel enterprises sponsored football teams and the congresses. Hotel enterprises support activities that the target audience is considered to be sensitive with sponsorship activities. News about such a support may help hotel enterprises to promote themselves, to increase their recognition, to

develop a positive image by establishing trust (Çoban, 2003). In order to achieve these, the hotel enterprises in the North Aegean Region and Southeastern Anatolia Region are recommended to increase sponsorship activities (sports sponsorship, culture and arts sponsorship, environmental sponsorship or social sponsorship) both quantitatively and qualitatively. It has been also concluded that most of the participating hotel enterprises do not have any corporate social responsibility practice, and those conducting a corporate social responsibility practice have been mainly found to help schools, give scholarships to students. In this regard, Erdoğan (2018) also reports that five-star hotel enterprises do not carry out corporate social responsibility activities. Thus, it can be argued that hotel enterprises ignore corporate social responsibility practices, which are performed without profit but for contributing to society, due to their commercial way of thinking (Işık and Eşitti, 2014). However, corporate social responsibility activities to be carried out by hotel enterprises will develop trust in the target audience and help them create a positive image, which will result in an increase in profitability in the long term. Hotel enterprises may be recommended to increase their corporate social responsibility activities without ignoring the positive relationship between social performance and economic performance (Robbins and Coulter, 2002) and by considering that quality is not the sole determining criterion for guests, but corporate social responsibility activities are also effective in their preferences (Aktan and Börü, 2007). It may be also recommended to become transparent during the implementation of activities, to prefer the activities in line with social ethical values.

Another conclusion is the fact that the participants attach importance to inter-organizational communication, try to carry out the process properly during crisis periods, do not engage in sufficient lobbying activities. However, lobbying is getting used more in public relations activities. The primary reasons for increasing the importance of lobbying activities in public relations are the fact that they prevent any possible negative attitudes, strengthen public reputation, increase and reposition recognition, affect legal decisions (Canöz, 2007). Hotel enterprises may be suggested to increase lobbying activities by considering these benefits.

It is necessary to carry out public relations activities to prevent negative image and reputation in hotel enterprises, to resolve or reduce the severity of conflicts and crises, to increase service quality, guest and employee satisfaction etc. In this process, hotels should pay attention to each public relations activity (press relations, event management, sponsorship activities, corporate social responsibility activities, lobbying, crisis communication and inter-organizational communication) separately. All hotel staff should feel responsible for the implementation of public relations activities. Hotel enterprises should establish a separate, independent and fully functional public relations department. Hotels should also enable internal and external audiences to gain insight into their public relations activities. This will bring along success in the public relations activities of hotels.

The conclusions of this research may apply to enterprises in the service sector and are limited to the administration conducted in hotel enterprises in the North Aegean Region and Southeastern Anatolia Region. Further studies may be carried out by sampling companies in different sectors.

Ethical Statement

Research and publication ethics rules have been followed in the writing and publication processes of the investigation titled “An Investigation On Public Relations Activities Of Hotel Enterprises”. An ethics committee approval was obtained by the decision of Harran University Social and Human Sciences Ethics Committee dated 09.11.2021 and numbered 2021/169.

Contribution Rate Statement

Each author has an equal contribution to the design, administration and interpretation of the article.

Conflict Statement

There is no potential conflict of interest regarding research, authorship and/or publication of the investigation.

REFERENCES

- Akgöz, E. (2009). *Turizm İşletmelerinde Halkla İlişkiler Faaliyetlerinin İtibar Yönetimine Etkileri: Örnek Bir Uygulama. (Doktora tezi)*. Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Konya.
- Aktan, C. C. ve Börü, D. (2007). Kurumsal Sosyal Sorumluluk. C. C. Aktan, (Ed.), *Kurumsal Sosyal Sorumluluk İşletmeler ve Sosyal Sorumluluk* içinde (ss.7-25), İstanbul: İktisadi Girişim ve İş Ahlakı Derneği Yayını.
- Arionesei, G. ve Ivan, P. (2013). Marketing of Tourism Destination from the Public Relations Perspective. *Journal of Tourism*, 2013(14), 90-95.
- Asna, A. (1998). *Public Relations: Temel Bilgiler*. İstanbul: Der Yayınları.
- Bhatia, A. K. (2006). *The Business of Tourism: Concepts and Strategies*. New Delhi: Sterling Publishers.
- Broom, G. M. ve Sha, B. L. (2013). *Cutlip and Center's Effective Public Relations*. Essex: Pearson Education.
- Canöz, K. (2007). *Halkla İlişkiler Uygulaması Olarak Lobcilik: Ankara Ticaret Odası (ATO) Örneği. (Doktora tezi)*. Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Konya.
- Çoban, S. (2003). Kurumsal İmaj Oluşturma Aracı Olarak Sponsorluk ve İnternet Uygulamaları. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 8(2), 213-229.
- Emir, O. (2016). Otel İşletmelerinde Halkla İlişkiler. M. Akoğlan Kozak, (Ed.), *Otel İşletmeciliği* içinde (ss.131-150), Ankara: Detay Yayıncılık.
- Erdoğan, G. (2018). *Otel İşletmelerinde Halkla İlişkiler Uygulamaları ve İnovatif Bir Model Önerisi. (Yüksek lisans tezi)*, Kastamonu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kastamonu.
- Hudson, S. (2008). *Tourism and Hospitality Marketing: A Global Perspective*. London: Sage.
- Huertas, A. (2014). *Public Relations, Tourism*. Switzerland: Springer International Publishing.
- Işık, M. ve Eşitti, Ş. (2014). Erzurum Palandöken Dağı Bölgesi'nde Bulunan Otel İşletmelerinde Sürdürülen Halkla İlişkiler Uygulamalarına Yönelik Bir Alan Araştırması. *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 7(32), 639-651.
- Kotler, P., Rackham, N. ve Krishnaswamy, S. (2006). Ending The War between Sales and Marketing. *Harvard Business Review*, 84(7), 68-78.
- Kozak, M. A., Azaltun, M., Sarıuşık, M., Çakıcı, A., Sökmen, A. ve Çetinsöz, B. (2008). *Otel İşletmeciliği*. Ankara: Detay Yayıncılık.
- Kunaeva, Z. (2013). Otel İşletmeciliğinde İletişim Yönetimi ve Halkla İlişkiler. *(Yüksek lisans tezi)*. Ege Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir.
- L'etang, J., Falkheimer, J. ve Lugo, J. (2007). Public Relations and Tourism: Critical Reflections and A Research Agenda. *Public Relations Review*, 2007(33), 68-76.
- Maviş, F. (2006). *Otel Yönetimi*. Ankara: Detay Yayıncılık.

- Noffytasari, P. (2010). *The Activities of Public Relations in Sahid Jaya Hotel Surakarta*. (Final project report). Maret University, Faculty of Letter And Fine Arts Sebelas, Surakarta.
- Ojagov (2011). *Otel İşletmelerinde Halkla İlişkiler: Azerbaycan'daki Beş Yıldızlı Otel İşletmeleri Üzerine Uygulamalı Bir Çalışma. (Yüksek lisans tezi)*. Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir.
- Peltekoğlu, F. B. (2014). *Halkla İlişkiler Nedir?* (8. baskı). İstanbul: Beta Yayınları.
- Petrovici, A. (2014). Public Relations in Tourism. A Research on the Perception of the Romanian Public upon Responsible Tourism. *Procedia Social and Behavioral Sciences*, 2014(163), 67-72.
- Robbins, S. P. ve Coulter, M. C. (2002). *Management*, (7th edition). New Jersey: Prentice Hall.
- Sabuncuoğlu, Z. (2004). *İşletmelerde Halkla İlişkiler*, (7. baskı). İstanbul: Aktüel Yayınları.
- Santoso, N. R. ve Negoro, S. H. (2019). Public Relations and Tourism: Finding Public Relations' Role in Communicating Tourist Destination. *Jurnal Studi Komunikasi*, 3(2), 138-150.
- Seçen, K. (2011). *Ankara'daki Beş Yıldızlı Otel İşletmelerinde Sürdürülen Halkla İlişkiler Uygulamalarına Yönelik Bir Alan Araştırması. (Yüksek lisans tezi)*. Başkent Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Sichula, N. (2020). *An Analysis of Public Relations Practice in The Hotel Industry; A Case Study of Mika Hotels. (Bachelors degree research project)*. Cavendish University, Mass Communication and Public Relations, Zambia.
- Suher, H. K. (2009). Halkla İlişkilerde Araştırma. *Halkla İlişkiler* içinde (ss.95), Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Yayın No:1698.
- Summak, M. E. (2007). Otel İşletmelerinde Halkla İlişkiler: Konya İli Otel İşletmelerinde Halkla İlişkiler Birimlerinin Örgütsel Yapısı ve Fonksiyonlarına Yönelik Bir Araştırma. *Journal of Azerbaijani Studies*, 2007(14), 41-54.
- Tandoğan, M. (2018). Konaklama İşletmelerinde Halkla İlişkiler ve Müşteri İlişkileri Yönetimi. *Journal of Social and Humanities Sciences Research*, 5(21), 821-828.
- Uyar Oğuz, H. ve Kasapoğlu, C. (2020). Turizm Endüstrisinde Halkla İlişkiler. S. A. Solmaz, (Ed.), *Turizm Endüstrisinde Pazarlama İletişimi (Kurumsal Eksende Sektörel Örnekler ve Uygulamalar)* içinde (ss.143-211). Ankara: Nobel Yayın.
- Yavuz, C. (2008). *Halkla İlişkiler*. Ankara: Detay Yayıncılık.
- Yılmaz, R. A. (2009). Halkla İlişkilerin Tarihsel Gelişimi. *Halkla İlişkiler* içinde (ss.29-35). Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Yayın No:1698.
- Zdravkovska Ilievska, A. (2018). Public Relations Management in the Tourism Industry: Needs and Perspectives. *International Journal of Research in Humanities, Arts and Literature*, 6(4), 83-94.



Bankalarda Uzaktan ve Yerinde Şube Denetimlerinin AHP Yöntemiyle Değerlendirilmesi

Hakan SARIKALE*
Tuğrul KANDEMİR**

Öz

Teknolojinin gelişmesi ve yaşanan Covid-19 salgını ile birlikte uzaktan çalışma yöntemlerinin önemi ve kullanımı artmıştır. Banka iç denetim birimleri de sağladığı birçok avantaj nedeniyle yerinde denetimden uzaktan denetim uygulamalarına geçiş yapmaktadırlar. Ancak uzaktan denetimin eksiklik ve üstünlüklerinin birlikte ele alınması gerekir. Bu çalışmada; bankaların “geleneksel yerinde şube denetim uygulamaları” ile “uzaktan şube denetim uygulamaları” AHP (Analitik Hiyerarşi Süreci) yöntemi kullanılarak karşılaştırılmıştır. Konuyla ilgili literatür taraması ve uzman denetçi görüşleri sonucunda sekiz kriter belirlenmiş ve banka iç denetim birimlerinde görev yapan tecrübeli denetçilerden oluşan uzman grubundan bu kriterleri ve alternatifleri değerlendirmesi istenmiştir. Böylece uzaktan ve yerinde şube denetiminin birbirine göre üstün ve zayıf yönleri tespit edilmiştir. Buna göre banka şubesi denetimlerinde; maliyet tasarrufu, zaman tasarrufu, yönetsel kolaylık ve esneklik açısından “uzaktan şube denetimi”, denetim kapsamı, rapor kalitesi, denetlenen birimlere etkisi ve iletişim kriterleri açısından ise “yerinde şube denetimi” öne çıkmaktadır. Denetçi motivasyonu açısından ise uzaktan denetim ile yerinde denetim arasında anlamlı bir fark tespit edilememiştir.

Anahtar Kelimeler: Uzaktan denetim, Merkezden denetim, Yerinde denetim, Analitik Hiyerarşi Süreci (AHP), İç denetimde verimlilik, Banka.

Makale Türü: Araştırma Makalesi

Evaluation of Remote and On-site Branch Audits in Banks by AHP Method

Abstract

With the development of technology and the Covid-19 pandemic, the importance and use of remote working methods has increased. Bank's internal audit units are also switching from on-site auditing to remote auditing applications due to the many advantages of remote auditing. However, the disadvantages and advantages of remote control should be considered together. In this study, "Traditional on-site branch audit practices" and "remote branch audit practices" of banks were compared using the AHP (Analytical Hierarchy Process) method. As a result of the literature review and expert auditor opinions on the subject, eight criteria were determined and the expert group consisting of experienced auditors working in the internal audit units of the bank was asked to evaluate these criteria and alternatives. Thus, the superior and weak aspects of remote and on-site branch audits have been determined. Accordingly, in bank branch audits, “remote branch audit” stands out in terms of cost savings, time savings, administrative convenience and flexibility, while “on-site branch audit” stands out in terms of audit scope, report quality, impact on the audited units and communication criteria. In terms of auditor motivation, there was no significant difference between remote auditing and on-site auditing.

Keywords: Remote auditing, Centralized auditing, On-site auditing, Analytical Hierarchy Process (AHP), Efficiency in internal auditing, Bank.

Article Type: Research Article

* Öğr.Gör. Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi, Ula Ali Koçman Meslek Yüksekokulu, Muhasebe ve Vergi Uygulamaları, hakansarikale@mu.edu.tr, ORCID No: 0000-0003-1682-3338

** Prof.Dr. Afyon Kocatepe Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme, kandemir@aku.edu.tr, ORCID No: 0000-0002-3544-7422

1. GİRİŞ

Denetimde yapay zeka kullanımı, veri modelleme algoritması, çevik metodoloji, sürekli denetim gibi denetim alanındaki yeni yaklaşımların uygulanması ve iç denetim birimlerinin yeni denetim anlayışına göre yapılandırılması konusunda bankacılık sektörü öncü sayılabilir. Özellikle yeni teknolojiler ile birlikte verilere elektronik ortamda erişimin kolaylaşması sonucunda uzaktan denetim ve sürekli denetim gibi uygulamalar da sektörde önem kazanmıştır. Artık bankalar denetçileri fiziki olarak şubelere göndermek yerine, bu şubeleri uzaktan denetleyebilir hale gelmiştir (Garanti, 2020; Ziraat, 2020). Uzaktan denetimle önemli ölçüde maliyet, zaman ve personel tasarrufu sağlanabilmektedir (Teeter, Alles ve Vasarhelyi, 2010: 73). Covid-19 salgını ile uzaktan denetim uygulamaları daha da önem kazanmıştır (Eulerich, Wagener ve Wood, 2021). Bununla birlikte şube denetimlerinde geleneksel denetim yöntemleri henüz tamamen terk edilmemiş olup, uzaktan denetimle birlikte yürütülmektedir.

Çalışmanın amacı bankalarda yürütülen bu iki farklı yöntemi verimlilik açısından karşılaştırmak, böylece birbirlerine göre üstünlük ve eksikliklerini tespit edebilmektir. Bu amaçla ilk bölümlerde konuyla ilgili literatür incelendikten sonra son bölümde analitik hiyerarşi yöntemi (AHP) kullanılarak bir uygulama gerçekleştirilmiştir. Denetim verimliliğinin değerlendirilmesinde kullanılacak kriterler ve önem dereceleri belirlenerek, uzaktan ve yerinde şube denetimi alternatifleri bu kriterlere göre ikili karşılaştırmalara tabi tutulmuştur. Çalışma, denetim tekniği seçiminde dikkate alınması gereken kriterlerin tespiti ile uzaktan denetimin fayda ve sınırlamalarının ortaya çıkarılması açısından önemlidir.

2. DENETİM TÜRLERİ ve BANKALARDA DENETİM

Denetim; amacına, uygulanma zamanına, denetçinin statüsüne, zorunlu veya isteğe bağlı olmasına göre farklı sınıflandırmalara tabi tutulabilir (Demir ve Tuncez, 2011: 16). *Amacına göre*; faaliyet, uygunluk ve finansal tablo denetimleri, *uygulanma zamanına göre*; ara dönem, yılsonu denetimleri ve özel denetimler, *denetçi statülerine göre*; dış denetim, iç denetim ve kamu denetimi olarak sınıflandırılmaktadır (Kurnaz ve Çetinoğlu, 2010: 13-18). Son dönemlerde uzaktan denetimin de literatüre girmesiyle bu denetim türlerine bir sınıflandırma daha ilave edilebilir. *Denetçinin konumuna göre*; uzaktan denetim¹ ve yerinde denetim².

Faaliyet denetimi; işletmenin potansiyeli, hedeflere ulaşma başarısı ve hedeflere ulaşamamasındaki olumsuzlukların değerlendirilmesidir. Faaliyetlerin yeterli ve verimli olup olmadığı objektif kriterlere göre değerlendirmeye çalışılır. Muhasebe (finansal tablo) denetimi; finansal tabloların muhasebe sistemine ve genel kabul görmüş muhasebe ilkelerine uygunluğunun belge, kayıt ve diğer kanıtlara göre değerlendirilmesi ve sonuçların raporlanmasıdır. Ana amaç mali tablolar hakkında güvence sağlamaktır. Bağımsız dış denetçiler tarafından yapılmaktadır. Uygunluk denetiminde ise; otoriteler tarafından oluşturulan yasal düzenlemelere ve işletme içi mevzuata uygun davranılıp davranılmadığı değerlendirilmektedir. İç veya dış denetim sürecinde yapılabilir (Başpınar, 2005: 38-39).

Ara dönem denetimleri, yılın belli dönemlerine (genellikle üç aylık) ait mali tabloların denetim programı dahilinde belirli sınırlamalar altında denetlenmesidir. Yılsonu denetimleri için süreç mali yıl sona ermeden başlamakta ve bu denetim ile yıllık mali tablolar hakkında güvence

¹ Literatürde genellikle “uzaktan denetim” (remote audit) kullanılmakla birlikte, bazı çalışmalarda bu terim yerine; “merkezden denetim” (centralized audit), “sanal denetim (virtual audit) gibi kavramlar da kullanılabilmektedir (Kaban, 2020; Putrevu, 2021; Serag ve Daoud, 2021). Denetçilerin işletme merkezi dışındaki bir konumdan da (ev veya başka bir görev merkezi) denetim faaliyetlerini gerçekleştirebilmeleri ve literatürdeki daha yoğun kullanımı nedeniyle bu çalışmada uzaktan denetim kavramının kullanımı tercih edilmiştir.

² Literatürde genellikle “yerinde denetim (on-site auditing)” kullanılmakla birlikte, bazı kaynaklarda geleneksel denetim, klasik denetim gibi kavramlarla ifade edildiği de görülmektedir (Ağdeniz ve Çetin, 2021; Serag ve Daoud, 2021).

verilmektedir. Özel denetimler ise devir, tasfiye, birleşme, halka arz gibi özel nedenlerle yapılan denetimlerdir (Kurnaz ve Çetinoğlu, 2010: 15-16).

Denetçiler statülerine göre; bağımsız (dış) denetçi, iç denetçi ve kamu denetçisi olarak üçe ayrılmaktadır (Bakır, 2003: 23). Dış denetçiler; işletme çalışanı olmayan, bağımsız, alanında uzmanlaşmış, bir denetim şirketine bağlı ya da kendi başlarına denetim yapan kişilerdir. Denetledikleri işletmeye ve topluma karşı sorumlulukları vardır. İç denetçiler; işletme çalışanıdır ve yönetim adına denetim faaliyetlerini yürütür. İşlemlerin mevzuata ya da belirlenen ölçütlere uygun olup olmadığını, işletme politikalarına uyulup uyulmadığını düzenli olarak değerlendirir ve raporlar. Yönetimsel kararlara yardımcı olur. Kamu denetçisi ise kamu kurum ve otoriteleri adına yasal mevzuata uyulup uyulmadığını denetlemektedir (Erdoğan, 2005). Yerinde denetim ve uzaktan denetim kavramları, araştırma konusu olması nedeniyle bir sonraki bölümde daha detaylı incelenmiştir.

Ülkemizde 2000’li yıllardan sonra banka denetimleri çeşitli kanun ve yönetmelikler ile yeniden düzenlenmiş, denetimle ilgili birtakım zorunluluklar getirilmiş ve sektörde klasik teftiş anlayışından iç denetime doğru bir yönelim gerçekleşmiştir. İç denetim birimleri; iç kontrol sistemlerinin etkin çalışması, mevzuata uyum, dolandırıcılık ve suistimallerin engellenmesi, risklerin azaltılması, itibarın korunması gibi faydalarının yanında, banka karlılığına ve kurumsal hedeflere de önemli katkılar sağlayabilmektedir (Ceran, 2009: 177).

Bankalarda iç kontrol, iç denetim ve risk yönetimi sistemleri, *iç sistemler* olarak adlandırılmaktadır ve bu birimlerin tüm bankalarda kurulması ve işletilmesi kanuni bir zorunluluktur (Bankacılık Kanunu, 2005, md.29). Bankaların bağımsız dış denetimini yapacak kuruluşlar ise BDDK tarafından yetkilendirilir. (Bankacılık Kanunu, 2005, md.15) Yönetim kuruluna denetim konularında yardımcı olması amacıyla banka bünyesinde en az iki üyeli denetim komitesi oluşturulur. Aynı zamanda yönetim kurulu üyesi de olan bu kişilere icracı görevler verilmez. Bankadaki iç kontrol, iç denetim ve risk yönetimi birimlerinin etkinliğinden ve yeterliliğinden denetim komitesi sorumludur. Bağımsız denetim kuruluşları yönetim kurullarınca seçilir ancak bu firmaların ön değerlendirmesi, faaliyetlerinin izlenmesi, eşgüdümü denetim komitesi sorumluluğundadır (Bankacılık Kanunu, 2005, md.24).

İşletme dışındaki karar alıcılar genel olarak bilginin kaynağını ve detaylarını inceleyemediğinden, denetim faaliyetleri bu kişilere bilgilerin güvenilirliği hakkında güvence sağlamaktadır (Çankaya, Dinç ve Kara, 2012: 48). Statüleri gereğince bankalar, etkin ve yoğun denetime tabi tutulan kurumlardır. Bankalarda dış denetim; bağımsız denetçiler ve kamu denetçileri tarafından, iç denetim ise kendi bünyesindeki teftiş kurulları ve iç kontrol birimleri tarafından gerçekleştirilmektedir (Kartal ve Çelikdemir, 2019: 49-50). İç kontrol, faaliyetlerin gerçekleştirildiği anda yapılmakta iken, iç denetim işlemler bittikten sonra geçmişe dönük olarak yapılmaktadır. Dolayısıyla iç kontrol; sürecin içerisinde ve denetimden önce olup, risk önleyici faaliyetlerdir. Denetim ise süreçten bağımsız iç denetçiler tarafından yapılmaktadır (Özten ve Karğın, 2012). Banka teftiş kurullarına bağlı çalışan müfettişler denetim, iç kontrol birimlerine bağlı çalışan kontrolörler ise kontrol faaliyetlerini yürütmektedir. Şube denetimleri, yerinde veya uzaktan denetim yöntemleri ile yürütülebilmektedir.

3. UZAKTAN DENETİM VE YERİNDE DENETİM

Yerinde denetimde, denetçiler denetledikleri birimlerin faaliyet gösterdikleri yerlere fiziki olarak gitmek suretiyle denetim faaliyetlerini yapmakta iken, uzaktan denetimde ise seyahat etmelerine gerek kalmaksızın teknolojik araçlar vasıtasıyla denetim yapmaktadırlar. Bu nedenle yerinde denetimde yüz yüze iletişim ve etkileşim daha ön plana çıkmaktadır.

Bankaların uzaktan ve yerinde şube denetim konuları genel olarak birbirine yakın olmakla birlikte, yerinde değerlendirilebilecek bazı konular uzaktan denetim ile değerlendirilemeyebilir. Bu husus merkezden denetimin bir eksikliği olarak sayılabilir. Eulerich vd., (2021); salgın döneminde uzaktan denetimin hangi denetim alanlarında uygulandığına dair bir anket çalışması yapmışlardır. Operasyonel denetim, finansal denetim ve bilgi teknolojileri (BT) denetimlerinde uzaktan denetimin daha yoğun kullanıldığını, buna karşın, dolandırıcılık soruşturmaları, yönetsel denetim ve danışmanlık görevlerinde uzaktan denetim yöntemine nispeten daha az başvurulduğunu tespit etmişlerdir.

Pandemi döneminde birçok işletme iş tutuş tarzını değiştirerek uzaktan çalışmaya yönelmiştir. Şüphesiz ki denetim faaliyetleri de bu salgından etkilenmiştir (Altuk, 2021:15; Atakan, 2021: 27; Eulerich vd., 2021). Özellikle “Endüstri 4.0” ve hızlı teknolojik gelişmeler ile birlikte iç denetim mesleğinde önem kazanmaya başlayan uzaktan denetime ilgi, Covid-19 salgınında daha da artmıştır (Putra, 2021: 8). Finansal tabloların ve iç kontrol sisteminin değerlendirilmesi, kanıtların toplanması, raporlama, iletişim gibi denetim süreçlerinde, veri analitiği ve teknolojinin yoğun olarak kullanıldığı ve denetçilerin denetledikleri birimlerde fiziken bulunmadıkları denetim şekline *uzaktan denetim* adı verilmektedir (Teeter vd., 2010: 74). Aslında uzaktan denetim ve yerinde denetim birbirinin ikamesi değil tamamlayıcıdır (Atakan, 2021: 33).

Uzaktan denetim; tam uzaktan denetim ve kısmi uzaktan denetim olarak ikiye ayrılabilir. Tam uzaktan denetimde, denetim aşamalarının tamamı teknolojik araçlar yardımıyla uzaktan yapılmaktayken, kısmi uzaktan denetimde ise denetim aşamalarının bir kısmı uzaktan yürütülür, bir kısmı için ise (uzaktan denetim ile tespit edilemeyen hususlar, uzaktan denetim sonuçlarının doğrulanması vb.) yerinde denetim uygulanmaktadır (Serag ve Daoud, 2021).

Uzaktan denetim ve sürekli denetimin birlikte yürütülmesi denetimde etkinliği artıracaktır (Altuk, 2021: 25). *Sürekli denetim*; işlemin yapılması veya bilginin ortaya çıkması ile eş zamanlı olarak ya da çok kısa bir süre sonra yapılan, veriler konusunda belirli bir güvence sağlayan, elektronik ve kapsamlı bir denetim sürecidir (Rezaee vd., 2002: 150). Sürekli denetim “zaman”, uzaktan denetim ise “mekan” konusundaki denetim sınırlamalarına çözüm sağlamaktadır (Teeter vd., 2010).

Denetim programının salgın gibi dönemlerde daha esnek tutulması ve planlamanın daha kısa dönemleri kapsamaması hızlı aksiyonlar geliştirilmesini sağlayacaktır. Eğer sistemsel altyapı yeterliyse uzaktan denetimde bilgi ve belgelere elektronik ortamda kolayca ulaşılabilir, aksi takdirde e-posta, telefon, video-konferans, bulut teknolojisi, dosya paylaşım platformları vb. kullanılarak bilgi veya belgenin ilgili birimlerden talep edilmesi gerekecektir (Ağdeniz ve Çetin, 2021: 67-68).

Uzaktan denetim sürecinde kullanılmak üzere belirlenen riskleri tespit edecek senaryolar kurgulanabilir ve veri madenciliği tekniğiyle riskli işlemler tespit edilebilir. Böylece riskli işlemler senaryo analizleri ile yazılım tarafından yakalanır ve denetçinin sürekli seyahat etmesine gerek kalmadan sürekli bir şekilde uzaktan izlenebilir (Kaban, 2020: 264).

İç denetim ekiplerinin uzaktan denetime yönelme nedenleri arasında; denetim maliyetlerinin azaltılması, paydaşlar ile iletişimin genişletilmesi, denetlenenler üzerindeki algı, denetimde kalitenin iyileştirilebilmesi ve kapsamın genişletilebilmesi gibi faktörler yer alabilir (Teeter vd., 2010: 74). İç denetçilerin denetleyecekleri birimlere seyahatleri sırasında da önemli bir zaman harcanmakta olup, uzaktan denetim bu açıdan da bir tercih nedeni olabilir (Eulerich vd., 2021). Denetçi motivasyonu dikkate alınması gereken bir diğer faktördür. Uzaktan denetim; toplantı ve eğitim düzenlenmesi, denetim planlaması, programda esneklik gibi konularda da yönetsel kolaylıklar sağlayabilir (Serag ve Daoud, 2021). Bununla birlikte iletişim konusunda yaşanabilecek zorluklar, denetlenenlerden istenen belgelerin bulunması ve paylaşılmasındaki sorunlar gibi olumsuzluklar da dikkate alınmalıdır

(Eulerich vd., 2021). Etkin bir e-arşiv sistemi oluşturulması ve belgelere uzaktan kolay erişilebilmesi durumunda denetlenen birimler üzerindeki denetim yükü azaltılabilir. Dolayısıyla uzaktan veya yerinde denetimin birbirine göre hem üstün hem de zayıf yönleri bulunmakta olup, denetim tekniği seçiminde veya denetim planlarının oluşturulmasında bu kriterler göz önünde bulundurulmalıdır.

Birçok avantajı bulunan uzaktan denetim, denetimin geleceği olarak görülmektedir ancak çözülmesi gereken bazı sorunları da barındırmaktadır (Serag ve Daoud, 2021). Denetim maliyetlerinin azaltılması, denetim kapsamının genişletilebilmesi, uzman denetçilerden faydalanılması, yoğun teknoloji barındırması gibi avantajları yanında, siber güvenlik, iletişim sorunları, verilerin doğruluğu ve güvenliği ile ilgili bazı riskleri de bulunmaktadır. Ayrıca uzaktan denetimde ortaya çıkan bazı zorluklar ve sınırlamalar şu şekilde sayılabilir (Ağdeniz ve Çetin, 2021);

- Denetçilerdeki motivasyon eksikliği,
- Denetçi-denetlenen birim arasındaki iletişim sorunları,
- Bilgi teknolojileri konusundaki yetersizlikler ve denetçilerin yetkinliği,
- Bazı konularda geleneksel yöntemlere göre denetim etkinliğinin azalması,
- İç denetim farkındalığı ve yol gösterici yönlendirmelerin yapılmaması,
- Bilgi ve belgeye erişim sorunları nedeniyle denetim süreçlerindeki sapmalar.

Salgın ve siber güvenlik risklerinin artmasından dolayı tüm işletmeler denetim süreçlerini yeniden gözden geçirmeli ve etkin uzaktan denetim tekniklerine de yönelmelidir. Uzaktan denetimde denetlenen birimlerde fiilen bulunulmadığından teknolojiye ve veriye daha çok ihtiyaç duyulmaktadır. Bu konuda gerekli altyapı hazırlanmalı, gerekirse veri madenciliği, yapay zeka gibi teknolojilerden de faydalanılmalıdır. Denetim planlamasına risklerin tespit edilmesiyle başlanmalı ve iç kontrolün etkinliği artırılmalıdır. Ayrıca veri güvenliği ve veri analizi de bu denetim tekniğinde geleneksel yöntemlere göre daha ön plana çıkmaktadır (Atakan, 2021: 36-37).

4. LİTERATÜR İNCELEMESİ

AHP yöntemi bankalara ilişkin çok çeşitli problemlerin çözümünde kullanılmıştır. Literatürde AHP yönteminin; finansal ve finansal olmayan performans değerlendirmelerinde (Albayrak ve Erkut, 2005; Bozdoğan vd., 2013; Dinçer ve Görener, 2011; Seçme, Bayrakdaroğlu ve Kahraman, 2009) kredi derecelendirme analizlerinde (Akkaya ve Demireli, 2010) mortgage kredisi seçim problemlerinde (Organ ve Kenger, 2012) banka şubesi yer seçiminde (Soba, 2014) hizmet kalitesinin değerlendirilmesinde (Ustasüleyman, 2009) yatırım portföyü seçiminde (Oyatoye vd., 2010) finansal yazılım performansının değerlendirilmesinde (Pérez vd., 2017) bankalarda personel verimliliğinin değerlendirilmesinde (Azadeh vd, 2011) uygulanmasına dair çeşitli çalışmalar mevcuttur. AHP'nin denetimde kullanımına dair literatürdeki çalışmalar ise aşağıda açıklanmıştır.

Lin, Mock ve Wright (1984), denetim prosedürlerinin niteliğini ve kapsamını planlamada AHP kullanmışlardır. Üç “alacak hesabı denetimi alternatifi” (analitik inceleme, doğrulama ve sonraki tahsilatların testi) ile üç “ana kriter” (güvenilirlik, maliyet ve geçerlilik) değerlendirilmiştir. Çalışmada bu yöntemin; farklı denetim programları, iç kontrol değerlendirme prosedürleri, istatistiksel örnekleme teknikleri ve farklı denetim modellerinin seçilmesi kararlarında da kullanılabilmesi belirtilmektedir.

Mizrahi ve Ness-Weisman (2007), yerel belediyelerde denetimin etkinliğini değerlendirmek için AHP yöntemini kullanmışlardır. Araştırmada uzmanlara dağıtılan anketlere dayanılarak İsrail'deki üç yerel belediyede denetim etkinliği ölçülmüştür.

Öztürk ve Erdoğan (2017), bağımsız denetim firması seçiminde AHP ve TOPSIS yöntemlerini kullanmışlardır. Borsada işlem gören bir şirketin beş üst düzey yöneticisinin ortak görüşü ile bağımsız denetçi seçim kriterlerinin önem dereceleri ve belirlenen kriterlere göre alternatif denetim şirketlerinin puanları belirlenerek optimum denetim firması seçimi yapılmaya çalışılmıştır.

Ös (2010) tarafından ülkemizde yapılan diğer bir çalışmada, AHP'nin denetim evreninin belirlenmesi ve denetim alanlarının önceliklendirilmesinde kullanılmasına ilişkin bir uygulama önerisi sunulmuştur. Denetim evreninin belirlenmesinde 8 adet kriter (risk kriterleri) belirlenmiş olup, bu kriterler üzerinden değerlendirilecek alternatifler (denetim alanları) ise Kamu İç Denetiminde Risk Değerlendirme Rehberi'nde de kullanılan örneklerden seçilmiştir. Böylece risk kriterlerine göre hangi alanların öncelikle denetlenmesi gerektiği tespit edilmiştir (Ös, 2010).

AHP'nin kullanımı, iç denetçi değerlendirme kararlarıyla ilgilenen denetim firmaları için faydalı olabilir. Bir firma, bu yaklaşımı kullanarak, denetim işlevlerini değerlendirmek için politikalar oluşturabilir. Örneğin, AHP aracılığıyla firmalar en iyi denetçilerini ve kararlarının önem derecelerini belirleyebilir (Messier ve Schneider, 1988: 351-352).

5. ARAŞTIRMANIN AMACI VE ÖNEMİ

Yeni denetim uygulamalarının özellikle de uzaktan denetimin incelenmesine yönelik olarak literatürde bazı çalışmalar (Teeter vd., 2010; Kaban ve Gül, 2019; Eulerich vd., 2021; Putra, 2021; Putrevu, 2021; Serag ve Daoud, 2021) bulunmakla birlikte, pratikte kullanılmakta olan ancak teorik olarak yeterince araştırılmayan bu yöntemlerin derinlemesine incelenerek literatüre kazandırılması gerekmektedir. Bu çalışma denetim planlamalarında dikkate alınması gereken kriterlerin tespiti, uzaktan denetim ve yerinde denetimin birbirine göre zayıf ve üstün yönlerinin ortaya çıkarılması ve verimliliklerinin karşılaştırılması açısından önemlidir.

6. YÖNTEM

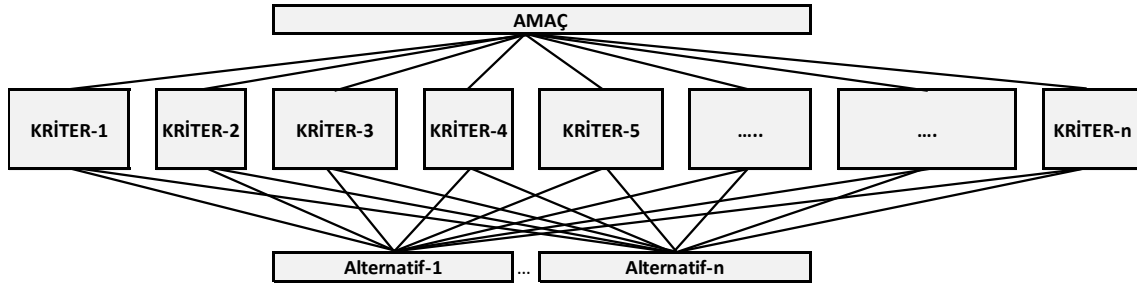
6.1. Analitik Hiyerarşi Süreci (AHP)

Thomas Saaty tarafından 1970'li yıllarda geliştirilmiş olan AHP, karmaşık problem çözümlerinde kullanılan çok-kriterli karar verme yöntemlerinden biridir. Bu yöntem ile problemin '*ana amacı, kriterler ve alternatifler*' arasında bir hiyerarşik yapı oluşturulmaktadır. AHP yönteminde karar alıcılar nesnel ve öznel görüşlerini karar aşamasına dahil edebilmektedirler. Yani bilgi, tecrübe ve düşünceler mantıksal olarak birleştirilerek modellenmektedir. Literatürde çok farklı karar problemlerinin çözümüne yönelik uygulamaları bulunmaktadır (Kuruüzüm ve Atsan, 2001: 84).

Problem tanımlanıp ana amaç belirlendikten sonra, kriterler ve alternatifler tespit edilerek hiyerarşik yapı oluşturulur. Karar alıcıların kriterlere verdikleri görece önem düzeyleri belirlendikten sonra, alternatifler arasında da kriterlere göre ikili karşılaştırmalar yapılır. Tutarlılık analizleri yapılır ve alternatiflerin kriterler bazında nispi önem düzeyleri tespit edilir. Alternatifler arasından göreceli olarak en yüksek öneme sahip olan alternatif seçilir (Özden, 2008: 302). Analitik Hiyerarşi Süreci aşamaları aşağıda açıklanmıştır (Ecer ve Küçük, 2008; Kara ve Ecer, 2016; Timor, 2011);

6.1.1. Hiyerarşik Yapının Oluşturulması

İlk olarak araştırmanın amacı, kriterler (ana kriter ve varsa alt kriterler) ve alternatifler belirlenip Şekil-1'deki gibi bir hiyerarşik yapı (hiyerarşi ağacı) oluşturulur. Böylece karar verme problemi yapılandırılmış ve tüm unsurlar arasındaki ilişkiler daha anlaşılır hale getirilmiş olur. (Bertolini, Braglia ve Carmignani, 2006: 423). Kriterler, ana amaca ulaşmak için alternatiflerde aranacak özelliklerdir. Alternatifler ise problem çözümündeki tercih seçenekleridir.



Şekil 1: Hiyerarşik yapı (Saaty ve Vargas, 2012, s. 3)

Kriterlerin seçiminde literatürden veya uzman değerlendirmelerinden faydalanılabilir. Uzman ekip, organizasyon içerisinde olabileceği gibi harici uzmanlardan da oluşturulabilmektedir (Russo ve Camanho, 2015: 1126-1127).

6.1.2. Kriterler ve Alternatiflerin Karşılaştırılması

Alternatifler her zaman kriterlere bağlıdır, ancak kriterler alternatiflerden bağımsız belirlenebilmektedir (Saaty, 1990: 260-261). Dolayısıyla öncelikle hiyerarşik yapıda yer alan kriterlerin önem düzeyleri belirlenmekte ve alternatifler bu kriterlere göre değerlendirilmektedir.

Kriterlerin ağırlıklarını (önem düzeylerini) belirlemek için uzmanlar tarafından ikili karşılaştırmalar yapılır. Böylece kriterlerin tamamı tek seferde kıyaslanmak yerine, daha kolay karar verilebilmesi için çiftler halinde birbiriyle kıyaslanmakta ve nitel değerlendirmeler nicel sonuçlara dönüştürülmektedir (Podvezko, 2009: 182). Tek bir kişi tarafından değerlendirme yapılabildiği gibi grup kararı da alınabilmektedir. Karar sürecine dahil olan grup üyelerinin her birinin bilgi ve deneyimlerinden faydalanılmakta, oybirliği veya oy çokluğu gibi oylamalara gerek kalmaksızın her tercih matematiksel olarak bütünleştirilebilmektedir (Saaty ve Vargas, 2012: 25). Hiyerarşik yapıda belirtilen kriterler ve alternatifler ikili karşılaştırmalara tabi tutulurken karşılaştırılan unsurların önem derecelerine göre Tablo 1'de belirtilen puanlar verilmektedir.

Tablo 1: Saaty'nin AHP İkili Karşılaştırma Ölçeği

Puan (Önem derecesi)	Karşılaştırılan iki unsurun birbirine göre önem derecesinin tanımı
1	Eşit derecede önemli
2	Ara değer (Eşit-orta arası)
3	Orta derecede önemli
4	Ara değer (orta-güçlü arası)
5	Güçlü derecede önemli
6	Ara değer (güçlü-çok güçlü arası)
7	Çok güçlü derecede önemli
8	Ara değer (çok güçlü-aşırı arası)
9	Aşırı derecede önemli
1/X	Tersi değer (A ile B karşılaştırılırken X değeri verilmişse, B ile A karşılaştırılırken de 1/X değeri verilecektir.)

Kaynak: Saaty, 1994: 26.

Belirlenen kriterlerin Tablo 1'deki ölçeğe göre değerlendirilmesi ile ikili karşılaştırma matrisi oluşturulur. Bu matriste sütunda yer alan değerler toplanıp, her bir sütunda yer alan değer ayrı ayrı bu

sütun toplamına bölüldüğünde normalize edilen matrise ulaşılabacaktır. Bu matrisin satır ortalaması alındığında da kriterlerin göreceli öncelikleri bulunacaktır. Bir kriterin diğer kriterlere göre önem düzeyi de bu şekilde belirlenmiş olmaktadır. Göreceli öncelikler matrisindeki değerlerle ikili karşılaştırma matrisinin sütununda yer alan tüm değerler çarpıldığında da ağırlıklandırılmış toplam matrise ulaşılır (Kara ve Ecer, 2016: 259).

6.1.3. Tutarlılığın Kontrol Edilmesi

Karar alıcıların yargılarındaki tutarlılıkları ölçmeye izin vermesi, AHP yönteminin önemli üstünlüklerinden biridir (Moreno-Jiménez vd., 2008: 251). Bir matristeki yargı tutarsız olabilir. Değerlendirme yapılırken, katılımcılar bazı konularda net olamaz veya bazı unsurları kıyaslamada çelişkili kararlar alabilir. Örneğin, A'yı, B ve C ile karşılaştırırken; $A=5B$ ve $A=3C$ şeklinde puanlanmışsa ve eğer değerlendirme yüzde yüz tutarlı olacaksa B ve C ikili karşılaştırmaya tabi tutulurken de $B=(3/5)C$ şeklinde puanlanması gerekir. Aslında, tutarsızlıklar meydana geldiğinde hangi kararların daha doğru olduğunu ve tutarsızlığın sebebinin hangi değerlendirmeden kaynaklandığından emin olamayız. Tutarsızlık, karar verme sürecinin doğasında vardır ve yüzde 10'dan daha düşük olduğunda kabul edilebilir seviyededir (Saaty, 1994: 27).

Tutarlılık oranı şu şekilde hesaplanmaktadır (Timor, 2011);

$$\text{Tutarlılık Oranı (CR)} = \text{Tutarlılık İndeksi (CI)} / \text{Rassallık İndeksi (RI)}$$

$$\text{Tutarlılık İndeksi (CI)} = (\lambda_{\text{maks}} - n) / (n - 1)$$

Formülde yer alan n; hiyerarşide kullanılan kriter sayısıdır. λ_{maks} ise, en büyük özdeğer olup, matrisin tamamen tutarlı olabilmesi için $\lambda_{\text{maks}} = n$ olmalıdır. Tutarlılık oranı ne kadar sıfıra yaklaşırsa değerlendirme o kadar tutarlı olacaktır. Oranın 0,1'den küçük olması durumunda değerlendirme tutarlı kabul edilmektedir (Ömürbek, Makas ve Ömürbek, 2015: 70-71). Tutarlılık oranının 0,1'den büyük olması durumunda ise karar alıcıların tutarsız değerlendirmelerini yeniden gözden geçirmesi istenebilir (Koçak, 2003: 76).

RI (Rassallık indeksi) ise hiyerarşide kullanılan kriter sayısına göre aşağıdaki tablodan tespit edilmektedir;

Tablo 2: RI (Rassallık İndeksi) Tablosu

N	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
RI	0	0	0,52	0,89	1,11	1,25	1,35	1,4	1,45	1,49	1,52	1,54	1,56	1,58	1,59

Kaynak: Saaty, 2008.

Yukarıdan anlatılan tüm hesaplamalar Expert Choice ya da Excel gibi programlar aracılığıyla daha kolay gerçekleştirilebilmektedir (Timor, 2011: 45).

6.2. AHP Yönteminde Grup Kararı

Kriterler ve alternatifler değerlendirilirken tek bir uzman yerine bir uzman grubu oluşturmak, kararlardaki yanlış değerlendirmelerin önüne geçer (Ishizaka ve Labib, 2011: 14341). AHP, grup içerisindeki farklı yargıların birleştirilip bir grup kararı alınabilmesini mümkün kılmaktadır (Saaty, 1994: 39). Hiyerarşideki ikili karşılaştırmalar üzerinde grup olarak bir görüş birliğine varılabileceği gibi, her bir bireyin görüşünün matematiksel ortalaması alınması yoluyla da grup kararı alınabilir. Grubun yapısı, grup kararlarındaki değerlendirme yöntemini belirlemektedir. Eğer küçük ve sinerjik bir grup varsa ikili karşılaştırmalar üzerinde görüş birliği yoluyla bir karar alınabilir. Bu durumda grup üyeleri önceliklerini belirlemeli ve her bir değerlendirme üzerinde anlaşmaya varmalıdır. Ancak çok sayıda karar alıcı olması, bu kişilerin aynı ortamda bulunamaması ve değerlendirilecek unsur sayısının

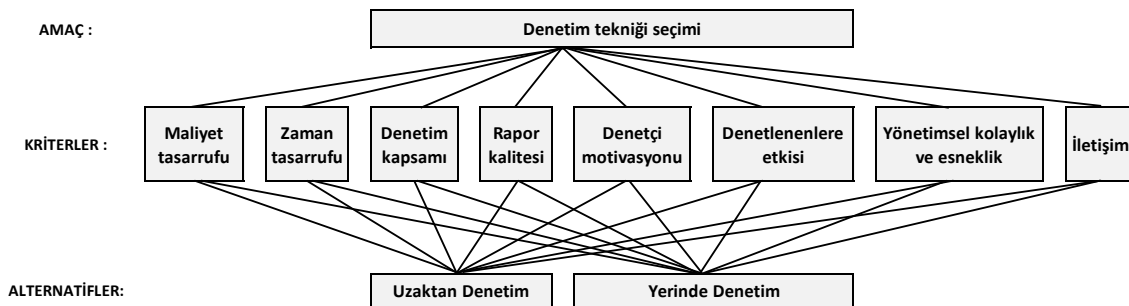
çok fazla olması gibi zorluklar varsa bu durumda matematiksel bir ortalama alınarak karar verilmesi daha uygun olabilir (Ishizaka ve Labib, 2011: 14341). Bu durumda grup içerisindeki bireylerin farklı görüşlerini birleştirmek için aritmetik ortalama yerine geometrik ortalamayı kullanmak daha uygundur (Saaty ve Shang, 2007: 26).

7. UZAKTAN VE YERİNDE DENETİMLERİN AHP İLE DEĞERLENDİRİLMESİ

Bu çalışmada; AHP yöntemi kullanılmış olup, **iki alternatif** (*uzaktan şube denetimi ve yerinde şube denetimi*) **sekiz kritere göre** (*maliyet tasarrufu, zaman tasarrufu, denetim kapsamı, rapor kalitesi, denetçi motivasyonu, denetlenenlere etkisi, yönetsel kolaylık ve esneklik, iletişim*) karşılaştırılarak hangi denetim uygulamasının daha verimli olduğu ve birbirlerine göre üstün-zayıf yönleri belirlenmeye çalışılmıştır. İkili karşılaştırmalar yapılması nedeniyle çok fazla kriter arasından kolaylıkla seçim yapılabilmesi, birden çok karar alıcının görüşleriyle ortak değerlendirmeler yapılabilmesi, her bir uzmanın deneyim ve bilgisinin karar verme süreçlerine matematiksel olarak dahil edilebilmesi, yargılardaki tutarlılığın test edilebilmesi gibi avantajları (Ecer ve Küçük, 2008: 358; Koçak, 2003: 76; Moreno-Jiménez vd., 2008: 251) nedeniyle AHP yöntemi tercih edilmiştir. Öncelikle hiyerarşik yapı oluşturularak, karşılaştırmaya esas kriterler belirlenmiştir. Kriterler, konuyla ilgili literatür taraması ve uzman denetçi görüşleri sonucunda belirlenmiştir. Kriterlerin ağırlıklarının (görelî önceliklerinin) belirlenmesi ve alternatiflerin kriterlere göre puanlanması da uzman grubu (denetçiler) tarafından yapılmıştır. Uzman grubu, banka iç denetim birimlerinde görev yapan, hem uzaktan hem de yerinde denetim tecrübeleri bulunan, rapor tetkiki yapmış, kıdemli beş denetçiden oluşturulmuş ve kendilerinden kriterler ile alternatifleri ikili olarak karşılaştırmaları ve önemine göre 1'den 9'a kadar puanlamaları istenmiştir. Her bir denetçinin verdiği puanların geometrik ortalaması alınarak nihai puanlar oluşturulmuştur. Hesaplamaların yapılmasında ve sonuçların değerlendirmesinde Excel ve Super Decisions programlarından faydalanılmıştır. Çalışma için Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal ve Beşeri Bilimler Bilimsel Araştırma ve Yayın Etiği Kurulundan 17.12.2021 tarih ve 13 sayılı etik kurul izni alınmıştır.

7.1. Araştırmanın Hiyerarşik Yapısı

Şekil-2'deki hiyerarşik yapıda; amaç, kriterler ve alternatifler gösterilmiştir.



Şekil 2: Araştırmanın Hiyerarşik Yapısı

7.2. Alternatiflerin Tanımlanması

Bu çalışmada daha sağlıklı değerlendirmeler yapabilmek için; senaryo analizi, sistemsel süreç analizleri, bilgi teknolojileri denetimi gibi tüm banka birimlerinin süreç ve verilerini içeren genel merkezi denetim çalışmaları değil, birim bazında yapılan *uzaktan şube denetimleri* ile *yerinde şube denetimleri* karşılaştırılmıştır.

- Uzaktan şube denetimiyle kastedilen; bir banka şubesinin kredi, operasyon ve muhasebe işlemlerinin kontrollerinde denetçinin şubeye fiilen gitmeden, banka veri sistemini kullanarak görev merkezinde yani uzaktan yaptığı denetimlerdir.
- Yerinde şube denetimi ise; bir banka şubesine fiili olarak denetçinin giderek belirli bir süre içerisinde incelemelerini yaptığı, fiziki kanıt ve belgeleri tetkik ederek iç denetim raporunu oluşturduğu geleneksel denetimlerdir.

7.3. Kriterlerin Tespiti

Kriterler, konuyla ilgili literatür taraması ve uzman denetçi görüşleri sonucunda belirlenmiştir. Uzaktan denetim ve yerinde denetimin birbirine göre bir takım eksiklik ve üstünlükleri bulunmaktadır. Konuyla ilgili literatür taranarak alternatiflerin karşılaştırılmasında kullanılacak kriterler belirlenmiştir (Ağdeniz ve Çetin, 2021; Eulerich vd., 2021; Serag ve Daoud, 2021; Teeter vd., 2010);

- Maliyet tasarrufu
- Zaman tasarrufu
- Denetim kapsamı
- Rapor kalitesi
- Denetçi motivasyonu
- Denetlenenlere etkisi
- Yönetimsel kolaylık ve esneklik
- İletişim

Denetim teknikleri kıyaslanırken kullanılacak her bir kriter, hem avantaj hem de dezavantaj olarak değerlendirilebilmektedir. Örneğin *maliyet tasarrufu* açısından bakıldığında; uzaktan denetim ile bir taraftan denetçilerin seyahat masrafları azalmakta iken (Eulerich vd., 2021), bir taraftan da uzaktan denetim için gereken modern teknoloji yatırımları nedeniyle denetim maliyetleri artabilmektedir (Serag ve Daoud, 2021). Bununla birlikte, sektörler göre de değerlendirmeler farklılaşabilir. Örneğin bankalarda merkezden/uzaktan denetim faaliyetleri; **senaryo bazlı** (tüm banka verileri üzerinden belirli bir konu hakkında kapsamlı inceleme yapılması) veya **birim bazlı** (Şube, bölge veya genel müdürlük bazında yalnızca denetlenen birimdeki işlemlerin rutin denetimi) olmak üzere iki farklı şekilde yapılabilmektedir (Ziraat, 2020; Garanti, 2019). Dolayısıyla şube bazlı bir denetimden bahsedilirken uzaktan denetimin *denetim kapsamı* açısından bazı dezavantajları (sayım, gözlem ile yerinde tespit edilebilecek bazı konuların denetim kapsamı dışında kalması vb.) ortaya çıkabilirken, senaryo bazlı bir uzaktan denetimde aynı kriter açısından büyük bir avantaj (çok büyük bir veri üzerinde çalışılması ve konunun tüm banka genelini ilgilendirmesi nedeniyle denetim kapsamının genişletilebilmesi) sağlanabilmektedir. Dolayısıyla bir denetim tekniği seçiminde içinde bulunulan sektördeki uygulamaların ve denetçi görüşlerinin de dikkate alınması daha doğru sonuçlar verecektir. Bu amaçla banka denetçilerinden oluşan uzman gruptan da uzaktan ve yerinde şube denetim tekniklerinin birbirine göre avantaj ve dezavantajlarını belirtmeleri istenmiş ve verilen cevaplar Ek 1'deki tabloda konsolide edilerek yukarıda belirtilen kriterlere göre sınıflandırılmıştır. Böylece literatürden tespit edilen ve uzman görüşleriyle de desteklenen sekiz kritere ulaşılmıştır.

7.4. İkili Karşılaştırmalar ve Tutarlılık Analizi

Hiyerarşik yapıda yer alan sekiz adet değerlendirme kriteri, Saaty'nin (1994) ikili karşılaştırma ölçeğine (Tablo-1) göre uzman iç denetçiler tarafından 1-9 arasında puanlanmıştır (Tablo-3). Puanlamalarda tam sayı ise gösterilen değerler A sütununda yer alan kriterin, kesirli sayılarla gösterilen (1/x) puanlamalar ise B sütunundaki kriterin diğerine tercih edildiğini ifade etmektedir (Saaty, 1994: 26).

Tablo 3: Kriterlerin İkili Karşılaştırma Sonuçları

A (Kriter-1)	B (Kriter-2)	Uzman1	Uzman2	Uzman3	Uzman4	Uzman5	Geometrik Ortalama
Maliyet tasarrufu	Zaman tasarrufu	1/2	2	2	1/2	3	1,25
Maliyet tasarrufu	Denetim kapsamı	1/3	1/2	1/3	1/4	2	0,49
Maliyet tasarrufu	Rapor kalitesi	1/3	1/4	1/2	1/3	3	0,53
Maliyet tasarrufu	Denetçi motivasyonu	4	4	4	1/4	6	2,49
Maliyet tasarrufu	Denetlenenlere etkisi	3	1/3	1/4	1/3	7	0,90
Maliyet tasarrufu	Yönetimsel kolaylık ve esneklik	4	1/2	5	1/3	2	1,46
Maliyet tasarrufu	İletişim	3	5	4	1/3	9	2,83
Zaman tasarrufu	Denetim kapsamı	1/2	1/3	1/4	1/3	1/3	0,34
Zaman tasarrufu	Rapor kalitesi	1/3	1/4	1/3	1/2	1/2	0,37
Zaman tasarrufu	Denetçi motivasyonu	5	3	3	1/3	2	1,97
Zaman tasarrufu	Denetlenenlere etkisi	4	1/4	1/3	1/2	4	0,92
Zaman tasarrufu	Yönetimsel kolaylık ve esneklik	2	1/3	4	1/3	1/5	0,71
Zaman tasarrufu	İletişim	3	4	4	1/2	5	2,61
Denetim kapsamı	Rapor kalitesi	1/2	1/2	2	2	3	1,25
Denetim kapsamı	Denetçi motivasyonu	5	5	5	3	4	4,32
Denetim kapsamı	Denetlenenlere etkisi	5	2	2	4	4	3,17
Denetim kapsamı	Yönetimsel kolaylık ve esneklik	3	3	5	5	1/3	2,37
Denetim kapsamı	İletişim	5	8	4	4	5	5,02
Rapor kalitesi	Denetçi motivasyonu	4	5	4	2	4	3,64
Rapor kalitesi	Denetlenenlere etkisi	3	2	1/4	3	5	1,86
Rapor kalitesi	Yönetimsel kolaylık ve esneklik	2	2	3	4	1/2	1,89
Rapor kalitesi	İletişim	6	6	3	3	6	4,55
Denetçi motivasyonu	Denetlenenlere etkisi	1/2	1/4	1/4	2	3	0,72
Denetçi motivasyonu	Yönetimsel kolaylık ve esneklik	1/5	1/6	3	3	1/6	0,55
Denetçi motivasyonu	İletişim	1/3	3	2	2	3	1,64
Denetlenenlere etkisi	Yönetimsel kolaylık ve esneklik	1/7	2	5	2	1/6	0,86
Denetlenenlere etkisi	İletişim	1/2	5	4	2	3	2,27
Yönetimsel kolaylık ve esneklik	İletişim	5	5	1/2	1/2	7	2,13
TUTARLILIK ORANI (CR)		0,097	0,054	0,076	0,059	0,059	

Her bir denetçinin değerlendirme sonucu için tutarlılık oranı (CR) hesaplanmış ve değerlendirmesinde tutarsızlık bulunan bir denetçiden bu kriterlere ilişkin karşılaştırmasını gözden geçirmesi istenmiştir. Tutarlılık oranları Tablo-3'te gösterilmiştir. Uzman değerlendirmelerinin geometrik ortalaması ile oluşan grup kararının tutarlılık oranı ise CR=0,007 olarak hesaplanmıştır. Bu oran 0,10'un altında olduğundan değerlendirmeler tutarlı kabul edilmektedir (Saaty, 1994: 27). Uzmanların kriterler için yaptığı değerlendirmelerin geometrik ortalamaları alınmış (Saaty ve Shang, 2007: 26) ve bu veriler Superdecisions programına girilerek Tablo 4'teki kriter ağırlıkları (görelî öncelikler) hesaplanmıştır. Bu tabloda görüleceği üzere, kriterler önem sırasına göre sıralandığında denetim kapsamı ilk sırada (%26) yer almaktadır. Bunu sırasıyla; rapor kalitesi, maliyet tasarrufu, yönetimsel kolaylık ve esneklik, denetlenenler üzerindeki etki, zaman tasarrufu, denetçi motivasyonu

ve iletişim izlemektedir. Yani sekiz kriter içerisinde en az önem verilen kriter iletişim olurken en önemli kriterler ise denetim kapsamı ve rapor kalitesi olmuştur.

Tablo 4: Kriterlerin Ağırlıkları

Kriter	Ağırlık
Denetim kapsamı	26,03%
Rapor kalitesi	21,19%
Maliyet tasarrufu	12,37%
Yönetimsel kolaylık ve esneklik	10,70%
Denetlenenlere etkisi	10,03%
Zaman tasarrufu	9,40%
Denetçi motivasyonu	5,92%
İletişim	4,37%

Kriterlerin kendi içerisindeki ağırlıkları bulunduğundan sonra, uzaktan ve yerinde şube denetimi alternatifleri bu kriterlere göre değerlendirilmiştir (Tablo:5);

Tablo 5: Alternatiflerin Kriterlere Göre Karşılaştırılması³

Karşılaştırılan Kriter	Uzman 1	Uzman 2	Uzman 3	Uzman 4	Uzman 5	Geometrik Ortalama
Maliyet tasarrufu	7	9	8	8	9	8,16
Zaman tasarrufu	5	3	6	7	8	5,50
Denetim kapsamı	1/5	1/5	1/6	1/6	1/3	0,21
Rapor kalitesi	1/4	1/2	1/4	1/3	1	0,40
Denetçi motivasyonu	1	4	1/5	1/7	7	0,96
Denetlenenlere etkisi	1/4	1/6	1/5	1/5	1/2	0,24
Yönetimsel kolaylık ve esneklik	6	7	6	4	7	5,88
İletişim	1/8	1/6	1/6	1/5	1/4	0,18

Tablo 6: Karşılaştırma Sonuçları

	Maliyet tasarrufu	Zaman tasarrufu	Denetim kapsamı	Rapor kalitesi	Denetçi motivasyonu	Denetlenenlere etkisi	Yönetimsel kolaylık ve esneklik	İletişim	TOPLAM
Uzaktan	0,11	0,08	0,05	0,06	0,03	0,02	0,09	0,01	0,442
Yerinde	0,01	0,01	0,22	0,15	0,03	0,08	0,02	0,04	0,558

Tüm değerlendirmelerin sonucunda oluşan ağırlıklandırılmış matris sonuçları Tablo-6'da verilmiştir. Uzman grubunun ortak kararına göre; maliyet tasarrufu, zaman tasarrufu, yönetimsel kolaylık ve esneklik açısından *uzaktan şube denetimi*, denetim kapsamı, rapor kalitesi, denetlenen birimlere etkisi ve iletişim kriterleri açısından ise *yerinde şube denetimi* tercih edilmektedir. Denetçi motivasyonu açısından ise uzaktan denetim ile yerinde denetim arasında anlamlı bir fark tespit edilememiştir.

Uzaktan denetimde sağlanan zaman tasarrufu ile denetim periyotları kısalabilmekte, böylece daha fazla şube denetimi ve riskin erken tespiti mümkün olabilmektedir. Seyahat, konaklama, harcırah gibi masraflar açısından da uzaktan denetim önemli bir maliyet tasarrufu sağlamaktadır. Sağlanan zaman tasarrufu nedeniyle daha az personele ihtiyaç duyulması da denetim maliyetini azaltmaktadır. Ayrıca eğitim, toplantı, denetim ekibinin yönetimi gibi konularda avantaj

³ Tabloda tam sayı ile gösterilen değerler uzaktan denetimin, kesirli sayılarla gösterilen (1/x) puanlamalar ise yerinde denetimin tercih edildiğini (belirtilen kritere göre) ifade etmektedir. Örneğin Uzman-1, uzaktan denetimin maliyet tasarrufu açısından yerinde denetime göre "çok güçlü derecede önemli" olduğunu düşünmektedir.

sağlamaktadır. Sert iklim koşulları, salgın hastalık, doğal afet, ulaşım problemleri, şubelerdeki yoğunluk ve yer soruları açısından özel bir planlama gerektirmediğinden denetim programlarının hazırlanmasında ve uygulanmasında önemli bir esneklik sağlamaktadır. Uzaktan denetimde denetçinin ailesinden ve sosyal çevresinden uzak kalmaması, ulaşım ve konaklama sorunlarıyla uğraşmaması denetçi üzerinde olumlu bir motivasyon sağlarken, dış görev harcırahından mahrum kalması ise bu açıdan bir dezavantaj olarak değerlendirilebilir.

Buna karşın, yerinde denetlenebilecek hususların uzaktan denetimde inceleme dışı kalması, sayım, gözlem, fiziki kontrol yapılamaması gibi nedenlerle birim bazlı uzaktan denetimlerde yerinde denetime göre denetim kapsamı daralmaktadır. Ayrıca yerinde denetimde daha fazla denetim noktası olması nedeniyle rapor içeriğinin artması, belgelerin yerinde ve detaylı incelenebilmesi, kanıtların güvenilirliği gibi nedenlerle rapor kalitesi de artabilir. Yerinde denetlenen birimlerde denetçilerin eğitici rollerinin de olması, suiistimaller açısından daha caydırıcı olması gibi nedenlerle denetlenenler üzerindeki etkisi fazla olabilir. Belgelere uzaktan kolayca erişilip erişilememesine göre şube üzerindeki denetim yükü artıp azalabilir. İyi bir e-arşiv sisteminin olmaması durumunda uzaktan denetimde şubeden sürekli bilgi ve belge talep edilmesi denetlenenler açısından süreci daha zorlu hale getirebilir. Ayrıca iletişim sorunlarını daha aza indirmesi, şubelerden aksaklık ve risklere ilişkin geri bildirimlerin alınabilmesi yerinde denetimi iletişim açısından da ön plana çıkarmaktadır.

8. DEĞERLENDİRME VE SONUÇ

Bankalar en fazla denetime tabi tutulan kurumların başında gelmekte ve sektörde modern denetim yaklaşımları yakından takip edilmektedir. Özellikle teknolojinin gelişmesiyle birlikte bankaların geleneksel iç denetim uygulamaları da değişmektedir. Buna ek olarak yaşanan Covid-19 salgını birçok sektörde uzaktan çalışma yöntemlerinin kullanımını ve önemini artırmıştır. Banka iç denetim birimleri de sağladığı birçok avantaj nedeniyle yerinde denetimden uzaktan denetime geçiş yapmaktadırlar. Ancak uzaktan denetimin eksiklik ve üstünlüklerinin birlikte ele alınması gerekir. Bu çalışmada; bankaların iç denetim birimlerindeki “geleneksel yerinde şube denetim uygulamaları” ile “uzaktan şube denetim uygulamaları” AHP (Analitik Hiyerarşi Süreci) yöntemi kullanılarak verimlilik açısından karşılaştırılmıştır. İki alternatif (*uzaktan ve yerinde denetim*) sekiz kritere göre (*maliyet tasarrufu, zaman tasarrufu, denetim kapsamı, rapor kalitesi, denetçi motivasyonu, denetlenenlere etkisi, yönetsel kolaylık ve esneklik, iletişim*) karşılaştırılarak hangi denetim uygulamasının daha verimli olduğu ve birbirlerine göre üstün-zayıf yönlerinin neler olduğu tespit edilmeye çalışılmıştır. Banka iç denetim birimlerinde görev yapan, hem yerinde hem de uzaktan denetim tecrübeleri bulunan, rapor tetkiki yapmış, kıdemli beş denetçiden oluşturulan bir uzman grubu tarafından hiyerarşik yapıda yer alan kriterler ve alternatifler değerlendirilmiştir. Böylece belirlenen kriterlere göre iki yöntemin görece üstün ve zayıf yönleri tespit edilmiştir.

AHP yöntemi ile sekiz kriter üzerinden yapılan değerlendirme sonucunda denetçilerden oluşan uzman grup, bankalarda yerinde şube denetimini (% 55,8) uzaktan denetime (% 44,2) tercih etmiştir. Buna göre banka şubesi denetimlerinde; maliyet tasarrufu, zaman tasarrufu, yönetsel kolaylık ve esneklik açısından *uzaktan şube denetimi*, denetim kapsamı, rapor kalitesi, denetlenen birimlere etkisi ve iletişim kriterleri açısından ise *yerinde şube denetimi* öne çıkmaktadır. Denetçi motivasyonu açısından ise uzaktan denetim ile yerinde denetim arasında anlamlı bir fark tespit edilememiştir.

Bankalarda uzaktan denetim çalışmaları iki farklı şekilde; yani tüm banka verileri üzerinden belirli bir risk senaryosunun araştırılması (senaryo bazlı) veya sadece bir şubede gerçekleşen işlemlerin rutin denetimi (şube bazlı) şeklinde yapılabilmektedir. Senaryo bazlı denetimlerde denetim kapsamı incelenen konu için banka genelinde genişletilebilirken, şube bazlı uzaktan denetimlerde ise yerinde denetlenebilecek bazı hususlar denetim dışı kalmakta yani denetim kapsamı daralabilmektedir.

Bu nedenle gelecek çalışmalarda değerlendirme sonuçları analiz edilirken sektörel uygulama farklılıkları da dikkate alınmalıdır. Bu çalışmada daha doğru bir kıyaslama yapabilmek amacıyla şube bazlı uzaktan denetimler ile yerinde şube denetimleri karşılaştırılmıştır. Ayrıca uzaktan ve yerinde denetimin birbirine göre hem avantaj hem de dezavantajları bulunmaktadır. Dolayısıyla tercih edilen yöntemin eksiklikleri dikkate alınarak iyileştirme çalışmaları yapılabilir veya her iki yöntemin üstün tarafları dikkate alınarak harmanlanmış bir denetim yöntemi uygulanabilir. Rutin şube denetimleri, senaryo bazlı ve geniş kapsamlı merkezden denetim çalışmaları ile de desteklenerek rapor kalitesi ve denetim kapsamı artırılabilir.

Uzaktan denetiminin öneminin artması ve kullanımının yaygınlaşması nedeniyle bu konuda daha fazla akademik çalışmaya ihtiyaç duyulmaktadır. Gelecek çalışmalarda uzaktan denetim verimliliğinin değerlendirilmesinde farklı yöntemlerin denenmesi ve farklı sektörlerde araştırmalar yapılması önerilmektedir.

Etik Beyan

Bu çalışma için Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal ve Beşeri Bilimler Bilimsel Araştırma ve Yayın Etiği Kurulundan 17.12.2021 tarih ve 13 sayılı etik kurul izni alınmıştır.

Katkı Oranı Beyanı

Çalışmada yazarlar tüm süreçlere katkı sağlamış ve son halini okuyarak onaylamıştır.

Çatışma Beyanı

Çalışma herhangi bir çıkar çatışmasına yol açmamıştır.

KAYNAKÇA

- Ağdeniz, Ş. ve Çetin, C. (2021). Uzaktan İç Denetim ve Uzaktan İç Denetimin Sınırlılıkları. *Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi*, 23, 58-80.
- Akkaya, G.C. ve Demireli, E. (2010). Analitik Hiyerarşi Süreci ile Kredi Derecelendirme Analizi Üzerine Bir Model Önerisi. *Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 19(1), 319-335.
- Albayrak, Y.E. ve Erkut, H. (2005). Banka Performans Değerlendirmede Analitik Hiyerarşi Süreç Yaklaşımı. *İTÜ Dergisi*, 4(6), 47-58.
- Altuk, V.E. (2021). Covid-19 Salgınının İç Denetim Üzerindeki Etkileri: Bir Çözüm Önerisi Olarak Uzaktan Denetim. *Denetişim*, 22, 15-26.
- Atakan, M. (2021). Siber Güvenlik Risklerinin ve Covid 19 Salgınının Uzaktan Denetim Üzerinde Etkileri. *Denetişim*, 22, 27-39.
- Azadeh, A., Ghaderi, S. F., Mirjalili, M. ve Moghaddam, M. (2011). Integration of Analytic Hierarchy Process and Data Envelopment Analysis for Assessment and Optimization of Personnel Productivity in a Large Industrial Bank. *Expert Systems with Applications*, 38 (2011), 5212-5225.
- Bakır, M. (2003). *Denetim*. Rize: Akademisyen Yayınevi.
- Bankacılık Kanunu (2005). 5411 Sayılı Bankacılık Kanunu, 1/11/2005 tarih ve 25983 sayılı Resmi Gazete.
- Başpınar, A. (2005). Türkiye’de ve Dünyada Denetim Standartlarının Oluşumuna Genel Bir Bakış. *Maliye Dergisi*, 148, 35-62.

- Bertolini, M., Braglia, M. ve Carmignani, G. (2006). Application of the AHP Methodology in Making a Proposal for a Public Work Contract. *International Journal of Project Management*, 24, 422-430.
- Bozdoğan, T., Akyüz, Y., ve Hantekin, E. (2013). Analitik Hiyerarşi Süreciyle Mali Performansın Değerlendirilmesi: Bankacılık Sektöründe Bir Uygulama. *Finans Politik ve Ekonomik Yorumlar*, 50 (575), 71-83.
- Ceran, Y. (2009). Türk Bankacılık Sektöründe İç Denetim. *Niğde Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, 2(2), 168-178.
- Çankaya, F., Dinç, E. ve Kara, M. (2012). İç Denetimin Başarısını Etkileyen Denetim Türleri: Türkiye Tarım Kredi Kooperatifleri Üzerinde Bir Uygulama. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Ocak-Haziran (39), 47-67.
- Demir, B. ve Tuncez, H.A. (Ed.). (2011). *Muhasebe Denetimi*. İstanbul: Lisans Yayıncılık.
- Dinçer, H. ve Görener, A. (2011). Analitik Hiyerarşi Süreci ve VIKOR Tekniği ile Dinamik Performans Analizi: Bankacılık Sektöründe Bir Uygulama. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 19, 109-127.
- Ecer, F., ve Küçük, O. (2008). Tedarikçi Seçiminde Analitik Hiyerarşi Yöntemi ve Bir Uygulama. *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 11(1), 355-369.
- Eulerich, M., Wagener, M. ve Wood, D.A. (2021), Evidence on Internal Audit Effectiveness from Transitioning to Remote Audits Because of COVID-19. *Available at SSRN 3774050*.
- Erdoğan, M. (2005). *Denetim*, Maliye ve Hukuk Yayınları, 2. Baskı, Ankara.
- Garanti (2019). *Garanti BBVA 2019 Entegre Faaliyet Raporu*. <https://surdurulebilirlik.garantibbva.com.tr/media/1454/garanti-bbva-2019-entegre-faaliyet-raporu.pdf>, (11.12.2021).
- Garanti (2020). *Garanti BBVA 2020 Entegre Faaliyet Raporu*. <https://www.garantibbvainvestorrelations.com/tr/images/entegre-faaliyet-raporu-2020/pdf/garanti-bbva-2020-entegre-faaliyet-raporu.pdf>, (11.12.2021).
- Ishizaka, A. ve Labib, A. (2011). Review of the Main Developments in the Analytic Hierarchy Process. *Expert Systems with Applications*, 38, 14336-14345.
- Kaban, İ. ve Gül, M. (2019). Sürekli Denetim Yöntemi Olarak Bankalarda Merkezden Denetimin Hile ile Mücadelede Önemi: Personel Üzerinde Nitel Bir Araştırma. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, (54), 46-74.
- Kaban, İ. (2020). Central Audit Activities as a Continuous Audit Approach in the Turkish Banking Sector: A Case Study about Frauds in Savings Accounts. *Marmara Üniversitesi Öneri Dergisi*, 15(53), 254-275.
- Kara, İsmail ve Ecer, Fatih. (2016). Ahp-Vikor Entegre Yöntemi ile Tedarikçi Seçimi: Tekstil Sektörü Uygulaması. *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 18(2), 255-272.
- Kartal, M.T. ve Çelikdemir, N.Ç. (2019). Bankalarda İç Kontrol ve İç Denetim Faaliyetlerinin Eşgüdümü: Şube Denetim Faaliyetleri Üzerine Bir İnceleme. *TİDE Academia Research*, 1, 33-53.
- Kurnaz, N. ve Çetinoğlu, T. (2010). *İç Denetim: Güncel Yaklaşımlar*. Kocaeli: Umuttepe Yayınları.

- Kuruüzüm, A. ve Atsan, N. (2001). Analitik Hiyerarşi Yöntemi ve İşletmecilik Alanındaki Uygulamaları, *Akdeniz Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 1(1).
- Koçak, A. (2003). Yazılım Seçiminde Analitik Hiyerarşi Yöntemi Yaklaşımı ve Bir Uygulama. *Ege Akademik Bakış Dergisi*, 3(1), s.67-77.
- Lin, W. T., Mock, T. J. ve Wright, A. (1984). The Use of The Analytic Hierarchy Process As An Aid in Planning The Nature and Extent of Audit Procedures. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 4(1), 89-99.
- Messier, W. F. ve Schneider, A. (1988). A Hierarchical Approach to The External Auditor's Evaluation of The Internal Auditing Function. *Contemporary Accounting Research*, 4(2), 337-353.
- Mizrahi, S. ve Ness-Weisman, I. (2007). Evaluating the Effectiveness of Auditing in Local Municipalities Using Analytic Hierarchy Process (AHP): A general model and the Israeli example. *International Journal of Auditing*, 11(3), 187-210.
- Moreno-Jiménez, J.M., Aguarón, J. ve Escobar, M.T. (2008). The Core of Consistency in AHP-Group Decision Making. *Group Decision and Negotiation*, 17, 249-265.
- Organ, A. ve Kenger, M.D. (2012). Bulanık Analitik Hiyerarşi Süreci ve Mortgage Banka Kredisi Seçim Problemine Uygulanması. *Niğde Üniversitesi İİBF Dergisi*, 5(2), s.119-135.
- Oyatoye, E. O., Okpokpo, G. U. ve Adekoya, G. A. (2010). An Application of Analytic Hierarchy Process (AHP) to Investment Portfolio Selection in the Banking Sector of the Nigerian Capital Market. *Journal of Economics and International Finance*, 2(12), 321-335.
- Ömürbek, N., Makas, Y., ve Ömürbek, V. (2015). Ahp ve Topsis Yöntemleri ile Kurumsal Proje Yönetim Yazılımı Seçimi. *Journal of Süleyman Demirel University Institute Of Social Sciences Year*, 1(21).
- Ös, Enis. (2010). Denetim Evreninin Belirlenmesinde Alternatif Bir Yöntem: Analitik Hiyerarşi Prosesi. *Denetişim Dergisi*, 2010/4, 8-16.
- Özden, Ü. (2008). Analitik Hiyerarşi Yöntemi ile İlkokul Seçimi. *Marmara Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, 24(1).
- Özten, S. ve Karğın, S. (2012). Bankacılıkta İç Kontrol Faaliyetleri Kapsamında Krediler Kontrolü ve Muhasebeleştirme Süreci. *Afyon Kocatepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 14(2).
- Öztürk, M.S. ve Erdoğan, M. (2017). Audit Company Selection by Using the AHP and TOPSIS Methods. *International Research Journal of Applied Finance*, 8(10), 620-633.
- Pérez, C.A., Montequín, V.R, Fernández, F.O. ve Balsera, J.V. (2017). Integrating Analytic Hierarchy Process (AHP) and Balanced Scorecard (BSC) Framework for Sustainable Business in a Software Factory in the Financial Sector. *Sustainability*, 9(486).
- Podvezko, V. (2009). Application of AHP Technique. *Journal of Business Economics and Management*, 10(2), 181-189.
- Putra, D.G. (2021). Pendekatan Remote Auditing Untuk Internal Audit Dalam Mendeteksi Kecurangan (Fraud) pada Masa Pandemi Covid-19. *Jurnal Ecogen*, 4(1), 1-9.

- Putrevu, J. (2021). The Efficacy of Remote Auditing in Ensuring and Enhancing the Efficiency of the Internal Audit. *8th International Conference on Opportunities and Challenges in Management Economics and Accounting*, 19-21 November 2021, Paris.
- Rezaee, Z., Sharbatoghlie, A., Elam, R. ve McMickle, P.L. (2002). Continuous Auditing: Building Automated Auditing Capability. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 21(1), 147-163.
- Russo, Rosaria de F.S.M. ve Camanho, R. (2015). Criteria in AHP: A Systematic Review of Literature. *Procedia Computer Science*, 55, 1123-1132.
- Saaty, T.L. (1990). An Exposition of the AHP in Reply to the Paper "Remarks on the Analytic Hierarchy Process". *Management Science*, 36(3), 259-268.
- Saaty, T.L. (1994). How To Make A Decision: The Analytic Hierarchy Process. *Interfaces, November-December*, 24(6), 19-43.
- Saaty, T.L. ve Shang, J.S. (2007). Group Decision-Making: Head-Count Versus Intensity of Preference. *Socio-Economic Planning Sciences*, 41, 22-37.
- Saaty, T.L. (2008). The Analytic Hierarchy and Analytic Network Measurement Processes: Applications to Decisions Under Risk. *European Journal of Pure and Applied Mathematics*, 1(1), 122-196.
- Saaty T.L. ve Vargas L.G., (2012), *Models, Methods, Concepts & Applications of the Analytic Hierarchy Process*, Springer, Second Edition.
- Seçme, N.Y., Bayraktaroğlu, A. ve Kahraman, C. (2009). Fuzzy Performance Evaluation in Turkish Banking Sector Using Analytic Hierarchy Process and TOPSIS. *Expert Systems With Applications*, 36(2009), 11699 -11709.
- Serag, A.A.E.M. ve Daoud, M.M. (2021). Remote Auditing: An Alternative Approach to Face the Internal Audit Challenges During the COVID-19 Pandemic. *Accounting Thought*, 25(2), 228-259.
- Soba, M. (2014). Banka Yeri Seçiminin Analitik Hiyerarşi Süreci ve Electre Metodu ile Belirlenmesi: Uşak İlçeleri Örneği. *Mustafa Kemal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 11 (25), s. 459-473.
- Teeter, R.A., Alles, M.G., ve Vasarhelyi, M.A. (2010). The Remote Audit. *Journal of Emerging Technologies in Accounting*, 7, 73-88.
- Timor, M. (2011). Analitik Hiyerarşi Prosesi. *Türkmen Kitabevi, Ankara*.
- Ustasüleyman, T. (2009). Bankacılık Sektöründe Hizmet Kalitesinin Değerlendirilmesi: Ahs - Topsis Yöntemi. *Bankacılar Dergisi*, 69, 33-43.
- Ziraat (2020). *Ziraat Bankası 2020 Entegre Faaliyet Raporu*. https://www.ziraatbank.com.tr/tr/yatirimci-iliskileri-ZB/finansal-bilgiler/Documents/2020_entegre_faaliyet_raporu.pdf, (11.12.2021).

EK 1: Uzaktan ve Yerinde Şube Denetiminin Karşılaştırılması ve Kriterlerin Tespiti

Kriter	Uzaktan Şube Denetimi	Yerinde Şube Denetimi
Maliyet tasarrufu	Konaklama gideri, yol gideri ve harcırah ödemesi yoktur.	Denetçi ikametgahından ayrı olduğu için konaklama gideri ve yol giderleri karşılanmakta, ayrıca harcırah ödenmektedir.
	Daha az personel ihtiyacı olduğundan personel maliyeti azdır.	Daha fazla personele ihtiyaç duyulur.
	İyi bir e-arşiv sistemi ve teknik altyapı gerektirmektedir. Eğer banka içerisinde belgelere online erişim sağlayan bir sistem yoksa donanım ve yazılım masraflarını arttıracaktır.	Belgeler yerinde incelenebildiğinden pahalı teknik altyapı yatırımlarına ihtiyaç duyulmayabilir.
Zaman tasarrufu	Şubeler arası ulaşım için yolda zaman kaybedilmemesi, fiziki evrak incelemesi yerine ilgili ekranlar üzerinden bilgi ve belgeye daha kolay ulaşılabilmesi gibi nedenlerle denetim süresi kısalmaktadır. Bu nedenle daha kısa periyotlarla daha fazla şube denetimine imkan verir.	Denetim süresi uzaktan denetime göre daha uzundur. Şube denetimleri bazen aylarca sürebilmektedir. Ayrıca seyahatler sırasında da zaman kaybedilir.
	Şube denetim süresi kısalaçağından dönem içerisinde daha fazla şube denetimi gerçekleştirilir. Böylece risklerin daha erken tespiti mümkündür.	Denetim periyotları uzadığı için uzun süre şube denetimine gidilemeyebilir. Bu nedenle risklerin ortaya çıkarılması gecikebilir.
Denetim kapsamı	Bankalarda saklanan değerli kıymetlerin (para, senet, çek vb.) sayımı yapılamaz.	Varlıklar yerinde sayılarak kayıtlara uygunluğu kontrol edilir.
	Sadece evrak üzerinden kredi denetimi yapılabilir.	Kredilendirilen işletmelerin yerinde görülme imkanı vardır.
	Şubelerdeki fiziki güvenlik riskleri kontrol edilemez.	Şubenin fiziki güvenliğiyle ilgili ya da personelin mevzuata uymaması nedeniyle banka kaybı oluşturabilecek risklerin yerinde gözlenerek raporlanması imkanı vardır.
	Kurum imajına aykırı durumlar (Müşteriye karşı davranış tarzı, görseller, şube temizliği vb.) denetim dışındadır.	Kurum imajına zarar verebilecek tüm hususlar raporlanabilir.
	Şubeden fiziki olarak uzak olunması nedeniyle gözlem yoluyla ya da doğrudan müşteri şikayetleriyle tespit edilebilecek bazı usulsüzlükler ve yerinde görülebilen aksaklıklar gözden kaçırılmış olur.	Gözlem ve şikayet değerlendirmesi yoluyla usulsüzlüklerin tespit imkanı vardır.
Performans denetimi daha sınırlıdır.	Performans denetimi yapıp önerilerde bulunulabilir.	
Rapor Kalitesi	Şube bazında rapora yazılan madde sayısı genellikle daha azdır.	Daha fazla denetim noktası olduğundan yazılan rapor içeriği de daha geniştir.
	Belgelerin yerinde incelenmesi daha detaylı incelemelere imkan verebilir.	Sistemden temin edilebilen verilerle yetinilmektedir.
	Uzaktan incelenen belgelerin ve verilerin güvenilirliği konusunda tereddütler oluşabilir.	Belgelerin aslı yerinde incelenebilir.
Denetçi motivasyonu	Konaklama, ulaşım gibi konularda sorun yaşanmaz.	Bazı şubelerin bulunduğu lokasyonda konaklama imkanlarının olmaması, mevsimsel nedenlerle ulaşım sorunları yaşanması, gibi konular denetçiler açısından zorluk oluşturabilmektedir.
	Denetim biriminin tek bir merkezde toplanması nedeniyle, çok fazla dış görev olmayacağından denetçi ailesinden ve sosyal çevresinden uzak kalmadığından içsel motivasyonu artabilir.	Denetçinin ailesinden ve sosyal çevresinden sürekli ayrı kalması nedeniyle ailevi sorunlar yaşanabilmektedir. Bu durum işe motivasyonu azaltabilir.
	Yerinde denetimde (Dış görev) harcırah alınması nedeniyle uzaktan denetim banka maliyetleri açısından daha olumlu iken denetçi açısından maddi kayıp olarak görülebilir. Ancak banka maaşlarda farklı bir takım iyileştirmeler ile bu durumu telafi edebilir.	Dış görevlerde harcırah alınması nedeniyle maddi tatmin sağlar.

Denetlenenlere etkisi	Eğitici-öğretici rolü daha azdır.	Denetlenen birimlerde eğitim verilebilir. Böylece bilgi eksikliklerinden kaynaklanan hatalar sonlandırılabilir.
	Denetimin caydırıcılık fonksiyonu yerinde denetime göre daha az olabilir. Yerinde denetim olmadığından bazı personel şubenin denetlendiğinin farkında bile olmayabilir.	Denetlenen birimler üzerinde tüm işlemlerin kontrol edildiği izlenimi verilebilir ve olası usulsüzlüklere karşı daha caydırıcı bir yöntemdir.
	Elektronik arşiv sistemi üzerinden bilgi ve belge kontrolü sağlandığından şubeden daha az belge istenebilir. Ancak etkin bir e-arşiv sisteminin kurulması çok önemlidir. Aksi halde uzaktan ulaşılamayan bilgi ve belgeler için sürekli şubeye dönüş yapmak süreci daha zor hale getirebilir.	Şubelerden fiziki evrak ve bilgi talep edildiğinden denetim sırasında şube üzerindeki iş yükünü artırabilir.
	Müşteri üzerinde olumsuz algı oluşturmaz.	Özellikle küçük yerlerde bulunan şubelerde sürekli denetim elemanı görmesi müşteri üzerinde olumsuz algı yaratabilir. (Rutin bir denetim de olsa usulsüzlük yapıldığı için sürekli şubenin teftiş edildiği algısı oluşabilir.) Bunun tersi de mümkündür. Şubelerin sürekli denetlendiğinin bilinmesi müşterilerde güven etkisi de yaratabilir.
	Bankalar kira vb. maliyetlerin azaltılması, büyük şubeler yerine daha küçük şubelerle daha fazla yerde hizmet verilmesi gibi politikalar izleyebilir. Küçük şubelerde denetçi için uygun çalışma yeri olmayabilir. Uzaktan denetimde şubeye fiziken gidilmediğinden yer sorunu da yaşanmaz.	Şubelerde denetçinin çalışması için uygun bir yer bulunmayabilir. Bu nedenle şube personelinin çalıştığı yerin kullanılması gibi durumlar şube iş akışlarında aksamaya neden olabilir. Özellikle yeni denetçilerin eğitim sürecinde birden fazla denetçi ile şubeye gidildiğinde yer konusunda ciddi sıkıntılar yaşanabilmektedir.
Yönetimsel kolaylık ve esneklik	Denetim teşkilatı fiziki olarak, tüm şubelere dağıtılmak yerine tek bir merkezde toplanabilir. Eğitim ve toplantı düzenlemek istendiğinde denetçilerin bir araya getirilmesi kolay ve maliyetsizdir. İletişim ve koordinasyon sıkıntıları yaşanmaz.	İdari kadro merkezde iken, fiilen denetim yapanlar taşra birimlerindedir. Eğitim ve toplantı düzenlenmesi için ekibin merkeze çağırılması gerekir. Bu da zaman kaybına, ulaşım/konaklama masraflarının artmasına neden olmaktadır.
	Denetim programı kolay hazırlanıp değiştirilebilir. Bu açıdan daha esnektir. Planlanan denetim faaliyetlerini zamanında gerçekleştirebilme imkanı daha yüksektir.	Denetim programı hazırlanırken şubelerin risklilik durumları, fiziki koşullar, denetçilerin buldukları yerler, dönemsel yoğunluklar, ulaşım zorluğu gibi birçok husus göz önünde bulundurulmaktadır. Yerinde denetimin planlanması ve programda değişiklik yapılması bu nedenle daha zordur/esnek değildir.
	Denetçiler tarafından idareye yapılabilecek talep ve şikayelerin önüne geçilmektedir.	Denetçiler programlarında bulunan şubelerle ilgili istek ve şikayetlerde bulunabilir. Kişisel durumlarına uygun (ailesine yakın vb.) şube talepleri, şube dağıtımlarının adaletsiz yapıldığı yönündeki itirazlar vb.
	Denetçilerin çalışmaları, mesai saatlerine uyumu, iletişim sorunları gibi hususlar yöneticileri tarafından daha sağlıklı değerlendirilebilir.	Denetçiler, bağlı oldukları idarecilerden uzak çalışmaktadır. Bu da denetçilerin yöneticileri tarafından denetlenmesi ihtiyacı doğurmaktadır.
İletişim	Şube personeli ile iletişim daha sınırlı olduğundan geribildirim sağlanamaz.	İşi doğrudan yapan personel tarafından sistemle, mevzuatla veya uygulamalarla ilgili aksaklıklar ve karşılaşılan sorunlarla ilgili veri toplanıp ilgili birimlere raporlanabilir.
	Bazen denetçinin şube personeline karşı olumsuz tavır ve davranışları nedeniyle şikayetler yaşanabilmektedir. Şube personeline denetçiye karşı husumet, ego gibi algılar oluşabilir. Uzaktan denetimde bu sorunlar daha azdır.	Şube personeli ile denetçi arasında kişisel iletişim sorunları yaşanabilir.
	Tespit edilen hususlara cevap alınması gerektiğinde veya herhangi bir konuda şube personelinin bilgisine ihtiyaç duyulduğunda personel ile yüzyüze iletişim kurulamamasının doğurduğu sıkıntılar yaşanabilir.	Yüzyüze iletişim imkanı vardır.



The Impact of Destination Personality and Experience Quality on Satisfaction and Behavioral Intentions

Gözde TÜRK TARHAN*
Nazmi KOZAK**

Abstract

The purpose of this research is to determine the quality of experience and destination personality, the satisfaction levels of tourists and their behavioral intentions towards the destination. Based on this main purpose, data were collected from the tourists visiting the Cappadocia region, which is one of the popular and unique destinations of Turkey, by face-to-face survey technique. Among the collected questionnaires, 606 questionnaires that could be used were analyzed by using exploratory factor analysis, simple linear correlation, multiple linear regression in line with the hypotheses. As a result, the hypotheses of the research were accepted. In line with these results, some suggestions have been made for the development of the region in terms of tourism.

Keywords: Destination Marketing, Cappadocia, Consumer Behavior, Intention to Recommend, Revisit Intention

Article Type: Research article

Destinasyon Kişiliği ve Deneyimleme Kalitesinin Memnuniyet ve Davranışsal Niyetler Üzerindeki Etkisi

Özet

Bu araştırmanın amacı deneyimleme kalitesinin ve destinasyon kişiliğinin turistlerin memnuniyet düzeyleri ve destinasyona dair davranışsal niyetlerinin belirlenmesidir. Bu temel amaçtan hareket ederek Türkiye'nin popüler ve özgün destinasyonlarından olan Kapadokya bölgesini ziyaret eden turistlerden yüzyüze anket tekniğiyle veri toplanmıştır. Toplanan soru formları arasında kullanılabilir olan 606 soru formu araştırmanın hipotezleri doğrultusunda açımlayıcı faktör analizi, basit doğrusal korelasyon, çoklu doğrusal regresyon analizi edilmiştir. Sonuç olarak araştırmanın hipotezleri kabul edilmiştir. Bu sonuçlar doğrultusunda bölgenin turizm açısından kalkındırılması, turist profiline ve bölgede sunulan deneyimlere paralel olarak yerel yönetime, turizm sektörü profesyonellerine öneriler geliştirilmiştir.

Anahtar kelimeler: Destinasyon Pazarlaması, Kapadokya, Tüketici Davranışı, Tavsiye Etme Niyeti, Tekrar Ziyaret Etme Niyeti

Makale türü: Araştırma makalesi

* Dr., Visiting Researcher, University of South Florida, Muma College of Business, gozdeturktarhan@gmail.com, ORCID: 0000-0003-4568-244X

** Prof. Dr. Nazmi Kozak, Anadolu University, Tourism Faculty, nkozak@anadolu.edu.tr, ORCID:0000-0002-0859-8874

1. INTRODUCTION

Since the services provided in the tourism industry are not sufficient and become similar over time, it has become preferable to offer personalized experiences to tourists. The uniqueness and authenticity of these experiences makes the experience special, memorable, and unforgettable. At this point, measuring the quality of the tourist experiences is important for tourism businesses and destinations that are trying to differentiate with the experiences they offer today.

With the influence of postmodern trends, today tourists make their holiday preferences in line with the basic benefits of the holiday, as well as the meanings it expresses, the emotions it makes and the experiences it gives. Parallel to this change, businesses have realized that concrete and common products are not enough to lead to success, and that appealing to the emotions of tourists by offering experience is a means of differentiation. Therefore, the number of businesses, “moments of truth” which is referred by Urry (2009), appeals to the emotions rather than the mind, and thus ensures differentiation, at every contact point where the tourist meets with the business, destination, or local people.

As a result of the activities of the businesses such as understanding the needs of the consumer well and meeting these needs and confronting them with the emotions expected by the consumer, the consumer also adopts the brand. One of the ways to achieve this situation is destination personality. Destination personality, which also has been the subject of tourism research since it was adapted to tourism destinations by Ekinci and Hosany in 2006, is accepted as a precursor of satisfaction and behavioral intentions (Umur and Eren, 2016; Ajanovic and Çizel, 2016; Lee and Xie, 2011; Ekinci and Hosany, 2006).

The personality traits of a destination are directly related to local people, hotel staff, restaurants, tourist attractions and experiences (Xie and Lee, 2013). According to Vittersø, Vorkinn, Vistad, and Vaagland (2000), tourist attractions, which are stimuli, are not perceived as passive by tourists. While tourists perceive these attractions, they also actively interpret their surroundings by constructing meaning. In this case, it is possible to say that the tourism product offered will change depending on the perception of the tourist. According to Odabaşı and Barış (2002), this perception depends on the meaning-symbol relationship and semiotics. Considering that consumers use products to express their social identities, it can be said that the importance of brands increases.

In the tourism literature, the quality of experience is considered as a precursor to satisfaction and behavioral intentions (Hui, Wan, and Cheng, 2010). It is expected that the two important dimensions of destination marketing, the quality of experience and the destination personality, are evaluated together and the investigation of their leading roles on satisfaction and behavioral intentions will contribute to the field of destination marketing. In addition, revealing the relationships between the relevant variables, determining the effect of destination personality and experience quality on individuals' satisfaction and behavioral intentions, and making sense of the destination experience will enable the evaluation of the demand dimension of experiences in Cappadocia. This will create the opportunity to make comments on the importance of destination marketing and to offer suggestions to tourism professionals in the region on the development of products.

2. LITERATURE REVIEW

2.1. Experience Quality

Experience quality is defined as the emotional response of tourists to the social-psychological benefit they derive from a tourism experience (Chen and Chen, 2010). Tourism and tourist experiences have been studied since Clawson's book which written in 1963 about recreational experiences. In 1970's, this work was followed by Cohen's (1972 and 1979) studies in which he dealt with tourism experiences in a phenomenological framework and MacCannell's (1973) in which he examined tourist experiences and the authenticity of experiences (Jennings et al., 2009). In 1980s, Pearce and Caltabino (1982) focused on authenticity, travel, and tourism experiences, Feifer (1985) focused on tourism experiences and authenticity, and Smith (1989) focused on the interactions and experiences between host and guest. In 1990s, Urry (1990) used the term tourist gaze objectively and interpreted tourism and tourist experiences. From this point of view, it is possible to say that the concept of experience has been a research topic in the tourism literature for more than 50 years.

Researchers have developed a scale to measure the service experience in tourism and explained the service experience in four dimensions as hedonic, peace of mind, involvement, and recognition. According to the research, the hedonic dimension is related to the emotional reactions associated with enjoyment, excitement, and memorability. The dimension of peace of mind, physical and psychological reliability, and comfort. The involvement dimension is to be able to make choices and control in service delivery, to be informed about the process and to be in cooperation. The recognition dimension is related to the tourists feeling that they are taken seriously and being recognized.

Chen and Chen (2010) contributed to the related literature by investigating the quality of experience on cultural heritage tourists. They examined the experience quality of cultural heritage tourists in 2010 and investigated the relationship between experience quality and perceived value, satisfaction, and behavioral intentions. For this purpose, they used the experience quality scale consisting of four dimensions developed by Otto and Ritchie (2000) to measure the quality of experience in the study conducted in Taiwan. As a result, the researchers explained the quality of experience in three dimensions as involvement, peace of mind and educational experience. In addition, they found that the quality of experience directly affects perceived value and satisfaction, and indirectly affects behavioral intentions. Based on these theoretical implications, the two hypothesis of the study is as follows:

H3: There is a significant relationship between experience quality and satisfaction.

H1: There is a significant relationship between destination personality and quality of experience.

2.2. Destination Personality

The concept of destination personality, which is defined as the evaluation of human personality traits on a tourism destination, has been researched since 2006 (Ekinçi and Hosany, 2006). The post-modern society, which developed after the 1970s in the west, moved away from the tangible concrete reality and got closer to the representative, with the development of the service sector, immaterial labor became stronger, the signifier moved away from representing what it shows, the exchange value of the commodity is not the only determinant, but the indicator value gains importance (Çabuklu, 2008). The brands have not

only been heavily applied to the products and services in the field of marketing but have also begun to show themselves in many tourism categories.

It has been stated by some researchers that destination personality is an important element for destinations to compete. According to Kozak and Baloglu (2011), the destination personality is important for competition in terms of enriching the image and perception, helping the personality to differentiate the brand, and enabling tourists to connect to the destination. Destination personality reflects the unique identity of the destination as well as the emotions and perceptions of tourists (Ekinci and Hosany, 2006). Many destinations are promoted with features such as natural beauty, golden beaches, blue sea or friendly. The use of such features in destination marketing is not enough for destinations to differentiate from their competitors, so the importance of destinations' brand personalities comes to the fore at this point.

Giraldi (2012) used a scale developed as a result of focus group interviews to determine the destination personality of Rome. As a result of the research, the destination personality of Rome is fun, enthusiastic, emotional, and dynamic. Kılıç and Sop (2012) found that Bodrum's destination personality consists of four dimensions: dynamism, sincerity, competence, and intellectuality. On the other hand, it is among the results that the intellectuality and sincerity personality dimensions have a positive effect on the intention to recommend the destination to others, and the intellectual dimension positively affects the intention to revisit the destination.

Umur and Eren (2016) used the destination personality scale used by Uşaklı (2009), by developing the brand personality scale of Aaker (1997), in their study investigating the destination personality of the Cappadocia region. As a result of the research, five dimensions reflecting the destination personality of the Cappadocia region have been reached. These dimensions are dynamic, exciting, peaceful, unique, and beauty. Researchers also found that foreign tourists visiting Cappadocia have high and positive perceptions of destination image and destination personality, and that there is a significant relationship between destination image and destination personality, visitor satisfaction and revisit intention. In addition, they found that destination image and destination personality influence satisfaction and behavioral intentions. Based on these theoretical implications, the hypothesis of the study is as follows:

H2: There is a significant relationship between destination personality and satisfaction.

2.3. Satisfaction

It is important to determine the satisfaction levels of individuals participating in tourism activities, since tourism is one of the fastest growing sectors in the world and has the most important economic impact. More importantly, the satisfaction of these individuals with the destinations and the experience they have gained are important in their next holiday behaviors and decisions (Zhou and Hu, 2022). For this reason, tourist satisfaction should be measured as an output in studies on destination marketing. Hirschman and Holbrook (1982) stated that consumers buy not only because of the functional properties of the product, but also for emotional satisfaction, including the sense of pleasure and fun based on experiences. From this point of view, some researchers suggested that satisfaction studies should be investigated by considering not only cognitive components but also affective or emotional components (Wirtz, Mattila and Tan, 2000). According to Huang, Weiler and Assaker (2015), satisfaction is examined in two dimensions: cognitive and affective. While the cognitive dimension is defined as expectations and beliefs about a product; the affective dimension represents emotions and feelings. However, it has been stated in the relevant literature that it is

difficult to measure these two dimensions separately and should not be considered separately to see the functioning of the whole (Lewis and Palmer, 2014).

It is known that satisfaction is affected by many variables and affects many variables. In particular, the unique characteristics of destinations have an impact on satisfaction. Yu and Goulden (2006) compared the satisfaction levels of tourists visiting Mongolia by nationality. As a result, it has been concluded that the factors such as attractions, facilities, cultural values, environmental features, etc. affect the satisfaction levels of tourists. Hui, Wan and Ho (2007) aimed to reveal the effect of the expectations of tourists going to Singapore on their satisfaction and the effect of the resulting satisfaction levels on their tendency to revisit and recommend. As a result of the research, it has been determined that the satisfaction of European, Asian, Oceanian, and North American tourists is not affected by the price factor, whereas accommodation and food factors affect the satisfaction of North American tourists, while attractiveness affects the satisfaction of European and Asian tourists, and the satisfaction levels of Oceanian tourists are only affected by culture. Based on these theoretical implications, the hypothesis of the study is as follows:

H6: There is a significant relationship between satisfaction and behavioral intentions.

2.4. Behavioral Intentions

Considering that the cost of acquiring a customer is more than the cost of retaining an existing customer, it is known that destination managers make efforts to minimize the dissatisfaction of tourists and to ensure continuity in their visits. For this reason, it is possible to say that behavioral intentions are an important outcome variable for tourism marketing studies and its antecedents should be investigated. The concept of behavioral intentions is mostly used in tourism literature as a response to the intention to revisit and recommend a destination by tourists in the future (Chen and Tsai, 2007). Revisit intention, which is one of the elements that make up behavioral intentions, is the adaptation of the repurchase intention in consumer behavior to the destination.

The intention to recommend, which is another element that constitutes behavioral intentions; it can be expressed as the tendency of a consumer/visitor to recommend the product, service, or destination he/she has experienced to his/her environment. At the point of purchasing a service or experience or visiting a destination, potential customers tend to pay more attention to the experiences and suggestions of their environment (Bansal and Voyer, 2000). In this respect, those who act to recommend the destination they visit to their surroundings can be considered as ambassadors who advertise the destination positively.

In studies aimed at measuring behavioral intentions, mostly expressions of revisit and recommendation intentions were used (Chen and Tsai, 2007; Cronin and Taylor, 1992). However, some researchers have used additional dimensions or expressions to measure the variable in question. For example, Hutchinson, Lai and Wang (2009) emphasized that while traveling, tourists are faced with several choices between travel destinations, so the evaluations between alternative destination options will play an important role in choosing a particular destination. Based on this emphasis, the researchers stated that the searching for alternatives dimension is necessary in measuring behavioral intentions.

Zeithaml, Berry, and Parasuraman (1996) evaluated behavioral intentions in five dimensions. These dimensions are it consists of positive dimensions called loyalty and willingness to pay more, negative dimension called business/relationship change tendency and external response to the problem, and neutral dimension called internal response to the problem. After the analysis, the researchers removed the internal response to the problem dimension from the scale. Liu, Marchewka, Lu, and Yu (2005), on the other hand,

evaluated behavioral intentions in four dimensions as repurchase, revisit, recommend to others and positive comments. However, there are also researchers who evaluate behavioral intentions in one dimension (Shiong and Abdullah, 2017, Souiden, Ladhari and Chiadmi, 2017; Chen and Tsai, 2007). Based on these theoretical implications, the two hypothesis of the study is as follows:

H5: There is a significant relationship between experience quality and behavioral intentions.

H4: There is a significant relationship between destination personality and behavioral intentions.

3. METHODS

The main purpose of this research is to determine the effect of destination personality and experience quality on satisfaction and behavioral intentions. In the line with this aim, the research model is as shown in Figure 1 and the hypotheses are as follows:

H1: There is a significant relationship between destination personality and quality of experience.

H2: There is a significant relationship between destination personality and satisfaction.

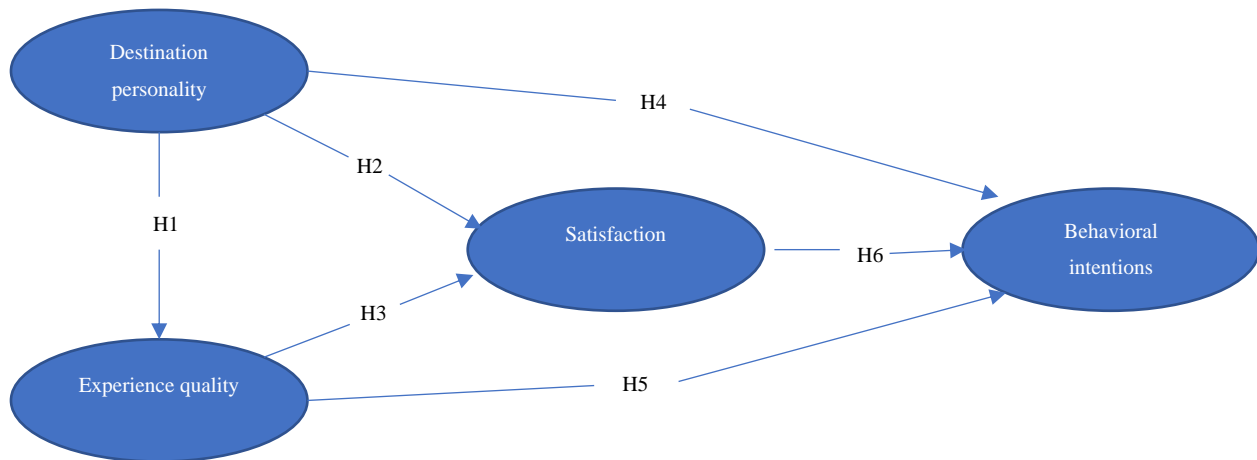
H3: There is a significant relationship between experience quality and satisfaction.

H4: There is a significant relationship between destination personality and behavioral intentions.

H5: There is a significant relationship between experience quality and behavioral intentions.

H6: There is a significant relationship between satisfaction and behavioral intentions.

Figure 1: The Research Model



3.1. Data collection

In line with the hypotheses of the research, the data collection tool consisted of 27 to measure the participants' destination personality perceptions (Ekinci and Hosany, 2006), nine to measure their experience quality perceptions (Altunel and Erkut, 2015; Chen and Chen, 2010), three to measure their satisfaction, and three to measure their behavioral intentions (Chen and Tsai, 2007). In addition to the Likert

type questions, the questionnaire also includes 11 questions to determine the demographic characteristics of the participants.

3.2. Sampling

The population consists of all visitors coming to the Cappadocia region. Since there was no focus on any group among these visitors, the statistics on the tourists visiting the region were obtained by contacting the Ministry of Culture and Tourism in order to reflect the tourist profile of the Cappadocia region based on nationality. Accordingly, the distribution of tourists visiting the Cappadocia region by nationality is as in Table 1.

Table 1: Distribution of Tourists Visiting Cappadocia by Nationality

Country	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010
Turkey	1.179.872	1.329.411	1.174.584	1.061.310	1.016.907	927.718	1.025.254
China	35.919	98.393	47.823	20.631	17.340	10.214	5.305
Germany	33.243	94.514	163.627	112.968	72.664	110.792	196.259
South Korea	26.328	63.055	168.848	103.053	63.318	85.445	95.940
Poland	18.913	22.305	16.425	11.409	17.775	23.191	37.486
Spain	15.310	30.699	44.730	36.100	34.466	44.398	73.919
France	14.413	25.360	99.915	63.400	77.618	93.697	412.439
USA	13.728	42.682	45.202	52.576	59.175	43.643	37.190
Italy	9.185	17.163	39.943	30.944	40.803	50.258	54.628

Source: TR Ministry of Culture and Tourism, 2019.

In order to reflect the nationality distribution in Table 1 to the sample, the questionnaire was prepared in three languages: Turkish, English and Chinese. First, a pilot test was conducted with a sample group of 140 people in March 2018, and the questionnaire was finalized. Then, a total of 620 questionnaires were asked to domestic and foreign tourists who visited the region in June, July, and August 2018.

3.3. Analyzing

Descriptive statistics were used to describe the collected data in general and to draw an overview (Büyüköztürk, 2010). Exploratory factor analysis was carried out to investigate the construct validity, compare the examined units, summarize the data set, reduce the size, and produce new hypothetical variables (Bektaş, 2017). Correlation and multiple linear regression analyze were performed to test the hypotheses. In order to obtain information about the strength and direction of the linear relationship (if any) between the two variables specified by measurement from correlation analysis (Alpar, 2016), to predict the other variable based on the score of one variable from multiple linear regression analysis. It was used to understand in what direction and in what direction it would cause a change in the variable (Tabachnick and Fidell, 2015).

4. RESULTS

4.1. Reliability Analysis and Characteristics of the Sample

In order to determine the reliability in the research, the Cronbach alpha value of the questionnaire used was checked first and it was seen that all Likert-type expressions in the questionnaire had a Cronbach alpha value of 0.884. In addition, the destination personality scale, which is one of the scales in the

questionnaire, is 0.967; the experience quality scale was 0.944; satisfaction scale was 0.894; behavioral intentions scale has a Cronbach alpha value of 0.899.

Table 2 shows the demographic characteristics of the participants. According to this, 42.6% of the participants are female and 57.4% are male. When the participants are examined in terms of age distribution, it is seen that there are many visitors between the ages of 25-34 and 35-44, and approximately half of them are undergraduate graduates. On the other hand, when the monthly average net income is examined, it is seen that those who have an income of 8,000,00 TL and above, apart from the 40% tourist group, who do not want to answer. The reason why the income situation is so high is that foreign participants write their monthly income in their own currency and the Turkish lira equivalent is high due to the exchange rate difference. When the participants were analyzed according to their nationalities, it was determined that 33% were citizens of the Republic of Turkey and 25% were citizens of China.

Table 2: Demographic Characteristics of Participants

Gender	n	%
Female	258	42,6
Male	348	57,4
Total	606	100

Age	n	%
18-24	90	14,9
25-34	225	37,1
35-44	175	28,9
45-54	75	12,4
55-64	27	4,5
65 - ...	14	2,3
Total	606	100

Education	n	%
Primary school	29	4,8
High school	126	21,3
Undergraduate (2 years)	116	19,1
Undergraduate (4 years)	285	47
Graduate	47	7,8
Total	606	100

Monthly income (TL)	n	%
... - 2000	93	15,3
2001-4000	86	14,2
4001-6000	42	6,9
6001-8000	30	5,0
8001 - ...	109	18,0
Prefer not to answer	246	40,6
Total	606	100

Nationality	n	%
Turkey	200	33
China	156	25,7

Taiwan	45	7,4
Japan	32	5,3
Germany	24	4
Russia	19	3,1
Romania	14	2,3
Italy	11	1,8
United Kingdom	11	1,8
Pakistan	9	1,5
Austria	9	1,5
France	9	1,5
USA	8	1,3
Holland	7	1,2
Spain	6	1
South Korea	5	0,8
Palestine	4	0,7
Malaysia	4	0,7
Egypt	4	0,7
India	4	0,7
Hungary	4	0,7
Czech Republic	3	0,5
Iran	3	0,5
South Africa	2	0,3
Georgia	2	0,3
Greece	2	0,3
The Philippines	2	0,3
Bulgaria	1	0,2
Sweden	1	0,2
Algeria	1	0,2
Morocco	1	0,2
Afghanistan	1	0,2
Indonesia	1	0,2
Vietnam	1	0,2
Total	606	100

Table 3 includes descriptive statistics on the participants' visits to Cappadocia. Accordingly, 68.8% of the participants visited Cappadocia for the first time, 89.9% for entertainment purposes, 27.7% with another person, 83.7% by staying at least one night, 60%, 9 of them visited with a package tour, 47.9% by staying at the hotel and 35.3% by staying for 2 nights.

Table 3: Descriptive Findings About the Visits of The Participants

Frequency of visit	n	%
1	417	68,8
2	101	16,7
3	37	6,1
4	19	3,1
5	10	1,7
6 - ...	22	3,6
Total	606	100

Purpose of visit	n	%
Sightseeing	545	89,9
Business	42	6,9
Visiting friends	15	2,5
Other	4	0,7
Total	606	100

Number of companions	n	%
No companion	54	8,9
1	168	27,7
2	116	19,1
3	65	10,1
4 or more	203	33,5
Total	606	100

Day trip	n	%
Yes	99	16,3
No	507	83,7
Total	606	100

Individual / Tour	n	%
Individual	237	39,1
Tour	369	60,9
Total	606	100

Type of hotel	n	%
Hotel	290	47,9
Cave hotel	178	29,4
Pension	36	5,9
Friend's house	18	3
Camping	2	0,3
No accommodation	82	13,5
Total	606	100

Staying overnight	n	%
1	35	5,8
2	214	35,3
3	146	24,1
4	84	13,9
5	18	3
6	3	0,5
7	3	0,5
9	2	0,3
10	2	0,3
One day trip	99	16,3
Total	606	100

4.2. Findings on Exploratory Factor Analysis

The exploratory factor analysis results of the destination personality scale are given in Table 4. According to the results of the analysis, the results of the Bartlett Sphericity test are significant (Chi-square value: 11023,796; $p < 0.001$). As can be seen in Table 4, 57.52% of the total variance was determined by the first factor, "Sincere", 5.06% by the second factor, "Reliable", and 3.36% by the third factor, "Masculine". factor and 2.86% by the fourth factor, "Impressive" factor.

Table 4: The Results of the Exploratory Factor Analysis of the Destination Personality Scale

Items and Factors	1	2	3	4	5	Item Loadings
SINCERE						
1. Cheerful	0,759					0,747
2. Sincere	0,726					0,764
8. Friendly	0,681					0,733
4. Family oriented	0,644					0,701
6. Wholesome	0,642					0,763
5. Original	0,603					0,707
10. Spirited	0,593					0,733
3. Down to earth	0,566					0,709
RELIABLE						
15. Reliable		0,633				0,716
16. Intelligent		0,616				0,800
14. Reliable		0,563				0,738
17. Successful		0,551				0,784
13. Independent		0,548				0,744
20. Upper class		0,539				0,700
18. Confident		0,512				0,787
19. Secure		0,465				0,790
MASCULINE						
27. Rugged			0,798			0,692
25. Western			0,755			0,708
24. Masculine			0,707			0,634
26. Tough			0,681			0,756
IMPRESSIVE						
11. Imaginative				0,696		0,656
22. Good looking				0,674		0,693
21. Glamorous				0,562		0,753
8. Daring				0,506		0,733
9. Exciting*	0,518			0,522		0,723
12. Up to date**		0,417		0,437		0,714
23. Outdoorsy***					0,666	0,658
Cronbach Alpha (For whole scale=0,967)	0,921	0,926	0,874	0,838		
Explained variance	57,520	5,067	3,367	2,868		
Total variance explained	68,822					

* The item has been removed since it has loading for more than one factors.
** The item has been removed since the item loading is less than 0,45.
*** The item has been removed since the factor has only one item.

Table 5 which shows the factor distributions of the experience quality scale, is examined, it is seen that a three-factor structure emerged as learning, entertainment and escape, and the factors and items were distributed in accordance with the distributions in the original scale. These factors explain 81.97% of the total variance. 69.17% of the total variance was explained by learning, 7.05% by entertainment and 5.73% by escape.

Table 5: Exploratory Factor Analysis Results Regarding the Quality of Experience Scale

Items and Factors	1	2	3	Item Loadings
LEARNING				
32. I gained information and knowledge about Cappadocia.	0,814			0,769
33. I learned many different things about Cappadocia.	0,773			0,760
31. I expanded my understanding of Cappadocia.	0,740			0,769
ENTERTAINMENT				
36. I derived a lot of pleasure from the visit to Cappadocia.		0,802		0,767
35. I enjoyed being in Cappadocia.		0,776		0,794
34. I had fun.		0,627		0,814
ESCAPE				
39. I got so involved that I forgot everything else.			0,822	0,774
38. I got away from it all.			0,799	0,789
37. I felt like I was in another world.			0,596	0,807
Cronbach Alpha (For the whole scale=0,944)	0,879	0,883	0,892	
Explained variance	69,175	7,057	5,738	
Total variance explained			81,970	

Satisfaction was measured with a single factor and three items. According to the factor analysis performed for the satisfaction scale, factor loading values, explained total variance value and KMO sample adequacy values are within the acceptable limits (KMO=0.740, Chi-square value: 1097.943; $p < 0.000$). Information on these values is given in Table 6.

Table 6: The Results of The Exploratory Factor Analysis Regarding the Satisfaction Scale

Items and Factors	1	Item Loadings
29. I believe I made the right thing by visiting Cappadocia.	0,924	0,805
28. I am happy about my decision to visit Cappadocia.	0,917	0,820
30. Overall, I am satisfied with my decision to visit Cappadocia.	0,885	0,749
Cronbach Alpha		0,894
Total variance explained		82,541

Behavioral intention was measured with a single factor and three items. According to the factor analysis performed for the behavioral intention scale, factor loading values, explained total variance value and KMO sample adequacy values are within acceptable limits (KMO=0.742, Chi-square value: 1142.154; $p < 0.000$). Information on these values is given in Table 7.

Table 7: Exploratory Factor Analysis Results of Behavioral Intention Scale

Items and Factors	1	Item Loadings
42. I encourage my friends and relatives to visit Cappadocia.	0,929	0,832
41. I would recommend Cappadocia to my friends and relatives.	0,917	0,808
40. I would like to visit Cappadocia again in the future.	0,892	0,763
Cronbach Alpha		0,899
Total variance explained		82,362

4.3. Findings Related to Hypothesis Testing

Correlation and multiple linear regression analyze were used to test hypotheses in the research.

4.3.1. Findings on correlation analysis

In the study, Pearson Correlation analysis was used to reveal whether there is a relationship between the variables, and if so, the direction and strength of this relationship. According to Table 8, a significant and positive moderate and high relationship has emerged between the destination personality and the quality of experience. When the Pearson Correlation coefficients between the variables were examined, it was found that the learning was sincere and positive ($r=0,644$); reliable to high strength in the positive direction ($r=0.645$); It has been determined that there is a positive, medium-strength ($r=0.531$) relationship with the masculine and a positive and high-power ($r=0.606$) relationship between the impressive and the masculine. Intimate to high strength in the positive direction ($r=0.633$), reliable and high strength in the positive direction ($r = 0.668$); It has been determined that there is a positive, medium strong ($r=0.514$) relationship with the masculine and a positive and high strength ($r=0.590$) relationship between the impressive and the masculine. Intimate to positive direction of escape with high strength ($r=0.613$); reliable to high strength in the positive direction ($r=0.672$); It has been determined that there is a positive high-strength ($r=0.602$) relationship with the masculine and a positive and medium-strength relationship between the masculine and the impressive ($r=0.574$). These values reveal that with the increase in tourists' positive perceptions about the destination personality, their perception levels regarding the quality of experience will increase at medium and high levels.

Table 8: Correlation Analysis Result on The Relationship Between Destination Personality and Quality of Experience

Variable	n=606	Sincere	Reliable	Masculine	Impressive
Experience Quality Dimensions	Learning	0,644	0,645	0,531	0,606
	Entertainment	0,633	0,668	0,514	0,590
	Escape	0,613	0,672	0,602	0,574
p<0,01					

According to Table 9 a significant and positive medium and high relationship has emerged between all sub-dimensions of destination personality and satisfaction. When the Pearson Correlation coefficients between the variables are examined, it is seen that satisfaction is high between sincere and positive ($r=0.639$), high between reliable and positive ($r=0.635$), medium strength between masculine and positive ($r=0.512$), and high between impressive and impressive. It has been determined that there is a strong ($r=0.620$) relationship. These values reveal that with the increase in tourists' positive perceptions of the destination personality, their level of satisfaction will increase at medium and high levels.

Table 9: Result of Correlation Analysis on The Relationship Between Destination Personality and Satisfaction

Variable	n=606	Sincere	Reliable	Masculine	Impressive
Destination Personality Dimensions	Sincere	1			
	Reliable		1		
	Masculine			1	
	Impressive				1
	Satisfaction	0,639	0,635	0,512	0,620
p<0,01					

According to Table 10, a significant and positive high-level relationship has emerged between the quality of experience and satisfaction. When the Pearson Correlation coefficients between the variables

were examined, it was found that there was a positive high-strength relationship between satisfaction with learning ($r=0.712$), a high-power relationship in a positive direction with entertainment ($r=0.787$), and a high-power relationship in a positive direction with escape ($r=0.673$). These values reveal that with the increase in tourists' perception of quality of experience, their satisfaction level will increase at a high level.

Table 10: Result of Correlation Analysis on the Relationship Between Experience Quality and Satisfaction

Variable	n=606	Learning	Entertainment	Escape
Experience Quality Dimensions	Learning	1		
	Entertainment		1	
	Escape			1
	Satisfaction	0,712	0,787	0,673
p<0,01				

According to Table 11, there was a moderate and high level of significant and positive relationship between destination personality and behavioral intentions. When the Pearson Correlation coefficients between the variables were examined, behavioral intentions were sincere and positively high ($r=0.624$); reliable to high strength in the positive direction ($r=0.649$); It has been determined that there is a moderately strong ($r=0.531$) positive relationship with the masculine and a moderately strong positive ($r=0.591$) relationship between the impressive and the masculine. These values reveal that with the increase in tourists' perceptions of destination personality, their perception levels of behavioral intentions will increase at moderate and high levels.

Table 11. Result of Correlation Analysis on the Relationship Between Destination Personality and Behavioral Intentions

Variable	n=606	Sincere	Reliable	Masculine	Impressive
Destination Personality Dimensions	Sincere	1			
	Reliable		1		
	Masculine			1	
	Impressive				1
	Behavioral intentions	0,624	0,649	0,531	0,591
p<0,01					

According to Table 12 a significant and positive high-level relationship emerged between the quality of experience and behavioral intentions. When the Pearson Correlation coefficients between the variables were examined, behavioral intentions were positively high with learning ($r=0.713$); It has been determined that there is a positive high-power ($r=0.790$) relationship with entertainment and a high-power ($r=0.738$) positive relationship with escape. These values reveal that with the increase in tourists' perception of quality of experience, their behavioral intention levels will also increase at a high level.

Table 12: Result of Correlation Analysis on the Relationship Between Experience Quality and Behavioral Intentions

Variable	n=606	Learning	Entertainment	Escape
Experience Quality Dimensions	Learning	1		
	Entertainment		1	
	Escape			1
	Behavioral intentions	0,713	0,790	0,738

p<0,01

According to Table 13, a significant and positive high-level correlation emerged between satisfaction and behavioral intentions. When the Pearson Correlation coefficients between the variables were examined, it was determined that there was a positive high ($r=0.733$) relationship between behavioral intentions and satisfaction. This value reveals that as the satisfaction of tourists increases, their behavioral intention levels will also increase at a high level.

Table 13: Correlation Analysis Result on the Relationship Between Satisfaction and Behavioral Intentions

Variable	n=606	Satisfaction
Satisfaction		1
Behavioral Intentions		0,733

p<0,01

4.1.1. Findings on multiple linear regression analysis

In the research, regression analyzes were used to formulate the degree of relationship between the correlation analyzes and the variables that were found to be correlated with a mathematical method. According to Table 14, the multiple linear regression model between the variables was found to be significant. ($F=132,679$; $F=136,857$; $F=123,171$; $p<0.01$). However, it is seen that the coefficients related to the destination personality and experience quality have a significant effect on the regression model ($p<0.05$). Considering the value of $R^2=0.465$ calculated in the results of the regression analysis on the relationship between the entertainment dimension and destination personality dimensions of the experience quality, it is revealed that the model's rate of explanation by the sub-dimensions of the destination personality is 46.5%. In other words, 46.7% of the total variance (changes) in entertainment, which is the dependent variable, is explained by the independent variable, the destination personality. When the t values of the coefficients that have an effect on the model are examined, it has been determined that the most important destination personality dimension affecting entertainment is reliable (6,974). The masculine dimension, on the other hand, has no effect on explaining fun ($p=0.437$).

Considering the value of $R^2=0.473$ calculated in the results of the regression analysis regarding the relationship between the escape dimension of the experience quality and the destination personality dimensions, it reveals that the model's rate of explanation by the sub-dimensions of the destination personality is 47.3%. In other words, 47.3% of the total variance (changes) in escape, which is the dependent variable, is explained by the independent variable, the destination personality. When the t values of the coefficients that have an effect on the model are examined, it has been determined that the most important destination personality dimension affecting the escape is reliable (6,179). The impressive dimension has no effect on explaining entertainment ($p=0.626$).

Considering the $R^2=0.458$ value calculated in the results of the regression analysis on the relationship between the learning dimension of the experience quality and the destination personality dimensions, it reveals that the model's rate of explanation by the sub-dimensions of the destination personality is 45.8%. In other words, 45.8% of the total variance (changes) in learning, which is the dependent variable, is explained by the independent variable, the destination personality. When the t values

of the coefficients that have an effect on the model are examined, it has been determined that the most important destination personality dimension affecting learning is sincere (4,725). The dimension of being masculine has no effect on explaining entertainment ($p=0.544$).

Table 14: The result of Regression Analysis on The Relationship Between Destination Personality and Quality of Experience

	Dependent Variable	Independent Variables	β	t	p	Tolerance	VIF
1	Entertainment (Experience Quality)	Sincere	0,218	3,719	0,000	0,257	3,892
		Reliable	0,443	6,974	0,000	0,219	4,575
		Masculine	-0,037	-0,778	0,437	0,397	2,520
		Impressive	0,091	1,683	0,093	0,305	3,278
		R ² =0,465 p<0,05					
		F _{model} =132,679 (p=0,001, p<0,01)					
Model	Dependent Variable	Independent Variables	β	t	p	Tolerance	VIF
1	Escape (Experience Quality)	Sincere	0,137	2,354	0,019	0,257	3,892
		Reliable	0,390	6,179	0,000	0,219	4,575
		Masculine	0,192	4,103	0,000	0,397	2,520
		Impressive	0,026	20,487	0,626	0,305	3,278
		R ² =0,473 p<0,05					
		F _{model} =136,857 (p=0,001, p<0,01)					
Model	Dependent Variable	Independent Variables	β	t	p	Tolerance	VIF
1	Learning (Experience Quality)	Sincere	0,279	4,725	0,000	0,257	3,892
		Reliable	0,276	4,312	0,000	0,219	4,575
		Masculine	0,029	0,608	0,544	0,397	2,520
		Impressive	0,146	2,686	0,007	0,305	3,278
		R ² =0,458 p<0,05					
		F _{model} =123,171 (p=0,001, p<0,01)					

According to Table 15, the multiple linear regression model between the variables was found to be significant. ($F= 127.089$; $p<0.01$). However, it is seen that the coefficients related to destination personality and satisfaction have a significant effect on the regression model ($p<0.05$). Considering the calculated $R^2 = 0.455$ value, it reveals that the rate of explanation of the model by the sub-dimensions of the destination personality is 45.5%. In other words, 45.5% of the total variance (changes) in satisfaction, which is the dependent variable, is explained by the independent variable, the destination personality. When the t values of the coefficients that have an effect on the model are examined, it has been determined that the most important destination personality dimension affecting satisfaction is sincere (4,457). The masculine dimension, on the other hand, has no effect on explaining satisfaction ($p=0.856$).

Table 15: The Result of Regression Analysis on The Relationship Between Destination Personality and Satisfaction

Model	Dependent Variable	Independent Variables	β	t	p	Tolerance	VIF
1	Satisfaction	Sincere	0,264	4 457	0,000	0,257	3,892
		Reliable	0,249	3,875	0,000	0,219	4,575
		Masculine	-0,009	-0,182	0,856	0,397	2,520
		Impressive	0,219	0,219	0,000	0,305	3,278
		R ² =0,455 p<0,05					
		Fmodel=127,089 (p=0,001, p<0,01)					

According to Table 16, the multiple linear regression model between the variables was found to be significant. (F= 397,904; p<0.01). However, it is seen that the coefficients of experience quality and satisfaction have a significant effect on the regression model (p<0.05). Considering the calculated R²=0.663 value, it reveals that the rate of explanation of the model by the sub-dimensions of the quality of experience is 66.3%. In other words, 66.3% of the total variance (changes) in satisfaction, which is the dependent variable, is explained by the independent variable, the quality of experience. When the t values of the coefficients affecting the model were examined, it was determined that the most important experience quality dimension affecting satisfaction was entertainment (13,457).

Table 16: The Result of The Regression Analysis on The Relationship Between Experience Quality and Satisfaction

Model	Dependent Variable	Independent Variables	β	t	p	Tolerance	VIF
1	Satisfaction	Learning	0,271	7,373	0,000	0,413	2,419
		Entertainment	0,529	13,457	0,000	0,360	2,776
		Escape	0,082	0,082	0,033	0,377	2,656
		R ² =0,663 p<0,05					
		Fmodel=397,904 (p=0,001,p<0,01)					

According to Table 17, the multiple linear regression model between the variables was found to be significant. (F=123-171; p<0.01). However, the coefficients related to destination personality and behavioral intention seem to have a significant effect on the regression model (p<0.05). Considering the calculated value of R²=0.447, it reveals that the rate of explanation of the model by the sub-dimensions of destination personality is 44.7%. In other words, 44.7% of the total variance (changes) in behavioral intentions, which is the dependent variable, is explained by the independent variable, the destination personality. When the t values of the coefficients that have an effect on the model are examined, it has been determined that the most important destination personality dimension affecting behavioral intention is reliable (5,426). The masculine dimension, on the other hand, has no effect on explaining behavioral intention (p=0.494).

Table 17: Results of Regression Analysis on The Relationship Between Destination Personality and Behavioral Intentions

Model	Dependent Variable	Independent Variables	β	t	p	Tolerance	VIF
1	Behavioral Intentions	Sincere	0,213	3,572	0,000	0,257	3,892
		Reliable	0,351	5,426	0,000	0,219	4,575
		Masculine	0,033	0,685	0,494	0,397	2,520
		Impressive	0,122	2,228	0,026	0,305	3,278
R ² =0,447 p<0,05							
F _{model} =123,171 (p=0,001, p<0,01)							

According to Table 18, the multiple linear regression model between the variables was found to be significant. (F=446.630; p<0.01). However, the coefficients related to experience quality and behavioral intention seem to have a significant effect on the regression model (p<0.05). Considering the calculated R²=0.688 value, it reveals that the rate of explanation of the model by the sub-dimensions of the quality of experience is 68.8%. In other words, 68.8% of the total variance (changes) in behavioral intention, which is the dependent variable, is explained by the independent variable, the quality of experience. When the t values of the coefficients that have an effect on the model are examined, it has been determined that the most important experience quality dimension affecting behavioral intention is entertainment (11,879).

Table 18. Results of Regression Analysis on The Relationship Between Experience Quality and Behavioral Intentions

Model	Dependent Variable	Independent Variables	β	t	p	Tolerance	VIF
1	Behavioral Intentions	Learning	0,210	5,954	0,000	0,413	2,419
		Entertainment	0,449	11,879	0,000	0,360	2,776
		Escape	0,251	6,782	0,000	0,377	2,656
R ² =0,688 p<0,05							
F _{model} =446,630 (p=0,001,p<0,01)							

According to Table 19, the simple linear regression model between the variables was found to be significant. (F= 703.341; p<0.01). However, the coefficients of satisfaction and behavioral intention seem to have a significant effect on the regression model (p<0.05). Considering the calculated R²=0.537 value, it reveals that the rate of explanation of the model by satisfaction is 53.7%. In other words, 53.7% of the total variance (changes) in behavioral intention, which is the dependent variable, is explained by the independent variable, satisfaction.

Table 19. Result of Regression Analysis on The Relationship Between Satisfaction and Behavioral Intentions

Model	Dependent Variable	Independent Variables	β	t	p	Tolerance	VIF
1	Behavioral Intentions	Satisfaction	0,733	26,521	0,000	1,000	1,000
R ² =0,537 p<0,05							

5. DISCUSSION

The experience which stands out as a result of today's post-modern tourist activity, has become an important for tourism businesses that want to gain competitive advantage as well as for tourists. With the developing and changing tourist typologies, it has become important to measure the quality of the experiences that move towards replacing the services. It is known that these experiences are perceived by feeling, thinking, acting, and associating. Associating includes sensory, emotional, and cognitive experiences and relates the experience to the consumer. It is possible to say that the aim here is to make the tourist feel like a part of the environment. For this, it is known that the senses and emotions must be investigated. At this point, it can be said that the personality of the destination may have a connection with the quality of experience, as it is a stimulus for tourists as well as containing senses and emotions at this point. In this study, which investigates the relationship between destination personality and quality of experience and how the perception of these two concepts affects the satisfaction and behavioral intentions of tourists, unlike other destination marketing studies, the relationship between experience quality and destination personality has been questioned. Thus, based on studies that have not been discussed in the relevant literature so far, but that there may be a relationship between them, important clues have been revealed at the point of destination marketing.

Considering that the emotional and sensory experiences at the destination create the perception of the destination personality, the need to measure the quality of these experiences and to determine how the destination personality affects these experiences has arisen. As Altunel (2016) stated, although the measurement of the quality of experience has been made in various studies, the number of studies examining the antecedents is very few. Therefore, the need for studies that determine the relationship between the quality of experience and its antecedents continues.

In addition, it is one of the important results that the perceived quality of the experiences offered in the Cappadocia region is mostly affected by the reliability of the destination. From this point of view, it can be said that the destination is perceived as Reliable as a whole and this perception should be maintained. In addition, it has been determined that recreational experiences are affected by the sincerity, escape-oriented experiences are masculine, and learning-oriented experiences are affected by their sincerity. The masculine feature of the destination personality does not affect the learning and entertainment experience, but only the escape experience.

When the satisfaction of the tourist's visiting Cappadocia is examined, it has been seen that the sincerity and reliability of the destination personality and the quality of experience and the entertainment dimension have a high effect on satisfaction. The masculine characteristic of the destination personality, on the other hand, has no effect on satisfaction. Tourists' attitudes towards behavioral intentions are similarly not affected by the masculine character of the destination personality, but by being reliable and sincere. All dimensions of experience quality affect behavioral intentions, with the most influential dimension being entertainment experiences. In addition to these, satisfaction also affects behavioral intentions at a high level. Based on all these results, it can be said that the most important personality trait of Cappadocia is that it is firstly reliable and then sincere. The masculine feature of Cappadocia only affects the experience of escape, which is one of the dimensions of the quality of experience and does not affect the perception of other dimensions.

Pine and Gilmore (2012) argued that publicizing a product is the most direct way to make that product experiential. However, they also stated that in order to do this, it is necessary to be aware of which sense appeals to the consumer the most, and to focus on these senses and the emotions that these senses will create. Accordingly, the sincere and reliable dimension of the destination personality affects all dimensions of the quality of experience, the impressive dimension only affects the learning dimension, and the masculine dimension only affects the escape dimension. From this point of view, it can be said that Hosany and Ekinci's (2006) suggestions on investigating the relationship between destination personality and quality, which they included in their studies, were met and a theoretical gap in the literature was filled.

In the related literature, there are many studies suggesting that there is a relationship between destination personality and satisfaction. For example, Sop et al. (2012) conducted a study on domestic tourists spending their holidays in Bodrum and measured the relationship between Bodrum's destination personality perception and tourist satisfaction. According to the results of the research, it was revealed that dynamism and sincerity dimensions are the two dimensions that explain satisfaction from the dimensions of dynamism, sincerity, competence and intellectuality that describe Bodrum. Hultman, Skarmeas, Oghazi, and Beheshti (2015) measured the destination personality perceptions of tourists visiting Taiwan and the resulting satisfaction. According to the results of the research, the satisfaction of tourists is highly affected by the perception of destination personality. Chen and Phou (2013) conducted a similar study from the Angkor Wat Archaeological Site in Cambodia. The researchers concluded that tourists' perceptions of destination personality directly and highly affect satisfaction. Among these studies, a study focusing on Cappadocia was carried out by Umur and Eren (2016). Accordingly, destination personality affects tourist satisfaction at a high level. Among the personality traits of Cappadocia, the destination personality traits that most affect tourist satisfaction were “sincerity” and “action”. It is possible to say that the results of the relevant research overlap with the results of the study in this context.

Finally, the effect of satisfaction on behavioral intentions was investigated in the study. Duhigg (2012) suggested that people's habits consist of a cycle and behaviors that turn into habits create a satisfying routine in people. According to the researcher, these routine behaviors create a sense of reward in people, and the repetition of this emotion creates satisfaction. From this point of view, it is possible to say that the intention to revisit, which is a routine behavior, and satisfaction are a phenomenon that should be handled together. Çavuşgil Köse and Akyol (2015) investigated the effect of experiential satisfaction on behavioral intentions such as recommending others, revisiting, and being willing to pay more on their next visit, in their study on older foreign tourists visiting Istanbul. According to the results of the research, as the experience-based satisfaction of third-year tourists visiting Istanbul increases, their tendency to pay more also increases. In other words, the more satisfied the participants were with their experiences in Istanbul, the more they tended to pay for their experience in Istanbul compared to other destinations. Similarly, as the satisfaction levels of the participants increase, their negative word-of-mouth activities decrease, in other words, they show a behavioral intention to suggest the Istanbul destination to others. A similar result was obtained in this study, and it was determined that as the satisfaction of tourists visiting Cappadocia increases, their tendency to recommend and revisit Cappadocia to others will also increase. Based on all these results, it is stated that the tourists, who are generally satisfied with their Cappadocia visit, have a positive intention to visit the region again and recommend it to their relatives; It is possible to say that their satisfaction will be affected by the quality of their experiences in Cappadocia and the unique personality characteristics of the region.

6. IMPLICATIONS

In line with the data obtained from the tourists, it has been concluded that the destination personality of Cappadocia is sincere, reliable, masculine, and impressive. At this point, it is important for local government and business managers to be aware of these personality traits. In the study, it was determined that the destination personality was effective on satisfaction and behavioral intentions; In order to increase the number of visitors to Cappadocia, it is recommended to preserve this personality structure. At this point, informing and educating the local people and including them in tourism activities can be presented as a suggestion.

In order to determine the personality structure of many important destinations, it is recommended to examine different destinations in Turkey in this context. The results of the research have shown that the image of the Cappadocia Region to local administrators will be made more positive, making the visitors to the destination more satisfied and positively affecting the future visitor behavior. In addition, the study has shown that the business managers in the destination can direct their promotional activities with the results related to the perceptions of the destination personality.

When we look at the results of the study on the quality of experience, it was seen that fun-based experiences were the experience dimension that most affected satisfaction and behavioral intentions. This situation becomes even clearer when the shooting elements in various promotional materials prepared for Cappadocia are examined. The region, where there are many churches and chapels belonging to the early periods of Christianity, offers learning experiences as well as entertainment experiences. It is necessary to consider that Cappadocia can also be a cultural destination in order to increase the effect of learning experience on satisfaction like entertainment experience. Within the scope of cultural tourism, it is known that many tourists participate in various cultural routes and visit cultural tourism destinations every year. It is possible to state that the learning experience of the Cappadocia region, which is known to be quite rich in terms of historical sites, museums, and art galleries, can actually be a tourist attraction.

ACKNOWLEDGEMENT

This study was supported by Anadolu University Scientific Research Projects Commission under the grant no: 1610E636. This research has been written on the basis of the results of the thesis presented and accepted as a doctoral thesis in Anadolu University Graduate School of Social Sciences in 2019.

Ethical Statement

During the writing and publishing of the research on “The Impact of Destination Personality and Experience Quality on Satisfaction and Behavioral Intentions”, the rules of Research and Publication Ethics were complied with, and no falsification was made in the data obtained for the research. Ethics committee approval was obtained with the decision of Anadolu University Social Sciences Institute Directorate Ethics Committee dated 04.01.2017 and issued 66166206-050.99.

Contribution Rate Statement

The authors of the study, from the writing of the study to the creation of the draft. It contributed to the processes and confirmed its final form by reading.

Conflict Statement

Türktarhan, G. & Kozak, N. (2022). The Impact of Destination Personality and Experience Quality on Satisfaction and Behavioral Intentions. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(42), 144-168.

This work does not cause any conflict of interest, whether individual or institutional/organizational.

REFERENCES

- Aaker, J. (1997). Dimensions of Brand Personality. *Journal of Marketing Research*, 34(3), 347-356.
- Ajanovic, E. and Çizel, B. (2016). Destination Brand Personality, Self-Congruity Theory and the Intention to Visit a Destination. *Mediterranean Journal of Humanities*, 4(1), 1-16.
- Alpar, R. (2016). *Spor, Sağlık ve Eğitim Bilimlerinden Örneklerle Uygulamalı İstatistik ve Geçerlik-Güvenirlilik [Applied Statistics and Validity-Reliability with Examples from Sports, Health and Education Sciences]*. Ankara: Detay Publishing.
- Altunel, M. C. (2016). Öznel Zindeliğin Deneyimleme Kalitesi Üzerindeki Etkisinde İlgenimin Ara Değişken Rolünün İncelenmesi [Examining the Mediating Role of Interest in the Effect of Subjective Vitality on Quality of Experience]. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 15(29), 335-347.
- Altunel, M. and Erkut, B. (2015). Cultural Tourism in İstanbul: The Mediation Effect of Tourist Experience And Satisfaction on the Relationship Between Involvement and Recommendation Intention. *Journal of Destination Marketing and Management*, 4(1), 213-221.
- Bansal, H. and Voyer, P. (2000). Word-of-Mouth Processes Within a Services Purchase Decision Context. *Journal of Service Research*, 3(2), 166-177.
- Bektaş, H. (2017). *Açıklayıcı Faktör Analizi [Exploratory Factor Analysis]*. İstanbul: Beta Publishing.
- Büyüköztürk, Ş. (2010). *Sosyal Bilimler İçin Veri Analizi El Kitabı [Manual of data analysis for social sciences]*. Ankara: Pegem Publishing.
- Çabuklu, Y. (2008). *Toplumsal Performanslar [Perormance Society]*. Ankara: Ayraç Publishing.
- Çavuşgil Köse, B. and Akyol, A. (2015). İstanbul'u Ziyaret Eden Üçüncü Yaş Turistlerin Stratejik Deneyimsel Pazarlama Algılarının Deneyimsel Tatmin ve Davranışsal Niyetler Üzerindeki Etkisi [The Effect of Strategic Experiential Marketing Perceptions of Third Age Tourists Visiting Istanbul on Experiential Satisfaction and Behavioral Intentions]. *16. Ulusal Turizm Kongresi Bildiriler Kitabı*, Çanakkale: Detay Publishing, s. 1285-1304.
- Chang, T. and Horng, S. (2010). Conceptualizing and measuring experience quality: The customer's perspective. *The Service Industries Journal*, 30(14), 2401-2419.
- Chen, C.-F. and Chen, F.-S. (2010). Experience quality, perceived value, satisfaction and behavioral intentions for heritage tourists. *Tourism Management*, 31, 29-35.
- Chen, C.-F. and Phou, S. (2013). A closer look at destination: Image, personality, relationship and loyalty. *Tourism Management*, 36(2013), 269-278.
- Chen, C.-F. vand Tsai, D. (2007). How Destination Image and Evaluate Factors Affect Behavioral Intentions? *Tourism Management*, 28(2007), 1115-1122.

Türktarhan, G. & Kozak, N. (2022). The Impact of Destination Personality and Experience Quality on Satisfaction and Behavioral Intentions. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(42), 144-168.

- Clawson, M. (1963). *Land and Water for Recreation: Opportunities, Problems and Policies*. Chicago: Rand McNally.
- Cohen, E. (1972). Toward a Sociology of International Tourism. *Social Research*, 39(2), 164-182.
- Cohen, E. (1979). A Phenomenology of Tourist Experiences. *Sociology*, 13(2), 179-201.
- Cole, S. and Chancellor, H. (2008). Examining the Festival Attributes That Impact Visitor Experience, Satisfaction, and Revisit Intention. *Journal of Vacation Marketing*, 15(4), 323-333.
- Cole, S. and Scott, D. (2004). Examining the Mediating Role of Experience Quality in a Model of Tourist Experience. *Journal of Travel and Tourism Marketing*, 16 (1), 77-88.
- Cronin, J. and Taylor, S. (1992). Measuring Service Quality: A Re-Examination and Extension. *Journal of Marketing*, 56(3), 55-68.
- Demir, M. Ö. (2012). *Sosyal Bilimlerden İstatistiksel Analiz SPSS 20 Kullanım Kılavuzu [Statistical Analysis from Social Sciences SPSS 20 User's Guide]*. Ankara: Detay Publishing.
- Duhigg, C. (2012). *Alışkanlıkların Gücü [The Power of Habit]* (Çev: H. Balkara Çevikus). İstanbul: Boyner Publishing.
- Ekinci, Y. and Hosany, S. (2006). Destination Personality: An Application of Brand Personality to Tourism Destinations. *Journal of Tourism Research*, 45(6), 127-139.
- Elands, B. and Lengkeek, J. (2012). The Tourist Experience of Out-There-Ness: Theory of Empirical Research. *Forest Policy and Economics*, 19(2), 31-38.
- Feifer, M. (1985). *Going Places*. Londra: Macmillan Publishing.
- Giraldi, A. (2012). *Destination Personality, Self-Congruity and Tourism Behaviour: The Case of The City of Rome*. <http://www.marketing-trends-congress.com/archives/2013/pages/PDF/711.pdf> (22.04.2017)
- Hirschman, E. ve Holbrook, M. (1982). Hedonic Consumption: Emerging Concepts, Methods and Propositions. *Journal of Marketing*, 46(3), 92-101.
- Huang, S., Weiler, B. and Assaker, G. (2015). Effects of Interpretive Guiding Outcomes on Tourist Satisfaction and Behavioral Intention. *Journal of Travel Research*, 54(3), 344-358.
- Hui, T., Wan, D. and Ho, A. (2007). Tourists' Satisfaction, Recommendation and Revisiting Singapore. *Tourism Management*, 28(4), 965-975.
- Hultman, M., Skarmeas, D., Oghazi, P. and Beheshti, H. (2015). Achieving Tourist Loyalty Through Destination Personality, Satisfaction, and Identification. *Journal of Business Research*, 68(2), 2227-2231.
- Hutchinson, J., Lai, F. and Wang, Y. (2009). Understanding the Relationships of Quality, Value, Equity, Satisfaction, and Behavioral Intentions Among Golf Travelers. *Tourism Management*, 30(5), 298-308.

- Türktaşhan, G. & Kozak, N. (2022). The Impact of Destination Personality and Experience Quality on Satisfaction and Behavioral Intentions. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(42), 144-168.
- Jennings, G., Lee, Y.-S., Ayling, A., Lunny, B., Cater, C. and Ollenburg, C. (2009). Quality Tourism Experiences: Reviews, Reflections, Research Agendas. *Journal of Hospitality Marketing and Management*, 18(2-3), 294-310.
- Kang, M. and Gretzel, U. (2012). Effects of Podcast Tours on Tourist Experiences an A National Park. *Tourism Management*, 33(2012), 440-455.
- Kanıbir, H., Nart, S. and Saydan, R. (2010). Şehir Pazarlamasında Marka Kişiliğinin Etkisi: Algılanan Marka Kişiliği-Turistlerin Tavsiye Etme Davranışı İlişkisi [The Effect of Brand Personality in City Marketing: The Relationship between Perceived Brand Personality and Tourist Recommendation Behavior]. *Pazarlama ve Pazarlama Araştırmaları Dergisi*, 4(6), 53-84.
- Kılıç, B. ve Sop, S. (2012). Destination Personality, Self-Congruity and Loyalty. *Journal of Hospitality Management and Tourism*, 3(5), 95-105.
- Klaus, P. (2010). *EXQ: Development and Validation of a Multiple-Item Scale For Assessing Customer Experience Quality (Doctoral Thesis)*. Oxfordshire: Cranfield University School of Management, Oxford.
- Kozak, M. and Baloglu, S. (2011). *Managing and Marketing Tourist Destinations: Strategies to Gain a Competitive Edge*. New York: Routledge Publishing.
- Lee, J. and Xie, L. (2011). Cognitive Destination Image, Destination Personality and Behavioral Intentions: An Integrated Perspective of Destination Branding. *16th Graduate Students Research Conference*. Amherst: University of Massachusetts.
- Lewis, N. and Palmer, A. (2014). The Effects of Anticipatory Emotions on Service Satisfaction and Behavioral Intention. *Journal of Services Marketing*, 28(6), 437-451.
- Liu, C., Marchewka, J. T., Lu, J., and Yu, C. S. (2005). Beyond Concern: A Privacy-Trust-Behavioral Intention Model of Electronic Commerce. *Information and Management*, 42(2), 289-304.
- MacCannell, D. (1973). Staged Authenticity: Arrangements of Social Space in Tourist Settings. *American Journal of Sociology*, 79(4), 589-603.
- Murphy, L., Moscardo, G. and Benckendorff, P. (2007). Using Brand Personality to Differentiate Regional Tourism Destinations. *Journal of Tourism Research*, 46(1), 45-61.
- Odabaşı, Y. and Barış, G. (2002). *Tüketici Davranışı [Consumer Behaviour]*. İstanbul: MediaCat Publishing.
- Otto, J. and Ritchie, J. (1996). The Service Experience in Tourism. *Tourism Management*, 17(3), 165-174.
- Otto, J. and Ritchie, J. (2000). The Service Experience in Tourism. C. Ryan and S. Page (Eds), *Tourism Management: Towards the New Millenium* in (pp. 321-340), Oxford: Elsevier Science.
- Pearce, P. and Caltabino, M. (1982). Inferring Travel Motivations From Travellers' Experiences. *Journal of Tourism Research*, 17(3), 337-352.

Türktarhan, G. & Kozak, N. (2022). The Impact of Destination Personality and Experience Quality on Satisfaction and Behavioral Intentions. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(42), 144-168.

Pine, J. and Gilmore, J. (2012). *Deneyim Ekonomisi [Experience Economy]* (Çev: L.Cinemre). İstanbul: Optimist Publishing.

Shiong, P. and Abdullah, A. (2017). Factors Influencing Archaeological Tourists' Behavioral Intentions: A Conceptual Framework. *Journal o Tourism Hospitality and Culinary Arts*, 9(1), 1-10.

Smith, V. (1989). *Hosts and Guests: The Anthropology of Tourism*. Philadelphia: University of Pennsylvania Publishing.

Sop, S., Kılıç, B. and Akyurt Kurnaz, H. (2012). Destinasyon Kişiliği Ve Memnuniyet İlişkisi: Yerli Turistler Üzerine Bir Araştırma [Destination Personality and Satisfaction Relationship: A Study on Domestic Tourists]. *13. Ulusal Turizm Kongresi Bildiri Kitabı*, (pp. 1123-1138).

Souiden, N., Ladhari, R. and Chiadmi, N. (2017). Destination Personality and Destination Image. *Journal of Hospitality and Tourism Management*, 32(1), 54-70.

T.C. Kültür ve Turizm Bakanlığı. (2018). *Turizm İşletme ve Belediye Belgeli Tesisler- Milliyetlerine Göre Konaklama İstatistikleri (Kapadokya) [Tourism Accommodation Statistics (Cappadocia)]*. Ankara: T.C. Kültür ve Turizm Bakanlığı Yatırım ve İşletmeler Genel Müdürlüğü.

Tabachnick, B. and Fidell, L. (2015). *Çok Değişkenli İstatistiklerin Kullanımı [Multivariate Statistics]* (Çev.Ed: M. Baloğlu). Ankara: Nobel Publishing.

Umur, M.and Eren, D. (2016). Destinasyon İmajı Ve Destinasyon Kişiliğinin Ziyaretçi Memnuniyeti Ve Geleceği Yönelik Ziyaretçi Davranışı Üzerine Etkisi: Kapadokya Örneği [The Effect of Destination Image and Destination Personality on Visitor Satisfaction and Future Visitor Behavior: The Case of Cappadocia]. *Kırıkkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 6(1), 271-294.

Urry, J. (1990). *The Tourist Gaze, Leisure and Travel in Contemporary Societies*. Londra: Sage Publishing.

Urry, J. (2009). *Turist Bakışı [Tourist Gaze]* (Çev. E. Tataroğlu ve İ. Yıldız). Ankara: BilgeSu.

Uşaklı, A. and Baloglu, S. (2011). Brand Personality of Tourist Destinations: An Application of Self-Congruity Theory. *Tourism Management*, 32(4), 114-127.

Vittersø, J., Vorkinn, M., Vistad, O. and Vaagland, J. (2000). Tourist Experiences and Attractions. *Annals of Tourism Research*, 27(2), 432-450.

Volo, S. (2010). Conceptualizing Experience: A Tourist Based Approach. N. Scott, E. Lwas and P. Boksberger (Eds), *Marketing of Tourism Experiences* in (pp. 13-29). New York: Routledge.

Wirtz, J., Mattila, A. and Tan, R. (2000). The Moderating Role of Target-Arousal on The Impact of Affect on Satisfaction: An Examination in The Context of Service Experiences. *Journal of Retailing*, 76(3), 347-365.

Xie, K. and Lee, J. (2013). Toward the Perspective of Cognitive Destination Image and Destination Personality: The case of Beijing. *Journal of Travel and Tourism Marketing*, 30(2), 538-556.

Yu, L. and Goulden, M. (2006). A Comparative Analysis of International Tourists' Satisfaction in Mongolia. *Tourism Management*, 27(6), 1331-1342.

- Türktarhan, G. & Kozak, N. (2022). The Impact of Destination Personality and Experience Quality on Satisfaction and Behavioral Intentions. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(42), 144-168.
- Zeithalm, V., Berry, L. and Parasuraman, A. (1996). The Behavioral Consequences of Service Quality. *Journal of Marketing*, 60(2), 31-46.
- Zhou, M., and Yu, H. (2022). Exploring How Tourist Engagement Affects Destination Loyalty: The Intermediary Role of Value and Satisfaction. *Sustainability*, 14(3), 1621.
- Zins, A. (2002). Consumption Emotions, Experience, Quality and Satisfaction: A Structural Analysis for Complainers Versus Non-Complainers. *Journal of Travel and Tourism Marketing*, 12(2/3), 3-18.



İşgörenlerin Kişilik Özellikleri ve Psikolojik Zengin Yaşam

Emre YAŞAR*

Bilal Nadir ALKAN**

Mehmet Anıl KÜÇÜKYAMAN***

Öz

Psikolojik zengin yaşam işgörenlerin bakış açılarını değiştiren ve farklılaştıran tecrübelerden ve duygulardan oluşmaktadır. Psikolojik zengin yaşam seviyesi yüksek olan işgörenler yaratıcılık, iletişim becerileri gibi otel işletmelerinde önemli olan yeteneklerine artı değer katabilmektedir. Kişilik özelliklerine göre her bireyin olaylara ve olgulara yaklaşımı farklılaşabilmektedir. Böylece bireylerin düşünceleri, duyguları ve yaşam içerisinde tecrübeleri farklı düzeylerde olabilmektedir. Bu kapsamda araştırmanın temel amacı işgörenlerin kişilik özelliklerinin psikolojik zengin yaşama etki düzeyini belirlemektir. Araştırmanın amacı kapsamında çalışmanın evrenini Antalya'daki otel işletmelerindeki işgörenler, çalışmanın örneklemini ise Antalya'daki 5 yıldızlı otel işletmelerinde çalışan işgörenler oluşturmaktadır. Bu doğrultuda hazırlanan anket formu Antalya'da 5 yıldızlı otel işletmelerindeki işgörlenine yargısal örnekleme tekniğiyle 10-15 Şubat 2022 tarihleri arasında uygulanmış ve 390 anket formuna ulaşılmıştır. Gerçekleştirilen analizler sonucunda dışadönüklük, deneyime açıklık, sorumluluk ve duygusal dengelilik kişilik özelliklerinin psikolojik zengin yaşamı anlamlı etkilediği sonucuna ulaşılmıştır. Uyumluluk kişilik özelliğinin ise psikolojik zengin yaşam üzerinde bir etkisi olmadığını belirlemiştir.

Anahtar Kelimeler: Kişilik Özellikleri, Psikolojik Zengin Yaşam, İşgörenler, Otel İşletmeleri, Turizm

Makale Türü: Araştırma Makalesi

Personality Traits of Employees and Psychologically Rich Life

Abstract

Psychological rich life consists of experiences and emotions that change and differentiate the perspectives of employees. Employees with a high psychologically rich life can add value to their skills, which are important in hotel businesses, such as creativity and communication skills. According to personality traits, each individual's approach to events and phenomena may be different. Thus, the thoughts, feelings and experiences of individuals in life can be at different levels. In this context, the main purpose of the research is to determine the level of influence of the personality traits of the employees on their psychologically rich life. Within the scope of the purpose of the research, the universe of the study is the employees in the hotel enterprises in Antalya, and the sample of the study is the employees working in the 5-star hotel enterprises in Antalya. The questionnaire form prepared in this direction was applied to the employees of 5-star hotel businesses in Antalya between 10-15 February 2022 with the judicial sampling technique and 390 questionnaires were reached. As a result of the analyzes carried out, it was concluded that the personality traits of extraversion, openness to experience, responsibility and emotional stability significantly affect the psychologically rich life. It has been determined that the personality trait of agreeableness has no effect on the psychologically rich life.

Keywords: Personality Traits, Psychologically Rich Life, Employees, Hotel Businesses, Tourism

Article Type: Research Article

* Arş. Gör., Isparta Uygulamalı Bilimler Üniversitesi, Turizm Fakültesi, emreyasar1852@gmail.com, ORCID:0000-0003-1573-0930

** Doktora Öğrencisi, Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi, Turizm Araştırmaları Enstitüsü, bilalnadiralkan@hotmail.com, ORCID:0000-0002-4330-3613

*** Öğr. Gör., Isparta Uygulamalı Bilimler Üniversitesi, Isparta Meslek Yüksekokulu, anl.yaman07@gmail.com, 0000-0003-1379-7998

1.GİRİŞ

Yaşamın devam ettiği ve gelişimini sürdürdüğü zaman diliminden içinde bulunduğumuz ana kadar cevap aranan sorulardan bir tanesi iyi, anlamlı, mutlu bir yaşamın nasıl olduğu ve neleri içermesi gerektiğidir. Bu soruya yanıt bulabilmek için farklı düşünürler ve bilim insanları çalışmalar gerçekleştirmiş olup teoriler ileri sürmüşlerdir fakat kesin bir sonuca ulaşılmış değildir. Günümüzde de çeşitli kavramsal araştırmalar devam etmektedir. Bunlardan bir tanesi de son zamanlarda kullanımı yaygınlık kazanan ve dikkat çeken psikolojik zengin yaşam kavramıdır.

İyi bir yaşamın nasıl olması gerektiği veya neleri içermemesi gerektiğinin bilinmesi bireylerin yaşamlarının mutlu bir şekilde devam etmesinin sağlanması konusunda önem arz etmektedir. Her bir bireyin temel arzusu kendilerine sunulmuş olan yaşamlarını en güzel ve iyi bir şekilde sürdürmektir. Bu sebeple de konu üzerine yapılan bilimsel araştırmaların, açıklamaların içerik değeri artmaktadır (Avşar, 2021: 4). Besser ve Oishi (2020: 1055) ise iyi bir yaşam için mutlulukların var olması veya anlamlı bir hayatın gerekli olmadığını dile getirerek psikolojik zengin yaşam kavramını geliştirmişlerdir.

Psikolojik zenginlik çeşitli yaşamışlıklar sonucu oluşan duygusal hisler ile oluşmaktadır (Oishi vd., 2019: 258). Bireylerin psikolojik zengin bir yaşama sahip olması sadece özel şahsi alanlarını değil aynı zamanda bir işgören olarak çalıştıkları işletmeler, kurumlar açısından da dikkat çekici önemliliktedir. Bireyler bir işgören sıfatıyla yaşamlarının kayda değer bir kısmını çalışmakla iş yerlerinde geçirmektedirler (Harter, Schmidt ve Keyes, 2003:210) ve bu yüzden işgörenlerin psikolojik zengin bir yaşama, deneyimlere sahip olması işletmeler için üzerinde durulması gereken bir konu olmaktadır. Sektör fark etmeksizin artan rekabet olgusundan dolayı işletmelerdeki işgörenler üzerindeki performans baskısının oluşturulduğu bilinmektedir (Keleş, 2017:155) fakat farklı deneyimleri bulunmayan, psikolojik zenginlik açısından iyi bir konumda olmayan işgörenlerin beklentilere cevap verememesi olağan bir sonuç olmaktadır ve işletmelerin genel anlamda başarısının azalmasına ve rekabette geri kalmasına yol açabilmektedir.

Bu açıdan bakıldığında özellikle bir hizmet sunumunun gerçekleştirildiği ve müşterilerle yüz yüze iletişimin sıklıkla yaşandığı otel işletmelerindeki işgörenlerin psikolojik zengin bir yaşama sahip olmaları hem işgörenlerin hem de işletmelerin başarısı noktasında önem kazanmaktadır çünkü psikolojik açıdan zengin deneyimlerle farklı bakış açılarına ve duygulara sahip olan işgörenler kendilerini iyi hissetmenin yanı sıra müşterilerle diyalogları da olumlu anlamda gelişmekte (Diener ve Seligman, 2002: 82), yaratıcılık seviyeleri artarak problem çözebilme yetileri farklılık yaratmakta (Lyubomirsky, King ve Diener, 2005: 831) ve işgörenin yaşam memnuniyet düzeyi pozitif bir durum almaktadır (Van der Vaart vd. 2015: 32). İfade edilen bu hususlar ise otel işletmelerinin hizmet kalite seviyesini başarılı bir konuma taşımakta ve sektör içerisinde farklılık yaratmasına katkı sunmaktadır.

Oishi vd. (2019) tarafından iyi oluş çalışma alanı içerisinde gelişimi devam etmekte bir kavram olan psikolojik zengin yaşam üzerine yapılan çalışma sayısı oldukça sınırlı düzeydedir. Ayrıca herhangi bir hizmet sektöründe işgörenlerin psikolojik zengin yaşam düzeylerinin kişilik özellikleri açısından araştıran herhangi bir çalışma bulunmamaktadır. Bunun yanı sıra müşterilerle ilişkinin sürekli ön planda olduğu otel işletmelerinde stres durumları, hizmet telafileri, işgörelere yetki devrinde problem çözümleri gibi kritik konularda işgörenlerin psikolojik zenginlikleri sonucu oluşan farklı bakış açıları ve çözüm arayışları önemlilik göstermektedir ve her bir işgörenin kişilik özelliklerine göre psikolojik zenginlikleri değişebilmektedir. Bu yüzden otel işletmelerindeki işgörenlerin psikolojik zengin yaşam düzeylerinin geliştirilmesine yönelik çalışmalar yapılması gerekliliği söz konusudur. Bunun için öncelikle işgörenlerin psikolojik zengin yaşam açısından nasıl bir seviyede olduklarının öğrenilmesi gerekmektedir fakat her bir işgörenin kişilik özellikleri açısından farklılıkları bulunmaktadır.

Bu noktada söz konusu bu araştırmanın amacı işgörenlerin kişilik özellikleri ile psikolojik zengin yaşamları arasındaki ilişkiyi incelemek, alan yazına bir kaynak niteliğinde katkı sunmak ve gelişimi yeni olan psikolojik zengin yaşam kavramına dair araştırmacıların ve otel işletmeleri insan kaynaklarının dikkatini çekebilmektir. Bu çalışmanın literatür açısından psikolojik zengin yaşam kavramının kullanım alanının yaygınlık kazanmasına, diğer araştırmacılar tarafından farklı hizmet alanlarında çalışılmasına ve işgörenlerin iyi oluş durumlarının farklı bir açıdan değerlendirilmesine olanak sağlaması gibi katkıları olacağı düşünülmektedir.

Bu amaçlar kapsamında ilk olarak çalışmanın kavramsal yapısını oluşturan psikolojik zengin yaşam ve kişilik özellikleri hakkında gerekli bilgiler verilmiş olup daha sonra hipotezler oluşturulmuştur. Yöntem kısmında ise Antalya'daki 5 yıldızlı otel işletmelerinden elde edilen verilerin analiz işlemleri gerçekleştirilmiş ve sonuç kısmıyla çalışma tamamlanmıştır. İşgörenlerin kişilik özellikleri ile psikolojik zengin yaşamları arasındaki ilişkiyi inceleyen ilk araştırma olması sebebiyle özgün bir değeri bulunan bu çalışmanın hem araştırmacılar hem de birçok hizmet sektöründeki işletmeler açısından önemli bir kaynak oluşturacağı düşünülmektedir.

2. LİTERATÜR TARAMASI

2.1. Psikolojik Zengin Yaşam

Yaşamı anlamlandırma ve sorgulama faaliyetleri ile birlikte gerek farklı çalışma alanları kapsamında çeşitli öğretiler ve kuramlar dahilinde gerekse gündelik yaşam içerisinde sosyal bir konu olarak birçok konu tartışılmakta ve hatta bilimsel açıdan araştırılmaktadır. Bu konulardan bir tanesi de iyi bir yaşamın ne ifade ettiğidir. Bu kapsamda iyi bir yaşamın neleri içermesi gerektiği, nasıl bir anlam taşımasının söz konusu olduğu, yaşanan hayatın bir değerinin olup olmadığı gibi sorgulamalar iyi bir yaşam kavramı çerçevesinde sıklıkla tekrarlanmaktadır.

İyi yaşamın kavramsal yapısını belirlemek ve içeriğini oluşturmak üzerine yoğunlaşan araştırmalarda iyi yaşam genellikle iyi oluş kavramı ile çalışılarak hedonizm ve ödomoni bakış açısı ile iyi oluş durumunun ifade edildiği görülmektedir (Oishi vd., 2019: 258). Hedonik iyi oluş, bir bireyin yaşamını daha anlamlı kılan unsurların haz boyutunun yüksek, acı boyutunun ise düşük olması gerektiğini belirtmektedir (Bonniwell, 2012: 5). Ödomoni ise bireyin yaşamında haz duygusunun öncelikli olmadığı, iyi bir yaşam için erdemli ve etik eylemler bütününe önemine dikkat çekmektedir ve bu unsurlara önem ederek bireyin yaşamını ve kendisini geliştirmesi gerekliliğine vurgu yapmaktadır (Ryan ve Deci, 2001: 145). Psikolojik zengin yaşam kavramı ise iyi yaşamı tanımlamada hem hedonik hem de ödomonik açıdan farklılaşmaktadır.

Psikolojik zengin yaşam; ilginç yaşamışlıkların, farklı düzeylerde hissedilen anıların çeşitlilik kazandığı ve tek bir duygu durumunun değil aksine karmaşık duyguların var olduğu, sıradanlıktan uzak bir yaşam olarak nitelendirilmektedir (Besser ve Oishi, 2020: 1057). Psikolojik açıdan bireye farklılık sağlayacak deneyimlerin çeşitli nitelikleri bulunabilmektedir ve niteliklerin en önemlisi birey tarafından deneyimin merak uyandırıcı şekilde hissedilmesidir. Bireyin ilgi alanı içerisine giren, meraklandırıan, duyguları farklılaştıran deneyimler psikolojik olarak daha zengindir (Avşar, 2021: 37).

Her bireyin iyi bir yaşama sahip olacak şans ve olanaklarının bulunmadığını belirten Oishi vd. (2019), ekonomik açıdan yeterli düzeyde olmasa veya hayata dair yüksek beklentileri, gerçekleştirilmesi gereken amaçları bulunmasa dahi bir bireyin çevresinde gerçekleşen olaylara farklı hisler ile yaklaşım deneyim zenginliği elde edebileceğini ileri sürmektedir. Bu noktada psikolojik zengin yaşamın iyi yaşamdan temel farklılığı iyi yaşam sürdürmenin koşullarını sınırlandırmamasıdır. Bireyin kendi yaşamında çeşitli hislerle anlamlandırdığı yaşanan her olay psikolojik zengin yaşam kapsamında değerlendirilmektedir.

Psikolojik zenginlik düzeyi, bireyin kendisi için güvenli hissettiği sınırları aşması sonucunda farklı tecrübeler edinmesine bağlıdır. Birey, yaşanması muhtemel olan olaylar yerine gerçekleşmesi bilinmeyenleri yaşamayı ve beklemeyi tercih etmesi ile birlikte çeşitli tecrübelerle sahip olabilmektedir. Bu tecrübeler her daim güzel ve iyi sonuçlara sebep olmasa bile psikolojik açıdan zenginlik katmaktadır (Avşar, 2021:39). Yaşanılan tecrübeler ve hissedilen duyguların psikolojik zenginlik açısından her zaman mutlu, iyi olması şart değildir. Olumsuz duygularda psikolojik zenginlik için bireye katkı sağlayabilmektedir. Burada bireyin farklı tecrübeleri yaşamayı, tanımını önemli biridir.

Gerçekleştirilen çalışmaların sonucunda da psikolojik zengin yaşamın iyi ve mutlu yaşam formlarından farklı bir nitelikte olduğu belirlenmiştir. İyi bir yaşam için olumlu ve pozitif duyguların egemen olduğu görülürken psikolojik zenginlikte böyle bir duygu yoğunluğunun önemli olmadığı ifade edilerek farklı özellikte olumlu, olumsuz duyguların ve tecrübelerin var olmasının önemli olduğuna dikkat çekilmektedir. Bu kapsamda psikolojik açıdan zenginleştirici tecrübeler plana bağlı olmayan, farklı ve dikkat çekici olan, macera ve heyecan içeren özelliklere sahiptir (Besser ve Oishi, 2020: 1065).

2.2 Beş Faktör Kişilik Özellikleri

Kişilik, çok yönlü ve birçok kavramla ilgili olduğundan ve kişilerin davranışlarıyla alakalı birçok özelliği barındırmasından dolayı çok fazla tanımlamaya ihtiyaç duyulmuştur (Tatlıoğlu, 2013:130). Bu doğrultuda yapılan tanımlardan hareketle kişinin karşısına çıkan değişik durumlarda vermiş olduğu tepki ve davranış biçimlerini, bireyler arası değişebilen, süreklilik arz eden, duygusal, motivasyonel tecrübelerle dayalı etkileşim biçimi olarak ifade edilmektedir (McCrae ve Costa, 1989:36). Bununla birlikte kişilik, kişinin kendine has özelliklerinin kendi iç ve dış çevresiyle birlikte oluşturmuş olduğu tutum ve davranışları içeren diğer bireylerden ayırt edici ve kalıplaşmış olan bir etkileşim biçimidir (Acartürk, 2016:4). Farklı bir ifadeyle kişilik, kişilerin doğum anından itibaren edinmiş olduğu özelliklerle birlikte toplumsal yaşam koşulları çerçevesinde edinmiş olduğu özellikler olarak ifade edilmektedir (Çiçek ve Aslan, 2020:139). Türk Dil Kurumu (2022) kişilik kavramını; “kişinin toplumsal yaşamı içerisinde edinmiş olduğu davranış ve alışkanlıkların bütünü” şeklinde tanımlanmaktadır. Gün geçtikçe insanların kişilik özelliklerinin ölçülmesi ihtiyacı doğmuş ve önemli bir yer almıştır. Bu yönde uzun yıllardan beri araştırmalar gerçekleştirilmektedir. Farklı kuramsal çalışmalar neticesinde farklı kişilik ölçekleri geliştirilmiş olup en yaygın şekilde Beş Faktör Kişilik Modeli kullanılmaktadır (Bulut ve Yıldız, 2018:182).

Costa ve McCrae (1985) tarafından yapılmış olan araştırma bulgularında “faktör” olarak adlandırılan davranış değişkenlerinin kişiler üzerinde çok yönlü ölçümü ve puanlamasında yararlanabileceği, geliştirmiş oldukları Beş Faktör Kişilik Modelinin tüm kişilik özelliklerini içerisinde barındıran ve bu özellikleri ayrıntılı olarak açıklayan bir model olduğu ifade edilmektedir (Şeker Sır, 2016:12). Bunun yanı sıra Beş Faktör Kişilik Modelinin temelini, bir kişiyi diğer kişiden farklılaştıran, süreklilik arz eden tutum, davranış, his ve fikirlerini veya kişilerin belli bir biçimde duygusal ya da davranışsal bir biçimde yol alacağını gösteren sürekliliğe haiz kişisel davranışları ifade eden kişilik özellikleri bu modeli ortaya çıkarmaktadır (Bitlisli vd., 2013:462).

McCrae ve Costa (1987) Beş faktör kişilik modeli üzerine yaptıkları çalışmalar neticesinde beş kişisel özellik ele alınmıştır. Bu kişisel özellikleri duygusal denge (nevrotiklik), dışa dönüklük, uyumluluk, sorumluluk ve gelişime açıklık olarak beş temel boyut altında ele almışlardır (McCrae ve Costa, 1991: 367; Goldberg, 1992: 26). Bu temel boyutların kişisel özellikleri şu şekilde ifade edilmektedir;

Duygusal dengelilik: Bu boyutta nevrotik düşünceye sahip olan kişiler kendilerini duygusal olarak boşluğa düşmüş, depresyon, ümitsizlik, üzüntü, suçluluk gibi olumsuz düşüncelere kapılırlar. Bu kişilerin genellikle öz güvenleri düşük, olağan dışı kusursuzluğa sahip düşünce ve kötümser davranışlar

gözlemlenebilir (Sarıcı Bulut, 2017:1208). Bununla birlikte duygusal denge boyutunda görülen diğer bir tutum gerçek olmayan düşünceler ve kendilerini bu durumlara karşı gelebilecek yeterlilikte görmemelerinden kaynaklanmaktadır (Somer vd., 2012:24).

Dışadönüklük: Bu boyutta kişiler konuşkan, heyecanlı, enerjik, iletişim seviyesi yüksek, sıcakkanlı sosyal bir davranış sergileme özelliklerine sahiptirler. Dışadönüklük seviyesi yüksek olan kişiler insanlarla iletişim ve etkileşimi yüksek, insanlara iç içe olmaktan mutlu ve iş birliği konusunda uzman kişiler olarak ifade edilebilir. Dışadönüklük seviyesi düşük olan kişiler ise, farklı bir ifadeyle içe dönük olan kişiler, insanlara iletişim kurmaktan kaçınan, utangaç, içine kapanık, sosyallikten uzak, bir durum karşısında sessiz kalmayı tercih eden çekinen kişiler olarak ifade edilebilir (Doğan,2013:57). Bununla beraber dışadönük olan kişiler, sosyal ilişkileri yüksek ve girişken bir yapıya sahip olarak nitelendirilmektedir. Bu kişiler macera arayan, arkadaş canlısı, konuşmayı seven ve kendileri ifade ederken açık sözlü ve ikili ilişkilerde olumlu davranış sergilemektedirler (Çiçek ve Aslan, 2020:5).

Uyumluluk: Bu boyutta uyumluluk durumu yüksek kişiler insanlarla daha kolay iletişim kurabilen, saygılı, iyimser, yardımsever, cömert ve genel olarak çözüm odaklı tutumlar sergilemektedirler. Uyumluluk durumu düşük olan kişiler ise diğer kişiler hakkında şüpheci, daha bencil, ikili ilişkilerde kendi çıkarlarını gözetken, yardımseverlikten yoksun ve diğer insanlara karşı ilgisiz tutum ve davranış özelliklerine sahiptirler (Acartük,2016:20).

Sorumluluk: Bu boyutta sorumluluk sahibi kişiler ikili ilişkilerde, çalışma koşullarında sorumluluk almaktan imtina etmez aldığı görev ve sorumluluğu özenli ve dikkatli bir şekilde tamamlamaya çalışırlar (Merdan, 2013:143). Bununla birlikte bu kişiler akılla zekâ unsurunu yerinde kullanan toplum tarafından benimsenen davranışlar geliştirebilen, dikkat dağıtıcı özelliklere rağmen sıkılmadan tutarlı ve sabırlı sorumluluk bilinci yüksek bir şekilde yer aldıkları görevi tamamlamaya meyillidirler (Şeker Sır,2016:19).

Deneyime açıklık: Bu boyutta kişilerin hayal gücü, karşılaştıkları durumlar karşısında verdiği reaksiyonlar ve değişimler neticesinde gerçekleşen davranışlarla alakalıdır (Bezirgan vd., 2015:21). Farklı bir deyişle, kişilerin kendini doğru şekilde ifade edebilme, düşüncelerini açıklayabilme, ikili ilişkilerle etkili iletişim kurabilme, kişilerle iş birliğinde eylem ve görüşlerini açıkça dile getirme yeteneğiyle ilgilidir (Tatlıoğlu, 2013:1369).

2.3. Hipotezlerin Oluşturulması

Kişilik özellikleri yaklaşımına göre bir bireyin kişiliğinin oluşmasında temel unsur olarak özellikleri ön plana çıkarmaktadır ve davranışların oluşumunu etkileyerek belirli bir şekil kazanmasında özelliklerin etkili olduğunu açıklamaktadır. Kişiliğin özellikleri bireylerin bir durumda davranışlarının farklılaşmasını ve bu sayede özgünlüğün oluşmasına katkı sağlamaktadır (McCrae ve Costa, 1997: 510). Beş faktör kişilik özellikleri ile psikolojik zengin yaşam arasındaki ilişkiyi belirlemeye yönelik çalışma sayısı oldukça sınırlıdır. Avşar (2021) deneyime açıklık kişilik özelliği ile psikolojik zengin yaşam arasında anlamlı bir ilişki olduğu sonucuna ulaşmıştır. Oishi vd. (2019) ise deneyime açıklık, dışadönüklük, uyumluluk ve duygusal dengelilik kişilik özellikleri ile psikolojik zengin yaşam arasında anlamlı bir ilişki olduğunu tespit etmiştir. Kişilik özellikleri yaklaşımına ve ifade edilen çalışma sonuçlarına göre çalışmanın hipotezleri belirlenmiştir. Şekil 1’de ise araştırmanın modeli gösterilmektedir.

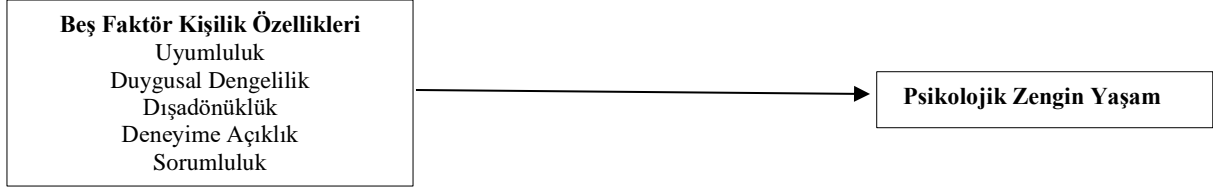
H1: Uyumluluk kişilik özelliği psikolojik zengin yaşamı anlamlı bir şekilde etkiler.

H2: Duygusal dengelilik kişilik özelliği psikolojik zengin yaşamı anlamlı bir şekilde etkiler.

H3: Dışadönüklük kişilik özelliği psikolojik zengin yaşamı anlamlı bir şekilde etkiler.

H4: Deneyime açıklık kişilik özelliği psikolojik zengin yaşamı anlamlı bir şekilde etkiler.

H5: Sorumluluk kişilik özelliği psikolojik zengin yaşamı anlamlı bir şekilde etkiler.



Şekil 1: Araştırma Modeli

3.YÖNTEM

Çalışmanın evrenini Antalya ilinde bulunan otel işletmelerinde çalışan işgörenler oluşturmaktadır ancak işgörenlerin bütününe ulaşmak mümkün olmadığı için örneklem belirleme gerçekleştirilmiştir. Çalışmanın örneklemini Antalya’da 5 yıldızlı otel işletmelerindeki işgörenler oluşturmaktadır. Çalışmanın verileri anket formu aracılığıyla toplanmıştır. Yargısal örnekleme tekniği kullanılarak yüz yüze bir şekilde 430 anket formuna ulaşılmış fakat analize dahil edilen anket sayısı 390 adettir. Veriler 10-15 Şubat 2022 tarihleri arasında toplanmıştır.

Anket formu iki bölümden oluşmaktadır. İlk bölümde katılımcıların demografik özelliklerini belirleyebilmek için açık uçlu sorular yer almaktadır. İkinci bölümde Oishi vd. (2019) tarafından geliştirilen ve Avşar’ın (2021) Türkçe’ye uyarladığı Psikolojik Zengin Yaşam Ölçeği ve John, Donahue ve Kentle (1991) tarafından geliştirilen Beş Faktör Kişilik Özelliği ölçeği kullanılmıştır.

Verilerin analizinde SPSS 22 programı kullanılmıştır. Katılımcıların demografik özelliklerini belirlemek için frekans analizi gerçekleştirilmiştir. Ölçeklerin geçerliliğini ortaya koymak için açıklayıcı faktör analizi, değişkenler arası ilişkiyi tespit edebilmek için korelasyon analizi ve kişilik özelliklerinin psikolojik zengin yaşama etkisini açıklamak için regresyon analizinden faydalanılmıştır. Araştırmanın yürütülmesi amacıyla Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi Bilimsel Araştırma ve Yayın Etiği Kurulu’ndan 28.12.2021 tarihli, 443 sayılı kararla etik kurul onayı alınmıştır.

4.BULGULAR

4.1. Katılımcıların Demografik Özellikleri

Katılımcıların demografik özellikleri Tablo 2’de gösterilmektedir. Katılımcıların %58,2’nin (227 kişi) kadın, %59,2’nin (231 kişi) 18-25 yaş aralığında, %91,3’nün (356 kişi) bekar, %49,7’nin (194 kişi) lisans eğitim düzeyinde, %34,6’nın (135 kişi) 1-3 yıl çalışma deneyimine sahip, %42,1’nin (164 kişi) servis-yiyecek-içecek departmanında çalıştığı sonucuna ulaşılmıştır.

Tablo 1: Katılımcıların Demografik Özellikleri

Cinsiyet	Frekans(N)	Yüzde (%)
Erkek	163	41,8
Kadın	227	58,2
Toplam	390	100
Yaş		
18-25	231	59,2
26-29	88	22,6
30-34	24	6,2
35-39	20	5,1
40 Ve üzeri	27	6,9
Toplam	390	100
Medeni Durum		
Bekar	356	91,3
Evli	34	8,7
Toplam	390	100
Öğrenim Durumu		
İlköğretim	22	5,6
Lise	39	10
Ön Lisans	121	31
Lisans	194	49,7
Lisansüstü	14	3,6
Toplam	390	100
Sektörde Çalışma Süresi		
1 Yıldan Az	125	32,1
1-3 Yıl	135	34,6
4-6 Yıl	116	29,7
7-9 Yıl	8	2,1
10 ve Üzeri	6	1,5
Toplam	390	100
Çalışılan Departman		
Servis-Yiyecek-İçecek	164	42,1
Önbüro	52	13,3
Kat Hizmetleri	125	32
Diğer	49	12,6
Toplam	390	100

4.2. Ölçeklere İlişkin Güvenilirlik ve Geçerlilik Analizi

Çalışma kapsamında psikolojik zengin yaşam ölçeğinin faktör yapı düzeyini belirleyebilmek için faktör analizi gerçekleştirilmiştir. Faktör analizi neticesinde bazı ifadeler binişik olarak birden fazla faktör altından dağılım göstermeleri sebebi ile analizlere dahil edilmemiştir. Bu şekilde uygulanan faktör analizi sonrasında 9 ifadenin tek boyut altında yer aldığı gözlenmiş ve bu faktör Psikolojik Zengin Yaşam olarak isimlendirilmiştir. Bu faktörün toplam varyansın %50'sini açıkladığı belirlenmiştir. Ölçeğin Kaiser-Mayer-Olkin örneklem yeterlilik düzeyinin %85,9 oranında olduğuna ulaşılmıştır. Bunun yanı sıra Bartlett küresellik testi 1829,784 olarak belirlenmiş ve bu değer 0,000 düzeyinde anlamlılık ifade etmektedir.

Tablo 2: Psikolojik Zengin Yaşam Ölçeği Faktör Analizi Sonuçları

Faktör	İfade Sayısı	Özdeğer	Varyans (%)
Psikolojik Zengin Yaşam	9	4,503	50

Genel $\alpha=,872$; KMO=,859; Bartlett's Testi=1829,784; AVO= 50,02

Çalışma dahilinde beş faktör kişilik özellikleri ölçeğinin faktör yapı düzeyini belirleyebilmek için faktör analizi gerçekleştirilmiştir. Faktör analizi neticesinde bazı ifadelerin faktör yük değerlerinin düşük olması, binişik olarak birden fazla faktör altından dağılım göstermeleri ve ölçeğin orijinal haline dağılımı göstermemeleri sebebi ile analizlere dahil edilmemiştir. Bu şekilde gerçekleştirilen faktör analizi sonrasında 21 ifadenin 5 boyut altında yer aldığı gözlenmiş ve bu faktörler sırasıyla Dışadönüklük, Duygusal Dengelilik, Uyumluluk, Sorumluluk ve Deneyime Açıklık olarak

isimlendirilmiştir. Bu faktörlerin toplam varyansın %56,3'nü açıkladığı belirlenmiştir. Ölçeğin Kaiser-Mayer-Olkin örneklem yeterlilik düzeyinin %82,4 oranında olduğuna ulaşılmıştır. Bunun yanı sıra Bartlett küresellik testi 2773,587 olarak belirlenmiş ve bu değer 0,000 düzeyinde anlamlılık ifade etmektedir.

Tablo 3: Beş Faktör Kişilik Özellikleri Ölçeği Faktör Analizi Sonuçları

Faktörler	İfade Sayısı	Cronbach's Alpha	Özdeğer	Varyans (%)
Dışadönüklük	5	,787	4,841	21,049
Duygusal Dengelilik	6	,767	3,139	13,646
Uyumluluk	4	,678	2,000	8,696
Sorumluluk	3	,633	1,784	7,758
Deneyime Açıklık	3	,753	1,199	5,214

Genel α = ,710; KMO = ,824; Bartlett's Testi = 2773,587; AVO = 56,363

4.3. Korelasyon Analizi Sonuçları

Otel işletmelerinde çalışan işgörenlerin kişilik özellikleri ile psikolojik zengin yaşamları arasında bir ilişki olup olmadığını belirleme amacıyla gerçekleştirilen korelasyon analizi sonuçları Tablo 4'de verilmiştir.

Tablo 4: Korelasyon Analizi Sonuçları

Değişkenler	1	2	3	4	5	6
1-Psikolojik Zengin Yaşam	1					
2-Dışadönüklük	,322**	1				
3-Duygusal Dengelilik	,083	-,023	1			
4-Uyumluluk	,071	,291**	-,158**	1		
5-Sorumluluk	,231**	,369**	-,162**	,466**	1	
6-Deneyime Açıklık	,221**	,223**	-,104*	,187**	,253**	1

*p<0.05 **p<0.01

Uygulanan korelasyon analizi sonucunda dışadönüklük ile psikolojik zengin yaşam arasında ($r=0,322$, $p<0.01$) pozitif yönlü, anlamlı ve düşük düzeyde bir ilişki olduğu belirlenirken sorumluluk ($r=0,231$, $p<0.01$) ve deneyime açıklık ($r=0.221$, $p<0.01$) kişilik özellikleri ile psikolojik zengin yaşam arasında pozitif yönlü, anlamlı ve çok düzeyde bir ilişki bulunduğu sonucuna ulaşılmıştır. Duygusal dengelilik ve uyumluluk kişilik özellikleri ile psikolojik zengin yaşam arasında ise anlamlı bir ilişki bulunmamıştır.

4.4. Regresyon Analizi ve Hipotez Testleri

Beş faktör kişilik özelliklerinin psikolojik zengin yaşam üzerinde bir etkisinin olup olmadığını tespit etmek için regresyon analizi gerçekleştirilmiştir. Beş faktör kişilik özelliğinin her bir boyutunun psikolojik yaşam üzerindeki etkisini incelemek için çoklu regresyon analizi tercih edilerek uygulanmıştır. Tablo 5'de çoklu regresyon analizi sonuçları gösterilmiştir. Bu tabloda beş faktör kişilik özellikleri bağımsız değişkeni, psikolojik zengin yaşam ise bağımlı değişkeni temsil etmektedir.

Tablo 5: Çoklu Regresyon Analizi Sonuçları

Bağımsız Değişkenler	Beta	T	P	Tolerance	VIF
Dışadönüklük	,258	5,013	,000	,827	1,209
Duygusal Dengelilik	,117	2,442	,015	,958	1,044
Uyumluluk	-,087	-1,609	,108	,757	1,321
Sorumluluk	,156	2,793	,005	,700	1,428
Deneyime Açıklık	,153	3,105	,002	,909	1,100

Bağımlı Değişken: Psikolojik Zengin Yaşam
F=14,268 R=,396 R² = ,157 Düzeltilmiş R² = ,146

Çoklu regresyon modeli psikolojik zengin yaşam düzeyindeki değişimin %14,6 (Düzeltilmiş R²)'sını açıklamaktadır. Yani, işgörenlerin beş faktör kişilik özellikleri psikolojik zengin yaşam düzeyindeki değişimin %14,6'sını açıklamaktadır. Tablo 5'e göre dışadönüklük, duygusal dengelilik,

sorumluluk, deneyime açıklık kişilik özelliklerinin psikolojik zengin yaşam üzerindeki etkisinin pozitif ve anlamlı bir şekilde olduğu fakat uyumluluk kişilik özelliğinin psikolojik zengin yaşam üzerinde bir anlamlı etkisinin olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Dışadönüklük puanı bir birim yükseldiğinde psikolojik zengin yaşam boyut puanını 0,258 kadar yükselteceği, sorumluluk puanındaki bir birimlik artış psikolojik zengin yaşam boyut puan seviyesini 0,156 oranında artıracığı, deneyime açıklık değerindeki bir birim pozitif değişim psikolojik zengin yaşam boyut değerini 0,153 kadar değiştireceği ve son olarak duygusal dengelilik puanı bir birin yükseldiği zaman psikolojik zengin yaşam boyut puanını 0,117 kadar artıracığı ifade edilebilir. Uyumluluk değerindeki bir birimlik artış ise psikolojik zengin yaşam boyut değerinde -0,87 birimlik düşüşe neden olacağı söylenebilir. Bu bilgiler neticesinde H2, H3, H4, H5 hipotezleri kabul edilmiş ve H1 reddedilmiştir. Araştırmada ileri sürülen hipotezlere ilişkin sonuçlar Tablo 6'da gösterilmiştir.

Tablo 6: Hipotez Sonuçları

Hipotezler	Sonuç
H1: Uyumluluk kişilik özelliği psikolojik zengin yaşamı anlamlı bir şekilde etkiler.	Ret
H2: Duygusal dengelilik kişilik özelliği psikolojik zengin yaşamı anlamlı bir şekilde etkiler.	Kabul
H3: Dışadönüklük kişilik özelliği psikolojik zengin yaşamı anlamlı bir şekilde etkiler.	Kabul
H4: Açıklık kişilik özelliği psikolojik zengin yaşamı anlamlı bir şekilde etkiler	Kabul
H5: Sorumluluk kişilik özelliği psikolojik zengin yaşamı anlamlı bir şekilde etkiler.	Kabul

5. SONUÇ VE ÖNERİLER

Emek yoğun bir şekilde faaliyetlerini gerçekleştirme üzere çaba sarf eden işletmelerden birisi olan otel işletmelerinde hizmet sunum sürecinin başarılı bir şekilde yürütülmesi konusunda işgörenlerin sorumlulukları ve önemi değer kazanmaktadır çünkü müşterilerle doğrudan iletişim kurulmasında başrol işgörenlerde bulunmaktadır. Bu süreç başarılı bir şekilde sürdürülürse hizmet kalitesi de sağlanmış olmaktadır. Bu yüzden otel işletmelerinde işgörelere ait özellikler önem taşımaktadır. Bu özelliklerden bir tanesi ise işgörenlerin kişilik özellikleridir. Çünkü kişilik özelliklerine göre işgörenlerin tutumları, davranışları farklılaşabilmektedir.

Psikolojik zengin yaşam kavramı ise farklı nitelikte tecrübelerle sahip olarak mutluluk gibi tek bir duygu durumuna sahip olmadan çeşitli duygusal durumları yaşamak olarak tanımlanmaktadır. Burada bireyler mutlu, iyi hissedebileceği gibi kendilerini mutsuz hissedecek olayları da yaşayabilmektedir. Tüm bunlar bireylerin psikolojik zenginlik seviyesini artırmaktadır (Besser ve Oishi, 2020). Psikolojik zenginlik seviyesi artan bir bireyin hayata ve olaylara bakış açısı zenginleşmekte, farklı yorum yapabilme ve çözüm sunabilmekte yani yaratıcılığı artmakta ve diğer insanlarla iletişim kurma ve ortak noktada buluşabilme yetenekleri gelişmektedir (Diener ve Diener, 2008). Bu yüzden dolayı işgörenlerin psikolojik zengin yaşama sahip olmaları hizmet sunumunun kaliteli bir şekilde gerçekleştirilmesi, sorunların çözümlenmesinde, müşterilerle iletişim kurulmasında ve stresle başa çıkmada katkı sunmaktadır.

Bu araştırmada otel işletmelerindeki işgörenlerin kişilik özelliklerinin psikolojik zengin yaşam üzerindeki etkisi incelenmiştir. Korelasyon analizi sonucunda beş faktör kişilik özelliklerinden dışadönüklük, deneyime açıklık, sorumluluk boyutları ile psikolojik zengin yaşam arasında pozitif ve anlamlı bir ilişki olduğu sonucu elde edilmiştir. En yüksek düzeydeki ilişkinin dışadönüklük kişilik özelliği ile psikolojik zengin yaşam arasında gerçekleştiği belirlenmiştir.

Dışadönüklüğün psikolojik zengin yaşamı anlamlı bir şekilde etkilediği görülmektedir. Oishi vd. (2019) dışadönüklüğün psikolojik zengin yaşamı etkilediği sonucuna ulaşmıştır. Dışadönük işgörenlerin daha aktif, katılımcı, sosyal olma gibi özelliklerinin gelişmiş olması farklı tecrübelerle sahip olmalarına sebep olabilmektedir çünkü bu bireyler sürekli bir arayış içerisinde. Bu ise dışadönük bireylerin psikolojik zengin yaşam düzeylerinin gelişmesini sağlamaktadır.

Psikolojik zengin yaşamı etkileyen bir diğer kişilik özelliği deneyime açıklıktır. Bu bulgu daha önceki araştırmaların sonuçları ile de uyumlu doğrultadır (Avşar, 2021; Oishi vd. 2019). Deneyime açık bireyleri diğerlerinden farklılaştıran en temel güdü meraktır. Farklı yeniliklere, fikirlere ve sanatsal deneyimlere açık olan ve bunları merak eden bireylerin yaşam deneyimleri de değişmekte ve çeşitlenmektedir. Bunun sonucunda psikolojik zengin yaşamları da gelişmektedir. Hem dışadönük hem de deneyime açık bireylerin deneyim ve yenilik arayışı, merakı tecrübelerini ve dolayısıyla psikolojik zenginliklerini etkilemektedir.

Psikolojik zengin yaşamda sadece mutluluk veya iyi durumların söz konusu olmadığı ifade edilmiş ve olumsuz duygularında yer alabileceği açıklanmıştır. Bu söylemi destekleyecek şekilde duygusal dengeliliğin psikolojik zengin yaşamı etkilediği sonucuna ulaşılmıştır. Duygusal dengelilikte bireyin duygusal, melankolik bir yapıya sahip olması veya agresif, sinirli bir duygu durumunda olması psikolojik zenginliğin oluşmasında etkili olmaktadır. Son olarak uyumluluk kişilik özelliğinin psikolojik zengin yaşama bir etkisinin söz konusu olmadığı ve sorumluluk kişilik özelliğinin psikolojik zengin yaşama etkide bulunduğu belirlenmiştir.

Psikolojik zengin yaşam, gelişimi yeni ve güncel olan bir kavram olduğu için söz konusu bu çalışmanın sonuçları önemli bilgileri barındırmaktadır ve uyumluluk haricinde kişilik özelliklerinin psikolojik zengin yaşam üzerinde etkileri olduğu görülmektedir. Gelecek araştırmalarda işgörenlerin demografik nitelikleri, sosyo-ekonomik koşulları gibi unsurların psikolojik zengin yaşama etkileri araştırılabilir. Ayrıca farklı kişilik özellikleri ile de psikolojik zengin yaşam incelenebilir. Bu şekilde farklı noktalardan literatüre katkı sağlanabilir.

Otel işletmelerinde insan kaynakları departmanı tarafından belirli periyotlar halinde işgörenlerin psikolojik zenginlik boyutlarının nitelik olarak geliştirilmesi için farklı deneyim sağlayacakları etkinliklerin oluşturulması gerekmekte ve işgörenlerin söz konusu etkinliklere katılımı teşvik edilmelidir. Bu etkinliklerin de sıradan bir düzeyde gerçekleştirilen olaylar olmamasına dikkat edilerek işgörenlerin normal düzeylerde katılım sağlaması sınırlı ve zor olan, farklı duygusal durumların yaşanabilmesine olanak veren faaliyetler düzenlenmelidir.

Bu araştırmanın temel kısıtı olarak ise uygulama kısmının sadece Antalya'daki beş yıldızlı otel işletmelerinde yapılmış olması ifade edilebilir. Farklı destinasyonlardaki otel işletmelerinde çalışmanın gerçekleştirilmesi farklılık sunarak katkı sağlayabilir. Bu araştırmanın, söz konusu bu konuda gerçekleştirilen çalışma sayısının oldukça az olması ve turizm alanında böyle bir çalışmanın ilk defa yapılıyor olması sebebiyle özgün bir değerinin olduğu ve alan yazına faydalar sunacağı düşünülmektedir.

Etik Beyan

“İşgörenlerin Kişilik Özellikleri ve Psikolojik Zengin Yaşam” isimli araştırmanın yazılması ve yayınlanması süreçlerinde Araştırma ve Yayın Etiği kurallarına uyulmuş ve araştırma için elde edilen verilerde herhangi bir tahrifat yapılmamıştır. Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi Bilimsel Araştırma ve Yayın Etiği Kurulu'ndan 28.12.2021 tarihli, 443 sayılı kararla etik kurul onayı alınmıştır.

Katkı Oranı Beyanı

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

Çatışma Beyanı

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

KAYNAKÇA

- Acartürk, B., A. (2016). *5 Faktör Kişilik Özellikleri ile Bireycilik ve Toplulukçuluk Arasındaki İlişkinin İncelenmesi: Dernek Çalışma Grupları Üyeleri Üzerinde Bir Araştırma. (Yüksek Lisans Tezi)*. Üsküdar Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Avşar, E. (2021). *Psikolojik Zengin Yaşam Ölçeği'nin Türkçe Uyarlaması: Geçerlik ve Güvenirlik Çalışması. (Yüksek Lisans Tezi)*. Üsküdar Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Bezircan, M., Mercan, N. ve Alamur, B. (2015). Turizm Çalışanlarının Kişilik Özelliklerinin Kültürel Zekâları Üzerindeki Etkisi: Edremit Körfezi Örneği. *Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 7 (1), 16-29
- Bitlisli. Ö., Dinç, O., Çetinceli, Ö. ve Kaygısız, Y. (2013). Beş Faktör Kişilik Özellikleri ile Akademik Güdülenme İlişkisi: Süleyman Demirel Üniversitesi Isparta Meslek Yüksekokulu Öğrencilerine Yönelik Bir Araştırma, *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 18 (2), 459-480.
- Boniwell, I. (2012). *Positive Psychology in a Nutshell: The Science of Happiness*. McGraw-Hill Education.
- Bulut, M. B., ve Yıldız, M. (2018). Boyutlandırılmış Beş Faktör Kişilik Envanteri'nin (B5fke) Türkçeye Uyarlanması: Üniversite Öğrencileri Örneğinde Geçerlik Ve Güvenirlik Çalışması, *Akdeniz İnsani Bilimler Dergisi*, 8(2), 181- 200.
- Çiçek, İ. ve Aslan, A. E. (2020). Kişilik ve Beş Faktör Kişilik Özellikleri: Kuramsal Bir Çerçeve. *Batman Üniversitesi Yaşam Bilimleri Dergisi*, 10(1), 137-147.
- Diener, E. & Seligman, M. E. (2002). Very Happy People. *Psychological Science*, 13(1), 81- 84.
- Doğan, T. (2013). Beş Faktör Kişilik Özellikleri ve Öznel İyi Oluş, *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 14(1), 56- 64.
- Goldberg, L. R. (1992), The Development of Markers for the Big-Five Factor Structure. *Psychological Assessment*, 4(1), 26-42.
- Harter, J. K., Schmidt, F. L., & Keyes, C. L. (2003). Well-Being in the Workplace and Its Relationship to Business Outcomes: A Review of the Gallup Studies. *Flourishing Positive psychology and the life well-lived*, (2), 205-224.
- Keleş, H. N. (2017). Anlamlı İş ile Psikolojik İyi Oluş İlişkisi. *The Journal of Happiness & Well-Being*, 5(1), 154-167.
- Lyubomirsky, S., King, L. A. & Diener, E. (2005). The Benefits of Frequent Positive Affect: Does Happiness Lead to Success?. *Psychological Bulletin*, (131), 803-855.
- McCrae R. R. and Costa P. T. (1987). "Validation of the Five-Factor Model of Personality Across Instruments and Observers". *Journal of Personality and Social Psychology*, 52/1, 81-90.
- McCrae, R.R., and Costa, P.T. (1989). Reinterpreting the Myers-Briggs Type Indicator from the Perspective of the Five-Factor Model of Personality. *Journal of Personality*, 57,17-40.
- McCrae, R. R. and Costa, P.T. (1991) "Test and assessment the neo personality inventory: using the five-factor model in counseling". *Journal of Counseling & Development*, 69(1), 367-392.
- McCrae, R. R., & Costa, P. T. (1997). Personality Trait Structure as a Human Universal. *American Psychologist*, 52(5), 509-516.

- Merdan, E. (2013). Beş Faktör Kişilik Kuramı ile İş Değerleri İlişkisinin İncelenmesi: Bankacılık Sektöründe Bir Araştırma. *Gümüşhane Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 4(7), 139-159.
- Oishi, S., Choi, H., Buttrick, N., Heintzelman, S. J., Kushlev, K., Westgate, E. C., ... ve Besser, L. L. (2019). The Psychologically Rich Life Questionnaire. *Journal of Research in Personality*, 81, 257- 270.
- Oishi, S., Choi, H., Koo, M., Galinha, I., Ishii, K., Komiya, A., ... ve Besser, L. L. (2020). Happiness, meaning, and psychological richness. *Affective Science*, 1(2), 107-115.
- Ryan, R. M. ve Deci, E. L., (2001), “On Happiness and Human Potentials: A Review of Research on Hedonic and Eudaimonic Well-Being”. *Annual Review of Psychology*, 52, 141-166.
- Sarıcı Bulut, S. (2017). Beş Faktör Kişilik Özellikleri Stresle Başa Çıkma ve Depresyon Arasındaki İlişkiler: Gazi Eğitim Fakültesi Örneği, *Uluslararası Türkçe Edebiyat Kültür Eğitim (TEKE) Dergisi*, 6(2), 1205- 1221.
- Somer, O., Korkmaz, M., ve Tatar, A. (2002), “Beş faktör Kişilik Envanteri’nin Geliştirilmesi–I: Ölçek ve Alt Ölçeklerin Oluşturulması”. *Türk Psikoloji Dergisi*, 17(49), 21–33.
- Şeker Sır, N. (2016). *Öğretmen Adaylarının 5 Faktör Kişilik Kuramına Göre Kişilik Özelliklerinin Belirlenmesi ve Bazı Değişkenlere Göre İncelenmesi. (Yüksek Lisans Tezi)*, Yıldız Teknik Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Tatlıhoğlu, K. (2015). *Beş Faktör Kişilik Kuramı Bağlamında Kişilik Kavramına Genel Bir Bakış. Bingöl Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 3(6), 127-146.
- Türk Dil Kurumu (TDK). (2022). <http://www.tdk.gov.tr/sozluk.gov.tr/arama/kişilik>, (12.02.2022).
- Van der Vaart, L., Linde, B., De Beer, L., & Cockeran, M. (2015). Employee Well-Being, Intention to Leave and perceived Employability: A Psychological Contract Approach. *South African Journal of Economic and Management Sciences*, 18(1), 32-44.



Turkey between Secularism and Césaropapism

Melih COŞGUN*
Çağdaş ZARPLI**

Abstract

This study consists of two main themes. The study primarily focuses on the founding cadres of the Republic, who seemed to have a goal of keeping distance from religion, had the motive of keeping religion under control. In this context, the main claim of the study is that the Republic of Turkey has a "Césaropapist" thought rather than "Secularist" patterns. Even though some practical disengagements regarding to the social life, such as the change of alphabet, regulations for dress, reciting the call to prayer in Turkish, were implemented, administrative staff and institutional structures continued to carry the characteristics of Ottoman Empire. While the existence of the Presidency of Religious Affairs is used to ensure the regulation of religion under the control of the state; On the other hand, this institution is manipulated by the political elites as the "ideological state apparatus" since religious beliefs have the potential to shape social life. The result of the study is that the Republic of Turkey is not secular, on the contrary, Césaropapist, and the Presidency of Religious Affairs has become the "ideological state apparatus", supported by some historical, political and sociological examples.

Keywords: Césaropapism, Secularism, Presidency of Religious Affairs, Ideological State Apparatuses, Turkey.

Article Type: Research Article

Laiklik ve Sezaropapizm Kısacasında Türkiye

Öz

Bu çalışma iki ana temadan oluşmaktadır. Çalışma ilk olarak; din ile arasına mesafe koyma gibi bir hedefi varmış görünen Cumhuriyetin kurucu kadrolarının aslen, dini kontrol altında tutma güdüsüne odaklanmaktadır. Bu bağlamda, çalışmada öncelikle, Türkiye Cumhuriyeti'nin "Laik" örüntülerden ziyade "Sezaropapist" bir düşünceye sahip olduğu iddia edilmektedir. Toplumsal hayata ilişkin bir takım pratik kopuşlar (alfabe değişikliği, kıyafet kanunları, Ezan'ın Türkçeleştirilmesi gibi) sağlansa da asıl olarak yönetim kadroları ve kurumsal yapılar Osmanlı'nın devamı niteliğindedir. Çalışmada odaklanılan diğer kısım bu bağlamda ortaya çıkmaktadır. Diyanet İşleri Başkanlığı'nın varlığı, bir yandan devletin kontrolü altında dinin düzenlemesini sağlamak için kullanılırken; diğer yandan bu kurum, dini inançların toplumsal hayatı biçimlendirme potansiyeline sahipliği nedeniyle "devletin ideolojik aygıtı" olarak siyasal elitler tarafından manipüle edilmektedir. Çalışmada varılan sonuç, Türkiye Cumhuriyeti'nin laik değil aksine Sezaropapist nitelikte olduğu ve Diyanet İşleri Başkanlığı'nın; tarihsel, politik ve sosyolojik birtakım örneklerle desteklenerek "devletin ideolojik aygıtı" halini almasıdır.

Anahtar Kelimeler: Sezaropapizm, Laiklik, Diyanet İşleri Başkanlığı, Devletin İdeolojik Aygıtları, Türkiye.

Makale Türü: Araştırma Makalesi

* Asst. Prof., Niğde Ömer Halisdemir University, Vocational School of Social Sciences, Department of Law, melihcosgun@ohu.edu.tr, ORCID: 0000-0003-0017-0600

** Asst. Prof., Bilecik Şeyh Edebali University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Political Science and Public Administration, cagdas.zarpli@bilecik.edu.tr, ORCID: 0000-0001-8416-7016

1. INTRODUCTION

Turkey is one of the non-Western societies implementing modernization as a project rather than a process. It is a generally accepted idea that it has been quite influenced by French Secularism during the process of becoming nation-states. Secularism, in general, derives from the idea that religion and state should be carried out separately. How much the Republic of Turkey of which social/political life is characterized as the continuation of the Ottoman Empire can manage this sharp divergence is ambiguous¹ (Gevgilili, 2009: 192-195). One of the most important indicators of this ambiguity is the Presidency of Religious Affairs. On one side is the secular Republic of Turkey envisaging the separation of state affairs from the religion, on the other side is the Republic of Turkey trying to keep down the religion. In this context, the argument in the first part of study is that the Republic of Turkey, a nation-state, has the characteristics of "Césaropapism" rather than becoming a secular state (Özipek, 2014: 1). With this argument, the other issue to be discussed in the second part will be the presence of reason and positioning of the Presidency of Religious Affairs. In the third part of our study, the usage forms of the Presidency of Religious Affairs as "ideological state apparatus" by the governments of the Republic of Turkey will be revealed. It is also aimed to present arguments supporting this assertion.

Antonio Gramsci's efforts to make a sense of the situation existing in prison days has become influential in laying the foundations of post-Marxist theory and also has brought with a critique of Classical Marxism. Although the deterministic effect of the base on the superstructure is acceptable until the historical bloc is formed, the base cannot affect the superstructure unilaterally after the formation is completed. In this respect, the fact that the superstructure could affect the base has been revealed by Gramsci. Louis Althusser put forward two different instruments about how this situation, which is called "Hegemony" (Gramsci, 2012) in the Gramscian theory, can be realized. One of them can be described as "Repressive State Apparatuses" (RSA) and the other as "Ideological State Apparatuses" (ISA) (Althusser, 2015).

In a close relationship with Marx's analysis that the base determines the superstructure, it should be noted that social structures are factors mutually determining each other. In fact, the critique of this economic determinism has most been dealt with by Gramsci. He opposes this economic determinism. He is not seen as a completely structuralist Marxist and stands out as a philosopher who has influenced the views of Western Marxism in general and structuralists, particularly Althusser. In doing so, he criticizes Marx, who claims that the existing model of economic production in base is the sole determinant of the superstructure. The assertion that this effect is reciprocal forms the basis of his criticism. In other words, while the model of production in the base determines the superstructure of the society, according to Gramsci, the factors of the superstructure can be effective and deterministic on the base factors. It can herein be asserted that the process of shaping social phenomena can be deterministic with respect to base through the use of political power opportunities and the direction of media, education, culture and even of the Presidency of Religious Affairs. The state makes its hegemonic power felt by using the media, education, culture or religion in order to infuse its own patterns of thought into the whole social sphere. This situation is encountered in similar ways in Turkey as well.

The state generally demonstrates its hegemonic supremacy through the presence of institutional structures. Turkey Radio and Television Corporation, the Ministry of Education, the

¹ It must be noted that this ambiguity is not unique to Turkey. We cannot ignore the formations in "the concrete world of subjects" by ignoring the economic, political, social and cultural accumulations that have emerged in the historical process. It is important not to miss out that these fields cannot be "tabula rasa". It is impossible to change such social formations at once since "the formation processes" are great occasions and take a long time.

Ministry of Culture or the Presidency of Religious Affairs may be shown as examples in this context. These institutional structures are, on the one hand, the physical reflection of the state, but on the other hand they are the means of hegemony over society. These tools have also been used very effectively in the process of becoming nation-states. The nation-state as a relatively new form of political organization has preferred to use the nationalism to ensure social belonging, instead of the religion which is the common feeling of the society. The thought of separating statecraft from religion has led to the emergence of two different concepts. The first is Secularism, which belongs to the Anglo-Saxon world of thought and sets the framework of religion as *forum internum*. The other is Secularism, which mostly reflects French thought and emphasizes the necessity of separating religion and state affairs. Both concepts are very useful instruments for meeting social/political needs depending on the time and place they emerge. The efforts of non-Western societies, which endeavor to implement modernization as a project rather than as a process, to adapt these Western-specific concepts to their own projects raise several problems.

2. THE “SECULAR” TURKISH REPUBLIC VERSUS THE “CÉSAROPAPIST” TURKISH REPUBLIC

The idea that secularism is a necessity in all countries that want to modernize and democratize (Ozankaya, 2012: 399-406) is disputable. In addition, this concept does not seem to be very appropriate to describe the process of democratization in Turkey. Indeed, Turkey's priority was not to democratize in the process of becoming the nation-state. Its focus was a change in management style. It was aimed that the transition from the Constitutionalism in which both the padishah and the parliament were present, to the Republic where monarchic structures were excluded and the assignment of administration to the public was intended. The constituent staff, in fact, had the opinion that it was early for democracy. In a speech he made in 1933, M. K. Atatürk said that “We established the Republic. As it turns ten years, all the requirements of democracy must be put into practice according as the occasion arises” (İnan, 1998: 158-159). It is understood that there were many lacks in democratization of the regime after the tenth year of the Republic. It is understood that there were many lacks in democratization of the regime after the tenth year of the Republic. Professor Arşi Han from Hamdard University in New Delhi claims the necessity that countries that want to be democratic must be secular. He also states that “Turkey is one of the few countries that could manage it”. However, his view is wrong. In fact, Turkey endeavored to impose a new regime rather than democratization concerns in that period. In this context, the relationship of secularism with democratization is not suitable for explaining the process.

It will accordingly be better to focus on the relationship of secularism with the Republic. It is obvious that Turkey was founded on many movements of ideology discussed in the last period of Ottoman by contrary with the belief that it was founded on historical and ideological gap. There has not yet been the discourse of “secularism” in the foundation phase of Turkish Republic having the characteristics of revolutionary and in which Islamism is lost, and Turkism and Westernism are on common ground. Perhaps the most important reason for this was that its implementation in the existing social/political conditions was very difficult. Even Celal Nuri, one of the “fanatical” Westerners of that period, did not have the envisagement of a “secular state”. Similarly, Turkicists, who represent a national renaissance that sometimes approaches the Ottomanism and Pan-Islamism dogmas, did not even think of a “secular state” that is far from religion. In essence, “secularism” is considered as a phenomenon which has begun to be thought, discussed and implemented after the establishment of Turkish Republic. This is the main difference of the Republican modernization from the Ottoman modernization process. The policy of carrying out modernization and religion together in the Ottoman Empire is being abandoned. The most important proof of this and the most striking point is that almost all of the reforms are directly/indirectly related to religion (Kara, 2019). Whereas Islamist Turkicists

approach cautiously to the idea of separating religion from state affairs, Westerners emphasize the importance of positivist-based scientific/rational thinking, which will replace religious thought, in order to achieve welfare of the society (Mert, 2009: 197-199). The explanation of Vasfi Raşid, a strict Westerner, in the way that “Believing the moral and conventional values of rational human being who is the source of science and wisdom; giving credence to human being who is based on discipline and equipped with wisdom are the cores and reasons of secularism” (Raşid,1927) shows the approach to secularism at the beginning of the Republic.

Secularism, accepted as an inseparable part of establishing the modern nation-state, determined the basics of the transformation from traditional society to modern society. The constituent staff who initially envisaged a state separated from religion, aimed to ensure secularism of the "nationalism" that they would use instead of "religion" with this secular move (Mert, 2009: 204). In the last period of the Ottoman, nationalism of which Islamic side is prevailed started to move to a place where the emphasis was put on national identity. It can here be deduced that it is actually aimed to achieve the mindset separated from religious symbols with the beginning the use of secularism in Turkish Republic. Ali F. Başgil who was a liberal-conservative and emphasized on the difference between the real meaning of the concept and its implementation in Turkey claimed that secularism is a necessity of the revolution, but he also stated that time has changed (Başgil, 2016: 170-175). Discussed within the context of separation of state institutions from the religion, secularism has emerged as the separation of the ways of thinking from the religion in Turkey. This distinction is the first factor of differentiation of secularism in Turkey from the French-style secularism. In the first periods of the revolution in France, the church was taken under state control. With the "Church Civil Code", priests are made to swear allegiance to the state and those who do not swear are punished. Especially the status of priests being given the status of "civil servants" and paying them a salary is like the practices in Turkey. But this practice is only for the short-term Jacobin period. The difference in Turkey is that the state's control over religion extends and continues for a long time (Türköz, 2019: 68-72). Another factor is the evaluation of the secularism, which is based on the necessity of distinction between state and religious thought and structures, and equally approach to each religious belief, within the context of getting the religion under control in Turkey. That the constituent staff wants to get the religion under control is not secularism. It is the output of "Césaropapist" management style which Turkish republic inherited from Ottoman and Ottoman had inherited from the Byzantine.

The "two-swords theory", one of the teachings of Pope Gelasius I, is a doctrine developed on the metaphor of God, where it created two swords, one representing spiritual power and the other secular power. This theory, which suggests that both swords cannot belong to only one person but can act together, had been used to legitimize the positioning of the Catholic Church over the secular power throughout the Middle Age (Tannenbaum and Schultz, 2007: 135). Later, the “Césaropapist”² system, which was supposed to be formulated by the Byzantine Emperor Constantine and not only focuses on the secular areas but also incorporates the life of the church into the absolute sovereignty of the emperor, in other words, is based on the thought of "state bound religion", aimed to break the power of the Catholic Church over the secular power (Gündüz, 2018: 10-11). The Ottoman faced many times with Byzantine due to the fact that it was a frontier Seignior. These confrontations enabled the transfer of some material and moral things between the two communities. In particular, it is seen that

² It is a management style based on the thought of uniting both powers in one person by the way that the secular power gets the religious power under control. It is composed of the words "caesar" meaning etymologically king and "pope" meaning religious leader (Bainton, 1966: 119). It is here aimed to state that the King positioned himself over the religious authority by virtue of the conditions of mentioned period. The perception of "King-Churchman" that the concept evokes does not come into question.

after the conquest of Istanbul, a number of institutions from Byzantium also endured to the Ottoman.³ It is here avoided from the statement that the Ottoman learned to act together with religious values or to keep religion under control only from Byzantine. However, drawing attention to the fact that it is a useful argument makes the explanation of Turkey's effort to develop such a "policy" clearer. As stated earlier, there is a continuity relationship between Turkish Republic and Ottoman in terms of such many basic points as both ideology and institutionalism. The motive of "keeping the religion under control" of modern Turkey built on historically/sociologically the same basis with Ottoman is exactly the Césaropapist system, which is also encountered in the examples of Constantine in Byzantine, Henry VII in England, and Petro I in Russia. Here, the motive is concealed under the discourse of secularism having the characteristics of the separation of institutions crowned with the abolition the caliphate from the religion.

In Eastern societies including Turkey, the positioning of religion is the primary one of the problems encountered during the realization of modernization projects. Then, the lifestyle proposed by religion lies behind the cultural accumulation in the historical/social process. In this context, the issues of limiting religion to the forum internum or the separation of state from religion imposed by the modernization process are very complicated problems for modernization projects. At this point, Turkey, on the one hand, supports the secularism that separates the religion and state from each other as a necessity of modernization; on the other hand, it actively uses the Presidency of Religious Affairs as a manifestation of the effort to keep the religion under control. Secularism emphasizes both the separation of state from religion and approach to each religion equally. However, Turkey, in this context, appears as an institutionalized aspect of a stance closer to a certain belief since it has a religious institution called as the Presidency of Religious Affairs managed on the basis of Sunni doctrine. Considering these characteristics, it is quite difficult to define Turkish Republic as a "secular" state. On the contrary, the features mentioned indicate that it has a Césaropapist character.

3. THE PRESIDENCY OF RELIGIOUS AFFAIRS AS IDEOLOGICAL STATE APPARATUS

With the establishment of the republic, the "dominant ideology" had to put some ideological patterns on its opposition to legitimize itself. This case is not only unique to Turkey. It is encountered in all social/political systems so that "dominant classes" can maintain their existing status. These political productions are necessary for the dynamism and continuity of the "political one" (Mouffe, 2018: 26-28) since "dominant classes" and "dominant ideology" must reproduce the material, ideological and political conditions that ensure their existence (Althusser, 2015: 12). There is a possibility that all classes that create social/political life become "power"; take over the cultural sphere or become winner in class struggle in Gramscian terms. In this context, it is possible for the government (power) to maintain its current position by setting new policies and implementing them. Those who possess power naturally also have the apparatus of power. Having this apparatus is one of the important factors that strengthen the existing power.

Apparatus of state are examined under two main titles as RSA and ISA. In the context of study, the ideological state apparatus generates the main starting point. The state's ideological apparatus, which appear as separate and specialized institutions, are not only in the public sphere, it

³ It is known that institutions such as Harem, Financial Office and Regiment were generated by being influenced by Byzantine and Fatih Sultan Mehmet used the title of "Sultan-Rum (Sultan of Greek)" in a decree. On the other hand, it can be said that the Ottomans adapted several traditions and institutions from the Safavids and Seljuks, both due to the geography in which they were located and interaction (Ortaylı, 2008). A similar practice was in the Russian Empire in 1721 in the Petro era. The Holy Sinod (Ministry of Spirituality) has been institutionalized on the necessity that what is "spiritual one" should not be separated from the power of the sovereign one (Geanakoplos, 1965).

also have some functional characteristics in private sphere, which can be described as social sphere (Althusser, 2015: 50-52). State institutions as primarily "school", media and religious institutions, that do not contain violence and have sanction are the primary tools of the state's ideological apparatus. Religious institutions are places of worship and education as well as the places where relations with the political authority and rules for social life are produced owing to the forms of historically positioning of the Church in the West. Therefore, it can here be claimed that the Church has appeared as favorable apparatus of the state in the context of this historical background. On the other hand, in Eastern societies (Muslim Eastern societies) trying to modernize, the Mosque, Islamic-ottoman social complexes and religious institutions of the state having the historical patterns like the Church in the context mentioned, had similar functions. In other words, religious teachings, as the field where the common historical/social ground is generated, have an important role in ensuring social harmony and reproducing the social one in accordance with the policies of the state. It is important not to overlook the historical background, produced and possessed by the state, at the appearance of religion and religious institutions like favorable tools as the ideological state apparatus.

In societies like Turkish Republic trying to change the former social/political structure in a revolutionary manner, the interpretation of the material and spiritual values that are described as "new" necessitates to establish linkups with the past. As with many other issues, the analysis of the relationships between religion and state must also be considered in this context. In essence, the determination of Republic's points including change and continuity requires to make a comparative analysis Turkish Republic and Ottoman. It can be put forward that the developments in the reform process from the Tanzimat reform era to the Republic and the origins of "secular system" (we prefer to call it as Césaropapist) established afterwards can be associated with the dual structure of the sharia law/customary law existing in the Ottoman Empire (Gözaydın, 2009: 14). The existence of the Caliphate institution and the Ulema class was shaped by the padishah's authority during the Ottoman period. The rules for the appointment of the Ulema class were very strict and under control. Moreover, padishahs became very successful in incorporation of this class into the state apparatus. In fact, H. Poulton claims that the task, about this issue, of Şeyhülislam having the highest degree in the Ulema class is to harmonize between the religious-based sharia and the padishah's edicts (Poulton, 1997: 34-35). In the following period, M. K. Atatürk abolished the Caliphate, which was known as the institution leading the Muslim community and brought Ulema as the religious class under the state's control via the Presidency of Religious Affairs (Zürcher and Linden, 2007: 72, 148).

Historical process institutions, from Ottoman to Turkish Republic, followed by the religious begins with Şeyhülislam. In 1920, Şeyhülislamlık institution, which has some judicial, administrative, scientific and political duties as well as organizing religious affairs, was named at ministerial level as Şer'iye ve Evkaf Vekaleti only responsible for religious and foundation affairs. The constituent staff of the Republic turned the Presidency of Religious Affairs into its current position in 1924 as an administration which is responsible for religious affairs and affiliated to the Prime Ministry. This route is described as "utangaç modernite projesi" in the time interval from Tanzimat to the proclamation of the Republic. This period is defined as the defeat of Pan-Islamism ideology as a result of secularization and secularism through which religious patterns began to weaken. The process from the proclamation of the Republic to the power of the Demokrat Parti is the "köktenci modernite projesi" in which Islam is "marginalized" and positivism is at its peak. The period until the coup in 1980 was called as the "popülist modernite projesi" where the religion, which became an important argument of Turkish political life, was used as a political instrument (Tekeli and İlkin, 2010).

The radical attitude of the Republic's constituent staff against religion actually appears with a number of policies.⁴ In addition, during this period when a radical attitude towards religion was displayed, the Presidency of Religious Affairs was used as an ideological apparatus in the implementation of policies which were the official ideology of the constituent staff. With the official letter⁵ sent by the Presidency of Religious Affairs on July 18, 1932, call to prayer would begin to be recited in Turkish (Gözaydın, 2009: 32). Apart from the main purpose, the use of the Presidency of Religious Affairs by the political authorities which have the power for the state was legitimized in this way. Following this process, which has a more "radical" attitude compared to other periods, the Demokrat Parti power, where the "populist" discourse directly affecting and determining the following process of Turkish political life as the positioning of religion and religious institutions is in the forefront, was in an effort to reorganize the Presidency of Religious Affairs as the ideological state apparatus. Common broadcasts with the Presidency of Religious Affairs on the state radio and discussions regarding the reorganization of the authorities and duties of the relevant institution can be evaluated in this context (Gözaydın, 2008). The main emphasis here is that despite the ideologically changing "sovereign power", the Presidency of Religious Affairs' characteristic of being a useful tool as the ideological state apparatus has not been changed. Two examples aforementioned are also the appearances of the Turkish political life's two main ideological veins. On the one hand, the "left-of-middle" through which the Kemalist ideology is represented; on the other hand, the "center-right", which is described as conservative/liberal manipulated the Presidency of Religious Affairs according to their own worldviews. Envisaged the secularization/secularism of the modern individual/society/state, Western style modernization process (the transition from *gemeinschaft* to *gesellschaft*) which is composed of individuals who only have value as part of the whole in the community and do not have an independent value, in other words, the sum of valuable individuals who have their own autonomous area did not reflect to the establishment of Turkish Republic. Instead of implementing policies that include the requirements of creating a Western-type secular society, such as limiting the religion to the forum *internum* and state's approach to each belief equally, the constituent staff of the modernization project, contrary to this, essentially perceived and implemented the modernization process as keeping religion under state control. So much so that unlike Western practices, the Presidency of Religious Affairs was not even given the opportunity to train its own personnel. The Ministry of National Education (Imam Hatip Schools curriculum, personnel, etc.) and the higher education board of the personnel who will take part in religious services are completely under the control of the secular state, as well as the Faculties of Theology are institutions that provide education under the control of the Higher Education Board. The main aim is to raise "enlightened clergy" who are free from the effects of the old regime. This class of enlightened clergy will enlighten the society in line with the new understanding of religion adopted by the state. The basis that makes the Presidency of Religious Affairs important as an ideological apparatus is taken form at this point. The fact that this policy has a historical and social basis has made it inevitable for the Presidency of Religious Affairs to be the "ideological state apparatus". One of the most effective ways of the constituent staff to adopt their "hegemony" in a country where almost all the population is Muslim was to use the existence of places of worship. Hereby, indirect methods that enable to be used the

⁴ Some of the practices that made the attitude towards religion visible in this period are as follows: The abolition of the Sultanate in 1922, being not able to make an answer that the government could not have a religion against the question of "Is there a religion of the new government?" addressed to Atatürk in 1923 under the conditions of the period and then pouring out his troubles about this issue in Nutuk, the statement of "the religion of the State is Islam" was removed from the Constitution in 1928 (TBMM Zabıt Ceridesi), and the characterization of the state as "secular" was included in the Constitution in 1937.

⁵ The role of the Presidency of Religious Affairs is also important in this practice. At that time, there are official articles stating that all religious officials will obey the order to perform the Turkish prayer and that religious officials who react will be punished (Albayrak, 1973: 262).

Presidency of Religious Affairs as a "hegemonic" apparatus are sermon, khutbah, fatwa, publications and religious education (Kara, 2000: 29-36).

4. THE PRESIDENCY OF RELIGIOUS AFFAIRS AND POLITICS

While the constituent staff of the Republic positioned Islam by the influence of the "positivist" movement, it determined the way of "using" the Presidency of Religious Affairs on this basis. In the first years, Diyanet had the duty to prevent the social reaction that could occur against the revolutions and to soften the reactions. In other words, the duty of the Diyanet is to reconcile the society with the republican ideology and reforms. With the Diyanet, the state aimed to transform the people's understanding of religion and the way of religious life (Kara, 2019: 88-90). Then, with the transition to multi-party system, the religious elements revived with the populist discourses of the Demokrat Parti also caused to change the usage style of the Presidency of Religious Affairs. As mentioned earlier, this divergence regarding the Turkish political life has formed the basis of the political culture until today. The political culture, which is positioned on this basis, has shaped the Presidency of Religious Affairs according to their own perspective with the effect of cyclical changes.

The answers given by the Presidency of Religious Affairs to the religious questions/problems have also characteristics of fatwa. Fatwa is the decretal, given by the mufti or by the Şeyhülislam who served during the Ottoman period, which explains the solution of a problem related to Islamic law on the basis of religion. Fatwa is a guide for Muslims on special issues. In 1972, the answer given by the Presidency of Religious Affairs to the question "Is it permissible to put out the money earned in foreign states to foreign banks at interest?" seems quite political according to the conditions of the period. The Presidency gave the fatwa about that money earned in foreign countries must be imbursed to the banks in Turkey and interest obtained from Turkish banks is permissible. Moreover, it stated that the interest received from the foreign banks is not permissible and this money should be transferred to Turkish banks (Din İşleri Yüksek Kurulu, 1972). At this point, mentioned years were the times when Turkey needed foreign currency and "import substitution industrialization model" was carried out. In these years when exports did not sufficiently contribute to the foreign currency inflow, the value of the foreign currency sent or would be sent by guest workers who especially went to Germany was very high (Boratav, 2008: 118). Similarly, the Presidency of Religious Affairs which refrained from giving fatwa against the questions asked about the existence of General Directorate of the National Lottery that is among the income items of the state and the legitimacy of the earnings from the games of chance stated that the issue was beyond its authority (Din İşleri Yüksek Kurulu, 1964).

In addition to the fatwas, another important practice that the Presidency of Religious Affairs uses to reach the masses is the Friday Khutbah. It is a form of giving advice to Muslims on the basis of the Qur'an and Hadith. After the United States described Jerusalem as the Capital of Israel in December 2017, the subject of the Friday Khutbah was set as "Jerusalem" in that week. This issue is the subject of a religious concern. At the same time, it is rigorously followed by the government of Turkish Republic. AK Party government's emphasis that the statement US made is "unacceptable" is an indication of the political dimension of the event. On the other hand, without overlooking the importance of Jerusalem in terms of Islamic religion, the subject has shifted from religious to political grounds in order to be parallel with the policies of the government. In Khutbah; the discourse of that "It must be known that such jauntily attempts will turn Jerusalem and its surroundings into a land of restlessness and conflict. Such unacceptable attempts are a major strike to the common sense and the conscience of humanity. It is also a dangerous step towards destroying tranquility, peace and security" (Diyanet İşleri Başkanlığı, 2017) has also the characteristics of a "political" warning.

The politicization of religious issues and the decisions taken according to the conditions of the period clearly reveal the attitude of the governments. This situation is experienced not only with the manipulation of Religious Affairs by governments, but also with legal decisions. According to Althusser, law, another ideological state apparatus, has similarly helped to politicize religion. In a lawsuit filed against the organization of Friday Prayer times in 1976, the court made a negative decision as there was no public welfare. This decision, which damaged the freedom of religion and conscience, revealed the attitude of the dominant ideology at that time (Gözaydın, 2009: 260). In the recent period, that giving permission to the public employees for being able to fulfill the religious duties during Friday Prayer with a circular issued in Turkish Republic is an example of the policies produced by the changing dominant ideology according to its own worldview (weltanschauung).

In 2003, according to the result of a survey conducted to the employees of the Presidency of Religious Affairs, the rate of those who think that religion and politics are separate is only 17.3%. In another survey, in which the employees of the mentioned institutions participated, it was concluded that the sectarian-based practices of the Presidency of Religious Affairs only address to some of the Muslims in the country and other beliefs were neglected. In addition, Nosairians state that the Presidency of Religious Affairs is not interested in them (Gözaydın, 2009: 317). Since the beginning of 2000s, the Presidency of Religious Affairs has begun a rapid transformation process. With the moderate Islamic policies of Justice and Development Party (AK Parti), the Presidency of Religious Affairs, which is tried to be given a more autonomous view, follows a “desecular” route (In the openings of big investments, the head of religious affairs together with the President cut ribbons with prayers, read the Qur’an, etc.). Trying to destroy the taboo in which the religion is limited to the forum internum, the Presidency of Religious Affairs endeavors to reach to a quite wide geography with the protocols⁶ it has made with institutions such as especially Turkish Radio and Television Corporation, Ministry of Interior, Ministry of Health, Ministry of National Education, and Ministry of Family, Labor and Social Services. All of these attempts match up with the AK Parti's policy of “raising a religious generation”. In other words, the Presidency of Religious Affairs continues to function as the ideological state apparatus.

5. CONCLUSION

One of the significant conclusions of this study is that discussions about "secularism" are based on a misguided ground. Positioned discussions on the presupposition that Turkey is secular generally ignores the motive of the state to keep the religion under the control instead of that it remains aloof from the religion in terms of state/religion relationships in Turkey. Another important instrument to support this assertion is that it is not focused on that Turkish Republic has the characteristic of “Césaropapism”. Ontological presuppositions also bring about epistemological outcomes associated with it. The main factor tried to be emphasized here is that the description of Turkish Republic having the characteristic of "Césaropapism" as "secular" is incorrect and this causes it to base on a wrong ontological ground. To accept the Turkish Republic ontologically as "secular" has provided a corpus with regard to secularism discussions in the context of epistemology. On the other hand, unlike in this case, the acceptance of Turkish Republic ontologically as "Césaropapist" provides to generate an intellectual field with respect to that the state epistemologically uses the religious institutions as ideological apparatus. In this study, an epistemological route based on the second ontology basis was determined.

⁶ For example, as an international initiative, the protocol between the Turkish Religious Foundation and the Ministry of National Education to support international Imam Hatip High Schools. In 2004, high school students selected from abroad are brought in and religious education is given in Turkey. The main purpose is to ensure that the model here (religion-state relationship model, in a way) is exported abroad. Diyanet TV, Diyanet Children's Magazine, Diyanet Science Journal Publisher are the other examples.

L. Althusser mentions the existence of a 'theoretical practice' field as well as political and ideological practices (Belge, 1977: 16). According to this, theory production creates an autonomous field. In other words, 'theory production' is a process that can be analyzed independently by isolating from the social one to some extent. Despite this, it is not possible to isolate the theory production completely from the social one. In this regard, it is a fact that it should not be forgotten that without overlooking Marx's epistemological break, this break is not an issue that can be considered as independent of the political existence of the working class within the framework of that Marx's thoughts turn into Marxism. Although 'theoretical practice', which was revealed by Althusser and can be regarded as autonomous to a certain extent, is an important field of study, essentially this concept is not entirely outside the political one.

In addition, E. Balibar's emphasis on 'structural causality' should not be overlooked. According to Balibar, the adaptation of historical materialism to the social one is within the framework of 'structural causality' (Belge, 1977: 17). It is a necessity to use this concept when analyzing the historical development in the society. In this framework, the synchronization of the social one cannot be examined through a single factor with a structuralist reductionism. The complexity of social reality is an indication of the fact that many changing dynamics shape the social sphere. Therefore, shaping the social structure can be done by considering many factors together. In Turkey, what the elite constituent staff of the Republic have tried to do has been to shape the field of Religious Affairs at the administrative/institutional framework from the beginning as the changing power structures have tried to do in accordance with their own political purposes. Therefore, it is possible to socially mobilize the social one in this way towards a certain point. When compared to the Western style, the Presidency of Religious Affairs has been the instrument of the secularization policy that the Republic elites tried to implement even though it is deficient/problematic/wrong. In this respect, the field of Religious Affairs was used as an ideological state apparatus. On the contrary, the Ak Parti uses the Presidency of Religious Affairs as an ideological apparatus with the aim of creating a 'desecular' social structure by using sociologically/politically similar instruments that others (Kemalist Elites) have.

Another conclusion reached is that the Presidency of Religious Affairs is described as not a religious organization but is described as an administrative organization in the Constitutional Court decision text (1971) of a case filed on the grounds that it is against secularism. In the same decision, the Court emphasized that the description of Religious Affairs employees of whom a significant part is consisted of clergymen as public employee is a result of the country's conditions. This situation mainly shows that the Presidency of Religious Affairs is an institution dealing with religious affairs of the state and turning into its ideological apparatus rather than serving only Muslims. In addition, the fact that 6 people who worked as the president of the Presidency of Religious Affairs in the past served as members and deputies of the political party is another indication of how politicized this institution. Another example of the politicization of religion is that 53 of 337 deputies were clergymen in the first parliament, which opened on April 23, 1920 (Tunaya, 1958: 230-231). This example is also an important indicator of the progress with regard to the origins of religion/state relations in Turkish political life. At the beginning of the criticisms towards the Presidency of Religious Affairs as an institution quite contrary to the secular political structure, there is an emphasis over the obligations of citizens for the state on the basis of morality and human rights against the effects of radical Islamic groups, and serving to the Hanafi branch of the Sunni sectarian and the ignorance of other groups' beliefs (Çakır and Bozan, 2005: 114) within the framework of a Sunni doctrine (Hollanda Kamu Politikaları Kurulu, 2007). However, the primary purpose of a state that is described as "secular" is to take measures to prevent all attempts and tendencies causing uneasiness on those who do not believe and towards the freedom of believers rather than converging to a certain belief. Similarly, based upon criticisms above, the state should not show excessive interest in religion (Gözaydın, 2009: 244-245).

Beyond that, essentially the existence of the Presidency of Religious Affairs is a phenomenon that should not be encountered in the form of a political organization that claims to be a secular and/or secular state. Even the existence of this structure harms the secular and/or secular characteristic of the mentioned form of organization. At this point, the existence of this institution is encountered as an appearance of the desire to keep religious life under control in the shift from traditional society to modern society, in other words, from *gemeinschaft* to *gesellschaft*. The motive of political authority to keep religious life under control causes the state to take a “Césaropapist” (Byzantinist) character by detracting the state characteristic from secularism and/or secular ground.

As the Ottoman State structure was influenced by Safavids, Seljuk and Byzantine and many other states before it (Ortaylı, 2008), its impact on Turkey is normal and inevitable process. The adoption of Islam as the state religion of the Ottoman significantly increased the influence of Islam during the formation of social and political traditions. Just as in Ottoman, it should not be overlooked the impact of Islamic religion as well as the impact of social and political tradition at that Turkey has the characteristics of Césaropapism. The main determinant of this situation is the fact that Islam has its own teachings/regulatory rules for political, social, scientific and economic life, as well as regulating religious life as a religion. Another indication that the Presidency of Religious Affairs is the “ideological state apparatus” is encountered in this context. Unlike the West, in general in the Muslim East society and in particular in Turkey, the various interpretations of the rules, including the worldly as well as spiritual life in Islam, has led to the emergence of different sectarian, beliefs and congregations. The state uses the Presidency of Religious Affairs to prevent possible conflicts, generation of radical religious groups and the spread of false beliefs. Süleyman Ateş who served as the president of the Presidency of Religious Affairs between 1976 and 1978 states, in an interview published in Vatan Gazetesi in 2004, that "religious organization in Turkey is under the influence of politics." This statement can be evaluated as a summary of the state/religious relationships in Turkey.

Ethical Statement

The rules of Research and Publication Ethics have been complied with during the writing and publication of the study and no falsification was made to the data obtained for the study. Ethics committee permission for the study not required.

Contribution Rate Statement

The authors contributed equally to all parts of the research.

Conflict Statement

This work does not cause any conflict of interest, whether individual or institutional/organizational.

REFERENCES

- Albayrak, S. (1973). *Türkiye’de Din Kavgası*. İstanbul: Kişisel Yayınları.
- Althusser, L. (2015). *İdeoloji ve Devletin İdeolojik Aygıtları*. İstanbul: İthaki.
- Bainton, R. H. (1966). *Christendom: A Short History of Christianity*. New York: Harper & Row.
- Başgil, A. F. (2016). *Din ve Devlet*. İstanbul: Kubbealtı Neşriyat.
- Belge, M. (1977). Marksizm ve Yapısalcılık. *70’lerin Birikimi* 28-29, 16-29.
- Boratav, K. (2008). *Türkiye İktisat Tarihi 1908-2007*. Ankara: İmge Kitabevi.
- Çakır, R. and Bozan, İ. (2005). *Sivil, Şeffaf ve Demokratik bir Diyanet İşleri Başkanlığı Mümkün mü?* TESEV.

- Din İşleri Yüksek Kurulu, 02.02.1972 tarihli kararı.
- Din İşleri Yüksek Kurulu, 20.03.1964 tarihli kararı.
- Geanakoplos, D. J. (1965). Church and State in the Byzantine Empire: A Reconsideration of the Problem of Caesaropapism. *Church History*, 34(4), 381-403.
- Gevgilili, A. (2009). Kemalizm ve Bonapartizm. T. Bora, M. Gültekingil (Ed.), *Modern Türkiye’de Siyasi Düşünce Cilt:2 Kemalizm içinde (ss. 192-196)*. İstanbul: İletişim Yayınları.
- Gözaydın, İ. (2008). *Diyanet and Politics. The Muslim World. Hartford Seminary*. Oxford: Blackwell Publishing.
- Gözaydın, İ. (2009). *Diyanet – Türkiye Cumhuriyeti’nde Dinin Tanzimi*. İstanbul: İletişim Yayınları.
- Gramsci, A. (2018). *Hapishane Defterleri Cilt I*. İstanbul: Kalkedon.
- Gündüz, Ş. (2018). Muhalefet, Kime ve Neye: Dinsel Söylemde Muhalefet. *Milel ve Nihal*, 15(2), 8-33.
- Hollanda Kamu Politikaları Bilimsel Kurulu. (2007). *Avrupa Birliği, Türkiye ve İslam*. İstanbul.
- Diyanet İşleri Başkanlığı. (2017). “Cuma Hutbesi: Kapanman Yaramız Kudüs” <https://www.diyamet.gov.tr/tr-TR/Kisi/Baskan/11095/cuma-hutbesi-kapanmayan-yaramiz-kudus>, (26.09.2019).
- İnan, A. A. (1998). *Türkiye Cumhuriyeti ve Türk Devrimi*. Ankara: TTK Yayınları.
- Kara, İ. (2000). Din ile Devlet Arasına Sıkışmış bir Kurum: Diyanet İşleri Başkanlığı. *Marmara Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Dergisi*, 18, 29-55.
- Kara, İ. (2019). *Cumhuriyet Türkiye’sinde Bir Mesele Olarak İslam Cilt 1*. İstanbul: Dergâh Yayınları.
- Mert, N. (2009). Cumhuriyet Türkiye’sinde Laiklik ve Karşı Laikliğin Düşünsel Boyutu. T. Bora, M. Gültekingil (Ed.), *Modern Türkiye’de Siyasi Düşünce Cilt:2 Kemalizm içinde (ss. 197-209)*. İstanbul: İletişim Yayınları.
- Mouffe, C. (2018). *Siyasal Üzerine* İstanbul: İletişim Yayınları.
- Ortaylı, İ. (2008). *Türkiye Teşkilat ve İdare Tarihi*. Ankara: Cedit Neşriyat.
- Ozankaya, Ö. (2012). *Dünya Düşünürleri Gözüyle Atatürk ve Cumhuriyet*. İstanbul: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları.
- Özipek, B.B. (2014). Türkiye’nin Demokratikleşmesi ve Alevi Talepleri Tespit ve Öneri Raporu Temel Sorun ve Talep Alanları. *Liberal Düşünce*, 73-74 Bahar-Yaz, 7-11.
- Poulton, H. (1997). *Top Hat, Grey Wolf and Crescent: Turkish Nationalism and the Turkish Republic*. New York: New York University.
- Raşid, V. (1927). Layıklık (Laiklik). *Cumhuriyet Gazetesi* 20.08.1927.
- Tunaya, T. Z. (1958). Türkiye Büyük Millet Meclisi Hükümetinin Kuruluşu ve Siyasi Karakteri, *Journal of İstanbul University Law Faculty*, 227-247.
- Tannenbaum, D. and Schultz, D. (2007). *Siyasi Düşünce Tarihi Filozoflar ve Fikirleri*. Ankara: Adres Yayınları.
- TBMM Zabıt Ceridesi,
<https://www5.tbmm.gov.tr/tutanaklar/TUTANAK/TBMM/d03/c003/tbmm03003059.pdf>,
(14.02.2022).

Çoşgun, M. & Zarplı, Ç. (2022). Turkey between Secularism and Césaropapism. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(42), 181-193.

Tekeli, İ. and İlkin, S. (2010). *Cumhuriyetin Harcı Köktenci Modernitenin Doğuşu*. İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları.

Türköz, E. N. (2019). Robespierre Buradan Hiç Ayrılmadı: Cumhuriyet Modernleşmesinde Jakobenizmin Bitmeyen Hikâyesi. *Tezkire*, 69, 67-88.

Zürcher, E. J. and Linden, H. Van der (2007). Kırılma Hattını Ararken. A. Öztürk (Ed.), *Avrupa Birliği, Türkiye ve İslam içinde (ss.111-112)*. İstanbul: Başlık Yayın.



Panel Kantil Regresyon Yaklaşımı ile Getiriyi Etkileyen İçsel Faktörlerin Modellenmesi: BIST 100 Örneği¹

Bilgehan TEKİN*
Seda Nur BASTAK**

Öz

Finansal göstergeler kurumsal performansı özetleyen, aynı sektörde yer alan firmaların karşılaştırılmasını sağlayan ve kurumsal performansın genel trendini ortaya koyan oranlardır. Finansal oranlar aynı zamanda firma karlılığını, likidite durumu, sermaye yapısı ile mali yapı hakkında bilgi veren göstergelerdir. Ayrıca hisse senedi seçiminde temel kriterden biridir. Bu çalışmanın amacı, hisse senedi getirileri ile ilgili olan finansal oranları belirlemek ve yüksek getirilere sahip olan hisse senetlerinin seçimine katkıda bulunmaktır. Çalışmada BIST100 endeksinde işlem gören hisse senetlerinin getirileri ile finansal oranlar arasındaki ilişki panel kantil regresyon analizi ile incelenmiştir. Çalışma sonucunda kaldıraç, stok devir hızı, aktif karlılığı, özsermaye karlılığı, asit-test, dönen varlık devir hızı, cari oran ve varlık devir hızı oranları %5 anlamlılık düzeyinde pay getirileri üzerinde etkilidir. Söz konusu etkiler kaldıraç, likidite, ROA, ITR (0,75. Kantilde) ve dönen varlık devir hızında negatif gerçekleşmiştir. Pozitif ve anlamlı etki ise cari oran, ROE, ATR ve ITR (0,25. Kantilde) oranlarında görülmektedir.

Anahtar Kelimeler: Pay getirisi, Finansal oranlar, Panel Kantil regresyon, BIST 100, Yatırım

Makale Türü: Araştırma

Modeling Internal Factors Affecting Return with the Panel Quantile Regression Approach: The Case of BIST 100

Abstract

Financial indicators are ratios that summarize corporate performance, enable comparison of companies in the same sector, and reveal the general trend of corporate performance. Financial ratios are also indicators that provide information about firm profitability, liquidity status, capital structure and financial structure. It is also one of the basic criteria in stock selection. The purpose of this study is to determine the financial ratios associated with stock returns and contribute to the selection of stocks with high returns. In this context, the relationship between the returns of stocks traded in the BIST100 index and financial ratios was analyzed by panel quantile regression analysis. As a result of the study, leverage, stock turnover, return on assets, return on equity, acid-test, current ratio and asset turnover ratios are effective on share returns with a significance level of 5%. These effects were negative on leverage, liquidity, ROA, ITR (at 0.75 quantile) and current asset turnover rate. The positive and significant effect is seen in the current ratio, ROE, ATR and ITR (at 0.25 quantile) rates.

Keywords: Stock return, Financial ratios, Panel Quantile regression, BIST 100, Investment

Article Type: Research

¹Bu çalışma 27-28 Mayıs 2021 tarihinde Gaziantep'te düzenlenen 2. Uluslararası Ekonomi ve İşletme Sempozyumu'nda sunulmuş bildirinin gözden geçirilmiş, genişletilmiş ve yeniden düzenlenmiş halidir.

* Doç. Dr., Çankırı Karatekin Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, btakin@karatekin.edu.tr, ORCID: 0000-0002-4926-3317.

**Doktora Öğrencisi, Selçuk Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, bastaksedanur@gmail.com, ORCID: 0000-0002-0868-1029.

1. GİRİŞ

COVID-19 pandemisi ile meydana gelen kriz ve bu dönemde yaşanan kapanma süreçleri, kamu ve özel sektör firmalarının gelirlerinde önemli derecede ve geçici olması öngörülen bir düşüşe ve firmaların gelecekteki nakit akışları hakkında belirsizliğe yol açmıştır (Fahlenbrach, Rageth ve Stulz, 2020). COVID-19 krizi öncesinde ve pandemi döneminde varlıklarını ve kaynaklarını daha verimli kullanan firmaların pandemi döneminde daha dirençli olmaları ve pandemi sonrasında daha hızlı toparlanmaları beklenir. Bu nedenle, bu gibi firmalar yatırımcılar tarafından daha yüksek düzeyde tercih edilir ve piyasa değerleri yükselir.

Pay senetleri yatırımcılar açısından en önemli yatırım araçlarından bir tanesidir. Pay senetlerinden beklenen getirilerin elde edilebilmesi için ilgili şirketlerin sektörün ve genel olarak ekonominin iyi bir şekilde analiz edilmesi gerekmektedir. Çünkü hisse senedi piyasasında yatırımcıların yatırım kararını etkileyen en önemli kriter hisse senedinin getirisiidir. Yatırımcıların aldığı kararların sağlıklı bir seyir izleyebilmesi açısından hisse senedi getirilerini etkileyen faktörlerin doğru bir şekilde belirlenmesi gerekmektedir. Hisse senetlerinin finansal yatırım araçları içerisinde en çok risk barındıran yatırım aracı olması bu konunun önemini arttırmaktadır.

Hisse senetlerinin getirilerini etkileyen faktörlerin doğru bir şekilde belirlenebilmesi ise firma içinden ve dışından çok sayıda olgunun analiz edilmesini gerekli kılmaktadır. Bu bağlamda yatırımcılar, elde edecekleri getiriyi maksimum kılacak şekilde hareket ederek pay senetlerini belirlemeleri gerekmektedir. Hisse senedi getirilerini tahmin etmek amacıyla temel analiz, teknik analiz, rassal yürüyüş ve etkin piyasalar gibi yaklaşımlar kullanılmaktadır (Kalaycı ve Karataş, 2005: 146). Bunlar arasında özellikle teknik ve temel analiz yöntemleri sıklıkla tercih edilmektedir. Trend analizi tarihsel verilere dayalı iken, temel analizde, yatırım yapılacak pay senedinin finansal yapısı, finansal oranlar aracılığı ile tespit edilmeye çalışılmaktadır.

Daha önce yapılmış çok sayıda çalışmanın bulgularına göre firmaların finansal durumlarını yansıtan finansal oranların kullanılmasıyla hisse senedi fiyatlarının büyük bir oranda tahmin edilebildiği görülmektedir. Bu bağlamda hisse senetlerinde yüksek getiri elde etmek amacıyla hisse senedi getirilerine etki eden finansal oranları bilmek ve bu oranların hangi dönemlerde daha etkin olduğunu belirlemek yatırımdan beklenen faydanın elde edilebilmesi oldukça önemlidir (Aktaş, 2008: 137-138).

Şirketlerin halka açık pay senetlerini etkileyen unsurların neler olduğu konusu borsa kavramının ve borsa kurumlarının ilk ortaya çıktığı dönemlerden günümüze kadar ilgi çekici ve merak uyandırıcı bir konu olmuştur. Söz konusu ilişkinin araştırılması yatırımcılar kadar şirket sahip ve yöneticileri, şirket sermayedarları, potansiyel büyük ortaklar, şirket birleşmesi veya devralması gibi büyük yatırımlara girişmeyi düşünenler, sektörde faaliyet gösteren diğer firmaların yöneticileri (rakipler), portföy ve fon yöneticileri, finansal analistler ve bilim insanları gibi çok farklı kesimlerin ilgisini çekmektedir.

Bu çalışmada, BIST 100 endeksinde işlem gören 62 şirkete ait içsel faktörler (finansal oranlar) dikkate alınarak pay getirileri üzerindeki etkileri araştırılmıştır. Çalışmada şirketlerin 2010-2018 yılları arası çeyrek dönemlik finansal tablo verileri kullanılmıştır. Çalışma pandemi öncesi dönemi kapsamakla birlikte pandemi dönemine genişletilebilecek bulgular ortaya koymaktadır. Nitekim bu süreçte pay senedi piyasasında yatırım yapan yeni yatırımcı sayısı oldukça artmıştır.

Çalışmanın planlaması ise şu şekilde gerçekleştirilmiştir; çalışmanın giriş bölümünü takiben pay senedi ile finansal oranlar arasındaki ilişkiyi konu alan ve daha önce ulusal ve uluslararası alanda yapılmış çalışmaların yer aldığı literatür verilmiş olup, devamında finansal oranlar ile pay senedi getirileri arasındaki ilişkinin araştırıldığı metodoloji ve sonuç bölümleri yer almaktadır.

2. LİTERATÜR TARAMASI

Literatürde pay senedi getirileri ile finansal oranlar ilişkisine odaklanan ulusal ve uluslararası çok sayıda çalışma olduğu görülmektedir. Söz konusu çalışmaların çoğu bir yıllık dönem içerisinde hisse senedi getirileri ile finansal oranlar arasındaki doğrusal ilişkiyi araştırmıştır. Diğer taraftan bazı çalışmalarda ise iki değişken arasındaki ilişki orta ve uzun vadede incelenmiş olup yine bazı çalışmalarda hisse senetleri getirileri ile finansal oranlar arasındaki ilişkinin doğrusal olmadığı ortaya konulmaya çalışılmıştır. Ou ve Penman (1989) pay senetleri ile finansal oranların ilişkisini test eden ilk araştırmacılar olarak kabul edilmektedir. Daha sonra Holthausen ve Larcker (1992) tarafından bu çalışma genişletilmiştir. Omran ve Ragab (2004), ROE' nin pay senedi getirileri üzerinde en önemli belirleyici olduğunu tespit etmiştir. Lewellen (2002), temettü veriminin, PD/DD ve F/K oranlarının getiriler üzerinde etkili olduğunu tespit etmiştir. Kheradyar, Ibrahim ve Nor (2011) PD/DD, temettü verimi ve kazanç veriminin pay senedi getirisini tahmin edebileceğini ortaya koymuşlardır. Foye (2013), Doğu Avrupa AB ülkelerinde finansal oranlar ve borsa getirileri arasındaki ilişkiyi araştırmıştır. Çalışmasından elde ettiği bulgular finansal oranlar ile pay senedi getirileri arasında önemli bir ilişki olduğunu göstermektedir. Musallam (2018), hisse başına kazanç, kazanç verimi ve temettü verimi oranlarının pay getirileri ile önemli ve pozitif bir ilişkiye sahip olduğunu göstermiştir. Bunun yanında, pay senedi getirileri ile PD/DD oranı, ROA, ROE, fiyat / kazanç oranı, temettü verimi ve net kar marjı önemsiz bir ilişkiye sahiptir. Konu ile ilgili Türkiye'de ve diğer ülkelerde yapılan çalışmaların bir özeti aşağıda daha detaylı verilmiştir;

Erbaş (2001), 1994-1999 yılları arasında İstanbul Menkul Kıymetler Borsası'nda işlem gören 42 adet şirket üzerinde getiri ve finansal oran ilişkisini incelemiş ve anlamlı ilişkiler tespit etmiştir.

Kalaycı ve Karataş (2005) pay senedi getirileri ile finansal oranlar ilişkisini incelemişlerdir. Çalışmalarında, likidite oranları, faaliyet oranları, kârlılık, borç yapısı oranları ve borsa performansı oranları ile pay senedi getirilerini açıklamaya çalışmışlardır. Sonuç olarak borsa performansı, kârlılık ve verimlilik oranlarının pay senedi getirilerini açıkladığı görülmüştür.

Yalçın, Atan ve Boztosun (2005), finansal oranlar ile pay senedi getirileri arasındaki ilişkiyi araştıran araştırmacılarıdır. Veri Zarflama Analizi yöntemini kullandıkları çalışmalarının sonuçlarına göre, finansal oranlar ile pay getirileri ilişkisi ekonominin istikrarlı olduğu dönemlerde yüksektir.

Aktaş (2008), IMKB' de hisse senedi getirileri ile ilişkili olan finansal oranları tespit etmek ve yüksek performans gösteren hisse senetlerine katkı sağlamak amacıyla 1995-1999 ve 2003- 2006 olmak üzere iki ayrı analiz dönemini kullanmıştır. 1995-1999 döneminde orta vadede hisse senedi getirileri ile ilişkili olan finansal oranların asit test ve faaliyetlerden sağlanan nakit akımı/öz sermaye olduğunu, 2003-2006 döneminde ise brüt kar/satış ve net kar/satış olduğunu tespit etmiştir.

Büyükşalvarcı (2010) tarafından yapılan ve likidite, varlıkların etkin kullanımı, mali yapı, kârlılık ve borsa performansını temsil eden 20 adet finansal oranın kullanıldığı çalışmanın sonuçlarına göre, pay senedi getirileri ve finansal oranlar arasında anlamlı ilişkiler söz konusu olmakla birlikte bu ilişkiler çoğunlukla doğrusal değildir.

Hutabarat ve Simanjuntak (2013), Endonezya'da net kar marjı ve varlık getirisinin hisse senedi fiyatını büyük ölçüde etkilediğini ve hisse senedi fiyatı ile finansal oranlar arasında önemli bir ilişki olduğunu ortaya koymuşlardır.

Khansal vd. (2013), yapmış oldukları çalışmada, 1992-2010 yılları arasında Gıda Borsası'nda yer alan şirketlerin finansal oranları ile hisse senedi fiyatları arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Çalışmanın sonunda likidite oranları, faaliyet oranları, karlılık oranları, finansal kaldıraç oranı ve hisse

senedi fiyatları da dahil olmak üzere ele alınan değişkenlerin pozitif yönde bir ilişkiye sahip olduğunu tespit etmişlerdir.

Dadrasmoghadam ve Akbari (2015), İran borsasında yer alan tarım şirketlerinin hisse senedi fiyatları ile finansal oranlar arasındaki ilişkiyi tespit etmek amacıyla söz konusu şirketlerin 1999-2009 yılları arasındaki likidite oranları, faaliyet oranları karlılık oranları, Fiyat kazanç oranları gibi verilerini kullanarak bu verilerin hisse senedi fiyatları üzerinde önemli bir etkiye sahip olduğunu tespit etmişlerdir.

Yaman (2016) tarafından yapılmış olan çalışmada, Borsa İstanbul'da işlem gören 19 adet gıda firmalarının 2003-2015 yılları arasındaki hisse senedi getirilerine etki eden finansal oranların belirlenmesi amacıyla panel veri analizi uygulamıştır. Analiz sonucuna göre, cari oran, fiyat/kazanç oranı ve hisse başına kazanç oranı hisse senedi getirilerini pozitif yönde etkileyen anlamlı değişkenler tespit ederek. Genel anlamda finansal oranlar ile hisse senedi getirileri arasında anlamlı bir ilişki tespit edememiştir.

Kakilli Acaravcı (2016), Borsa İstanbul'da finansal oranlar ile pay senetlerinin getirileri arasındaki ilişkiyi belirlemeye çalıştığı çalışmada uygulanan muhasebe standartlarının etkisini de ele almıştır. Sonuç olarak UFRS'ye uyumlu finansal tablolar kullanılarak hesaplanan finansal oranların hisse senedi getirilerini daha iyi açıkladığını tespit etmiştir.

Cengiz ve Püskül (2016), Borsa İstanbul'da işlem gören hisse senedi getirileri ile işletme karlılığı arasındaki ilişkiyi araştırmak amacıyla panel veri seti oluşturularak panel data analizi yapmışlardır. Çalışmanın sonucunda ROE ve brüt satış karı ile getiri arasında pozitif, faaliyet kârı ile getiri arasında ise negatif ilişki tespit etmişlerdir.

Agirman ve Yılmaz (2018) tarafından yapılan çalışmada 2004-2014 yılları arasında finansal oranların hisse senedi getirilerini tahmin edilip edilmeyeceğini araştırmak amacıyla Piyasa Değeri/Defter Değeri oranı, Fiyat-Kazanç oranı, Hisse Başına Temettü ve firma boyutlarını içeren 4 finansal oran kullanmıştır. Bu amaç doğrultusunda panel veri analizi yaparak finansal oranların hisse senedi getirisini tahmin edebileceğini tespit etmişlerdir.

Özgür (2019), Borsa İstanbul'da hisseleri işlem gören ve BİST Sınai endeksinin birer üyesi olan 100 adet firma belirlemiş ve bu firmaların 2012-2017 çeyrek dönemlerine ait hisse senedi getirileri ile finansal oranları arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Bu amaçla Panel Autoregressive Distributed Lag (Panel-ARDL) modelini kullanarak bağımlı (hisse senedi getirileri) ve bağımsız (finansal oranlar) değişkenlerin modele dahil edilerek panel veri setini analiz etmiştir. Söz konusu analiz sonucunda hisse senedi getirileri ile cari oran, alacak devir hızı, aktif devir hızı, net kar marjı ve özsermaye/maddi duran varlıklar oranları arasında uzun dönemli; kaldıraç oranı, aktif devir hızı, net kar marjı, alacak devir hızı oranları arasında ise kısa dönemli olmak üzere, hisse senedi getirileri ile finansal oranlar arasında iki farklı türde ilişkinin mevcut olduğunu tespit etmiştir.

Başkan ve Uslu (2020), hisse senedi fiyatları ile finansal oranlar arasındaki ilişkiyi tespit etmek amacıyla TMS-33, Hisse Başına Kazanç, TMS-34 standartları çerçevesinde finansal raporlamalardaki hisse senetleri kazançlarının incelenmesi ve bazı finansal oranların hisse senetleri dönem sonu kapanışları üzerindeki etkisi araştırmışlardır. Ayrıca Türkiye ve Almanya Lojistik Endeksindeki işletmeleri ele alarak iki ülke arasında karşılaştırmalar yaparak her iki ülkede de net kar marjı ve aktif karlılığın hisse senetleri kapanışında etkisi olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

3. VERİ VE METODOLOJİ

Çalışmada Koenker (2004) tarafından önerilen panel kantil regresyon analizi ile pay senedi getirileri üzerinde çeşitli finansal oranların etkisi incelenmiştir. Analizlerde kullanılan değişkenler

FINNET veri toplama ve dağıtım platformu ile Kamuyu Aydınlatma Platformu (KAP)'tan elde edilmiştir. Çalışmada BIST 100 endeksinde işlem gören; finans, sigorta ve emeklilik ile Gayrimenkul Yatırım Ortaklıkları dışında kalan şirketler analize dahil edilmiştir. Ayrıca analiz dönemi içerisinde sürekli olarak Borsa İstanbul'da işlem gören şirketler dikkate alınmıştır. Bu kapsamda toplam 62 şirketin verisinden yararlanılmıştır. Toplam gözlem sayısı ise 2232 olarak gerçekleşmiştir. Veriler 2010:1Ç-2018:4Ç aralığındaki çeyrek dönemlik verileri kapsamaktadır. Araştırmada kullanılan değişkenler Tablo 1'de görüldüğü gibidir:

Tablo 1: Kullanılan Değişkenler

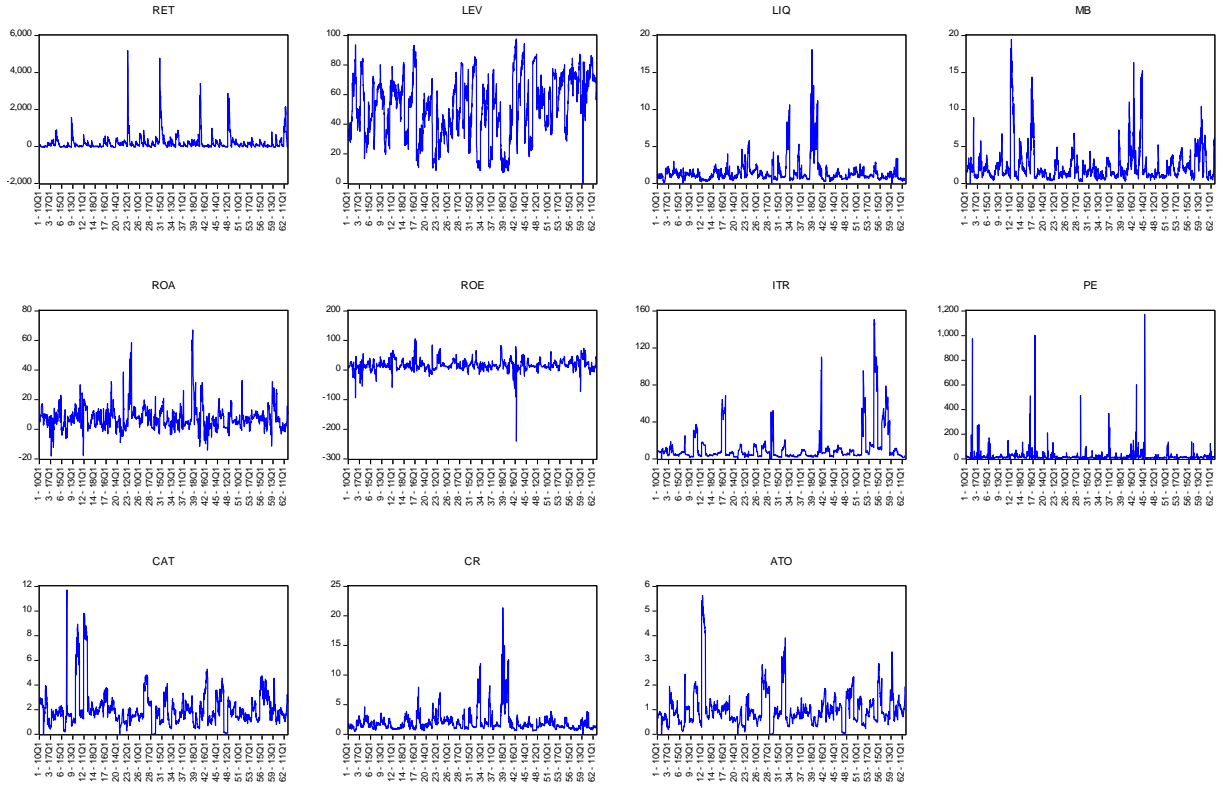
Bağımlı Değişken		Hisse Senedi Getirisi (RET): Hisselerin günlük getirilerinin aritmetik ortalaması.	
Bağımsız Değişkenler			
Finansal Oranlar	Oran Grubu	Oran Çeşidi	Kısaltma
Toplam Borç/Toplam Aktifler	Finansal Yapı Oranları	Kaldıraç	LVR
Dönen Varlıklar-Stoklar/Kısa Vadeli Borçlar	Likidite Oranları	Asit-Test Oranı	LIQ
Dönen Varlıklar/KVYK		Cari Oran	CR
Piyasa Değeri/Defter Değeri	Borsa Performansı Oranları	Payın Borsa Değeri/Payın Defter Değeri	MB
Fiyat/Kazanç Oranı		Payın Borsa Fiyatı/PBK	PE
Net Kar/Toplam Aktifler	Karlılık Oranları	Aktifler Karlılığı Oranı	ROA
Net Kar/Özsermaye		Özsermaye Karlılığı Oranı	ROE
Satışların Maliyeti/Stoklar	Faaliyet Oranları	Stok Devir Hızı Oranı	ITR
Net Satışlar/Dönen Varlıklar		Çalışma Sermayesi Devir Hızı Oranı	CAT
Net Satışlar/Toplam Aktifler		Aktif Devir Hızı Oranı	ATR

Analizler Stata 15 ve Eviews 10 ekonometrik analiz paket programlarında gerçekleştirilmiştir. Tablo 1'de verilen değişkenlerin tanımlayıcı istatistikleri Tablo 2'de özetlenmiştir. Tanımlayıcı istatistiklerde değişkenlerin ortalama değerlerine, medyan değerlerine, maksimum ve minimum değerlerine, standart sapmalarına ve çarpıklık-basıklık değerleri ile Jarque-Bera istatistiklerine yer verilmiştir. Çarpıklık-basıklık değerlerine, Jarque-Bera istatistiklerine ve olasılık değerlerine bakıldığında finansal verilerde sıklıkla gözlenen değişkenlerin normal dağılıma uymama durumunun burada da sürdüğü görülmektedir.

Tablo 2: Değişkenlerin Tanımlayıcı İstatistikleri

	RET	LVR	LIQ	MB	ROA	ROE	ITR	PE	CAT	CR	ATR
Ort.	204.50	51.511	1.478	2.294	7.546	16.37	11.63	18.07	2.029	2.036	1.012
Medyan	75.250	53.669	1.050	1.595	6.445	14.29	5.695	10.39	1.730	1.540	0.860
Maksimum	5182.0	97.614	18.10	19.46	67.08	105.7	150.7	1173	11.71	21.39	5.630
Minimum	-60.540	0.000	0.000	0.000	-18.21	-240.4	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
Std. Sap.	437.70	20.87	1.597	2.296	7.948	18.72	18.34	50.63	1.409	1.812	0.726
Çarpıklık	5.0351	-0.202	4.263	3.246	2.2238	-1.1397	3.9166	14.62	2.462	4.044	2.723
Basıklık	36.884	2.155	25.85	16.47	13.149	22.658	21.301	270.9	11.75	24.78	14.20
Jarque-Bera	116211	81.65	55361	20814	11420	36424	36855	6754	9383	5023	14426
Olasılık	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
Gözlemler	2232	2232	2232	2232	2232	2232	2232	2232	2232	2232	2232

Grafik 1, veri setindeki tüm finansal oran serisine ait grafikleri göstermektedir. Buna göre serilerin bazı yıllarda aşırı değerlere sahip oldukları ve genel anlamda durağan oldukları görülmektedir.



Grafik 1: Veri Setindeki Değişkenlerin Grafiği

3.1. Kantil Regresyon ve Panel Kantil Regresyon

Geleneksel regresyon yaklaşımlarında model tahminleri, bağımlı değişkenlerin koşullu ortalamasının bağımsız değişkenin bir fonksiyonu olarak tanımlanması ile gerçekleşmektedir. En Küçük Kareler (EKK) yönteminde, sabit X değerlerinin oluşturduğu bir kümeden faydalanarak, bağımlı değişken Y'nin koşullu ortalama değerleri tahmin edilmektedir. EKK yönteminin kullanılması ile regresyon denklemi kolay bir şekilde oluşturulup yorumlanabilmektedir. Buna rağmen bağımlı değişkenin dağılımı asimetrik olduğunda, EKK yönteminin sabit varyanslılık hipotezi ihlal edilmiş olur. Böyle bir durumda ortalamanın aşırı düşük veya yüksek değerlere karşı hassasiyetinden dolayı değişken varyanslılık olarak tanımlanan bir durum ortaya çıkmaktadır (Dorak, 2017: 23).

Koenker ve Bassett (1978) tarafından geliştirilen kantil regresyon analiz yöntemi, EKK yönteminden daha esnek ve bağımlı değişken asimetrik olarak dağıldığı durumlarda ortaya çıkan güçlüğü aşmak adına medyan regresyondan yola çıkılarak geliştirilmiştir. Kantil regresyon bağımlı değişkenin dağılımına ait kovaryans etkilerini incelemeye olanak sağlamaktadır (Çelik ve Selim, 2014: 211).

EKK regresyon modelinde hata teriminin değişken değerinden bağımsız olduğu varsayılırken Kantil regresyon modelinde hata teriminin değişkenliğine izin verilmekte ve varyans yapısına dair bir varsayım bulunmamaktadır (Özel ve Sezgin, 2012: 292). Bu modelde kantillere bağlı olarak regresyon katsayıları belirlenmektedir ve aşırı değerlerin varlığı söz konusu olduğunda daha etkin sonuçlar ortaya çıkmaktadır. Çoklu doğrusal regresyon doğrusu aşırı değerleri yakalayamazken başka dilimlerdeki kantil regresyon doğruları aşırı değerleri rahatça yakalayabilmektedir (Çamurlu ve Erilli, 2019: 18). Kısaca Kantil regresyon modeli, bağımsız değişkenden bir değişimin bağımlı değişken üzerindeki etkisinin dağılımının farklı dilimler için yorumlanabilmesine olanak sağlamaktadır. İlk olarak yatay kesit veri setleri için uygulanan bu yöntem daha sonraları hem zaman serisi hem de panel veri setleri için uygulanabilecek düzeyde geliştirilmiştir (Uyar vd., 2016: 590).

Kantil regresyon modeli aslında bir yerleşim modelidir ve basit konum modeli eşitlik 1'deki gibidir (Topbaş ve Unat, 2018: 112);

$$Y_t = \beta + e_t \quad (1)$$

Bu modelde yer alan Y_t simetrik F dağılımına sahip, bağımsız, simetrik dağılımlı, β medyanlı tesadüfi bir değişkendir. Bu modele göre θ 'cı örnek kantili;

$$\min_{\beta} \frac{1}{n} \left\{ \sum_{i: y_i \geq x_i \beta} \theta |y_i - x_i \beta| + \sum_{i: y_i < x_i \beta} (1 - \theta) |y_i - x_i \beta| \right\} \quad (2)$$

ifadesi β parametresine göre minimize edilirse, parametre tahmini;

$$\min_{\beta} \frac{1}{n} \left\{ \sum_{i=1}^n \rho_{\theta}(y_i - x_i \beta) \right\} \quad (3)$$

eşitliği yardımı ile hesaplanır bu eşitliğe göre, uygun θ değeri için $\hat{\beta}$ tahmin edicisi, $0 < \theta < 1$ koşulu altında;

$$\hat{\beta}(\theta) = \operatorname{argmin}_{\beta \in R^p} \left\{ \sum_{i=1}^n \rho_{\theta}(y_i - x_i \beta) \right\} \quad (4)$$

Kantil regresyon modeline göre farklı kantiller için farklı sonuçlar elde edilmekte diğer bir ifade ile bağımlı değişkenin farklı kantillerde alacağı değerler belirlenebilmektedir. Bu bağımlı değişkenin koşullu dağılımının farklı noktadaki bağımsız değişkenlerdeki değişikliklere verdiği farklı tepkiler olarak yorumlanabilmektedir (Çamurlu ve Erilli, 2019: 18). Kantil regresyonun bazı önemli özellikleri şu şekilde sıralanabilir;

- Kantil regresyon modeli, bağımsız değişkenler vasıtasıyla ve p . kantil değeri ile oynayarak bağımlı değişkenin koşullu dağılımının tümünün modellenmesine olanak sağlamaktadır.
- Kantil regresyon modelinin amaç fonksiyonu mutlak sapmaların ağırlıklı toplamına eşittir. Bu şekilde katsayı vektörü, bağımlı değişkenin aşırı uç noktalardaki değerine karşı hassas olmasını sağlar.
- Bu model tahmin etmeyi kolaylaştıran doğrusal programlama gösterimine sahiptir.
- Hata terimlerinin asimetrik olarak dağıldığı durumlarda EKK yöntemi aracılığı ile elde edilen doğrusal regresyon sonuçlarından daha başarılı sonuçlar elde edilmesini sağlamaktadır.
- Bağımsız değişkenin bağımlı değişkenin çeşitli kantilleri üzerindeki farklı yön ve şiddetteki etkilerini inceleme olanağı sağlar.
- Kantil regresyonda $p=0.50$ olması durumunda medyan regresyon elde edilir

İlk defa Koenker ve Bassett (1978) tarafından ortaya konan kantil regresyon, Koenker (2004) tarafından gerçekleştirilen bir başka çalışmayla hem kesit hem de zaman etkilerini içeren ve panel kantil regresyona imkan veren haline genişletilmiştir. Panel veri ve kantil regresyon modelleri, uygulamalı ekonometride yaygın olarak kullanılan yöntemlerdendir. Kantil regresyon modelleri, araştırmacının gözlemlenmemiş heterojenliği ve heterojen ortak değişken etkilerini hesaba katmasına izin verirken, panel verilerin mevcudiyeti, araştırmacının bazı gözlemlenmemiş ortak değişkenler için kontrol etmek üzere sabit etkileri dahil etmesine izin verir (Canay, 2011; Aktaran: Uyar ve Gökçe, 2017:369). Son zamanlarda, bazı araştırmacılar bu iki metodolojiyi ilişkilendirmiş ve buna Panel Quantile Regression adını vermişlerdir (Koenker, 2004; Rosen, 2009; Lamarche, 2010; Koenker, 2011; Güloğlu, vd. 2016). Koenker (2011) sabit etkili panel kuantil regresyonunu şu şekilde açıklamaktadır: j'inci gözlemin i . y_{ij} üzerindeki yanıtının koşullu kuantil fonksiyonlarının şu biçimi aldığını varsayalım:

$$Qy_{ij}(\tau | x_{ij}) = \alpha_i + x_{ij}' \beta(\tau) \quad j = 1, \dots, m_i, i = 1, \dots, n \quad (5)$$

Bu formülde, α 'lar yanıtın koşullu nicelikleri üzerinde saf bir konum kayması etkisine sahiptir. Ortak değişkenlerin etkilerinin, x_{ij} , ilgili kantil τ değerine bağlı olmasına izin verilir, ancak bu durum α 'lar için geçerli değildir. Aynı anda birkaç kantil modeli tahmin etmek için aşağıdaki model çözülür;

$$\min_{(\alpha, \beta)} \sum_{k=1}^q \sum_{j=1}^n \sum_{i=1}^{m_i} \omega_k \rho_{\tau_k} (y_{ij} - \alpha_i - x_{ij}' \beta(\tau_k)) \quad (6)$$

Burada, $\rho, \rho(u) = u(\tau - I(u < 0))$ şeklinde tanımlanmaktadır. $u < 0$ olduğu durumda $\rho(u) = u(\tau - 1)$ ve $u > 0$ olduğunda $\rho_{\tau_k}(u) = u(\tau)$ şeklinde tanımlanır (Uyar ve Gökçe, 2017:369).

4.BULGULAR

Panel kantil regresyon tahminine geçmeden öne serilerin durağanlığının birim kök testleri ile incelenmesi gerekmektedir. “Serilerde birim kök vardır” hipotezi (H_0), panel veri analizlerinde serilerde birim kök olup olmadığının (serilerin durağan olup olmadığının) tespiti için sıklıkla tercih edildiği gözlenen üç farklı yöntem ile test edilmiştir. Bu yöntemler Levin, Lin ve Chu (LLC), Im, Pesaran ve Shin (IPS) ve Augmented Dickey-Fuller (ADF) durağanlık testi yöntemleridir. Tablo 3'te birim kök testi sonuçları yer almaktadır. Sonuçlar sabitli ve sabitli ve trendli sonuçları yansıtmaktadır. Yapılan analizler sonucunda tüm serilerin düzey değerlerinde durağan olduklarına karar verilmiştir.

Tablo 3: Birim Kök Test Sonuçları

ATR		
Yöntem	İstatistik	Olas.
Sabit LLC	-0.31719	0.3756
IPS	-1.05412	0.1459
ADF	159.208	0.0181
Sabit &Trend LLC	-0.30710	0.3794
IPS	-1.89589	0.0290
ADF	186.173	0.0003
CR		
Sabit LLC	-3.12652	0.0009
IPS	-3.70512	0.0001
ADF	186.577	0.0002
Sabit &Trend LLC	-2.88566	0.0020
IPS	-3.10974	0.0009
ADF	193.423	0.0001
CAT		
Sabit LLC	-3.90091	0.0000
IPS	-4.74779	0.0000
ADF	223.377	0.0000
Sabit &Trend LLC	-5.18686	0.0000
IPS	-4.25806	0.0000
ADF	221.650	0.0000
PE		
Sabit LLC	-8.05255	0.0000
IPS	-13.8318	0.0000
ADF	451.756	0.0000
Sabit &Trend LLC	-6.57805	0.0000
IPS	-10.7060	0.0000
ADF	360.367	0.0000
RET		
Sabit LLC	-10.8895	0.0000
IPS	-6.57594	0.0000
ADF	281.436	0.0000
Sabit &Trend LLC	-2.57297	0.0050
IPS	-2.85880	0.0021

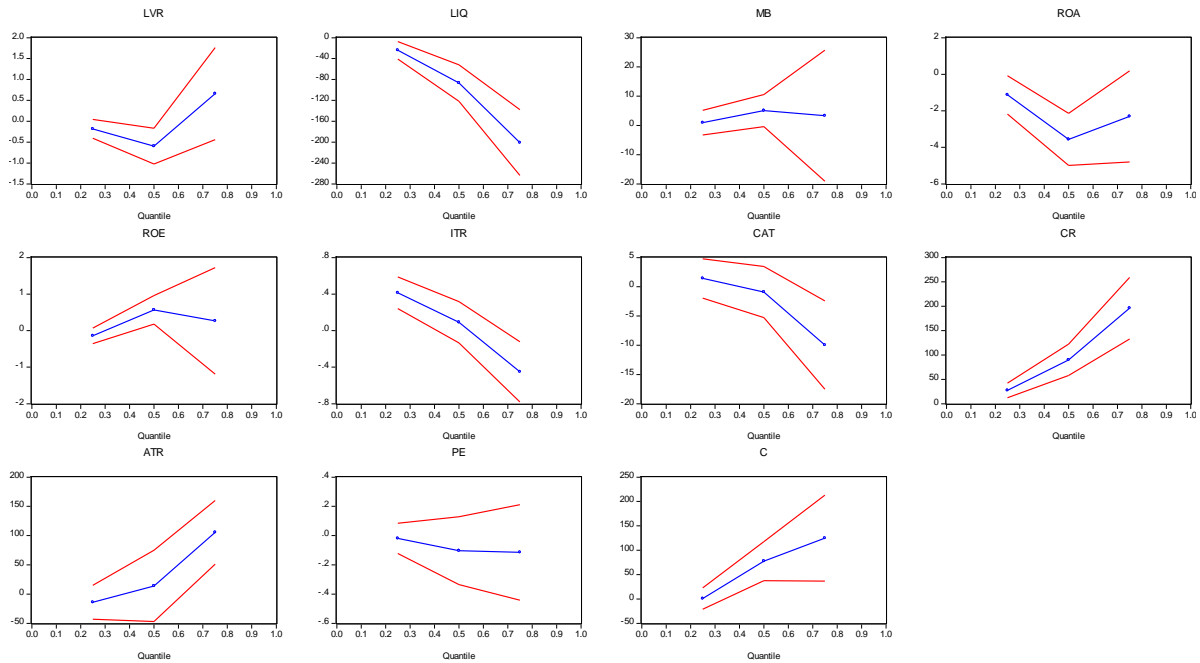
ADF	198.216	0.0000
LVR		
Sabit LLC	-4.27309	0.0000
IPS	-2.83046	0.0023
ADF	182.528	0.0005
Sabit &Trend LLC	-4.98962	0.0000
IPS	-4.31399	0.0000
ADF	213.789	0.0000
LIQ		
Sabit LLC	-4.34353	0.0000
IPS	-4.71411	0.0000
ADF	208.207	0.0000
Sabit &Trend LLC	-3.63441	0.0001
IPS	-4.61347	0.0000
ADF	220.846	0.0000
MB		
Sabit LLC	-1.73658	0.0412
IPS	-3.57541	0.0002
ADF	177.532	0.0012
Sabit &Trend LLC	1.09728	0.8637
IPS	-1.01688	0.1546
ADF	146.450	0.0824
ROA		
Sabit LLC	-1.94528	0.0259
IPS	-4.29378	0.0000
ADF	196.605	0.0000
Sabit &Trend LLC	-2.48408	0.0065
IPS	-4.73921	0.0000
ADF	221.908	0.0000
ROE		
Sabit LLC	-1.76583	0.0387
IPS	-4.80858	0.0000
ADF	216.320	0.0000
Sabit &Trend LLC	-2.54236	0.0055
IPS	-4.44498	0.0000
ADF	221.510	0.0000
ITR		
Sabit LLC	-5.00892	0.0000
IPS	-6.36269	0.0000
ADF	245.831	0.0000
Sabit &Trend LLC	-3.14019	0.0008
IPS	-5.41705	0.0000
ADF	216.433	0.0000

Panel kantil regresyon tahmin sonuçları Tablo 4’te görüldüğü gibidir. Katsayıların kantillere göre grafikleri ise Grafik 2’de yer verilmiştir.

Tablo 4: Kantil Model Tahmin Sonuçları

	<i>Kantil</i>	<i>Katsayı</i>	<i>Std. Hata</i>	<i>t-İstatistiği</i>	<i>p</i>
LVR	0.250	-0.182053	0.115253	-1.579591	0.1143
	0.500	-0.596103	0.218627	-2.726574	0.0065
	0.750	0.663267	0.562434	1.179278	0.2384
LIQ	0.250	-23.94982	8.536929	-2.805437	0.0051
	0.500	-86.78964	17.92322	-4.842300	0.0000
	0.750	-200.8930	32.15025	-6.248565	0.0000
MB	0.250	0.966893	2.142253	0.451344	0.6518
	0.500	5.053649	2.792546	1.809692	0.0705
	0.750	3.347101	11.42694	0.292913	0.7696
ROA	0.250	-1.128260	0.538235	-2.096221	0.0362
	0.500	-3.562343	0.728589	-4.889374	0.0000
	0.750	-2.302973	1.272367	-1.809991	0.0704
ROE	0.250	-0.142454	0.109953	-1.295582	0.1953
	0.500	0.568814	0.198695	2.862747	0.0042

	0.750	0.266161	0.742357	0.358535	0.7200
ITR	0.250	0.414329	0.088409	4.686491	0.0000
	0.500	0.091565	0.115894	0.790078	0.4296
	0.750	-0.450766	0.168021	-2.682793	0.0074
CAT	0.250	1.427456	1.709195	0.835162	0.4037
	0.500	-0.911935	2.234114	-0.408186	0.6832
	0.750	-9.962358	3.856049	-2.583566	0.0098
CR	0.250	27.26211	7.635758	3.570321	0.0004
	0.500	90.13779	16.40591	5.494226	0.0000
	0.750	196.1353	32.26237	6.079383	0.0000
ATR	0.250	-13.92432	14.79996	-0.940835	0.3469
	0.500	13.84641	31.11899	0.444950	0.6564
	0.750	105.5958	27.76912	3.802633	0.0001
PE	0.250	-0.019245	0.052583	-0.365995	0.7144
	0.500	-0.103448	0.118508	-0.872921	0.3828
	0.750	-0.114602	0.166624	-0.687789	0.4917
C	0.250	0.768357	11.30177	0.067986	0.9458
	0.500	77.46309	20.43771	3.790204	0.0002
	0.750	124.9088	45.01361	2.774912	0.0056



Grafik 2: Kantil Süreç Tahminleri

Tablo 4 ve Grafik 2’de yer alan analiz sonuçlarına bakıldığında, pay senedi getirileri üzerinde kaldıraç, stok devir hızı, aktif karlılığı, özsermaye karlılığı, asit-test, dönen varlık devir hızı, cari oran ve varlık devir hızı oranları %5 anlamlılık düzeyinde etkilidir. Söz konusu etkiler kaldıraç, likidite, ROA, ITR (0,75. Kantilde) ve dönen varlık devir hızında negatif gerçekleşmiştir. Pozitif ve anlamlı etki ise cari oran, ROE, ATR ve ITR (0,25. Kantilde) oranlarında görülmektedir. MB ile PE oranlarının ise %5 anlamlılık düzeyinde pay getirileri üzerinde herhangi bir etkileri söz konusu değildir. Dolayısıyla pay getirileri üzerinde borsa performansı oranlarının etkisi tespit edilememiştir.

Sonuçlar, kantiller bağlamında değerlendirildiğinde ise kaldıraç ve ROA oranlarının 0,50. Kantilde (medyan kantil) negatif etkileri, pay getirilerinin ortalama düzeyde gerçekleştiği firmalarda bu oranların pay getirileri üzerinde olumsuz etkisinin söz konusu olduğunu ifade etmektedir. Asit-test oranı ise tüm kantillerde pay getirilerini negatif etkilemektedir. Stok devir hızı (ITR) oranı, 0,75. kantilde pozitif etkiye sahipken, 0,25. kantilde negatif etkiye sahiptir. Aynı zamanda negatif etki daha

güçlüdür. Bu sonuç pay getirilerinin yüksek gerçekleştiği firmalarda stok devir hızının artmasının getirileri olumlu etkilediğini aksi durumda ise negatif bir etkinin söz konusu olduğunu göstermektedir. Dönen varlık devir hızı 0.75. kantilde negatif etkiye sahip olması pay getirilerinin artış gösterdiği firmalarda dönen varlık devir hızının artmasının pay getirilerini negatif etkilediği anlamına gelmektedir. Cari oran ise tüm kantillerde pozitif etkiye sahiptir ve pay getirilerinin yüksek gerçekleştiği firmalarda bu etki artmaktadır. Varlık devir hızı oranı pay getirilerinin yüksek gerçekleştiği firmalarda getirileri pozitif etkilemektedir.

5.SONUÇ

Dünya ekonomileri ve finansal piyasalar üzerinde tahrip edici bir etki oluşturan koronavirüs salgını (COVID-19), sağlığın; ekonomik faaliyetlerin ve büyümenin ana kaynağı olduğunu iyiden iyiye hissettirmiştir. COVID-19 salgınının gündeme gelmesi ile birlikte küresel finansal piyasalarda ciddi dalgalanmalar yaşanmış ve yatırımcıların risk primleri yükselmiştir. Hisse senedi piyasalarının ve ekonomik faaliyetlerin, küresel borsaların ve finansal piyasaların erimesine neden olan çeşitli risklerle dolu olması yüksek volatilitenin en önemli nedenlerinden biridir (Dang ve Nguyen, 2020). Mevcut COVID-19 salgınında olduğu gibi beklenmedik olayların riski, borsalarda yine beklenmedik öngörülemeyen hareketlere ve davranışlara neden olabilmektedir (Noy ve Shields, 2019; Ngwakwe, 2020).

Devam eden COVID-19 salgını, 2020'nin başından bu yana ekonomileri küresel ve ülke düzeyinde oldukça aşağı çekmiştir. COVID-19 salgını ile vakaların zamanla artması ve genel ekonomik ortam ve ekonomik aktivite ciddi düzeyde baskılanmıştır. Bu süreç içerisinde Asya, Avrupa ve Kuzey Amerika'da borsaların belirli dönemlerde çöktüğü gözlenmiş ve finansal piyasalar genel anlamda sert bir şekilde etkilenmiştir (Corbet, Larkin ve Lucey, 2020; Zhang, Hu ve Ji, 2020). Bu dönemde yatırımcıların temel ve rasyonel bilgi kaynaklarından biri olan şirketlerin finansal tablolarından elde edilen bilgilerden hareketle verilen kararlar belirli düzeyde önemi yitirmiş ve yatırımcıların daha çok panik havasında karar verdikleri gözlenmiştir.

Finansal tablolar, şirketler ile ilişkili tarafların şirket ile ilgili finansal bilgileri ve şirketin geleceğe yönelik eğilimlerini belirlemede ve analiz etmede kullanabilecekleri bir araç olarak işlev görmektedirler. Finansal tablo bilgilerinden hareketle hazırlanan finansal oranlar ile hisse senedi getirileri arasındaki ilişki, muhasebe ve finans alanında uzun süredir popüler bir konudur. Finansal oranlar ile BIST100 endeksinde işlem gören hisse senedi getirileri arasındaki ilişkiyi panel kantil regresyon analizi aracılığı ile inceleyen bu çalışmada, 2010:1Ç-2018:4Ç dönemleri arasındaki veri seti kullanılmıştır. Çalışmada panel kantil regresyon modelinin tahmin edilmesiyle hisse senedi getirileri üzerinde etkili olan finansal oranların etkilerinin çeşitli kantillerde nasıl ortaya çıktığı tespit edilmiştir. Tahmin edilen kantillerde açıklayıcı değişkenlerin katsayılarının işaretlerinden hareketle yorumlarda bulunulmuştur.

Panel kantil regresyon analizi ile elden edilen sonuçlara göre, kaldıraç, stok devir hızı, aktif karlılığı, özsermaye karlılığı, asit-test, dönen varlık devir hızı, cari oran ve varlık devir hızı oranları %5 anlamlılık düzeyinde pay getirileri üzerinde etkilidir. Söz konusu etkiler kaldıraç, likidite, ROA, ITR (0,75. Kantilde) ve dönen varlık devir hızında negatif gerçekleşmiştir. Pozitif ve anlamlı etki ise cari oran, ROE, ATR ve ITR (0,25. Kantilde) oranlarında görülmektedir.

Fama (1990), Subrahmanyam ve Titman (2001) ve Vuolteenaho (2002) gibi araştırmacılar, firmaların varlıklarını (faaliyet) ve kaynaklarını ne derece etkin kullandıklarının gelecekteki nakit akışlarını ve dolayısıyla ilgili hisse senedi fiyatlarını belirlediğini vurgulamışlardır. Bununla birlikte firma verimliliğinin hisse senedi getirilerini nasıl etkilediğine dair bir görüş söz konusu değildir. Kaynaklarını verimsiz kullanan firmaların gelecekteki nakit akışları daha riskli olabileceği gibi verimli

kullanan firmalar daha düşük üretim maliyetleri nedeniyle daha yüksek karlar elde edebilir ve pazarda daha güçlü bir konuma sahip olabilirler (Demsetz, 1973; Peltzman, 1977). Kaynaklarını verimli kullanan firmalar, gelecekte daha belirli nakit akışlarına ve önemli ölçüde daha düşük düzeyde kredi temerrüt riskine sahip olurlar. Bu nedenle, bu gibi firmalar yatırımcılar tarafından daha fazla tercih edilir ve piyasa değerleri yükselir (Frijns, Margaritis ve Psillaki, 2012). Bununla birlikte literatürde söz konusu ilişkinin negatif olduğunu bulan çalışmalar da mevcuttur. Nguyen ve Swanson (2009), yüksek verimli firmalardan oluşan portföylerin, verimsiz firmalardan oluşan portföylerden önemli ölçüde daha düşük getiri elde sağladığını tespit etmişlerdir. Yazarlar aynı zamanda firma verimliliği ile hisse senedi getirileri arasında önemli bir negatif ilişki olduğunu belgelemişlerdir. Frijns vd. (2012) ise verimli ABD firmalarından oluşan portföylerin verimsiz firmalardan oluşan portföylerden daha iyi performans gösterdiğini bulmuşlardır (Neukirchen, vd., 2021:1). Neukirchen vd. (2021) ABD’de faaliyet gösteren daha verimli firmaların hisse senetlerinin borsaların önemli ölçüde düştüğü dönemde daha yüksek getiri elde ettiklerini tespit etmişlerdir.

Pay senetlerine yapılan yatırımlar genelde finansal dalgalanmalardan yararlanmak isteyen yatırımcıların kısa dönemde yüksek kar elde etme ve sonrasında hisse senetlerini elden çıkarması şeklinde gerçekleşmektedir. Bu çalışma hisse senedi yatırımcılarının yaptıkları yatırım karşılığında yüksek getiri elde edebilmeleri açısından hisse senetlerine etki eden firma içi faktörleri göz önünde bulundurarak yatırım kararını vermeleri gerektiğini ortaya koymaktadır. Özellikle en güncel örnek olarak COVID-19 pandemisinin yaşandığı dönemde olduğu gibi ekonominin ve finansal piyasaların darboğaza girdiği süreçlerde yatırımlardan elde edilmesi beklenen getirilerin hangi faktörlerin etkisi altında kaldığı oldukça önemli bir hal almaktadır. Gerçekleştirilen çalışmanın, özellikle pandemi döneminde görüldüğü gibi yüksek volatalitenin olumsuz etkilerinden mevcut ve potansiyel yatırımcıların korunarak daha tutarlı ve bilinçli yatırım yapmalarına ve bu doğrultuda yatırımlarına yön vermelerine yardımcı olacak sonuçlar ortaya koyduğu düşünülmektedir. Gelecekte yapılacak benzer çalışmalarda pandemi öncesi, pandemi süreci ve pandemi sonrası dönemler birlikte ele alınarak bu çalışmanın bakış açısı genişletilebilir. Ayrıca bu çalışmada kullanılan örneklem, analiz dönemi, yöntem ve değişkenler değiştirilerek yeni analizler gerçekleştirilebilir.

Etik Beyan

Bu çalışmada ikincil veriler kullanıldığı için herhangi bir etik beyan onayına gerek yoktur.

Katkı Oranı Beyanı

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

Çatışma Beyanı

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

KAYNAKÇA

- Agirman, E. ve Yılmaz, O. (2018). Value of Financial Ratios in Predicting Stock Returns: A Study on Borsa İstanbul (BIST). *Journal of Business Economics and Finance*, 7(2), 191-199.
- Aktaş, M. (2008). İstanbul Menkul Kıymetler Borsasında Hisse Senedi Getirileri ile İlişkili Olan Finansal Oranların Araştırılması. *İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi*, 37(2), 137-150.
- Ashraf, B., 2020. Stock Markets Reaction to COVID-19: Cases Or Fatalities??. *Research in International Business and Finance* 54, 101249.

- Tekin, B. & Bastak, S.N. (2022). Panel Kantil Regresyon Yaklaşımı ile Getiriyi Etkileyen İçsel Faktörlerin Modellenmesi: BIST 100 Örneği. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(42), 194-208.
- Başkan, T. D. ve Uslu, A. (2020). Hisse Senedi Fiyatları ile Finansal Oranlar Arasındaki İlişkinin Panel Veri Analizi Yöntemiyle İncelenmesi: Türkiye ve Almanya Ulaştırma Sektörü Uygulaması. *International Journal of Social, Political and Economic Research*, 7(2), 372-393.
- Büyükşalvarcı, A. (2010). Finansal Oranlar ile Hisse Senedi Getirileri Arasındaki İlişkinin Analizi: İMKB İmalat Sektörü Üzerine Bir Araştırma. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (48), 130-141.
- Canay, I. A. (2011). A Simple Approach to Quantile Regression for Panel Data, *Econometrics Journal*, volume 14, 368–386. doi: 10.1111/j.1368- 423X.2011.00349.x
- Cengiz, H. ve Püskül, A. (2016). Hisse Senedi Getirileri ve Kârlılık Arasındaki İlişki: Borsa İstanbul Endeksinde İşlem Gören İşletmelerin Analizi. *Yalova Sosyal Bilimler Dergisi*, 6(12), 295-306.
- Corbet, S., Larkin, C. ve Lucey, B. (2020). The Contagion Effects of The COVID-19 Pandemic: Evidence From Gold And Cryptocurrencies'. *Finance Research Letters*, 35, 101554.
- Çamurlu, S. ve Erilli, N. A. (2019). Kantil Regresyon Analizinde Bootstrap Tahmini. *Erciyes Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü Dergisi*, 35(2), 16-25.
- Çelik, O. ve Selim, S. (2014). Türkiye’de Kamu ve Özel Sektör Ücret Farklılıklarının Kantil Regresyon Yaklaşımı ile Analizi. *Yönetim ve Ekonomi Dergisi*, 21(1), 205-232.
- Dadrasmoghadam, A. ve Akbari, S. M. R. (2015). Relationship Between Financial Ratios in The Stock Prices of Agriculture-Related Companies Accepted on The Stock Exchange for Iran. *Research Journal of Fisheries and Hydrobiology*, 10(9), 586-591.
- Dang, T. L. ve Nguyen, T. M. H. (2020). Liquidity Risk and Stock Performance During the Financial Crisis. *Research in International Business and Finance*, 52, 101165.
- Demsetz, H. (1973). Industry Structure, Market Rivalry, And Public Policy. *The Journal of Law and Economics*, 16(1), 1–9.
- Dorak, Ö. (2017). *Kantil Regresyon ve En Küçük Kareler Yöntemlerinin Karşılaştırılması: Bir Uygulama Denemesi. (Yüksek lisans tezi)*. Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Eskişehir.
- Erbaş, B. (2001). *İMKB’de Şirketlerin Hisse Senetleri Getirileri ile Finansal Oranları Arasındaki İlişkinin İncelenmesi. (Yüksek lisans tezi)*. İstanbul Teknik Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü, İstanbul.
- Fahlenbrach, R., Ragoth, K. ve Stulz, R.M. (2020). How Valuable is Financial Flexibility When Revenue Stops? Evidence From The Covid-19 Crisis. *NBER Working Paper Series*. <https://doi.org/10.3386/w27106>.
- Fama, E.F. (1990). Stock Returns, Expected Returns, And Real Activity. *J Finance*, 45(4), 1089–1108. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6261.1990.tb02428.x>
- Foye, J. (2013). *The Relationship Between Financial Ratios and Stock Market Returns in The East European Members Of The EU. (Doctoral dissertation)*. University of Ljubljana, Ljubljana.
- Frijns, B., Margaritis, D. ve Psillaki, M. (2012). Firm Efficiency and Stock Returns. *Journal of Productivity Analysis*, 37(3), 295–306.
- Guloglu, B., Kangalli Uyar, S. G. ve Uyar, U. (2016). Dynamic Quantile Panel Data Analysis of Stock Returns Predictability. *International Journal of Economics and Finance*, 8(2), 115- 126.
- Holthausen, R.W. ve Larcker, D.F. (1992). The Prediction of Stock Return Using Financial Statement Information. *Journal of Accounting and Economics*, 15, 161-74.

- Tekin, B. & Bastak, S.N. (2022). Panel Kantil Regresyon Yaklaşımı ile Getiriyi Etkileyen İçsel Faktörlerin Modellenmesi: BIST 100 Örneği. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(42), 194-208.
- Hutabarat, F. M. ve Simanjuntak, D. (2013). The Relationship Between Financial Ratios And Stock Prices of Telecommunication Companies of Indonesian Stock Exchange Telecommunication Sub Sector Indices. *Jurnal Ekonomi*, 4(2), 227-232.
- Kakilli Acaravcı, S. (2016). Finansal Oranlar ve Hisse Senedi Getirisi İlişkisi: Borsa İstanbul Üzerine Bir Uygulama. *Mustafa Kemal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 13(35), 263-275.
- Kalaycı, Ş. ve Karataş, A. (2005). Hisse Senedi Getirileri ve Finansal Oranlar İlişkisi: IMKB' de Bir Temel Analiz Araştırması. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (27), 146-158.
- Kheradyar, S., Ibrahim, I. ve Nor, F. M. (2011). Stock Return Predictability with Financial Ratios. *International Journal of Trade, Economics and Finance*, 2(5), 391.
- Koenker, R (2011). Quantile Regression LSE Short Course. CEMMAP and University of Illinois, Urbana-Champaign, 16-17 May 2011.
- Koenker, R. (2004). Quantile Regression for Longitudinal Data. *Journal of Multivariate Analysis*, 91, 74-89.
- Koenker, R., ve Bassett, G. (1978). Regression Quantile. *Econometrica*, 46(1), 33-50.
- Kohansal, M. R., Dadrasmoghadam, A., Mahjori Karmozdi, K. ve Mohseni, A. (2013). Relationship Between Financial Ratios and Stock Prices for The Food Industry Firms İn Stock Exchange of Iran. *World Applied Programming*, 3(10), 512-521.
- Lamarche, C. (2010). Robust Penalized Quantile Regression Estimation for Panel Data. *Journal of Econometrics*, 157, 396-408.
- Lewellen, J. (2004). Predicting Returns With Financial Ratios. *Journal of Financial Economics*, 74(2), 209-235.
- Musallam, S. R. (2018). Exploring The Relationship Between Financial Ratios and Market Stock Returns. *Eurasian Journal of Business and Economics*, 11(21), 101-116.
- Neukirchen, D., Engelhardt, N., Krause, M. ve Posch, P. N. (2021). Firm Efficiency and Stock Returns During The COVID-19 Crisis. *Finance Research Letters*, 102037.
- Nguyen, G. X. ve Swanson, P. E. (2009). Firm Characteristics, Relative Efficiency, and Equity Returns. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 44(1), 213-236.
- Ngwakwe, C. C. (2020). Effect of COVID-19 Pandemic on Global Stock Market Values: A Differential Analysis. *Acta Universitatis Danubius. Economica*, 16(2), 255-269.
- Noy, I. ve Shields, S. (2019). The 2003 Severe Acute Respiratory Syndrome Epidemic: A Retroactive Examination of Economic Costs. Retrieved from <https://www.thinkasia.org/bitstream/handle/11540/11253/ewp-591-sars-epidemic-2003-economiccosts.pdf?sequence=1>, (02.18.2020).
- Omran, M. ve Ragab, A. (2004). Linear Versus Non-Linear Relationships Between Financial Ratios And Stock Returns: Empirical Evidence From Egyptian Firms. *Review of Accounting and finance*.
- Ou, J. ve Penman, S. (1989). Financial Statement Analysis and The Prediction of Stock Returns. *Journal of Accounting and Economics*, 11, 295-330.
- Özel, H. A. ve Sezgin, F. (2012). Ticari Serbestleşme-Ekonomik Büyüme İlişkisinin Bootstrap Kantil Regresyon Yardımıyla Analizi. *İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Mecmuası*, 62(2), 283-303.

- Tekin, B. & Bastak, S.N. (2022). Panel Kantil Regresyon Yaklaşımı ile Getiriyi Etkileyen İçsel Faktörlerin Modellenmesi: BIST 100 Örneği. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(42), 194-208.
- Özgür, C. (2019). Hisse Senedi Getirileri ile Finansal Oranlar Arasındaki İlişkinin Araştırılmasında Bir Panel ARDL Uygulaması. *Istanbul Management Journal*, 86, 97-112.
- Peltzman, S., 1977. The Gains And Losses From Industrial Concentration. *The Journal of Law and Economics*, 20(2), 229–263.
- Rosen, A. (2009). *Set Identification Via Quantile Restrictions in Short Panels*. Working Paper, University College, London.
- Subrahmanyam, A. ve Titman, S. (2001). Feedback From Stock Prices to Cash Flows. *J Finance*, 56(6), 2389–2413.
- Topbaş, F. ve Unat, E. (2018). Gelir ve Tüketim İlişkisinin İstikrarı: Harcama Gruplarına ve Zamana Göre Kantil Regresyon Modelden Kanıtlar. *Izmir Democracy University Social Sciences Journal*, 1(2), 103-126.
- Uyar, U. ve Gökçe, A. (2017). Gelişmekte Olan Piyasalarda Enerji Tüketimi ve Büyüme İlişkisinin Panel Kantil Regresyon ile İncelenmesi: VISTA Ülkeleri Örneği. *Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (27), 364-373.
- Uyar, U., Kangallı Uyar, S. ve Gökçe, A. (2016). Gösterge Faiz Oranı Dalgalanmaları ve BİST Endeksleri Arasındaki İlişkinin Eşanlı Kantil Regresyon ile Analizi. *Ege Akademik Bakış*, 16(4), 587-598.
- Vuolteenaho, T. (2002). What Drives Firm-Level Stock Returns? *J Finance*, 57(1), 233–264.
- Xu, L. (2021). Stock Return and The COVID-19 Pandemic: Evidence from Canada and The US. *Finance Research Letters*, 38, 101872.
- Yalçın, K., Atan, M. ve Boztosun, D. (2005). Finansal Oranlarla Hisse Senedi Getirileri Arasındaki İlişki. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (27), 176-187.
- Zhang, D., Hu, M. ve Ji, Q. (2020). Financial Markets Under The Global Pandemic of COVID-19. *Finance Research Letters*.Forthcoming.



Elektronik Ağızdan Ağıza İletişimin (e-WOM) Tüketicilerin Satın Alma Niyetleri Üzerindeki Etkisi

Leyla GÖDEKMERDAN ÖNDER*

Öz

Dünyada meydana gelen teknolojik devrimin bir sonucu olarak hayatımıza giren elektronik ağızdan ağıza iletişim (e-WOM), günümüz tüketicileri ve işletmeleri için önemli bir bilgi kaynağıdır. e-WOM ile elde edilen bilgiler doğrultusunda tüketiciler satın alma davranışlarını şekillendirebilmektedirler. Bu çalışmanın amacı bilgi kabul modelini kapsamında elektronik ağızdan ağıza iletişimin tüketicilerin satın alma niyetleri üzerindeki etkilerini belirlemektir. Bu amaç doğrultusunda Ankara'da yaşayan 18 yaş ve üstü sosyal medya kullanıcılarına online anket yapılmış ve elde edilen veriler SPSS 22 programı ile analiz edilmiştir. Elde edilen sonuçlara göre e-WOM bilgilerinin kalitesi, güvenilirliği, bilgi ihtiyacı ve bilgiye yönelik tutum bilginin kullanılabilirliğini pozitif yönde etkilemektedir. Sosyal medyada yer alan e-WOM bilgilerinin kullanılabilirliği ise bilginin benimsenmesini etkilemektedir. Son olarak bilginin benimsenmesinin ve bilgiye yönelik tutumun satın alma niyetini pozitif yönde etkilediği tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: e-WOM, Satın Alma Niyeti, Bilgi Kabul Modeli (IACM)

Makale Türü: Araştırma Makalesi

The Effect of Electronic Word of Mouth (e-WOM) on Consumers' Purchasing Intentions

Abstract

Electronic word of mouth (e-WOM), which has entered our lives as a result of the technological revolution in the world, is an important source of information for today's consumers and businesses. Consumers can shape their purchasing behavior in line with the information obtained with e-WOM. The aim of the study is to investigate the effects of electronic word-of-mouth communication on the consumers purchase intentions using Information Acceptance Model. For this purpose, an online questionnaire was applied to social media users aged 18 and over living in Ankara and the data obtained were analyzed with the SPSS 22 program. According to the results e-WOM information quality, credibility, needs of information and attitude toward information positively affect information usefulness. The usefulness of e-WOM information on social media affects the information adoption. Finally, it was determined the adoption of information and the attitude towards information positively affect the purchase intention.

Keywords: e-WOM, Purchase Intention, Information Acceptance Model (IACM)

Article Type: Research Article

* Dr. Öğr. Üyesi., Ufuk Üniversitesi, Meslek Yüksekokulu, Yönetim ve Organizasyon Bölümü, leyla.godekmerdan@ufuk.edu.tr, ORCID: 0000-0003-1969-8843

1.GİRİŞ

Web 2.0 hızlı gelişmesiyle birlikte, tüketicilerin görüş ve deneyimlerini paylaşabildikleri ve çift yönlü iletişim sağlayabildikleri elektronik ağızdan ağıza iletişim (e-WOM) kavramı ortaya çıkmıştır. e-WOM kullanıcıların satın alma risklerini azaltan, ürüne veya markaya yönelik güven duymasını kolaylaştıran ve satın alma niyetlerini teşvik eden ağızdan ağıza iletişimin elektronik şeklidir. Bir başka tanımlamayla e-WOM kullanıcılarının bakış açılarından, bir ürün veya marka hakkında çevrimiçi ortamda sunulan bilgi ve tavsiyedir (Park, Lee ve Han, 2007:125). Daha bilinçli bir şekilde davranış sergileyen günümüz tüketicileri ürün satın almadan önce ürünleri incelemekte ve yapılan paylaşımları daha fazla dikkate almaktadırlar. Tüketiciler e-WOM bilgilerini kapsamlı bir şekilde kullanarak coğrafi sınırlar olmadan ürünler hakkındaki görüşleri değerlendirebilmektedirler. Ürünü daha önce satın alıp deneyimleyen diğer tüketicilerin yorumları, diğer bilgi kaynaklarına göre daha güvenilir algılanmaktadır.

İşletmeler açısından bakıldığında ise e-WOM sınırlı bir süre içinde daha geniş kitlelere ulaşma imkânı tanıdığı için etkili bir pazarlama aracı olarak görülmektedir. Dolayısıyla hem tüketiciler için hem de işletmeler açısından e-WOM kullanımı ve önemi gün geçtikçe artmaktadır. Özellikle sosyal medyanın e-WOM bilgilerine ulaşmak için en uygun platformlar olduğu ifade edilmektedir. e-WOM ve bilgi edinme ilişkisi dikkate alınarak bu çalışmada sosyal medyada yer alan e-WOM bilgilerinin tüketicilerin satın alma niyetleri üzerindeki etkilerinin belirlenmesi amacıyla Erkan ve Evans (2016) tarafından geliştirilen Bilgi Kabul Modeli (IACM) kullanılmıştır. Bilginin benimsenmesini açıklayan bu model online anket uygulaması ile test edilmeye çalışılmıştır. Çalışmada öncelikle literatür taraması başlığı altında değişkenler ele alınmış ve daha sonra araştırma modelinin oluşturan değişkenler arasındaki ilişkiler açıklanarak hipotezler oluşturulmuştur. Uygulanan anket çalışmasından elde edilen veriler tanımlayıcı, basit ve çoklu regresyon analizlerine tabi tutulmuştur. Elde edilen sonuçlara göre ise araştırmacı ve uygulamacılara çeşitli öneriler sunulmuştur.

2. LİTERATÜR TARAMASI

2.1. Elektronik Ağızdan Ağıza İletişim (e-WOM)

Satın alma karar sürecinde bilgi arayışı aşamasının önemli bilgi kaynaklarından biri olan ağızdan ağıza iletişim (WOM), internetin hızlı gelişimiyle birlikte elektronik ağızdan ağıza iletişime (e-WOM) dönüşmüştür (Cheung, Lee ve Rabjohn, 2008: 230; Jalilvand ve Samiei, 2012: 461). Bu yeni tür WOM iletişimi, tüketicilerin diğer tüketicilerden ürün bilgileri toplama seçeneklerini genişletmiş ve tüketicilere kendi tüketimleriyle ilgili tavsiyelerini sunmak için önemli bir alan oluşturmuştur (Hennig-Thurau, vd., 2004: 39). Elektronik ağızdan ağıza iletişim (e-WOM) “çok sayıda kişi ve kuruma sunulan bir ürün veya işletme hakkında, internet aracılığıyla potansiyel, mevcut veya eski müşteriler tarafından yapılan herhangi bir olumlu veya olumsuz yorum” olarak tanımlanmaktadır (Hennig-Thurau vd., 2004: 39).

Hem tüketiciler hem de işletmeler için etkin bir iletişim kanalı olan e-WOM’un birtakım avantajları bulunmaktadır. Öncelikle e-WOM sayesinde zaman ve mekân sınırı olmadan isteyen herkes bilgiye hızlı ve kolay bir şekilde ulaşabilmektedir (Daugherty ve Hoffman, 2014: 84; Alboqami vd., 2015: 343). Tüketicilerin bilgi arama maliyetleri e-WOM sayesinde önemli ölçüde azalmaktadır (Erşen, Karabıyık Yerden ve Öztekin, 2020: 168). İnternette yazılı, sesli veya görüntülü olarak paylaşılmış olan bilgiler silinmediği sürece, bozulmadan varlığını sürdürebilmekte ve bulunabilmektedir. Bir başka ifade ile e-WOM’da ana kaynak tarafından oluşturulan bilgiler kalıcıdır. e-WOM’da yer alan bilgilerin tek bir kişiye yönelik olmaması ve çok sayıda kişi tarafından görülüyor olması da bir diğer önemli avantajdır (Hennig-Thurau vd., 2004: 39; Başkaya, 2010: 27). Herhangi bir ürün veya marka ile ilgili bilgilerin e-WOM ile anonim şekilde elde edilmesi, bilgiye yönelik

güvensizlik algısını azaltarak ikna gücünü artırmaktadır (Jalilvand ve Samiei, 2012: 461; Joshi ve Sing, 2017: 151; Erkan ve Evans, 2018: 623). Ürüne yönelik güven kazanılması, kötü bir satın alma davranışının riskinin azalmasına yardımcı olmaktadır (Park, 2020: 61).

e-WOM kısa sürede çok sayıda kişiye ulaşabilme özelliği ile hem üreticilere yeni fikirlerini veya ürünlerini sunabilme imkanı hem de tüketicilere satın almaları için daha fazla seçenek sunmaktadır. Sosyal medyanın bu anlamda e-WOM için en uygun platformlar olduğu ifade edilmektedir (Erkan ve Evans, 2016: 48; Akgün, 2019: 64). Tartışma forumları, alışveriş siteleri, tüketici yorum siteleri ve bloglar da e-WOM için en çok kullanılan platformlar arasındadır (Litvin, Goldsmith ve Pan 2008: 462; Park, 2020: 60; Khwaja, Mahmood ve Zaman, 2020: 1). Sosyal medya sayesinde tüketiciler arkadaşları, aile üyeleri veya meslektaşları ile ürün ve markalar hakkında fikir ve deneyim alışverişinde bulunabilmektedirler. Ürün ve markalar hakkındaki tercihlerini, hoşlandıkları veya hoşlanmadıkları konuları birbirlerine kolayca iletebilmektedirler. Dahası kullanıcılar aynı fikirde oldukları gönderiyi veya belirli bir gönderi hakkındaki düşüncelerini özgürce paylaşabilmektedirler. Bu nedenle tüketiciler nihai satın alma kararlarını vermeden önce ürün ve markalar hakkında bilgi edinmek için sosyal medyayı giderek daha fazla kullanmaktadırlar (Erkan ve Evans, 2016: 48; Santosa ve Wandebori, 2019: 390; Park, 2020: 62). Sosyal medyada gerçekleşen e-WOM iletişimi tüketiciler ve işletmeler açısından önemli bir bilgi kaynağı ve etkili bir pazarlama aracı haline gelmiştir (Santosa ve Wandebori, 2019: 390; Park, 2020: 60).

2.2. Bilgi Benimseme Modeli (IAM)

Bilgi benimseme modeli Sussman ve Siegal (2003) tarafından bilgisayar aracılı iletişim platformlarında yer alan bilgileri bireylerin nasıl benimsediklerini ve bu sayede niyetlerini ve davranışlarını nasıl değiştirdiklerini açıklamak için geliştirilmiştir. Bilgi benimseme modeli, benimseme teorilerinden teknoloji kabul modeli (TAM) (Davis, 1989) ile bilgi etkisi teorilerinden ayrıntılı değerlendirme modeline (ELM) (Petty ve Cacioppo, 1986) dayanarak geliştirilmiştir (Shen, Zhang ve Zhao, 2014: 605; Wang, 2016: 619).

Teknoloji kabul modeli (TKM); Davis (1989) tarafından kullanıcının yeni teknolojileri benimseme davranışını etkileyen özellikleri açıklamak ve tahmin etmek için geliştirmiştir. Teknoloji kabul modelinde algılanan fayda ve algılanan kullanım kolaylığını içeren inançlar, bireylerin belirli bir davranışı ve bilgi teknolojilerini benimseme niyetlerinde önemli belirleyiciler olarak kabul edilmektedir (Shen vd., 2014: 605; Dumpit ve Fernandez, 2017: 3; Singh ve Srivastava, 2019: 45). TKM’i yaygın olarak kullanılan bir teori olmasına rağmen açıklama gücünün sınırlı olduğuna dair eleştiriler mevcuttur. Modelin bilgi sistemlerine ve bilgisayarın bireysel kullanımına odaklanırken, sosyal süreçleri ihmal ettiği belirtilmektedir (Wang, 2016: 619).

Ayrıntılı değerlendirme modeli (ELM); alıcıların mesaj içerisindeki bilgilerden nasıl etkilendiklerini ele alarak kişilerin tutumlarındaki değişikliği ve ikna edici iletişimin etkisi altında yatan süreci açıklamaktadır (Petty ve Cacioppo, 1986: 126). Modele göre mesajın işlenmesinde merkezi ve çevresel olmak üzere 2 yol bulunmaktadır. Merkezi yol bireylerin bilgiyi ayrıntılandırarak için yüksek bilişsel çaba kullandıklarını ifade etmektedir. Çevresel yol ise, bireylerin hızlı bir şekilde yargılara varmak için sezgisel ve basit karar kurallarını benimsediklerini öne sürmektedir (Shen vd., 2014: 605).

Teknoloji kabul modeli ve ayrıntılı değerlendirme modelinin entegre edilmesiyle ortaya çıkan bilgi benimseme modelinde 4 temel bileşen mevcuttur. Bunlar; bilginin kalitesi (merkezi yol), bilgi kaynağının güvenilirliği (çevresel yol), bilginin kullanılabilirliği ve bilginin benimsenmesidir (Erkan ve Evans, 2016: 49). Modele göre bilgi kalitesi ve kaynak güvenilirliği, bilginin benimsenmesini sağlayan bilgi kullanılabilirliğinin 2 temel belirleyicisidir. Bilginin, kalitesinin yüksek olduğu ve güvenilir

kaynaklardan sağlandığı durumlarda, bireylerin bilgileri kullanışlı olarak tanımlama olasılıklarının daha yüksek olacağı ifade edilmektedir. Dolayısıyla kullanışlı bilgilerde bireylerin bilgileri benimse olasılıklarını artıracaktır (Shen vd., 2014: 606).

2.3. Gerekçeli Eylem Teorisi (TRA)

Gerekçeli eylem teorisi Ajzen ve Fishbein (1975) tarafından tutumlar ve davranışlar arasındaki ilişkileri açıklamak için geliştirilmiştir. Teoride kişinin bir davranışa karşı tutumunun ve davranışın subjektif normlarının davranışsal niyeti etkilediğini ve davranışsal niyetinde davranışları etkilediği ifade edilmiştir (Doane, Pearson ve Kelley, 2014: 155; Wang, 2016: 618;). Modele göre davranışsal niyetin 2 temel belirleyicisi bulunmaktadır. Bunlardan ilki bireyin davranışı gerçekleştirmeye yönelik olumlu ve olumsuz duyguları şeklinde tanımlanan davranışa yönelik tutumdur. Diğeri ise birey için bir davranışı gerçekleştirmek veya gerçekleştirmemek konusunda algıladığı sosyal baskı olarak ifade eden subjektif normlardır (Nasri ve Charfeddine, 2012: 950). Model bireylerin davranışlarını yerine getirmeye yönelik tutumlarına, subjektif normlara ve niyetlerine dayalı olarak davranışları tahmin etmek için kullanılmaktadır (Wang, 2016: 618).

2.4. Bilgi Kabul Modeli (IACM)

Bilgi kabul modeli (IACM) Erkan ve Evans (2016) tarafından tüketicilerin satın alma niyetlerini etkileyen sosyal medyadaki e-WOM bilgilerinin belirleyicilerini açıklamak amacıyla geliştirilmiştir (Erkan ve Evans, 2016, 48). Model Sussman ve Siegal (2003)'in geliştirdiği bilgi benimseme modelinin (IAM), Fishbein ve Ajzen (1975) geliştirdiği gerekçeli eylem teorisine ait (TRA) ilgili bileşenleri ile genişletilmesiyle elde edilmiştir (Erkan ve Evans, 2016: 49; Gökerik vd., 2018: 1225).

Erkan ve Evans (2016) çalışmalarında bilgi benimseme modelini, sadece kalite, güvenilirlik ve kullanılabilirlik olan bilginin özelliklerine odaklandığı için eleştirmişlerdir. Bilginin etkisinin, bilginin özellikleri ile sınırlı olmaması gerektiğini, tüketicilerin bilgiye yönelik davranışlarının da dikkate alınması gerektiğini ifade etmişlerdir (Erkan ve Evans, 2016: 49). Bu noktada tüketicilerin davranışsal niyetlerini açıklayan gerekçeli eylem teorisi modele dahil edilmiştir. Bilgi kabul modelinde tüketicilerin satın alma niyetlerini etkileyen sosyal medyadaki e-WOM bilgisinin etkilerini araştırıldığı için gerekçeli eylem teorisinin sadece “bilgiye yönelik tutum” kısmına (öznel normlar yerine) odaklanılmıştır. Erkan ve Evans bilgi benimseme modelinde var olan boşluğu, bilgi ihtiyaçları ve bilgiye yönelik tutum şeklinde iki yapı ekleyerek doldurduklarını belirtmişlerdir (Gökerik vd., 2018: 1225).

Bilgi kabul modelinde e-WOM'un sosyal medya üzerindeki etkisinin sadece e-WOM bilgilerinin özelliklerinden değil, aynı zamanda tüketicilerin e-WOM bilgilerine yönelik davranışlarına da bağlı olduğunu ifade edilmektedir. e-WOM bilgilerinin özellikleri bilgi benimseme modelinden, tüketicilerin e-WOM bilgilerine yönelik bilgileri ise gerekçeli eylem teorisinden alınmıştır. Bilgi benimseme modeli sadece bilginin benimsenmesini açıklarken, bilgi kabul modeli tüketici davranışını dahil ederek, bilgi edinme kavramını genişletmekte ve sürecin davranışsal niyeti nasıl etkilediğini açıklanmaktadır (Erkan ve Evans, 2016: 49).

Bilgi kabul modeli bilginin özelliklerini ve tüketicinin bilgiye yönelik davranışını birlikte dikkate alarak çevrimiçi bilginin etkisini anlamak için kapsamlı bir yaklaşım sağlamaktadır. Modelde, bilginin benimsenmesi ve satın alma niyetinin öncülü olan bilgi kullanılabilirliğinin, bilgi kalitesi, bilgi güvenilirliği, bilgi ihtiyaçları ve bilgiye yönelik tutum tarafından belirlendiği ifade edilmektedir (Gökerik vd., 2018:1225).

3. YÖNTEM

3.1. Hipotezler ve Araştırma Modeli

İnternetin yoğun kullanımı sonucunda e-WOM bilgileri birçok kişi tarafından rahatlıkla oluşturulabilmektedir. Herkesin bilgi yayma yeteneğine sahip olması, çevrimiçi bilgilerin kalitesini ve güvenilirliğini belirsizleştirmektedir. Dolayısıyla bilginin kalitesi ve güvenilirliği tüketiciler açısından önemlidir (Cheung vd., 2008: 232; Erkan ve Evans, 2018: 620).

Bilgi kalitesi, mesajın içerdiği ikna gücünü ifade etmektedir (Shu ve Scott, 2014: 292). Tüketicilerin ürünler ve markalar hakkındaki değerlendirmelerinde, bilgi kalitesi önemli bir rol oynamaktadır. Tüketiciler değerlendirme kriterlerini tatmin eden bilgileri yüksek kaliteli olarak kabul etmektedirler. Bilgi kalitesi hem yüksek hem de tatmin edici olduğunda, tüketiciler bilgiyi kullanışlı olarak algırlarlar (Erkan ve Evans, 2018: 620). Literatürde bilgi kalitesinin bilgi kullanışlılığını etkilediğini tespit eden çalışmalar bulunmaktadır (Sussman ve Siegal, 2003; Cheung vd., 2008; Cheung ve Thadani, 2012; Erkan ve Evans, 2016; Santosa ve Wandebori, 2019; Park, 2020). Bu çalışmalardan yola çıkarak aşağıdaki hipotez geliştirilmiştir;

H₁: e-WOM bilgilerinin kalitesi, e-WOM bilgilerinin kullanışlılığını etkiler.

Bilgi güvenilirliği, bilgi kaynağının, bilgi alıcısı tarafından inandırıcı, yetkin ve güvenilir olarak algılanma derecesidir (Cheung vd., 2008: 232). Bireylerin ikna süreçlerinin başlangıç faktörü olan bilgi güvenilirliği, bilgi benimseme modelinde bilgi kullanışlılığının bir başka temel belirleyicisidir (Torres vd, 2018: 6). İnsanlar bilgiyi güvenilir olarak algıladıklarında bilginin kullanışlı olduğunu düşünme eğiliminde olurlar (Gökerik vd., 2018: 1126). Tüketiciler bilgilerin yüksek güvenilirliğe sahip kaynak tarafından gönderildiğini düşündüklerinde, bilgilerin kullanışlılığı konusunda daha yüksek bir algıya sahip olacaklardır (Cheung vd., 2008: 232). Literatürde e-WOM bilgilerinin güvenilirliğinin, bilginin kullanışlılığını etkilediğini tespit eden çalışmalar bulunmaktadır (Ko, Kirsch ve King, 2005; Cheung vd., 2008; Cheung, 2014; Hajli, 2018). Bu çalışmalar doğrultusunda aşağıdaki hipotez geliştirilmiştir;

H₂: e-WOM bilgilerinin güvenilirliği, e-WOM bilgilerinin kullanışlılığını etkiler.

Tüketicilerin online platformlardaki e-WOM'a katılma motivasyonlarını, bilgi ihtiyaçları oluşturmaktadır. Yüksek düzeyde fikir arama davranışına sahip tüketiciler, satın alma kararı verirken başkalarının bilgi ve önerilerini arama eğilimindedirler (Santosa ve Wandebori, 2019: 391). Erkan ve Evans (2016) sosyal medyada bilgiye ihtiyaç duyan kişilerin, kullanışlı olan bilgileri bulma ve benimseme ihtimallerinin yüksek olacağını ifade etmişlerdir. Geliştirdikleri bilgi kabul modeline bilgi ihtiyacını ekleyerek bilgi ihtiyacı ve bilginin kullanışlılığı arasındaki ilişkiyi doğrulamışlardır. Bilgi kabul modeline dayanarak aşağıdaki hipotez oluşturulmuştur;

H₃: e-WOM bilgi ihtiyacı, e-WOM bilgilerinin kullanışlılığını etkiler.

Bilgiye yönelik tutum, insanların elde ettikleri bilgilere karşı tepkileri olarak tanımlanmaktadır (Santosa ve Wandebori, 2019, 391). Erkan ve Evans (2016) bilgiye yönelik tutumu Ajzen ve Fishbein'in (1975) gerekçeli eylem teorisinden uyarlayarak modele dahil etmişlerdir. Benzer şekilde Teknoloji kabul modeli (Bagozzi vd., 1992) ve planlı davranış teorisinde (Ajzen, 1991) de tutum ve davranışsal niyet arasındaki ilişki vurgulanmaktadır. Modellerde yer alan ilişkilere dayanarak Erkan ve Evans (2016) bilgiye yönelik tutum değişkenini bilgi kabul modeline uyarlamışlar ve sosyal medya kullanıcılarının bilgiye yönelik tutumlarının bilginin kullanışlılığı ve satın alma niyetleri üzerinde olumlu bir etkisi olabileceğini ifade etmişlerdir. Bilgi kabul modeline dayanarak aşağıdaki hipotez oluşturulmuştur;

H₄: e-WOM bilgilerine yönelik tutum, e-WOM bilgilerinin kullanışlılığını etkiler.

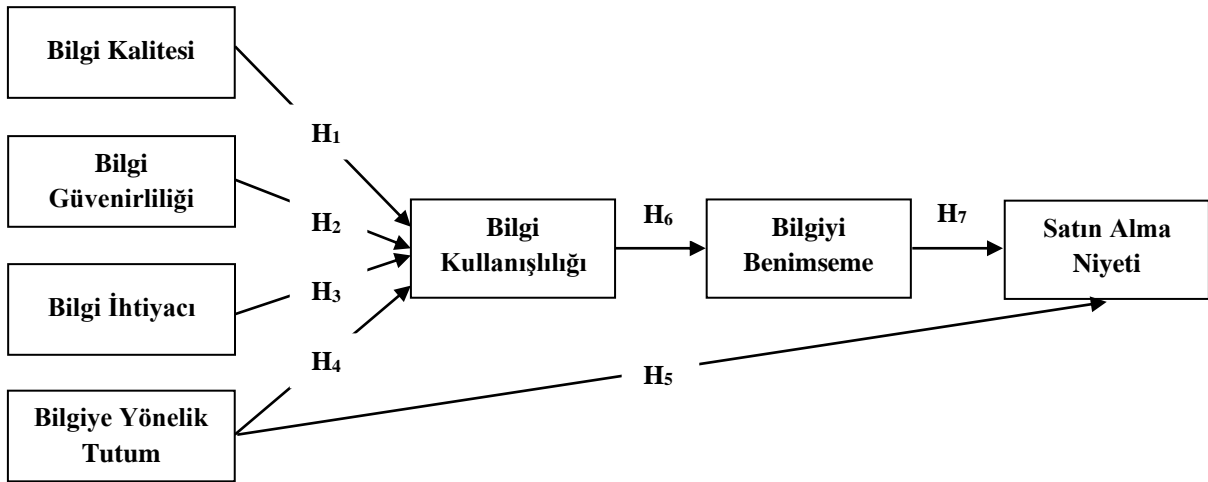
H₅: e-WOM bilgilerine yönelik tutum, tüketicilerin satın alma niyetlerini etkiler.

Bilginin kullanılabilirliği, tüketicilerin bilgiyi kullanmalarının performanslarını artıracağına yönelik algılarıdır (Davis, 1989: 320; Cheung vd., 2008: 233). Bilgi benimseme modeline göre, bilgiyi benimseme kararı, sunulan bilginin kullanılabilirlik derecesine göre belirlenmektedir (Erkan ve Elwalda, 2018: 7). Tüketiciler bilginin kendileri için kullanılabilir olduğunu algıladıklarında bilgiyi benimseme olasılıkları daha yüksektir (Cheung, 2014: 46). Bu nedenle bilginin kullanılabilirliği, bilginin benimsenmesinin temel öngörücüsü olarak kabul edilmektedir (Sussman ve Siegal, 2003: 6). Literatürde e-WOM bilgilerinin kullanılabilirliğinin, e-WOM bilgilerinin benimsenmesinde etkili olduğu tespit eden çalışmalar bulunmaktadır (Cheung vd., 2008; Liu ve Zhang, 2010; Cheung, 2014; Tseng ve Kuo, 2014; Yan vd., 2016). Bu çalışmalar doğrultusunda aşağıdaki hipotez geliştirilmiştir;

H₆: e-WOM bilgilerinin kullanılabilirliği, e-WOM bilgilerinin benimsenmesini etkiler.

Bilginin benimsenmesi, bireylerin bilinçli olarak bilgiyi işlemeye giriştikleri süreçtir. Bilginin benimsenmesi bir davranıştır ve bu davranış kullanıcıların online platformlarda gerçekleştirmeye çalıştıkları ana faaliyetlerden biridir. Kullanıcılar satın alma kararı vermeden önce başkaları tarafından gönderilen görüş ve yorumları inceleyebilir veya sorularına cevap almak için online platformlarda yardım arayabilirler (Cheung vd., 2008: 233). Literatürde e-WOM bilgilerinin benimsenmesinin, tüketicilerin satın alma niyetleri üzerinde etkili olduğunu tespit eden çalışmalar bulunmaktadır (Park vd., 2007; Wang vd., 2012; See-To ve Ho, 2014; Wei ve Leng, 2017). Erkan ve Evans (2016) çalışmalarında bilgi benimseme modeli ve gerekçeli eylem teorisini birbirine bağlayarak, e-WOM bilgilerinin benimsenmesi tüketicilerin satın alma niyetlerinin daha yüksek olacağını öne sürmüşlerdir. Bilgi kabul modeline dayanarak aşağıdaki hipotez geliştirilmiştir;

H₇: e-WOM bilgilerinin benimsenmesi, tüketicilerin satın alma niyetlerini etkiler.



Şekil 1. Araştırma Modeli

3.2. Veri Toplama Yöntemi ve Ölçekler

Araştırmanın ana kütlesini Ankara'da yaşayan 18 yaş ve üzeri sosyal medya kullanan tüketiciler oluşturmaktadır. Anket Ufuk Üniversitesi Sosyal ve Beşeri Bilimler Bilimsel Araştırma ve Yayın Etiği Kurul'undan (2021/43) gerekli izinler alındıktan sonra uygulanmıştır. Araştırmada veriler online anket yöntemi kullanılarak toplanmıştır. Örneklem yöntemi olarak kolayda örneklem yöntemi kullanılmıştır. Toplam 410 anket uygulanmış, eksik ve hatalı anketler elendikten sonra 404 anket analize dahil edilmiştir.

Anket formu uygulanmadan önce ifadelerin anlaşılabilirliğini test etmek amacıyla 20 kişi ile görüşülerek öneriler ışığında anket formuna son hali verilmiştir. Veri toplamada kullanılan anket formu 3 bölümden oluşmaktadır. İlk bölümde tüketicilerin sosyal ağ kullanımları ve sosyal ağlardaki e-WOM kullanım davranışlarını belirlemeye yönelik sorular yer almaktadır. İkinci bölümde ise bilgi kalitesi (5), bilgi güvenilirliği (4), bilgi ihtiyacı (2), bilgiye yönelik tutum (3), bilgi kullanışlılığı (4), bilgiyi benimseme (4) ve satın alma niyetini (4) ölçmeye yönelik toplam 26 ifade bulunmaktadır. Bilgi kalitesi, bilgi güvenilirliği, bilgiye ihtiyacı, bilgiye yönelik tutum, bilgi kullanışlılığı, bilgiyi benimseme ve satın alma niyetini ölçmeye yönelik ifadeler Erkan ve Evans (2016, 2018) ve Torres vd. (2018) çalışmalarından uyarlanmıştır. Ölçeklerde yer alan ifadelere yönelik tutumları belirlemek için 5'li likert ölçeği kullanılmıştır (1= Kesinlikle katılmıyorum, 5=Kesinlikle Katılıyorum). Anketin son bölümünde araştırmaya katılanların demografik özelliklerini belirlemeye yönelik sorular yer almaktadır. Araştırmada kullanılan ölçekler daha önceden yapılmış çalışmaların geçerliliği ve güvenilirliği test edilmiş olan mevcut ölçeklerdir. Verilerin analizinde SPSS 22.0 paket istatistik programı kullanılmıştır. Araştırmada tanımlayıcı istatistikler, basit ve çoklu regresyon analizleri kullanılmıştır.

4. BULGULAR

Araştırmaya katılan cevaplayıcıların demografik ve ekonomik özellikleri Tablo 1' de gösterilmiştir.

Tablo 1. Cevaplayıcıların Demografik ve Ekonomik Özellikleri

	f	%		f	%
Cinsiyet			Medeni Durum		
Kadın	266	65,8	Evli	306	75,7
Erkek	138	34,2	Bekâr	98	24,3
Yaş			Eğitim		
18-24	23	5,7	İlköğretim		
25-31	40	9,9	Ortaöğretim	16	4,0
32-38	98	24,3	Önlisans	29	7,1
39-45	141	34,9	Lisans	155	38,4
46 ve üzeri	102	25,2	Lisansüstü	204	50,5
Meslek			Gelir		
Memur	154	38,1	2500 TL ve altı	31	7,7
Ev Hanımı	24	5,9	2501-5000 TL	40	9,9
Öğrenci	42	10,5	5001-7500 TL	83	20,5
Özel sektör	184	45,5	7501 TL ve üzeri	250	61,9
Toplam	404	100			

Tablo 1'de görüldüğü gibi cevaplayıcıların çoğunluğu 7501 TL ve üzeri gelire sahip, 39-45 yaş aralığında, lisansüstü eğitilmiş, özel sektör çalışanı, evli ve kadınlardan oluşmaktadır.

Ankete katılan cevaplayıcılara; satın aldıkları ürün veya markalar ile ilgili deneyimlerini paylaşmaları, sosyal medya da yer alan ürün veya marka yorumlarını okuyup okumaları ve sosyal medya da yer alan yorumları alışverişlerinde kullanıp kullanmadıklarına yönelik sorular sorulmuş ve sonuçlar Tablo 2'de gösterilmiştir.

Tablo 2. Cevaplayıcıların e-WOM Kullanım Davranışları

	f	%
Satın aldığımız ürün veya markalar hakkındaki deneyimlerinizi sosyal medya da paylaşıyor musunuz?		
Evet	140	34,7
Hayır	264	65,3
Sosyal medya da yer alan ürün veya marka yorumlarını okuyor musunuz?		
Evet	369	91,3
Hayır	35	8,7
Sosyal medya da yer alan yorumları alışverişlerinizde kullanıyor musunuz?		
Evet	346	85,6
Hayır	58	14,4
Toplam	404	100

Tabloya bakıldığında ankete katılan cevaplayıcıların satın aldıkları ürün veya marka hakkındaki deneyimlerini sosyal medyada paylaştıkları (%65,3), sosyal medya da yer alan ürün ve marka yorumlarını okudukları (%91,3) ve sosyal medya da yer alan yorumları alışverişlerinde kullandıkları (%85,6) tespit edilmiştir.

Model de yer alan hipotezleri test etmeden önce değişkenlere ait ölçeklerin güvenilirlik ve geçerlilik analizleri yapılmıştır. Ölçeklerin güvenilirliklerini test etmek amacıyla Cronbach alfa değerleri hesaplanmış ve bu değerler Tablo 3’de gösterilmiştir. Ölçeklerinin Cronbach Alfa değerlerinin 0,70’in (Nunnally, 1978: 245) üzerinde olması ölçeklerin güvenilir olduğunu göstermektedir. Ölçeklerde yer alan ifadelerin faktör yükleri ve KMO (Kaiser-Meyer-Olkin Örnekleme Yeterliliği Ölçümü) değerleri Tablo 3’de gösterilmiştir.

Yapı geçerliliğinin sağlanabilmesi için yakınsama ve ayırım geçerliliğinin beraber sağlanması gerekmektedir. Yakınsama geçerliliğini test etmek için ölçüm modeline ait boyutların açıklanan ortalama varyans (AVE) değerleri ve birleşik güvenilirlik katsayıları (CR) hesaplanmış ve Tablo 3’de gösterilmiştir. Ölçeklerin önerilen birleşik güvenilirlik (CR) katsayıları 0,70, açıklanan ortalama varyans değerleri de (AVE) 0,50’ nin (Hair vd., 2010) üzerinde olduğu ve ölçeklerin yakınsama geçerliliğine sahip olduğu belirlenmiştir.

Tablo 3. Ölçeklerin Cronbach Alfa ve KMO Değerleri

	Faktör Yükleri	KMO	AVE	CR	α
Bilgi Kalitesi		0,842	0.749	0.937	0,916
BKA1	0.882				
BKA2	0.899				
BKA3	0.873				
BKA4	0.825				
BKA5	0.846				
Bilgi Güvenirliliği		0,758	0.745	0.921	0,885
BG1	0.811				
BG2	0.803				
BG3	0.911				
BG4	0.920				
Bilgiye İhtiyaç		0,550	0.784	0.879	0,727
Bİ1	0.905				
Bİ2	0.866				
Bilgiye Yönelik Tutum		0,650	0.722	0.886	0,804
BYT1	0.762				
BYT2	0.919				
BYT3	0.860				
Bilginin Kullanışlılığı			0.720	0.910	0,864
BK1	0.874	0,806			
BK2	0.917				
BK3	0.908				
BK4	0.672				
Bilgiyi Benimseme		0,895	0.767	0.943	0.923
BB1	0.809				
BB2	0.922				
BB3	0.917				
BB4	0.888				
Satın Alma Niyeti		0,763	0.606	0.859	0,790
SAN1	0.848				
SAN2	0.802				
SAN3	0.701				
SAN4	0.754				

Ölçeklerin ayırım geçerliliğini sağlayıp sağlayamadığını test etmek amacıyla her bir değişkenin açıkladığı ortalama varyansın karekökü ile değişkenler arası korelasyon değerleri karşılaştırılmıştır. Bir boyut için ortalama artık varyansın kare kökü, bu boyut ile diğer boyutlar arasındaki korelasyonun karesinden daha büyük olmalıdır (Cooper ve Zmud, 1990). Tablo 4'e göre, köşedeki değerler her bir boyut için varyansın ortalama karesini gösterirken, köşegenin dışındaki değerler, boyutların diğer boyutla korelasyon değerlerinin karesini göstermektedir. Ortalama artık varyansın karekökü korelasyonların karesinden büyük elde edilmiştir ve bu durumda ayırım geçerliliği sağlanmıştır.

Tablo 4. Yakınsama ve Ayırım Geçerliliği

	BB	BG	Bİ	BK	BK	SAN	BYT
Bilgiyi Benimseme	0.876						
Bilgiye Güven	0.594	0.863					
Bilgiye İhtiyaç	0.609	0.436	0.886				
Bilgi Kalitesi	0.554	0.823	0.415	0.865			
B. Kullanışlılığı	0.690	0.827	0.603	0.766	0.849		
Satın Alma Niyeti	0.639	0.545	0.457	0.430	0.528	0.778	
B. Yönelik Tutum	0.855	0.560	0.662	0.513	0.657	0.581	0.850

Araştırma modelinde belirtilen değişkenler arasındaki ilişkiler, model ve hipotezlere uygun olarak basit ve çoklu regresyon analizleri ile test edilmiştir. Öncelikle bilgi kalitesi, bilgi güvenliği, bilgi ihtiyacı ve bilgiye yönelik tutumun bilginin kullanılabilirliği üzerindeki etkilerini incelemek için çoklu regresyon analizi yapılmıştır. Elde edilen sonuçlar Tablo 5' de gösterilmiştir.

Tablo 5. Bilgi Kalitesi-Bilgi Güvenirliliği-Bilgi İhtiyacı-Bilgiye Yönelik Tutumun, Bilgi Kullanışlılığı Üzerindeki Etkisi

R=0,893		R ² = 0,796		Düzeltilmiş R ² =0,794	
p=0,000		F=287,363		Durbin Watson= 1,889	
Bağımlı değişken: Bilgi Kullanışlılığı					
Bağımsız değişkenler	Standardize Edilmemiş katsayılar		Standardize Edilmiş Katsayılar		
	B	Standart Hata	β	t	p
Sabit	0,219	0,117		1,882	0,061
Bilgi kalitesi	0,183	0,044	0,199	4,148	0,000
Bilgi güvenirliliği	0,475	0,046	0,513	10,299	0,000
Bilgi ihtiyacı	0,210	0,039	0,203	5,455	0,000
Bilgiye yönelik tutum	0,113	0,043	0,106	2,603	0,010

Tablo 5'e bakıldığında F değeri 0,05 önem düzeyinde anlamlı çıkmış ve R² değeri 0,794 olarak hesaplanmıştır. Bu sonuca göre model istatistiki açıdan anlamlıdır ve bağımsız değişkenler (bilgi kalitesi, bilgi güvenirliliği, bilgi ihtiyacı ve bilgiye yönelik tutum), bağımlı değişkendeki (bilgi kullanışlılığı) değişimin %79'unu açıklamaktadır. Bilgi kalitesi ($\beta = 0,199$, $p = 0,000$), bilgi güvenirliliği ($\beta = 0,513$, $p = 0,000$), bilgi ihtiyacı ($\beta = 0,203$, $p = 0,000$) ve bilgiye yönelik tutum ($\beta = 0,106$, $p = 0,000$) bilgi kullanışlılığını pozitif yönde etkilemektedir. Bu sonuçlara göre araştırmanın H₁, H₂, H₃, ve H₄ hipotezleri kabul edilmiştir.

Araştırma modeli doğrultusunda bilgi kullanışlılığının, bilginin benimsenmesi üzerindeki etkisi basit regresyon analizi ile test edilmiş ve sonuçlar Tablo 6'da gösterilmiştir.

Tablo 6. Bilgi Kullanışlılığının Bilginin Benimsenmesi Üzerindeki Etkisi

R=0,695		R ² = 0,483		p=0,000		F=277,543	
Bağımlı Değişken: Bilginin Benimsenmesi							
	β		t		p		
Sabit	1,335		8,900		0,000		
Bilgi kullanışlılığı	0,671		16,600		0,000		

Regresyon modeli 0,05 önem düzeyinde anlamlıdır ve bağımsız değişken bağımlı değişkendeki toplam varyansın %49'unu açıklamaktadır. Bilgi kullanışlılığı, bilginin benimsenmesi üzerinde anlamlı ve pozitif bir etkiye sahiptir ($\beta = 0,671$, $p = 0,000$). Bu doğrultuda araştırmanın H₆ hipotezi kabul edilmiştir.

Araştırma modeli doğrultusunda bilginin benimsenmesinin satın alma niyeti üzerindeki etkisi basit regresyon analizi ile test edilmiş ve sonuçlar Tablo 7'de gösterilmiştir.

Tablo 7. Bilginin Benimsenmesinin Satın Alma Niyeti Üzerindeki Etkisi

R=0,656		R ² = 0,431		p=0,000		F=224,570	
Bağımlı Değişken: Satın Alma Niyeti							
	β		t		p		
Sabit	0,411		2,157		0,032		
Bilginin Benimsenmesi	0,741		14,986		0,000		

Regresyon modeli 0,05 önem düzeyinde anlamlıdır ve bağımsız değişken bağımlı değişkendeki toplam varyansın %43'ünü açıklamaktadır. Bilginin benimsenmesi, satın alma niyeti üzerinde anlamlı ve pozitif bir etkiye sahiptir ($\beta = 0,741$, $p = 0,000$). Bu doğrultuda araştırmanın H₇ hipotezi kabul edilmiştir.

Bilgiye yönelik tutumun satın alma niyeti üzerindeki etkisi basit regresyon analizi ile test edilmiş ve sonuçlar Tablo 8'de gösterilmiştir.

Tablo 8. Bilgiye Yönelik Tutumun Satın Alma Niyeti Üzerindeki Etkisi

R=0,598 R ² =0,357 p=0,000 F=165,122			
Bağımlı Değişken: Satın Alma Niyeti			
	β	t	p
Sabit	0,601	2,905	0,004
Bilgiye Yönelik Tutum	0,690	12,850	0,000

Regresyon modeli 0,05 önem düzeyinde anlamlıdır ve bağımsız değişken bağımlı değişkendeki toplam varyansın %35'ini açıklamaktadır. Bilgiye yönelik tutum satın alma niyeti üzerinde anlamlı ve pozitif bir etkiye sahiptir ($\beta = 0,690$, $p = 0,000$). Elde edilen sonuçta doğrultusunda araştırmanın H₅ hipotezi kabul edilmiştir.

5.TARTIŞMA VE SONUÇ

Elektronik ağızdan ağıza iletişimin tüketicilerin satın alma niyetleri üzerindeki etkilerini ölçmeyi amaçlayan bu araştırma, Ankara ilindeki 18 yaş ve üstü sosyal medya kullanan tüketiciler üzerine yapılmıştır.

Araştırmaya katılanların çoğunluğunun 7501 TL ve üzeri gelire sahip, 39-45 yaş aralığında, lisansüstü eğitilmiş, özel sektör çalışanı, evli ve kadın olduğu tespit edilmiştir. Katılımcıların %65,3'ü satın aldıkları ürün veya marka hakkındaki deneyimlerini sosyal medyada paylaşmakta, %91,3'ü sosyal medya da yer alan ürün ve marka yorumlarını okumakta ve %85,6'sı sosyal medya da yer alan yorumları alışverişlerinde kullanmaktadırlar.

Elde edilen sonuçlara göre bilgi kalitesi, bilgi güvenilirliği, bilgiye ihtiyaç ve bilgiye yönelik tutumun bilginin kullanılabilirliği üzerinde etkili olduğu tespit edilmiştir. Elde edilen sonuçlar daha önce yapılan çalışmaları (Sussman ve Siegal, 2003; Di ve Luwen 2012; Cheung 2014; Gunawan ve Huarng, 2015; Erkan ve Evans, 2016; Yan vd. 2016; Gökerik vd., 2018; Torres vd. 2018; Erkan ve Elwalda, 2018; Santosa ve Wandebori, 2019; Park 2020) desteklemektedir. Literatürde yer alan benzer çalışmalarda olduğu gibi bilgi kullanılabilirliğinin bilginin benimsenmesini, bilginin benimsenmesi ve bilgiye yönelik tutumun satın alma niyetini etkilediği sonucu elde edilmiştir (Sussman ve Siegal, 2003; Cheung vd 2008; Erkan ve Evans 2016; Erkan ve Elwalda 2018; Gökerik vd., 2018; Torres vd., 2018; Santosa ve Wandebori, 2019; Park 2020; Khwaja vd., 2020).

Araştırmadan elde edilen sonuçlar doğrultusunda işletmelere şu önerilerden bulunabilir;

İşletmeler pazarlama planlarında sosyal medyanın ve e-WOM'un gücünü içeren çevrimiçi stratejilere yer vermelidirler. İşletmeler bünyelerinde e-WOM'dan sorumlu bir departman oluşturabilirler. Bu sayede tüketicilerin yorumlarını takip edebilirler, soru ve yorumlarını doğru, kapsamlı, anlaşılabilir ve güncel paylaşımlar ile hızlı şekilde cevaplayabilirler. Tüketicilerin ürünler hakkındaki deneyim, tavsiye ve bilgiye yönelik ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla işletmeler kendi internet sitelerin de veya sosyal medya sayfalarında ürün ve markaları hakkında yapılan e-WOM yorumlarını paylaşabilirler. İşletmeler mevcut tüketicileriyle aralarında güvene dayalı çıkar içermeyen iki yönlü iletişim sağlayarak, onların yüksek kaliteli ve güvenilir bilgiler içeren yorumlar paylaşmalarını teşvik edebilirler.

Etik Beyan

“Elektronik Ağızdan Ağıza İletişimin (e-WOM) Tüketicilerin Satın Alma Niyetleri Üzerindeki Etkisi” başlıklı çalışmanın yazılması ve yayınlanması süreçlerinde Araştırma ve Yayın Etiği kurallarına uyulmuş ve çalışma için elde edilen verilerde herhangi bir tahrifat yapılmamıştır.

Ufuk Üniversitesi Sosyal ve Beşeri Bilimler Araştırma ve Yayın Etiği Kurulundan 28.04.2021 tarihinde (2021/43) gerekli izinler alınmıştır

Çatışma Beyanı

Yapılan bu çalışma bireysel ve kurumsal/örgütsel herhangi bir çıkar çatışmasına neden olmamıştır.

KAYNAKÇA

- Akgün, Z. (2019). Bilgiyi Benimseme Modeli, Bilgiye Karşı Tutum ve Algılanan Risk Çerçevesinde Instagramın Üniversite Öğrencilerinin Satın Alma Davranışına Etkisi: Yozgat Bozok Üniversitesi MYO Örneği. *Turkish Journal of Marketing*, 4(2), 62-80.
- Alboqami, H., Al-Karaghoulı, W., Baeshen, Y., Erkan, İ., Evans, C. ve Ghoneim, A. (2015). Electronic Word of Mouth in Social Media: The Common Characteristics of Retweeted and Favourited Marketer-Geberated Content Posted on Twitter. *International Journal of Marketing and Advertising*, 9(4), 338-358.
- Bagozzi, R.P., Davis, F.D. ve Warshaw, P.R. (1992). Development and Test of A Theory of Technological Learning and Usage. *Human Relations*, 45(7), 659-686.
- Başkaya, H. C. (2010). *Tüketicilerin Teknolojik Ürünlere Yönelik On-line Fikir ve Değerlendirmelerinin (EWOM) Analizi. (Yüksek Lisans Tezi)*. Uludağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Bursa.
- Cheung C.M.K., Lee M. K. O. ve Rabjohn N. (2008). The Impact of Electronic Word-Of-Mouth: The Adoption of Online Opinions in Online Customer Communities. *Internet Research*, 18 (3), 229-247.
- Cheung, C. ve Thadani, D. (2012). The Impact of Electronic Word-Of-Mouth Communication: A Literature Analysis and Integrative Model. *Decision Support Systems*, 54(1), 461-470.
- Cheung, R. (2014). The Influence of Electronic Word-of-Mouth on Information Adoption in Online Customer Communities. *Global Economic Review*, 43(1), 42-57.
- Cooper, R. B. ve Zmud, R. W. (1990). Information Technology Implementation Research: A Technological Diffusion Approach. *Management Science*, 36 (2),123-139.
- Daugherty, T. ve Hoffman, E. (2014). EWom and Importance of Capturing Consumer Attention Within Social Media. *Journal of Marketing Communications*, 20(1-2), 82-102.
- Davis, F. D. (1989). Perceived Usefulness, Perceived Ease of Use, and User Acceptance of Information Technology. *MIS Quart.* 13, 319–339.
- Di, C. ve Luwen, W. (2012). *Factors Affecting e-wom Adoption*. BBA Honours, Baptist University, Hong Kong.
- Doane, A., Pearson, M.R. ve Kelley M. (2014). Predictors of Cyber Bullying Perpetration Among College Students: An Application of The Theory of Reasoned Action. *Computers in Human Behavior*, 36, 154-162.
- Dumpit, D.Z. ve Fernandez, C. J. (2017). Analysis of the Use of Social Media in Higher Education Institutions (HEIs) Using The Technology Acceptance Model. *International Journal of Educational Technology in Higher Education*, 14(5),1-16.
- Erkan, İ. ve Evans, C. (2016). The Influence of eWOM in Social Media on Consumers' Purchase Intentions: An Extended Approach to Information Adoption. *Computers in Human Behaviour*, 61, 47-55.

- Erkan, İ. ve Evans, C. (2018). Social Media or Shopping Websites? The Influence of eWOM on Consumers' Online Purchase Intentions. *Journal of Marketing Communications*, 24(6), 617-632.
- Erşen, D., Karabıyık Yerden, N. ve Öztekin M. Y. (2020). Bilgi Benimseme Modeli Kapsamında Elektronik Ağızdan Ağıza Pazarlamanın Marka Güveni Aracılığı ile Marka Sadakatine Etkisi ve Çevrimiçi Tüketiciler Üzerine Bir Araştırma. *Galatasaray Üniversitesi İletişim Dergisi*, 32,163-197.
- Gökerik, M., Gürbüz, A., Erkan, İ., Mogaji, E. ve 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.
- Gunawan, D.D. ve Huarng, K.H. (2015). Viral Effects of Social Network and Media on Consumers' Purchase Intention. *Journal of Business Research*, 68(11), 2237- 2241.
- Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J. ve Anderson, R. E. (2010). *Multivariate Data Analysis: A Global Perspective*. New Jersey: Pearson Prentice Hall.
- Hajli, N. (2018). Ethical Environment in the Online Communities by Information Credibility: A Social Media Perspective. *Journal of Business Ethics*, 149, 799-810.
- Hennig-Thurau, T., Gwinner K.P., Walsh G. Ve Gremler D. D. (2004). Electronic Word-of-Mouth via Consumer-Opinion Platforms: What Motivates Consumer to Articulate Themselves on the Internet?. *Journal of Interactive Marketing*, 18(1), 38-52.
- Jalilvand, M. R. ve Samie, N. (2012). The Effect of Electronic Word of Mouth on Brand Image and Purchase Intention: AN Empirical Study in the Automobile Industry in Iran. *Marketing Intelligence & Planning*, 30(4), 460-476.
- Joshi, M. ve Singh, V.K. (2017). Electronic Word of Mouth Influence on Consumer Purchase Intention. *Dynamics of Public Administration*, 34(2), 149-159.
- Khwaja, M. G., Mahmood, S. ve Zaman, U. (2020). Examining the Effects of eWOM, Trust Inclination, and Information Adoption on Purchase Intentions in an Accelerated Digital Marketing Context. *Information*, 11(10), 1-12.
- Ko, D.-G., Kirsch, L. J. ve King, W. R. (2005). Antecedents of Knowledge Transfer From Consultants to Clients in Enterprise System Implementations. *MIS Quarterly*, 29(1), 59–85.
- Litvin, S. W., Goldsmith, R. E. ve Pan B. (2008). Electronic Word-of-Mouth in Hospitality and Tourism Management. *Tourism Management*, 29(3), 458-468.
- Liu, R.R. ve Zhang, W. (2010). Informational Influence of Online Customer Feedback: An Empirical Study. *Journal of Database Marketing & Customer Strategy Management*, 17(2), 120–131.
- Nasri, W. ve Charfeddine, L. (2012). An Exploration of Facebook.Com Adoption in Tunisia Using Technology Acceptance Model (TAM) and Theory of Reasoned Action (TRA). *Interdisciplinary Journal of Contemporary Research in Business*, 4(5), 948-968.
- Nunnally, J. (1978), *Psychometric Theory*, New York: McGraw-Hill.
- Park, D.-H., Lee, J. ve Han, I. (2007). The Effect of On-line Consumer Reviews on Consumer Purchasing Intention: The Moderating Role of Involvement. *International Journal of Electronic Commerce*, 11(4), 125–148.

Gödekmerdan Önder, L. (2022). Elektronik Ağızdan Ağıza İletişimin (e-WOM) Tüketicilerin Satın Alma Niyetleri Üzerindeki Etkisi. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(42), 209-222.

- Park, T. (2020). How Information Acceptance Model Predicts Customer Loyalty? A Study From Perspective of eWOM Information. *The Bottom Line*, 33(1), 60-73.
- Petty, R. E. ve Cacioppo, J. T. (1986). *Communication and Persuasion: Central and Peripheral Routes to Attitudinal Change*. New York, NY: Springer-Verlag.
- Santosa, F. V. ve Wandedori, H. (2019). *Factors Affecting Users' Purchase Intention From Ewom Reviews in Virtual Community: Femaledaily.com using Information Acceptance Model (IACM)*. Proceeding Book of The 4th ICMEM 2019 and The 11th IICIES 2019, Bali, Indonesia.
- See-To, E. W. ve Ho, K. K. (2014). Value Co-Creation And Purchase Intention in Social Networking Sites: The Role of Electronic Word of Mouth And Trust- A Theoretical Analysis. *Computers in Human Behavior*, 31, 182-189.
- Shen, X. L., Zhang, K.Z.K. ve Zhao, S.J. (2014). Understanding Information Adoption in Online Review Communities: The Role of Herd Factors. *In Proceedings of the 47th Hawaii International Conference on System Science*, 604-613.
- Shu, M.L. ve Scott, N. (2014). Influence of Social Media on Chinese Students' Choice of an Overseas Study Destination: An Information Adoption Model Perspective. *Journal of Travel & Tourism Marketing*, 31(2), 286-302.
- Singh, S. ve Srivastava, P. (2019). Social Media for Out Bound Leisure Travel: A Framework Based on Technology Acceptance Model (TAM). *Journal of Tourism Futures*, 5(1), 43-61.
- Sussman, S. W. ve Siegal, W. S. (2003). Informational Influence in Organizations: An Integrated Approach to Knowledge Adoption. *Information Systems Research*, 14(1), 47-65.
- Torres, J. A. S., Canada, F.J.A., Moro, M.L.S. ve Irurita, A.A. (2018). Impact of Gender on the Acceptance of Electronic Word-of-Mouth (eWOM) Information in Spain. *Contaduría y Administración*, 63(4), 1-19.
- Tseng, S.Y. ve Kuo, A.M. (2014). Investigating the Effects of Information Quality and Perceived Risk on Information Adoption on Travel Websites. *2014 IEEE International Conference on Management of Innovation and Technology (ICMIT)*, 23-25 September, IEEE, Singapore.
- Wang, X., Yu, C., ve Wei, Y. (2012). Social Media Peer Communication And Impacts on Purchase Intentions: A Consumer Socialization Framework. *Journal of Interactive Marketing*, 26 (4), 198-208.
- Wang Y. (2016). Information Adoption Model, A Review of the Literature. *Journal of Economics, Business and Management*, 4(11), 618-622.
- Wei, H. ve Leng, F. (2017). Research on Influence of Electronic Word of Mouth on Consumers' Purchase Intentions. *4th International Conference on Economics and Management (ICEM) June*, 145-150.
- Yan, Q., Wu, S., Wang, L., Wu, P., Chen, H. ve Wei, G. (2016). E-WOM From e-commerce Websites and Social Media: Which Will Consumers Adopt?. *Electronic Commerce Research and Applications*, 17, 62-73.



Endüstri 4.0 Bağlamında Girişimcilik 4.0 ve Başarı Faktörleri: Bir Model Önerisi

Öznur BOZKURT*

Öz

Bu çalışmada Girişimcilik 4.0 sürecinin başarılı bir şekilde yürütülmesinde etkili olan faktörler ve yeni dönem girişimcilerinin değişen iş süreçleri incelenmiştir. Nitel veriye dayalı olarak yürütülen çalışmada birincil veriler yarı yapılandırılmış mülakatlar ile toplanmıştır. Türkiye'nin en büyük şirketleri arasında yer alan ve farklı sektörde faaliyet gösteren sekiz girişimci ve üst düzey yönetici ile gerçekleştirilen mülakatlardan elde edilen veriler betimsel analiz yöntemi ile analiz edilmiştir. Girişimcilik 4.0 sürecinde başarıya etki eden dört temel kategori ortaya çıkmıştır. Bunlar; organizasyon yapısı, insan kaynağı, üretim ve müşteridir. Hız, müşteriye odağa alarak özelleştirilmiş üretim yapmak, çalışanların zindeliğini ve performansını hep canlı tutmak, açık kaynak paylaşımlı çevre dostu üretimler yapmak gibi konuların Girişimcilik 4.0 bağlamında öne çıktığı görülmüştür. Girişimcilerin, organizasyonlarını yeni çalışma düzenine hazır hale getirmesi ve bunu sağlamak içinde, yapay zeka, çevik örgütlenme, Ar-Ge, paydaşlar ile bütünleşme konularına odaklanmaları önerilmiştir. Endüstri 4.0 ve onun ortaya çıkardığı Girişimcilik 4.0 sürecinde başarılı sonuçlar elde etmede etkili olan faktörlerin belirlenmesi bu çalışmanın özgün değerini oluşturmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Girişimcilik, Endüstri 4.0, Girişimcilik 4.0.

Makale Türü: Araştırma Makalesi

Entrepreneurship 4.0 in the Context of Industry 4.0 and Success Factors: A Model Recommendation

Abstract

In this study, the factors that are effective in the successful execution of the Entrepreneurship 4.0 process and the changing business processes of new era entrepreneurs are examined. In the study conducted based on qualitative data, primary data were collected through semi-structured interviews. The data obtained from the interviews with eight entrepreneurs and senior managers, who are among the largest companies in Turkey and operating in different sectors, were analyzed with the descriptive analysis method. In the Entrepreneurship 4.0 process, four basic categories have emerged that affect success. These; organizational structure, human resources, production, and customers. It has been seen that subject such as speed, making customized production by focusing on the customer, keeping the vitality and performance of the employees alive, and making environmentally friendly productions with open-source sharing come to the fore in the context of Entrepreneurship 4.0. It is suggested that entrepreneurs should prepare their organizations for the new working order and focus on artificial intelligence, agile organization, R&D, and integration with stakeholders in order to achieve this. Determining the factors that are effective in achieving successful results in Industry 4.0 and the Entrepreneurship 4.0 process that it reveals constitutes the original value of this study.

Keywords: Entrepreneurship, Industry 4.0, Entrepreneurship 4.0.

Article Type: Research Article

* Doç. Dr. Düzce Üniversitesi, İşletme Fakültesi, oznurbozkurt@duzce.edu.tr, ORCID:0000-0002-8846-1850

1.GİRİŞ

İlk üretimin başladığı eski tarihlerden günümüze kadar sanayi birçok değişimi yaşamış ve bu değişimler sanayi devrimleri olarak anılmıştır. Mekanik sistemleri içeren Endüstri 1.0, elektrik enerjisi kullanımını içeren Endüstri 2.0 ve yaygın dijitalleşmeyi içeren Endüstri 3.0 bu devrimleri ifade etmektedir. Sanayinin son geldiği nokta olan ve ileri dijitalleşme, internet teknolojilerinin, yapay zekanın işi içine girdiği, kendi üretim sistemini kontrol eden üretim süreçlerinin yaygınlaştığı dönem ise Endüstri 4.0 olarak adlandırılmıştır. Yüksek yenilikçi yetenekler, esnek üretim, kişiselleştirilmiş üretim, hızlı karar almayı sağlayacak hiyerarşiden uzak organizasyonlar, kaynak verimliliğini sağlama, otomatik çözüm bulan özerk birimler, dijitalleştirilmiş akıllı üretim yapan fabrikalar ve akıllı sistemlerle bütünleşmiş çalışabilecek yetenekli iş gücü bu dönemdeki üretim faaliyetlerinin ana odağı olarak öne çıkmıştır (Lasi vd., 2014: 239-242). Endüstri 4.0 yalnızca üretim ile ilgili faaliyetleri kapsamaz. Tedarikten başlayan, tasarım sürecine tüketici tercihlerini yansıtan, geliştirilmiş çalışan ilişkilerini kapsamına alan ve örgüt stratejisini dönüştüren oldukça kapsamlı etkisi olan dönüşüm faaliyetlerini içine alır. İş modelinin dönüşümünü sağlayan girişimcilerin başarılı sonuçlar alabileceği yeni iş yapış atmosferidir. Girişimcinin değer oluşturması, değeri sunması ve onun sürdürülebilirliğini sağlaması iş süreçlerindeki en kritik başarı faktörüdür (Sony ve Naik, 2020: 800). Girişimciler, teknolojiye her zamankinden daha fazla yatırım yapmaları gereken bir dönemde bulunmaktadır. Bu süreçte misyonları, vizyonları, değer önerileri ve hedefleri değiştiren girişimciler, organizasyonlarını daha dinamik hale getireceklerdir. Bu dinamizm ise girişimcileri yeni teknolojilerle iş yapabilir kılacaktır (Hanafiah, Soomra ve Abdullah, 2020: 9-13).

Çağın şafağı olarak adlandırılan Endüstri 4.0, bütünleşmiş çalışan çevik üretim sistemleri ile hızlı üretme ve pazara sunmayı sağlayan yeni bir girişimcilik yaklaşımını getirmiştir. Büyük veri, nesnelerin interneti (IoT), bulut bilişim, robotik, 3D baskı ve akıllı fabrikalar bu yeni yaklaşımın temel belirleyicileridir. Müşterilerle gerçek zamanlı iletişim, esneklik, artan kalite, farklı olmayı başarma, lojistik süreçlerinin etkinliği, yalın ve çevik organizasyonlar, israfın önlenmesi, tasarım ve üretim hızını artırma, çevresel duyarlılığa dayalı üretim sistemleri ve çalışanların yeni iş süreçleri ile bütünleşmesi gibi konular girişimcilerin her zamankinden daha fazla odaklandıkları konular olmuştur (Chiarini, Belvedere ve Grando, 2020: 1387-1390). Endüstrideki değişimin etkisi ile girişimcilerin iş yapış tarzları da değişmektedir (Bozkurt, 2019). Bu çalışmada girişimcilerin Endüstri 4.0 olarak anlandırılan dönemdeki değişen süreçleri incelenmiştir. Başarılı girişimcilik faaliyetlerinin sürdürülmesinde girişimcilerin organizasyon yapısında, çalışanlara bakış açısında, üretim süreçlerinde ve müşterilere yönelik yürütülen faaliyetlerindeki dönüşümler ele alınmış ve Girişimcilik 4.0 olarak ifade edilen yeni girişimcilik modelinin özellikleri ortaya konulmuştur.

2. LİTERATÜR TARAMASI

2.1. Endüstri 4.0 ve Özellikleri

Endüstri 4.0 dördüncü sanayi devrimi olarak tanımlanmakta ve üretimde otomatik sistemlerin kullanımı, siber-fiziksel sistemler, nesnelerin interneti, bulut bilişim, akıllı fabrikalar, makinadan makineye iletişim terimleri ile tanımlanmaktadır. Yatay, dikey ve çapraz organizasyon yapılarının oluşumunu gerektiren Endüstri 4.0 karmaşık ilişkileri ve bu ilişkilerin entegrasyonunu gerektirir (Sony ve Naik, 2020: 799). Endüstri 4.0 kavramının esasını oluşturan akıllı fabrikalar, imalatın tamamen sensörler ve otonom sistemlerle yapıldığı dijital teknoloji ile donatılmış alanları tanımlar (Lucke, Constantinescu ve Westkämper, 2008: 115). Siber-fiziksel sistemler, fiziksel ve dijital alanların birleşimi ve üretimin gerçekleştirilmesinden kontrolüne kadar tüm süreçlerin bu birliktelik ile sağlanmasını kapsar. Self Organizasyon, klasik üretim yöntemlerinden farklılaşarak merkezi olmayan ve hiyerarşik üretimden uzaklaşarak kendi kendine gerçekleşen üretim süreçleridir. Tedarik, üretim ve

dağıtımda yeni sistemlerin geliştirilmesi, farklı kanallarla bireyselleştirilmiş üretim ve dağıtımın yapılması, açık inovasyon ve ürün zekasının öneminin artması olarak tanımlanabilir. İnsan ihtiyaçlarına uyum, yeni üretim sistemlerinin insan ihtiyaçlarını takip edecek şekilde tasarlanmasıdır. Kurumsal sosyal sorumluluk, endüstriyel üretim süreçlerinin tasarımının odağında sürdürülebilirlik ve kaynak verimliliği konularının daha fazla yer almasıdır (Lasi vd., 2014: 239-242). Diğer sektörlerle işbirliği, girişimcilerin tüm süreçlerde endüstrinin içinde bulunan finans, dağıtım, teknoloji kuruluşları gibi diğer destek sağlayıcılar ile işbirliğini sürekli hale getirmesidir (Fettke, 2013).

Endüstri 4.0 uygulamalarının başarılı olabilmesi bazı kritik faktörlere bağlı olarak ortaya çıkmaktadır, alan yazın incelendiğinde bu başarı faktörleri arasında yer alan hususlar şu şekilde ortaya çıkmaktadır. Öncelikle organizasyon stratejisinin ve üst yönetimin Endüstri 4.0 uygulamalarını desteklemesi gerekmektedir. Bu desteğin olmaması otomasyona geçişin olmaması anlamına gelecektir (Porter ve Heppelmann, 2014: 34-50). Organizasyonu dört duvar arasından çıkmış ve geniş bir alana yayılan bütünleşik bir yapı olarak tasarlamak gerekmektedir. Tedarikten müşteriye ulaşmaya kadar tüm süreçler birlikte düşünülmelidir (Yang, 2017: 1-10). Bu kapsamda sadece tedarik zincirini dijitalleştirmek değil üretim süreçlerinin otomasyonunu da sağlayarak değer oluşturmayı hedeflemek oldukça önemlidir (Liao, vd., 2017: 3609–3621). Girişimciler sadece ekonomik boyutlu düşüncelerle değil aynı zamanda çevresel ve sosyal boyutlu olarak da faaliyetlerini yürütmelidir (Sony ve Naik, 2019). Çalışanlarını başarılı olarak yöneten ve onların desteğini alan girişimciler bu süreçte başarılı olacaktır (Frey ve Osborne, 2017: 254–280). Ayrıca siber güvenliğin sağlanmasında etkin olmakta oldukça önemli bir konudur (Albers, vd., 2016: 262–267). Endüstri 4.0 süreci yoğun dijital teknolojileri ve iş birliklerini gerektirmektedir. Bu süreçte iş yapan girişimcilerin geleneksel süreçlerini değiştirmeleri ve otomasyona yönelik faaliyetlere daha fazla ağırlık vermeleri gerekmektedir. Endüstrinin gelmiş olduğu bu son aşamada girişimcilerin fonksiyonları da değişmek durumundadır. Üretim öncesi süreçlerden üretim sonrası süreçlere kadar pek çok alanda teknoloji yoğun çalışmalar ve yapay zekâ oryantasyonları önemli bir konu olarak durmaktadır. Sektörün yapısı değişmekte ve başarılı girişimcilik faaliyetlerinin ortaya çıkacağı çevre yeniden şekillenmektedir. Endüstri 4.0'ın ortaya çıkardığı yeni girişimcilik süreci ise Girişimcilik 4.0 olarak adlandırılmaktadır. Girişimcilik 4.0' dan bahsedebilmek için, bu yeni girişimcilik faaliyetlerinin özünü iyi anlamak gerekmektedir. Girişimciliğin son geldiği noktada girişimcilerin değişen faaliyet alanları ve başarı koşulları aşağıda ele alınmıştır.

2.2. Girişimcilik 4.0 ve Özellikleri

Girişimcilik 4.0; girişimcinin, organizasyon yapısını, üretim sistemlerini, müşterileri ile olan ilişkilerini, çalışanları ile olan ilişkilerini ve tüm bunların ötesinde iş yaptığı çevredeki diğer kişi ve kuruluşlarla ilişkilerini yeniden düzenleme sürecidir. Esnekliğin, rekabet edilebilirliğin, çevikliğinin ve hızın kaynağı olarak öne çıkan bilgi teknolojilerine erişme ve kullanma sürecidir. Müşteri için değer oluşturmada akıllı üretim sistemlerinden yararlanma ve en az maliyet ile en iyiyi üretmeye odaklanmaktır (Bozkurt, 2019). Girişimcilik 4.0 bu çalışmada müşteriye bakış açısındaki değişimler, çalışanlarla olan ilişkiler, organizasyon yapısındaki değişimler ve üretim süreçlerindeki değişimler kapsamında dört boyutlu olarak incelenmiştir.

Müşteri boyutu, müşterilerle olan ilişkilerin akıllı sistemler sayesinde çok daha hızlı gerçekleşmesi sayesinde olası şikayet konuları etkin bir şekilde ortaya çıkmadan önlenebilmektedir. Kalite standardı ön görüldüğü gibi sağlanabilmekte ve müşteri davranışları bireysel olarak analiz edilebilmektedir (Kuo, 2021: 1353-1370). Bilgi teknolojileri ile toplanan verilerin analizi ve elde edilen bilgilerin kullanımı ile müşteri tercih ve beklentileri belirlenerek olası tatminsizlik ve şikayetler önlenebilmektedir. Müşteri davranışlarındaki değişimler ve bu davranışların nedenleri veri madenciliği ile incelenmektedir (Lasi vd., 2014: 239-242). Gelecek 10 yıl içinde müşteri ile ilişkilerin %95'inin

internet aracılığı ile yapılacağı ön görülmektedir. Ayrıca yapay zekanın müşteri tercihlerini kaydetmesi ve bu kayıtların büyük veri analizi ile kullanılabilir bilgiler haline gelmesi ile müşterinin gelecekteki davranışları belirlenecek ve işletmeler buna yönelik ataklara geçecektir. Makina öğrenimi sayesinde, insan müdahalesine gerek olmadan, müşteri ihtiyaçlarını veya davranışlarını anlamak, yanıtlamak ve önceden tahmin etmek mümkün olacaktır (Hollebeek, 2021:3-8). Girişimcilik 4.0, müşteriyi merkeze almakta ve müşterinin tercihlerini üretim sürecinin başında dikkate almayı ve sürece dahil etmeyi içermektedir. Girişimciler müşteriyi sadece ürünlerinin kalitesi ile tatmin edememeye başlamıştır. Müşteri özelleştirilmiş hizmet beklemekte ve bunu bulamadığında çok hızlı bir şekilde tercihini farklı yöne kaydırabilmektedir. Müşteri memnuniyetini sağlamak için birden fazla kanalı bütünleşik olarak işler hale getirmek gerekmektedir. Teslimattaki bir gecikme bile müşteri kaybına neden olabilmektedir. Çok kaygan ve hızla değişen müşteri isteklerini belirlemek ve iş süreçlerini buna uyarlamak artık zorunluluk olmuştur. Girişimcinin sürekli veri toplayan ve bunu işleyen bir sistemi olmalı ve girişimci elde ettiği veri ile müşteriyi tatmin edecek kararları hızla vermelidir.

İşgücü boyutu, Endüstri 4.0 sürecinde iş süreçleri değişmiş ve bu da çalışan niteliklerini farklı bir boyuta taşımıştır. Siber sistemlerin ve otomasyonun etkisi ile karmaşık üretim sistemleri ile çalışan girişimciler ve onların istihdam ettiği çalışanların da aranan becerileri değişme uğramıştır. Bilgi teknolojileri ile disiplinler arası çalışabilen, teknolojik değişimlere uyumlu, takım çalışmasına yatkın ve hayat boyu öğrenmeyi hedeflemiş çalışanların önemi artmıştır. Özellikle mevcut çalışanların yeni sisteme uyumu için oldukça büyük çaplı eğitim programlarının düzenlenmesi gerekmektedir. Şu süreçte bilgi teknolojilerine uyumlu ve bilgi teknolojilerini kullanabilen yeteneklere oldukça fazla ihtiyaç duyulmaktadır (Vrchota, vd., 2020: 3). Çalışanların takım içinde uyumlu çalışması kadar özerk iş yapabiliyor olmaları da gerekmektedir. İletişime açık, bilgi paylaşan ve profesyonelce iş yapmaya kendini adanmış çalışanların önemi atmaktadır (Gudanowska, Alonso ve Törmänen, 2018: 65-74). Robot teknolojilerin üretimde kullanılması ile elde edilen verim ve daha az işgücü talebi bazı sektörlerde işsizlik ortaya çıkarırken, yeni iş alanları da ortaya çıkmaktadır. Endüstri 4.0 dijitalleşmeyi ve teknolojik değişimleri getirirse de hala insan becerilerine ihtiyaç vardır (Nova ve Rafika, 2020: 89-96). İş yapış süreçlerindeki değişim işgücünün aranan özelliklerini de değiştirmiştir. Robotların üretim süreçlerinin her aşamasında var olmaya başlaması ile insan kaynağının işletmedeki konumu da farklılaşmıştır. Yoğun teknolojilerin kullanımı ile otomatikleşen sistemlerle uyumlu çalışacak yeteneklere ihtiyaç ortaya çıkmıştır. Öğrenme ve gelişme sorumluluğunu üstlenmiş, teknoloji üreten ve kullanan çalışanların istihdam edilebilirliği artmış ve işletmeler arası oluşan yetenek savaşları bu vasıfları taşıyan iş gücü odağında ortaya çıkmaya başlamıştır.

Organizasyon yapısı boyutu, teknolojik değişimlerin şekillendirdiği yeni organizasyon yapılarında, özerk çalışmanın desteklendiğini ve bunu sağlayan mekanizmaların tasarlandığını görmek mümkündür. Çalışanların karar aldığı ve sosyal etkileşim sağlayarak ekip halinde çalıştığı organizasyonlar oluşmaktadır (Gorecky vd., 2014: 389-294). Dijital iletişim teknolojileri (örneğin birbirine bağlı makinelerden ve intranet) bilgi alışverişini kolaylaştırmakta ve bu da fikir alışverişini ve işbirliğini geliştirmektedir (Shaba vd., 2019: 3-37). Daha az resmi prosedür ve daha etkin çalışan katılımı ise motivasyonu ve çalışan bağlılığını artırmaktadır. Bunun dışında organizasyonlar çalışanların yeteneklerini geliştirme fırsatlarını da sunacak şekilde tasarlanmaktadır (Bayo-Moriones vd., 2015: 353-380). Endüstri 4.0 sürecinde organizasyon tasarımlarını yapılırken; teknolojik, ekonomik ve sosyal boyutlar aralarındaki ilişkiler gözetilerek ele alınmakta ve bu süreçler arasındaki uyumu sağlamak daha karmaşık hale gelebilmektedir. Organizasyonlar hem makro hem de mikro çevrenin etkisi ile yeniden tasarlanmak durumundadır (Butera, 2018). Akıllı fabrikalar, otomasyon sistemleri, işbirlikçi robotlar, dijitalleşmiş üretim zinciri, dijital raporlama ve pek çok otomatik sistemi yeni organizasyon yapılarında görmek mümkündür. Bu ise daha az emek gücü ile çok daha fazla iş

yapmaya dayalı yeni bir yapı oluşturmaktadır. Organizasyonlarda hiyerarşik katmanlar azalmakta ve daha yalın ve düz yapılar ortaya çıkmaktadır. Daha fazla iş çeşitliliği, daha fazla işbirliği ve ekip çalışması ve daha az hiyerarşik yapılar oluşmaktadır (Shaba vd., 2019: 3-37).

Endüstride yaşanan değişimler, girişimcilerin organizasyon yapılarını değiştirmeleri için oldukça büyük bir etki yapmıştır. Özellikle orta kademe yönetimlerin bulunduğu basamaklar ortadan kaldırılarak ve çalışan özerkliği sağlanarak hiyerarşiden uzaklaşmış ve daha etkileşimci yapılar oluşturulmuştur. Otomasyon sistemleri üretim süreçlerini hızlandırırken, bu süreçlerin denetimini de değiştirmiştir. Örgütlerin tasarımı ise hız, esneklik, yalınlık ve çeviklik etrafında odaklanmaktadır. Hızlı tepki verebilen ve değişim süreçlerini hızla gerçekleştiren yapılara her zamankinden daha fazla ihtiyaç vardır.

Üretim boyutu, üretim süreçleri tasarım aşamasından başlamak üzere değişmiştir. Yeni akıllı sistemler iş modellerini de değiştirmekte ve dijital değer oluşturmaya odaklanılmaktadır (Stock ve Seliger, 2016). Girişimciler üretim süreçlerini müşteri isteklerine göre tasarlamakta ve müşteri tarafından talep edilebilir özel ürünleri, yüksek kalite ve hızda üretmenin yollarını aramaktadır. Bunu başarabilmek için ise sistematik veri toplama ve işleme faaliyetleri ile işletmenin çevresi sürekli analiz edilerek üretim süreçlerinde yenileşmeler sağlanması oldukça önemlidir. Tasarım ve üretim süreçlerinden, depo yönetimi, nakliye aşamasına kadar pek çok süreçte büyük verinin(bigdata) kullanımı, süreçlerin etkinliğini olumlu etkilemektedir (Arromba, 2021: 522-534). Üretimin hızlı ve müşteri beklentisini karşılayacak şekilde yapılmasının yanında üretim maliyetlerinin de optimum seviyede tutulması gereklidir (Lam, vd., 2019: 935). Tüm bu sayılanların sağlanabilmesi noktasında ise girişimcilik 4.0 bağlamında girişimcilerin, akıllı ürünler, atik işbirlikleri, bağlantılı değer oluşturma, merkezi olmayan ve veriye dayalı üretim kontrolü süreçlerinin etkinliğini sağlamaları gerekmektedir. Makinalar arası iletişime izin veren otomatik sistemler ve nesnelerin interneti ile fiziksel ve sanal ortamların entegrasyonuna dayalı üretim alanlarında, denetim çok daha kolay hale gelmektedir (Santos, 2017: 27-30). Yüksek yenilikçi ürünler, özelleştirilmiş üretim, yüksek esneklik, ademi merkezîyetçilik, kaynak verimliliği, dijital işbirlikleri, açık inovasyon, ürün zekası, dinamik değer oluşturma ve paydaşlar ile daha fazla bütünleşme gibi konular girişimcilerin üzerinde durması gereken hususlar olmaktadır (Lasi, 2014: 239-242). Girişimcilik 4.0, üretimin esnek, bireyselleştirilmiş şekilde yapılmasına vurgu yaparken, yenilikçi yaklaşımı ve paylaşılan inovasyonu önceliğe almaktadır. Girişimciler arası işbirliklerinin önemli olduğu bu süreçte üretim öncesi ve sonrası tüm işlemlerde bütünleşme ve yalınlaşma esas alınmaktadır. İleri teknolojik donanımına sahip akıllı fabrikalarda makine ve insanın birlikte çalışacağı üretim sistemlerinin kurulması ve kaynak verimliliği ile maliyetlerin kontrolüne yönelik çabalara da ağırlık verilmesi gerekmektedir. Değer oluşturma odağında yer alan müşteri için eşsiz ürünlerin üretilmesi ve bu üretimin de dijital teknolojiler ile sağlanması, girişimcilerin üretim sürecinde üzerinde duracağı diğer konular olmaktadır.

3. YÖNTEM

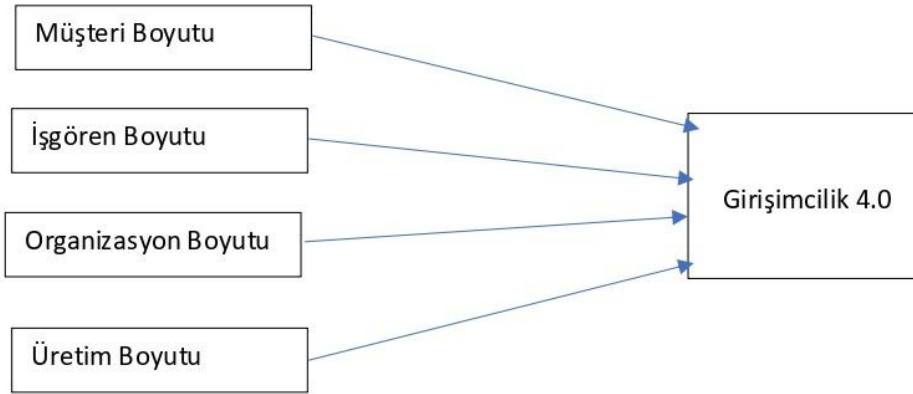
3.1. Araştırmanın Amacı, Önemi ve Modeli

Girişimcilik her dönemde ülkelerin refah seviyelerine katkı yapan oldukça önemli bir faaliyettir. İster devlet eli ile yapılsın, ister özel sektör eli ile yapılsın, oluşturduğu toplumsal katkılar açısından üzerinde durulması gereken bir konudur. Teknolojik değişimlerin etkisi ile yeniden şekillenen girişimcilik, bu çalışmada Endüstri 4.0 bağlamında ele alınmıştır. Bu kapsamda Girişimcilik 4.0 olarak adlandırılan yeni girişimcilik bakış açısı Türkiye ekonomisinde büyük katkıları olan, beyaz eşya, teknoloji, otomotiv ve tekstil sektörleri açısından ele alınmıştır. Bu alanda yürütülen girişimcilik faaliyetlerinin son geldikleri noktada Girişimcilik 4.0 olarak değerlendirilebilecek ne tür değişimleri gerçekleştirdikleri, girişimcilik faaliyetinin endüstri devriminin geldiği son noktada nasıl şekillendiğini araştırmak bu çalışmanın temel amacıdır. Araştırma Bozkurt (2019)' un Girişimcilik 4.0 olarak

çerçevesini çizdiği ve dört başlık altında Girişimcilik 4.0'ı değerlendirdiği içerik bağlamında yürütülmüştür. Buna göre bu çalışmada örneklem içinde yer alan katılımcıların girişimcilik faaliyetleri; iş gücü, organizasyon yapısı, müşteri, ürün ve üretim olmak üzere dört boyutta incelenmiştir. Araştırmanın modelini oluşturan bu dört boyut Girişimcilik 4.0'ın temel yapı taşı olarak değerlendirilmiştir. Bu dört boyutun etkin olarak yönetilmesi ile Girişimcilik 4.0 uygulamalarında başarılı olunacağı ileri sürülmüştür ve bu boyutların günümüzdeki değişimleri ele alınmıştır.

Girişimcilerin teknoloji odaklı değişen süreçlerinin ortaya konması, girişimci adaylarına yönelik önerilerinin alınması, Girişimcilik 4.0' da başarı koşullarının ve karşılaşılabilecek sorunların önceden belirlenmesi açısından bu çalışma önemlidir. Eski usullerde ısrar etmenin veya değişime nereden başlayacağını bilmemenin getireceği kayıpları en aza indirmek için başarılı örneklerin bu süreçte yaşadıklarının ortaya konulması girişimciler için bir rehberlik misyonu üstlenecek ve bu da girişimcilerin atacağı adımların daha sağlam olmasını sağlayacaktır. Ayrıca akademik açıdan oldukça yeni olan Girişimcilik 4.0 alanında yapılan çalışmaların sayısının artması da oldukça önemli katkı sağlayacaktır.

Araştırmada kullanılan mülakat soruları için etik açıdan uygunluk kararı Düzce Üniversitesi Etik Kurul Komisyonu tarafından 27/01/2022 tarihli ve 2022/21 sayılı numaralı karar ile verilmiştir. Komisyon tarafından mülakat sorularının uygunluğu yönünde olumlu görüş bildirilmiştir.



Şekil 1. Araştırma modeli

Girişimcilik 4.0' bakış açısının bir işletmede var olabilmesi ve işlerlik kazanabilmesi için organizasyon, müşteri, işgören ve ürün boyutunda değişimlerin gerçekleştirilmiş olması gerekir varsayımına dayalı olarak yukarıdaki model oluşturulmuştur.

3.2. Araştırmanın Veri Toplama Yöntemi ve Örneklem

Araştırmada nitel bir yaklaşımla görüşme tekniği kullanılarak birincil veriler toplanmıştır. Yarı yapılandırılmış görüşmelerin yapılması ile görüşme sürecinin daha etkin yürütüleceği varsayılmıştır. Araştırmacı tarafından oluşturulan sorularla başlayan görüşmeler, daha derinlemesine bilgi almak için katılımcılara yöneltilen ilave sorular ile devam etmiştir. Görüşmeler Covid-19 kısıtlamalarının olduğu dönemde online olarak gerçekleştirilmiştir. Öncelikle Türkiye' de faaliyet göstermekle birlikte dünya çapında da üretim ve satış yapan ve Capital dergisi tarafından yapılan bir çalışmada ilk 500 işletme arasında yer alan işletmeler araştırmanın çalışma evrenini oluşturmuştur. Bu

işletmelerden amaçlı örnekleme yöntemi ile örneklem oluşturulmuştur. Bu örneklemeyle konu ile doğrudan ilgili ve deneyimi olan kişilere ulaşılması amaçlanmıştır. Amaçlı örnekleme türlerinden biri olan ve evreni belli özelliklere göre gruplayarak daha sonra bu evrenden belli sayıya ulaşana kadar örnekleme alınmasına dayalı kasti örnekleme ile aynı sektörde faaliyet gösteren en az iki işletmenin örnekte yer alması sağlanmıştır. Örnekleme oluşturulurken, yukarıda sayılan ilk 500 işletme arasından, döviz girdisi sağlama, istihdam oluşturma, teknoloji yatırımları ve üretim kapasitesi gibi kriterlere dayalı olarak *Capital* dergisinde oluşturulan ve “Türkiye’nin sektörler ligi” (www.capital, 2021a; www.capital, 2021b) olarak ifade edilen listeden yararlanılmıştır. Bu listede yer alan sektörlerde faaliyet gösteren girişimcilere ve işletme üst düzey yöneticilerine mail ile ulaşıp çalışmaya katkı verip vermeyecekleri sorulmuş ve kendilerinden onay alındıktan sonra, kendilerinin belirlediği bir zaman diliminde çevrimiçi görüşmeler ile veriler toplanmıştır. Sonuçta beyaz eşya, bilişim, otomotiv ve tekstil olmak üzere dört farklı sektörden toplam sekiz üst düzey yöneticiye ulaşılmıştır. Daha sonra yarı yapılandırılmış görüşmeler yapılmıştır. Görüşmelerin kaydedilmesine yönelik katılımcılardan izin alınmıştır.

3.3. Geçerlilik ve Güvenilirlik Çalışması

Araştırmada görüşmelerin yapılması esnasında kullanılacak sorular, Girişimcilik 4.0 ile ilgili kavramsal bir çerçeve çizen ve girişimciliği; çalışan, örgüt yapısı, müşteri, ürün ve üretim olarak dört boyutta ele alan Bozkurt (2019)’un çalışmasına dayalı olarak oluşturulmuştur. Bu dört boyutla ilgili sorular aynı zamanda ilgili literatür araştırmaları ile elde edilen verilerle de desteklenmiştir. Görüşme soruları için iki akademisyen ve iki girişimciden uzman görüşleri alınmıştır. Görüşmelerin canlı kaydedilmesi ve not tutulması ile veriler toplanmıştır. Görüşmeler katılımcıların belirledikleri zaman dilimlerinde yapıldığından toplam iki buçuk ay sürmüştür. Tüm görüşmeler tamamlandıktan sonra görüşmelerin dökümü yapılmıştır. Bu aşamada her biri ortalama kırk dakika süren görüşmeler, ikinci kişi tarafından da dinlenmiş ve yazılı dökümler ile karşılaştırması sağlanmıştır. Katılımcılara yöneltilen ve kontrol sorusu niteliği taşıyan sorulara verilen cevapların birbiri ile örtüşüp örtüşmediği kontrol edilmiştir. Ayrıca katılımcıların verdikleri cevapların alan yazın ile çelişen yönlerinin olup olmadığı da kontrol edilmiştir. Katılımcıların kendini rahat hissedeceği ortamı sağlamak adına görüşmelerin planlanmasında onların isteklerine öncelik verilmiştir. Bulgularda araştırmacının düşünceleri değil katılımcıların görüşlerinin yer alması için verilen cevapların katılımcılara teyit ettirilmesi sağlanmıştır ve cevaplarına onay alınmıştır. Ayrıca aynı sektörden iki katılımcının seçilmesi ile tutarlılık sağlanarak araştırma güvenilirliği artırılmaya çalışılmıştır. Görüşmelerden sonra düzenlenmiş olan veriler katılımcılar ile paylaşılmış ve sorulara verilen cevapların doğru olarak kaydedilip edilmediğini teyit etmeleri istenmiştir.

3.4. Veri Analiz Yöntemi

Verilerin analizinde betimsel analiz kullanılmıştır. Betimsel analiz için önce kavramsal temele ve araştırma sorularına dayalı olarak bir çerçeve oluşturularak verilerin hangi temalar altında ele alınacağı belirlenmiştir. Bu aşamada dört temel tema (müşteri boyutu, iş gören boyutu, organizasyon boyutu, ürün ve üretim boyutu) belirlenmiştir. Daha sonra veriler dikkatli bir şekilde okunarak anlamlı bir şekilde temalar altında bir araya getirildi. Bulgular birbiri ile ilişkilendirilerek yorumlandı ve anlamlandırıldı. Katılımcılardan elde edilen verilerin ortak noktaları araştırmacı tarafından genel olarak verildikten sonra, katılımcıların öne çıkardıkları görüşleri de özel olarak doğrudan alıntılar ile verilmiştir. Katılımcıların kişisel verilerini paylaşmamak adına, işletme adı ve görüşülen kişi adı çalışmada verilmemiştir. Katılımcı bilgileri şu şekilde kodlanarak verilmiştir; K1 ve K2 bilişim sektörü; K3 ve K4 beyaz eşya sektörü; K5 ve K6 otomotiv sektörü ve K7 ve K8 tekstil sektörü.

4. BULGULAR

Araştırmada görüşmeler sonucu elde edilen verilerin betimsel analiz yöntemi ile analiz edilmesi neticesinde ortaya çıkan sonuçları temalarıyla birlikte aşağıda verilmiştir. Öncelikte tema altında ne tür alt başlıkların ele alındığı açıklanmış ardından katılımcılardan o tema ile ilgili elde edilen genel bulgular yorumlanmış ve daha sonra da katılımcıların üzerinde özellikle durdukları kilit konularla ilgili ifadelerine yer verilmiştir

4.1. Müşteri Boyutu

Bu boyut altında girişimcilerin müşteri çekme ve elde tutma kapsamında yaptıkları ve gelecekte yapmayı planladıkları çalışmalara ilişkin bulgulara yer verilmiştir.

Katılımcılar, yenilik odaklı uygulamaları ilk gerçekleştiren işletme olarak ve müşteriyi odağa alan değer önermeleri sunarak yeni müşteri çekmeyi ve mevcut müşteriyi elde tutmayı sağladıklarını ifade etmişlerdir. Kişiselleştirilmiş ürünlerin sunulması ile müşteri deneyimi yaşatmak girişimcilere oldukça büyük avantajlar sağlamaktadır. Müşteri ile hızlı iletişim kurmak ve bunu interaktif olarak yapmak ve güven oluşturmak girişimcinin müşterileri elde tutması için oldukça büyük bir etkiye sahiptir. Müşteriler bilgi almak için hızla ulaşabildikleri işletmeleri diğerlerine tercih edebiliyor. Müşteri ilişkileri faaliyetleri çok daha önemli olmaya başladı. Müşteri müşteriyi etkiliyor ve bu açıdan internetin etkisi ile olumsuz geri dönüşlerin hızla yayılacağını girişimcilerin asla unutmamaları gerekmektedir. Kısaca, girişimciler genel olarak, hız, yenilikçilik, bireyselleştirilmiş üretim, müşteri ile etkin iletişim ve güven ile müşteri kazanma ve elde tutmayı sağlamaya odaklanmaktadır. Bu konuda katılımcıların öne çıkan görüşleri aşağıda sıralanmıştır.

K1: “Müşteri interaktif bir iletişim istiyor. Genellikle anında iletişim kurabilen firmalar tercih edilmektedir Müşteri için işletmeye ulaşma ve bilgi alma önemli hale geldi. Sorun yaşadığında da hızlı çözüm bekliyor. Bunu bulamadığında ise sizin müşteriniz olmayı kolaylıkla bırakabiliyor”. Müşteri ilişkilerinin etkinliğinin ve hızının müşteri açısından ne kadar önemli olduğu vurgulanmıştır. Herhangi bir nedenle işletmeye ulaşmaya çalışan müşteri kendisine hızlı dönüş yapan girişimcileri tercih etmektedir. **K2:** “Etik değerlere bağlı, paydaşlar için değer oluşturan işletmeler daha çok tercih ediliyor. Ayrıca topluma fayda sağlayan işler yapan işletmeler müşteri tarafından daha fazla tercih ediliyor. Toplum sağlığını ve güvenliğini koruyucu Ar- Ge çalışmalarını tüm taraflar ile paylaşarak müşteri değeri oluşturuyoruz”. **K3:** “Yenilikçi üretim sistemleri ve iş modelleri ile pazarda yeniliği ilk yapan ve bunun vermiş olduğu müşteri sadakatini sağlayan bir işletme olduk”. **K4:** Müşteri artık güven veren işletmeleri tercih ediyor, müşteriler değer önermelerinde kendilerine hitap eden unsurları arıyor. Amaç odaklı işletmelerin bu değeri sunması daha kolay olmaktadır”.

K5: “Müşteri için değer önerimiz inovasyon ve güven olmaktadır. Teknolojiyi sadece üretim hattında değil ürünlerin içine de entegre ederek müşteri çekmeye başarıyoruz. Müşterinin konforunu sağlamaya ve taleplerini hızlıca üretim hattına yansıtmaya çalışıyoruz. Müşterinin isteklerinin ona en fazla faydayı verecek şekilde üretim hattına aktarılmasının önemi vurgulanmıştır. **K6:** Müşteri verdiği paranın boşa gitmeyeceğine dair işletmeye güvenmeli, bunu sağlayamazsanız müşteriniz olmaz. Yalnızca üretim ve satış değil aynı zamanda satış sonrası servis olanakları ile müşterinin hep yanında olmaya çalışıyoruz. Kalite standardını her geçen gün artırma misyonumuzla ve geliştirilmiş ürün gamı ile pazarda müşteri çekmeye devam etmekteyiz”. **K7:** “Müşteriyi tanımak çok önemli hale geldi. İhtiyaçlarını çok iyi kavramak ve herkese aynı kampanyayı yapmak yerine bireyselleştirmiş kampanyalar yapmak gerekiyor; çünkü müşteri ürünü sizden başka yerden de alabilir, önemli olan ona yaşattığınız deneyimdir. Müşteri için özel ürünler ve tavsiyeler sunuluyor, önceki deneyimleri analiz edilip buna uygun tanıtımlar yapılıyor. Bireyselleştirilmiş üretim ile müşteriye deneyim yaşatmanın müşteri için odak noktası haline geldiği görüşü aktarılmıştır. **K8:** “Müşteriye ulaşmak için internet kanalları daha sık kullanılıyor ve büyük veri aracılığı ile potansiyel müşterilere ulaşarak satın alma davranışı oluşturuluyor. Sosyal medya platformları müşteriye ulaşmak için sıklıkla

kullanılmakta. Müşterinin sesi dinlenmeli. Mutlu olup olmadığı belirlenmeli. Müşteri ilişkilerinin alt yapısını teknolojik olarak kurmak yeterli değil, buradan sunulan veriyi doğru anlamlandırmak önemlidir". Müşteriye hızlı ulaşmada internet teknolojilerinin kullanımının önemi vurgulanmış ve müşteri mutluluğunu sürekli ölçmenin gerekliliği üzerinde durulmuştur.

4.2. İş Gören Boyutu

İş gören boyutunda, girişimcilerin aradığı iş gören yetkinliklerinin neler olmaya başladığı ve ortaya çıkan yeni işlerle görev tanımlarının neler olduğu incelenmiştir. Ayrıca yetenekli çalışanları işletmeye çekme ve elde tutma adına yapılan uygulamalar da ele alınmıştır.

Genel olarak katılımcıların öne çıkardıkları görüşler şu şekildedir. Yetenekli çalışanlara sahip olan işletmeler amaç odaklı işletmelerdir. Ayrıca çalışanların kendi konfor alanından sıyrılıp kariyer gelişim sorumluluğunu alması bekleniyor. Girişimcilerin geleceğin yeteneklerini şimdiden analiz edip edinmesi gerekmektedir. Bu kapsamda ekip üyesi ve ekip lideri gibi unvanlara sahip çalışanlara, birlikte çalışmayı ve ekip ruhunu yakalamayı sağlayacak fiziksel ortamlar oluşturulmalıdır. Çalışan zindeliği üzerinde durulmalı ve çalışanlara yetki verilmeli. Gözde yetkinlikler belirlenmeli. Çalışan profilleri, eğitim, kariyer görüşmeleri, performans ve gelişim ile belirlenmelidir. Çalışanlar ve yöneticiler çalışanın kendini keşfetmesini birlikte ele almalıdır. Süper ekipler kurulmalı ve bu ekiplerin yeni yöntemleri denemesi sağlanmalıdır. Bunu da yeni teknolojileri kullanarak ve daha insani yollarla olaya yaklaşarak yapmak gerekir. İnsan ve makinanın birlikte çalışacağı yollar aranmalıdır. İnsanın yerini makinanın aldığı bir yaklaşım doğru olmayacaktır. Önemli olan iki taraf arasındaki etkileşimi doğru tasarlamaktır. İş görenlerin çalışma modelleri ofis duvarlarının dışına çıkmış durumda. Evden çalışma ve esnek çalışma modelleri yaygınlaşmaya başlamıştır. Bu durumda işletmeler, çalışanların klasik iş ortamlarının dışında da performans göstermesini sağlamak durumunda kalmaktadır.

K1: *"Yetenek savaşları küresel boyuta taşmış durumda. Mekan bağımsız ve kesintisiz çalışma modeli ortaya çıktı. Bu aşamada çalışan bağlılığı nasıl sağlanacak sorusu gündeme gelmeye başladı. Biz işletme olarak, çalışanın ilk deneyimi, oryantasyon eğitimi, görev tanımları ile bunu yapmaya çalışıyoruz. Evden çalışma uygulamaları ile performans değerlendirme ve ödüllendirme sisteminin değişmesi ve eve de götürülmesi gerekliliği doğdu".* **K2:** *"Çalışanın yakın geleceğe hazırlanması için süreçler yürütülüyor. Çalışan mutluluğu için büyük verinin etkin kullanımı önem kazandı. İş gücü ve İK departmanı şirketin stratejik iş ortağı olmaya başladı. Dijital dönüşümde işe alım süreçleri online'a taşındı ve evden çalışmalar bulut bilişimle daha etkin olmaya başladı. Bu süreçte şirket içi süreçlerdeki faaliyetlerinde dönüşümü ve geçirgenliği ortaya çıktı. Örneğin evden çalışma sürecinde, çalışanın bilgisayarını kapatma izni alması sağlandı".* Çalışma süreçlerinin eskiye kıyas ile değiştiği ve dijital ortama taşındığı ve bunun ise işe alımdan performans ölçümüne ve hatta personel izinlerine kadar pek çok şeyi değiştirdiği belirtilmiştir. **K3:** *"Katma değer oluşturan işlere yetenekli çalışanları yönlendirme uygulamalarımız var. Geleceğin rol ve yetkinlikleri çıkarılıyor. Bu becerileri kazanmış veya geliştirmiş çalışan belirlenen katma değerli işlerde öncelikle görevlendiriliyor. Müşteriyi odağa koyup hızlı sonuç almak önemli, çalışanın bu sistemde önemi çok büyük".* Özel yetenekler öne çıkıyor ve müşteriyi odağa almak için bu yeteneklere sahip çalışanların önemi vurgulanıyor. **K4:** *"İK'nın tüm bakışı da değişiyor, daha esnek ve daha çevik olmalı, tüm çalışanlar daha değerli, İK daha proaktif olmalı. Bu proaktifliği sağlamak içinse, önce liderlerin ve kültürün takım çalışmasını desteklemesi ve buna uygun örgüt iklimini oluşturulması önemli hale geliyor. Geçmiş performans değil de gelecekteki performansı ölçmek önemli. Önceliklerimiz gelecekteki işin tasarımını şimdiden kurgulamak olmakta. İşletmemizde çalışan bağlılığı sağlamak için çalışan ile iletişim ve çalışan deneyimi oluşturmak ön planda ele alınan konular arasındadır".* Çalışan gelişimi ve performansında gelecek odaklı

düşünmenin ve gelecekte ihtiyaç olacak performansın şimdiden inşa edilmesinin önemli olduğu dile getirilmiştir.

K5. “İhtiyaç duyulan yetkinlikler farklılaştığından sürekli öğrenme süreci önemli hale geldi. Farkındalıkla gelişme ve geleceği inşa etme, girişimciliği destekleme, ekip ile çalışma ve ilham veren liderler işletmede öne çıkıyor. Çalışanların teknolojik değişmelerle birlikte yetkinlik geliştirilmesi söz konusudur. Öğrenme ortamı değişti, akıllı öğrenme, istediğiniz zaman istediğiniz yerde, istediğiniz kanaldan öğrenme sağlandı. İş başında ve birbirinden öğrenme var. Çalışanların konfor alanından çıkıp kendi gelişim sorumluluğunu alması bekleniyor”. **K6.** “Hibrit ve her yerden çalışacak iş gücüne ihtiyaç var. Çalışan deneyiminin geliştirilmesi önceliğe alınıyor. Performans yönetim sistemi gözden geçirilerek özellikle uzaktan çalışanların performansının değerlendirilmesine yönelik faaliyetler yapılıyor. Farklı kimlikler organizasyonda yer almaya başladı. Eşitlik ve zenginlikten beslenme işletmeleri bir adım öne çıkaracaktır. Çalışanın kendi öğrenme sürecinin sorumluluğunu alması gerekiyor, kariyer eşittir gelişim prensibi var ve çalışanda öğrenme motivasyonu böyle sağlanıyor”. Çalışanın gelişimi için kendi kendine sorumluluk alması gerekiyor. Öğrenme ortamları daha esnek ve kontrolü ise çalışandadır. Performansın ölçümü de değişen çalışma biçimleri ile birlikte değişim göstermiştir. **K7.** “Eski İK bakış açısı değişti hem liderlerin hem de diğer çalışanların değişimi sağlaması gerekiyor. Değişimi sağlayacak yetenekleri işletmede tutabilmek ise, onlara kendi ilgi alanlarını keşfetme yetkisi vermekten geçiyor. Bunu yapan işletmeler başarıya giden yolda ilerlemeye diğerlerinden bir adım önde başlıyor. Değişen rekabet koşullarında teknolojinin çok daha fazla girdiği üretim sisteminde, teknolojiye uyum sağlayan çalışanlardan çok daha önemli olan bir diğer konu, bu teknolojiyi geliştirecek yeteneklere sahip olmaktır. Küresel boyutta yetenek savaşları başlamıştır ve iş gücü piyasasının hem sınırları hem yapısı değişmiştir”. **K8.** “Makina ile birlikte çalışacak insan kaynağına ihtiyaç var. Bu süreçte insana rağmen makine değil, insanın sağlığı, esenliği ve mutluluğu üzerinde duruluyor. İş birliği yapan ve kendini keşfetme becerisine sahip çalışanlara ihtiyacımız artmakta. Çalışanın gelişim sorumluluğunu alması ve ekip ruhuna sahip olması oldukça kritik bir faktör”. Yapay zeka ve robotların iş dünyasında kullanımı ile iş gücüne daha az ihtiyaç duyulacağı varsayımının tersine, burada makine ve insan uyumunun önem kazanacağına vurgu yapılmıştır.

4.3. Organizasyon Boyutu

Organizasyon boyutunda incelenen başlıklar; organizasyondaki unvanların, yetki ve sorumlulukların kısacası hiyerarşinin değişim süreci, çevreye (rekabet, teknoloji, tedarik, dağıtım, müşteri vs.) uyum ve yenilikçilik için neler yapılması gerektiği, kurum içi ve kurum dışı kişilerin işbirliğinin nasıl sağlanacağıdır.

Organizasyon yapılarının, dijitalleşmenin ve teknolojinin iş süreçlerinde kullanılmasının etkisi ile dönüştüğü görülmektedir. Uzaktan çalışmayı kolaylaştıran yeni iş modelleri; yetki ve sorumluluklar kadar görev tanımı ve unvanları da değiştirmiştir. İşbirlikçi bakış açısı çerçevesinde, organizasyon içinde ve dışında yer alan paydaşlarla hatta rakiplerle birlikte iş yapmaya başlayan işletmeler öne çıkmış durumdadır. Sürekli yenilik yapma ve değişimi sağlama adına hızlı tepki veren ve öncü olan çevik organizasyon yapılarına ihtiyaç ortaya çıkmıştır. Takım bazlı çalışmalar önem kazanmakta ve hiyerarşinin yerini uzmanlığa dayalı statünün aldığı esnek yapılar oluşmaktadır. Organizasyon yapıları, katma değeri olmayan işlerin ortadan kaldırılması ile sadeleşti. İnternet teknolojisinin sağladığı kolaylık ile çok kültürlü bir yapı ortaya çıktı ve birbirinden farklı özellikte dünya çapına yayılmış iş gücünün birlikte çalışması sağlandı. İşletmenin dış paydaşları ile işbirliği yapması ve birlikte gelişim üzerine kafa yorması gereken bir dönemde, organizasyon yapısı birlikte öğrenme ve gelişmeyi sağlayıcı esnekliğe kavuşmuş olmalıdır. İşletmeler arası iş birliği ile endüstrinin gelişiminin sağlanması oldukça önemli olmuştur. İşletmenin tek başına gelişmesi uzun vadeli sürdürülebilirliği

getirmeyecektir. İçinde faaliyet gösterilen endüstrinin gelişmesinin sağlanması bu bakımdan önemlidir.

K1. “Girişimcinin organizasyon yapısını işbirlikçi olarak tasarlaması gerekiyor. Birlikte öğrenmeye dayalı ve paylaşımcı bir girişimcilik ekosistemi oluşturulmalı. Yeni dönem organizasyon yapıları yatay hiyerarşi düzleminde şekilleniyor. Organizasyonumuzda birlikte iş yapma kültürü var ve bu da ekip bazlı çalışmayı destekliyor. Bu ekip ruhu dış paydaşlarla da yürütülen tüm süreçlerde kendini hissettiriyor. Toplumsal fayda sağlama misyonu ile rakiplerimizle de işbirliği içine girmektedir ve teknolojimizi paylaşıyoruz.” Gerek işletme içinde gerek ise dış piyasada yer alan tüm taraflar ile işbirliği yapmanın girişimciliğin başarısındaki yerine vurgu yapılıyor ve organizasyon yapılarının ekip bazlı çalışmaya olanak verecek bir tasarımla oluşturulduğu ifade ediliyor. **K2.** Organizasyonlar esnekleşmeye başladı ve işletme içi iş yapış şekilleri değişti, esnek çalışmalar, evden çalışmalar ve diğer uzaktan çalışmalar ile unvanların değil becerilerin sağladığı statü önem kazanmaya başladı. Organizasyon yapımız hiç olmadığı kadar farklı kültürlü olmaya başladı, fiziken bir araya gelmediğimiz dünyanın farklı ülkelerinden çalışanlarımız var. Aynı zamanda internet teknolojilerinin sağladığı avantajlar ile uluslararası işbirliği yapmak ta oldukça kolay hale geldi. Çok dilli, çok kültürlü ve farklılıkların zenginlik oluşturduğu bir organizasyon yapımız var”. İnternetin sağladığı avantajlardan biri olarak çok farklı ülkelerden çalışanlara sahip olmayı görmekteler ve bunu bir zenginlik olarak ifade etmekteler. Organizasyon yapılarının eskiden olmadığı kadar çok uluslararası işbirliği yapmaya dayalı şekillendiğini vurgulamaktadırlar. **K3:** “Organizasyonlar katma değer oluşturma üzerine kurgulanıyor. Organizasyonda sürekli bir değişim ve yenilenme var. Bu amaç ile işler ve görevler şirketin amacına olan katkıları bağlamında inceleniyor. Katma değeri olmayan işler ortadan kaldırılıyor ve bunun yansıması olarak yönetim kademesi ve hiyerarşiyi azaltmayı sağlıyor. İşletme stratejimiz olan yenilikleri ilk yapan olmak ilkemizi desteleyecek Ar- Ge ekiplerimiz var. Ekipler hiyerarşiden uzak oluşturuluyor. Çapraz fonksiyonel ekiplerimizde yenilikçi projeler üretmek üzere statü farklılığı gözetmeden birlikte çalışıyor”. **K4.** “Endüstri yapısındaki değişimler organizasyonları çok hızlı dönüşmeye zorluyor. Uzun vadeli başarılar için çevik organizasyonlara ve çevik çalışmaya ihtiyaç var. Tüm bunları sağlamak için ise çevik yönetim anlayışını benimsememiz gerekiyor. Organizasyon yapısının bilgi temelli ve paylaşımcı olması, işbirliğini desteklemesi önemlidir. Tedarikçiniz ile veya dağıtım kanalınız ile sağlam ilişkilerin temeli de işbirlikçi yaklaşıma bağlı olarak ortaya çıkıyor. Endüstriyi birlikte dönüştüreceğimiz tüm taraflar ile işbirliği yapıyoruz. Bunlar arasında rakiplerimiz de var. Sonuç olarak uzun vadeli başarı bireysel olarak elde edilemez. İçinde faaliyet gösterdiğiniz endüstrinin de gelişmesi gerekiyor”. Diğer katılımcılar gibi bu katılımcıda işbirliğinin önemini vurguluyor. Bunun yanında çeviklik üzerinde duruyor. Çevik organizasyon yapılarının ve bilgi temelli yapıların yeni girişimcilik bakış açısı olması gerektiği vurgulanarak, içinde faaliyette buldukları endüstrinin işbirlikleri sayesinde dönüşeceğini ifade etmektedirler.

K5. “Organizasyon yapımız takım çalışmasını önceliğe almakta. Kalite standardı takımlarca sağlanıyor. Sürekli gelişim anlayışımız takımların etkin çalışması ile sağlanıyor. Takımlar kendi çalışma yöntemlerini belirliyor, organizasyonda katı görev tanımları veya katı yönetici yönlendirmeleri yok. Çalışanların korunması ve güvenliklerinin sağlanması için iş ortamındaki risklerin ortadan kaldırılması için kontroller hem insan eli ile hem de elektronik sistemler ile yapılıyor. Bölümler arası iş rotasyonları oldukça önemseniyor ve bu şekilde çalışanların çoklu yetenek geliştirmesi destekleniyor”. **K6.** “Organizasyon yapımız Ar-Ge odaklı projelerin gerçekleştirilmesine zemin hazırlayıcı şekilde tasarlanmıştır. Şirket stratejisi yeniliklerde öncü olmak ve müşteri sadakatini sağlamak için çalışmayı esas alır. Bu sebeple organizasyon içinde ve dışında bağlantılı iş süreçlerinde akışkanlığı sağlamamız gereklidir. Tedarikçideki bir aksaklık üretim hattının yavaşlamasına sebebiyet verecek ve bu da ürün sevkiyatlarını engelleyecektir. Bu sebeple tedarikçiler ile veya diğer paydaşlar

ile entegre iş yapmayı sağlamanız gerekmekte. Organizasyonda etkin bir iletişim sisteminin varlığı gereklidir. Bilginin hızla yayılması kadar doğru bilgiye sahip olmakta önemlidir. Veri analitiği bu kapsamda önem verilen konular arasındadır”. **K7.** “Fonksiyonlar arası ekipler kurmak ve hızlı değer üretecek alanlara odaklanmak önceliğe alınan konular arasındadır. Sürekli gelişim odaklılık çerçevesinde, şirketin en tepesinden en alt kademesine kadar herkes gelişimi benimsemeli. Ünvanlar değişiyor ve ünvanların yerini kendini geliştirme sonucu edinilen yeteneklere bağlı uzmanlıklar alıyor. İnsan ve makinanın ortak çalışacağı yapılar önemli. İş görenlerin esenlikle çalışacağı organizasyon ortamının önemi her geçen gün artmakta”. Değişen yapılar ve değişen ünvanlar kadar değişen iş yapış tarzları üzerinde duruluyor. İnsan ve makinanın birlikte çalışacağı esnek yapılar ortaya çıkmış durumda. **K8.** “Yeni dönemde yeni çalışma usulleri ortaya çıktı ve bu kapsamda organizasyon yapıları da değişim geçirdi. Sürekli çevre analizi yapan ve kendini yenileyen yenilikçi yapılar ortaya çıktı. Esneklik ve uyum ilkemiz ile organizasyon yapımızı faaliyette bulunduğumuz sektörün ve tüketicinin özelliklerine göre değiştirebiliyoruz. Eğitim süreçlerimiz de üzerinde önemle durulan konular hızla değişme ve uyum sağlama esnekliği olmakta. Esnek çalışma uygulamalarımız var. Çalışanların kendini ait hissedeceği bir yapı kuramadığınız sürece başarılı olmanız mümkün değil. Burası tam da benim çalışacağım yer dedirtmelisiniz. Teknolojik değişimler ile uzaktan çalışma modelleri uygulansa da çalışanlar arası bağı koparmamak gerekmekte. Online etkinlerde bir araya gelmeyi sağlıyoruz. Organizasyon yapısının esnekliği ve uyumu sağlaması gerekiyor, bu ise örgüt kültürünün desteği ile oluşacak bir durum. Bu sebeple çalışanların kendini mutlu hissetmesini sağlamak adına yönetim anlayışını ve kültürü değiştirmeye vurgu yapılıyor. Teknolojinin etkisi ile uzaktan çalışmalar işgörenlerin bir arada bulunmasını engelleyebilir. Girişimciler çalışanlar arası bağı koparmamak için önlemleri almalıdır.

4.4. Üretim Boyutu

Üretim boyutunda temel olarak, yeni dönemde mal ya da hizmetlerin özellikleri neler oldu/olmalı, mal ya da hizmetlerin üretimi geçmişe göre nasıl değişti, başarı için gerekli üretim sistemi yenilikleri nelerdir, dijitalleşmenin ne tür etkileri oldu, rekabet koşullarındaki değişimler nelerdir gibi konular incelenmiştir.

Genel olarak bakıldığında, geçmiş ile kıyaslanması mümkün olmayan bir değişimin varlığı tüm katılımcılarca vurgulanan konu olmuştur. Farklı olanı üretmek kadar bunu hızlı üretmek de önemlidir. Bu ise rekabeti farklı boyuta taşıyor ve üretimde iş birliğini gerekli kılıyor. Rakiplerin ürünlerinin sürekli izlenmesi ve sonrasında üretim süreçlerinde değişimlerin yapılması gerekiyor. Ürünlerde ve üretim sistemlerinde sürekli yenilik yapmak ve yeniliğe olan yatırımları artırmak gerekiyor. Bu ise açık kaynak paylaşımı ile sağlanacak bir durum. Endüstri içinde işbirliği yapılan taraflar ile yenilikçi fikir ve süreçlerin paylaşımı sayesinde başarı elde edilebiliyor. Ayrıca üretim maliyetlerinin kontrolü ve kaynak israfının önlenmesi için sürdürülebilir üretim sistemlerine oldukça fazla ihtiyaç var. Üretimde yapay zeka kullanımı öne çıkmaya başlamıştır. Üretimin planlamasında ve kontrolünde yapay zeka ve onun ürettiği fikirler kullanılabilir hale gelmiştir. Karanlık fabrikalarda üretim akışı süreklilik kazandı. Daha az iş gücü ile daha fazla üretme imkanına sahip olan girişimciler yatırımlarının geri dönüşünü de daha hızlı almaya başlamıştır. Önemli olan doğru pazarlara doğru ürünlerin akışını sağlamak ve etkili tanıtımları yapmak oldu. Özellikle yapay zekanın tasarım ve üretim aşamalarında kullanımı ile değişikliklere uyum sağlamak kolay hale gelmeye başlamıştır. Bunun dışında kişiselleştirilmiş ürün talepleri de daha hızlı karşılanabiliyor. Ayrıca üretim hattının kontrolü eş zamanlı yapılabiliyor ve bu da sorunlara anında müdahale etme imkanı veriyor.

K1: “Girişimciler için yeni olanı ve farklı olanı üretmeye dayalı bir rekabet ortamı var. Bunu sağlamak ise her geçen gün zorlaşmaya başladı ve girişimciler diğer işletmeler ile ortaklaşa çalışmak adına bilgilerini (patent almış Ar-Ge çalışmaları, lisanslar ve telif hakları) paylaşmaya başladı.

Bunların paylaşılması ile değer oluşturulması söz konusu olmakta. Fikri mülkiyet haklarının paylaşımı rekabetçi üstünlük sağlayacaktır". K2: "Girişimcilerin topluma katkı sağlayıcı, toplumsal güveni ve sağlığı koruyucu fikirleri üretmesi oldukça önemli. Özellikle geliştirilen fikirler toplumun geneline fayda sağlayacak ise bu fikirlerin üretimi kadar paylaşılması da önemlidir. Bu konunun önemini kovid-19 sürecinde oldukça fazla hissettik. Geliştirilen aşuların üretimlerinin dünyanın farklı bölgelerinde yapılmasına olanak verecek üretim izinlerinin paylaşılmaması hem toplum sağlığını olumsuz etkiledi hem de artan talebe yetişmek için gerekli yetenekli çalışana sahip olmak zorlaştı. Bu durum her sektör için önemlidir. Bilişim sektörü de bunlardan biri. Paylaşırsanız büyürsünüz". K1 ve K2 teknoloji paylaşımının ve topluma fayda sağlamanın üzerinde durmuştur. Yeni fikirler oluştururken tüketicinin işini kolaylaştırma odaklı düşünmek ve tüketici için oluşturulacak değeri de paylaşımcı bir anlayış ile oluşturmak gerektiğini vurgulamışlardır. K3: "Girişimcilerin kendi Ar- Ge çalışmalarını yapması ve bunları patent ile koruması oldukça önemli. Rakipler patent ile koruduğunuz yeniliğe erişmek için yeniliğe yatırıma artırmaya başlamak zorunda kalıyor ve bu da maliyetlerini artırıyor". Üretimde kaynak paylaşımına yönelik fikir beyan eden girişimciler kadar tersinin güç olacağını düşünen girişimcilerde var. Bu katılımcı yeniliği ilk bulanın bunu patent ile korumasının rakipleri zorlayacağını ve bunun da rekabetçi üstünlük getireceğini ileri sürmektedir. K4: "Rakiplerin ürünleri sürekli izleniyor ve bunlardan işletmeye yönelik tehdit oluşturacaklara yönelik işletme iç süreçlerinde ve üretim sistemlerinde düzenlemeler yapılıyor. Üretimde yapay zekanın kullanımı, fikri haklar anlamında yeni bir tartışmayı da getirdi. Yapay zekanın kendi oluşturduğu yenilikçi bir fikrin kime ait olacağı tartışılmaya başlandı. Üretim süreçlerinde yapay zekanın kendi fikirleri üzerinde hak sahibi olması şuan için söz konusu değil tabi".

K5: "Girişimciler monopol oluşturmak yerine, iş birliği ve paylaşım dayalı üretime geçmelidir. Açık inovasyona dayalı üretimler başarı getiriyor. Örneğin üretim yapan ile paylaşılan bir yenilik, tedarikçi ile paylaşılmadığında üretim sürecinde sorunlar ortaya çıkıyor". Büyümek ve rekabetçi üstünlük kazanmak için işbirliğinin şart olduğunu ve sadece kazanan taraf olmak adına bilgi paylaşımından uzak durmanın girişimcinin kendisine zarar vereceğini ifade etmektedir. **K6:** "Açık kaynak paylaşımına dayalı üretim sistemleri önemli hale geldi; çünkü patentli bir ürünün kullanımını almak beş yıl sürüyor. Bu ise sektör açısından yeniliklerin uygulanmasını engelliyor. Ayrıca çevre dostu ürünler ve üretim sistemleri önemli hale geldi, bunu sağlamak için işbirlikleri yapılıyor. Üretimi en az enerji kullanarak ve üretimde geri dönüşümden yararlanarak gerçekleştirmek esasına dayalı iş akış ve üretim tasarımı var". **K7:** "Teslimat sürelerinin kısa olmasını bekleyen ve bunu önceliğe alan bir pazar oluştu. Üretim hızı kadar düşük maliyetli olması da gerekiyor. Bu konuda tedarik zinciri oldukça önemli hale geldi. Teknolojiyi kullanarak etkin tedarik yönetimi yapmak gerekiyor. Bunun dışında enerji kaynaklarının sürdürülebilirliği içinde teknoloji yatırımları oldukça önemli hale geldi. Dijital teknolojiler üretim hattının anlık kontrolünü sağlayacak verileri çok hızlı olarak sağlamakta ve müdahale edilmesi gereken alanlar etkin olarak belirlenmektedir". **K8:** "Tekstilde Türkiye'nin tercih edilme nedenleri arasında olan coğrafi konum kadar bu alandaki standartlaşmış ve uzmanlaşmış süreçle de yer almaktadır. Bilgi teknolojileri ile hem üretim süreçleri hem sevkiyatın kontrolü etkin olarak yapılmakta. Talep değişimlerine yönelik üretim için yapılan tasarımlar hızla güncellenebilmektedir. Eşsiz ürün talepleri çok fazla olan bir sektörde faaliyet gösteriyoruz ve talep çok hızlı değişiyor. Hem bu talebi karşılamak hem de talep oluşturma yönlü hareket ediyoruz. Kişiselleştirilmiş üretim yapmak için tasarım aşamasında yapay zekayı kullanıyoruz". K7 ve K8 dijital teknolojilerin üretim hattında kullanımının hem kontrolü kolaylaştırdığını hem de kişisel tasarımların yapılmasını sağladığını vurgulamaktadır. Ayrıca teknolojinin etkin kullanımı ile enerji kaynaklarının da etkinliğinin sağlanacağı ve bu şekilde sürdürülebilir enerji kaynağına sahip olmanın da sağlanacağı üzerinde durmaktadır.

5. TARTIŞMA VE SONUÇ

İçinde bulunduğumuz yeni dijital dönemde bazı endüstriler yok olurken bazı yeni endüstriler de ortaya çıkmıştır. Bu dönemde yönetim anlayışları da değişmek durumunda kalmıştır. Değişimi yönetme yeteneğine sahip olanlar geleceği çok daha iyi karşılayacaklardır. Daha geniş beceri setlerine sahip iş gücü ile çalışan işletmelerin rekabetçi üstünlüklere ulaşması kolaylaşacaktır. Uzun vadeli değer oluşturma sürdürülebilirliğin temel taşı oluşturmaktadır. Sadece kendi değer zincirini düşünmek yerine çevresi için bu değer zincirinin etkisinin nasıl olacağını düşünmek girişimci için oldukça önemli bir adımdır. Kullandığınız kaynağın sürdürülebilirliği ve onu kullandığınızdaki çevresel etkileri üzerinde her zamankinden çok kafa yormak ve bütüncül bakış açısına sahip olmak gerekiyor. Yönetişim çok daha önemli hale geldi, paydaşları karar alma sürecinin içine dahil ederek mükemmelliği elde etmeye yönelik çabalara ağırlık vermek gerekmektedir. Girişimciler, iş çevrelerindeki değişimleri çok yakından takip etmek ve daha hızlı yanıt vermek zorundadırlar. Endüstri 4.0' ın girişimciler ve sektör üzerindeki etkileri her geçen gün daha da fazla hissedilmektedir. Yaşanan değişimler girişimcileri etkilediği gibi onların çevresini de etkilemektedir. Müşteriler daha talepkar ve iş süreçleri içinde daha fazla etkin hale gelmiştir. Teknolojik değişimler girişimcilerin üretim sistemlerini değiştirmiş ve daha fazla yapay zekaya bağlı otomatik sistemlere doğru bir geçiş yaşanmaya başlamıştır. Karar süreçlerinde ihtiyaç duyulan veri sayısı artmış ve bir o kadar da doğru veriye hızla ulaşmak önem kazanmıştır. İnovasyon yatırımlarının artması, daha özel yeteneklere sahip iş gücünü işletmeye çekme, müşteri deneyiminden yararlanma, paylaşılan inovasyonu ve çevik örgüt yapılarını oluşturma gibi konular girişimciler için öncelikle ele alınması gereken konular olmuştur. Bu çalışma tüm değişim sürecinde girişimcilerin başarılı sonuçlar elde etmesinde etkili olan faktörleri ve Girişimcilik 4.0 kavramının özelliklerini belirlemeye odaklanmıştır. Araştırma kapsamında elde edilen sonuçlar aşağıda tartışılmıştır.

Müşterilerin geçmişte olmadığı kadar çok iş süreçlerine dahil olduğu ve isteklerine çok hızlı cevap aradığı bir dönemin yaşandığı görülmüştür. Girişimciler yenilikçi uygulamalar ile oluşturacakları değer önerilerinin odağına müşteriye koymak durumundadır. Müşteri girişimcinin sunduğu değer önermesinin içinde kendine hitap eden bir yön arıyor. İnteraktif şekilde gerçekleşen bir iletişim sürecinde müşteriye hızlı bilgilendirmek artık bir zorunluluk haline gelmiştir ve bunu bulamayan müşteri ise hızla başka girişimcilere doğru kaymaktadır. Müşteriler birbirini etkileyebiliyor ve bu durumda, ihtiyacını karşılayamadığınız bir müşterinin toplamda oluşturduğu negatif etki katlanarak artıyor. Girişimcilerin müşteri güveni sağlamaya yönelik çabalarının içinde etik değerlere bağlılık daha fazla yer almaya başlamıştır. Müşterileri sadece ürünlerle değil aynı zamanda onlara yaşatılan eşsiz deneyimlerle kazanmak ve elde tutmak oldukça önemli hale gelmiştir. Hollebeek (2021: 3-8)' in çalışmasında müşterilerin isteklerinin hızla karşılanmasının önemi vurgulanmış ve bu kapsamda yapay zekanın etkin kullanımı üzerinde durulmuştur. Yapay zekanın müşterilerin davranışlarını doğru tahmin etmeye yarayan bilgileri etkin olarak kayıt altına alınması ve işlenmesi sonucunda doğru değer önermelerinin yapılacağını dile getirmiştir. Lasi vd. (2014: 239-242)' ün çalışmasında ise girişimcilerin, müşteri şikayetlerini çözmek ve gelecekteki eğilimlerini doğru tahmin etmek için veri madenciliğini etkin kullanmanın yollarını aradıkları sonucuna ulaşmıştır. Tüm bu bulgular girişimciler için müşteriye odak konusu olarak ele alınmanın oldukça stratejik önemde olduğunu göstermektedir.

İş gücü açısından bakıldığında, geleceğin yeteneklerine odaklanma ve çalışan zindeliğini sağlama konularının öne çıktığı görülmüştür. Akıllı fabrikalarda robotlarla birlikte çalışan iş gücünün aranan nitelikleri de değişmiştir. Süper akıllı ekiplerle çalışma ve esnek çalışma modelleri çerçevesinde mekandan bağımsız çalışma modelleri ortaya çıkmıştır. İş gücünün performansının artırılması ve ölçülmesi için yürütülecek çabalarda bu değişimden etkilenmiş ve yeni modeller ortaya çıkmıştır. Artık mevcut performans değil gelecekteki performansın ölçülmesi de yapılarak iş gücünün geleceğe hazırlanması sağlanıyor. İş gücü zindeliğini sağlamak ve gelişim süreçlerini desteklemek için

oluşturulan eğitim ortamları değişmiş ve çalışanların istedikleri zaman ve yerde eğitim almalarını sağlayan akıllı eğitim modelleri uygulanmaya başlanmıştır. Tabii ki çalışanın öğrenme ortamlarına aktif katılımı için öğrenmeye motive edilmesi konusu da öne çıkmaktadır. Bu kapsamda çalışanların ilgi alanlarını ve yeteneklerini keşfetme imkanları tanınmaktadır. Vrchota, vd. (2020: 3), çalışanların akıllı teknolojilere uyumunun sağlanmasının gerektiğini vurgulayarak, bu konuda girişimcilerin eğitim süreçlerinin sürekliliğini ve etkinliğini sağlama çalışmalarına odaklanmaları gerektiğini belirtmektedir. Nova ve Rafika (2020: 89-96)'nin yaptığı çalışmada pek çok alanda robotların kullanımı ile iş gücüne olan talebin azalmakta olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bununla birlikte insana ve onun yeteneklerine olan ihtiyaç halen vardır ve bu yeteneklerin kazanılması kadar geliştirilmesi de oldukça önemlidir. Görüldüğü gibi çalışma ortamlarının değişmesi ile birlikte iş gücüne yönelik aranan nitelikler de değişmiştir. Bu kapsamda hem çalışanın kendi gelişim sorumluluğunu üstlenmesi hem de girişimcilerin iş gücüne yönelik insan kaynakları politikalarını yenilemesi gerekmektedir. İnsan kaynakları bölümlerinin işletmenin stratejik ortağı olarak kabul edilmesinin önemi ise tamda bu noktada kendini göstermektedir.

Girişimcilik 4.0 sürecinde organizasyon yapıları da değişmiştir. Sürekli çevre analizi yapan ve hızlı tepki veren çevik yapılara ihtiyaç vardır. Çalışma şekilleri değişmiş ve uzaktan çalışma dahil pek çok yeni çalışma modelleri ortaya çıkmıştır. İşletme içinde bireysel değil ekip bazlı çalışmalar önem kazanmış ve çalışanların sorumlulukları kadar ünvanları da değişim göstermiştir. Shaba vd. (2019: 9-37)' un yapmış olduğu çalışmada çalışanların, dijital teknolojilerin kullanılmasının insan ve makine etkileşimini kolaylaştırdığını düşündükleri sonucuna ulaşılmıştır. Bu etkileşim sayesinde ise karşılıklı işbirliğinin sağlandığı ifade edilmektedir. Ayrıca aynı çalışmada organizasyonlarda daha fazla işin daha az insanla yapılmaya başlandığı ve bunun ise organizasyon yapılarını daha yalın hale getirdiği sonucuna ulaşılmıştır. Bu çalışmada öne çıkan bulgulardan biri de organizasyonların gelişimi için endüstrinin geliştirilmesi gerekliliğinin girişimcilerce önemsenmiş olmasıdır. Endüstrinin gelişimi için işletmeler arası işbirliklerinin daha yaygın hale getirildiği görülmüştür. Büyümek için tek başına gelişimin etkin olmadığı, içinde büyüyeceğin endüstrinin sınırlarını genişletmek için ise diğerleri ile işbirliği yapılmasının gerekli olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Butera (2018)' in yapmış olduğu çalışmaya göre de organizasyonların sürekli değişen çevrede uyum sağlama çabaları daha karmaşık hale gelmekte ve dış çevreye uyumu sağlamak için ekip bazlı işbirlikçi organizasyon yapılarının oluşturulması gerekmektedir. Gorecky vd. (2014)' e göre ise çevreye uyum için etkin çalışan katılımı ve özerk çalışmaya dayalı ekiplerin oluşturulduğu organizasyon yapılarına ihtiyaç vardır.

Üretim boyutunda öne çıkan sonuçlar ise şu şekilde özetlenebilir, yapay zekanın üretim süreçlerinde kullanımı ile kontrol daha etkin yapılmakta ve belirlenen sorunlara daha hızlı çözümler getirilebilmektedir. Arromba (2021)' in yaptığı bir çalışmanın sonuçlarına göre, girişimciler müşteriler için özelleştirilmiş ürünleri hızlı üretmek zorundadır ve bunu sağlamak için ise işletme çevresinin sürekli analiz edilmesi gerekmektedir. Bu aşamada ise büyük verinin etkin kullanımın, tasarımdan üretime ve nakliyeye kadar pek çok süreçte olumlu yansılarının olduğuna vurgu yapılmıştır. Santos (2017: 27-30)' ye göre üretimin kontrolünde nesnelerin internetinin kullanımı ve sanal ortam ile fiziki ortamın bütünleştirilmesi, üretimdeki aksamaları belirlemede ve etkin denetimde oldukça önemli hale gelmiştir. Bu çalışmada da yapay zekanın kullanımı ve karanlık fabrikalarda üretim yapmak gibi yeni üretim süreçlerinin, girişimcilerin yatırımlarının geri dönüşünü hızlandırdığı görülmüştür. Çalışmanın bir diğer bulgusu da işletmeler arası işbirlikleri ile ilgilidir. Rekabetin hızla dayalı olarak şekillendiği iş dünyasında bu hızı sağlamak için girişimcilerin, süreklilik içeren değişimleri de hızla iş süreçlerine uyarlaması gerekmektedir. İşletmeler arasındaki iş birlikleri ise bu uyumu kolaylaştırıcı etki yapmaktadır. Açık kaynak paylaşımı ile üretimde hız ve kalitenin yakalanması öncelikli konu olmuştur. Nitekim eskiden sır gibi korunan telif hakkı ve patent gibi unsurların artık paylaşımcı şekilde ele alındığı sonucuna ulaşılmıştır. Özellikle topluma fayda sağlayıcı fikirlerin hızla

paylaşımının rekabet üstünlüğünü kolaylaştırdığı görüşü bu çalışmada öne çıkmaktadır. Lasi (2014: 39-42)' ün çalışmasına göre de yüksek esneklik, ademi merkezîyetçilik, dijital işbirlikleri, açık inovasyon ve paydaşlar ile daha fazla bütünleşme gibi konular girişimcilerin üzerinde durması gereken konulardır.

Girişimcilik 4.0, girişimci özelliklerinin, sektörün yapısının, müşteri isteklerinin, rekabet koşullarının, çalışan niteliklerinin ve üretim sistemleri ile organizasyon yapılarının değiştiği bir girişimcilik modeline işaret etmektedir. Dijital teknolojilerin iş süreçlerindeki etkinliği, hız ve kaliteyi artırırken, organizasyon yapılarını da basık hale getirmektedir. Hızlı tepki verebilen çevik örgütler ve takım üyesi olarak sürekli gelişim sorumluluğunu üstlenmiş çalışanlar ile başarılı sonuçların alınacağı Girişimcilik 4.0' da en öne çıkan konular ise, insan ve makinanın entegrasyonu, akıllı fabrikalarda kesintisiz üretim, paylaşılan inovasyon, müşteriye temele alan üretim süreci tasarımı ve büyük veriyi kullanarak etkin bilgi edinme ve bu sayede çevresel değişimlere hızla tepki verebilme olmuştur.

Bu çalışma Türkiye'nin uluslararası alanda da faaliyet gösteren imalat sektörü girişimcileri kapsamında yapılmıştır. İleride hizmet sektörünü de içine alacak çalışmaların yapılması ve bu sektördeki girişimcilerin Girişimcilik 4.0 uygulamalarının incelenmesi önerilmektedir. Ayrıca gelecekte yapılacak çalışmalarda görüşme yönteminin dışında daha geniş örnekleme de kapsayacak şekilde anketler ile veri toplayacak nicel çalışmaların yapılması da önerilmektedir. Farklı ülkelerdeki girişimcilik uygulamalarının ülkemiz girişimcilik uygulamaları ile karşılaştırılabileceği çalışmaların katkısının daha fazla olacağını söylemek yanlış olmayacaktır. Farklı çevresel etkenlere sahip toplumlarda Girişimcilik 4.0' ın belirleyicilerini ortaya koyacak bu tür çalışmaların akademik literatürün gelişimine de oldukça büyük katkısı olacaktır. Girişimcilik 4.0 uygulamalarına eleştirel olarak bakacak ve mekanik organizasyonların ortaya çıkmasına neden olduğu gibi olumsuz iddiaları ele alacak çalışmaların yapılması da önerilmektedir.

Etik Beyan

“Endüstri 4.0 Bağlamında Girişimcilik 4.0 ve Başarı Faktörleri: Bir Model Önerisi” başlıklı çalışmanın yazılması ve yayınlanması süreçlerinde Araştırma ve Yayın Etiği kurallarına riayet edilmiş ve çalışma için elde edilen verilerde herhangi bir tahrifat yapılmamıştır. Çalışma için Düzce Üniversitesi Etik Kurul Komisyonundan (27/01/2022 tarihli ve 2022/21 sayı numaralı) etik kurul izni alınmıştır.

Katkı Oranı Beyanı

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

Çatışma Beyanı

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

KAYNAKÇA

- Albers, A., Gladysz, B., Pinner T., vd. (2016). Procedure For Defining The System of Objectives in The Initial Phase of an Industry 4.0 Project Focusing on Intelligent Quality Control Systems. *Procedia CIRP*, 2016(52), 262–267. doi:10.1016/j.procir.2016.07.067.
- Arromba, I.F., Martin, P.S., Cooper Ordoñez, R., vd. (2021). Industry 4.0 in The Product Development Process: Benefits, Difficulties and Its Impact in Marketing Strategies and Operations. *Journal of Business & Industrial Marketing*, 36(3), 522-534. <https://doi.org/10.1108/JBIM-01-2020-0014>
- Bayo-Moriones, A., Margarita, B., Fernando, L. (2015). Are New Work Practices Applied Together

- Bozkurt, Ö. (2022). Endüstri 4.0 Bağlamında Girişimcilik 4.0 ve Başarı Faktörleri: Bir Model Önerisi. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(42), 223-240.
- With ICT and AMT?. *The International Journal of Human Resource Management*, 28(4), 553-580.
- Bozkurt, Ö. (2019). Girişimcilik 4.0 Ama Nasıl? Kavramsal Bir Çerçeve. Yüce M. vd. (Ed.). *Yeni Ekonomik Trendler ve İş Fırsatları*, Ekin Yayıncılık, Bursa
- Butera, F. (2018). Industria 4.0. Come Progettazione Partecipata Di Sistemi Socio-Tecnici in Rete. in Cipriani, A., Gramolati, A., G., Mari, G. (Ed.), *Il lavoro 4.0. La Quarta Rivoluzione Industriale e le Trasformazioni Delle Attività Lavorative*, Firenze, Firenze University Press.
- Chiarini, A., Belvedere, V. ve Grando, A. (2020). Industry 4.0 Strategies and Technological Developments. an Exploratory Research From Italian Manufacturing Companies. *Production Planning & Control*, 31(16), 1385-1398, <https://doi.org/10.1080/09537287.2019.1710304>
- Fettke, P. (2013). Big Data, Industrie 4.0 und Wirtschaftsinformatik. https://www.dfki.de/fileadmin/user_upload/DFKI/Medien/Ueber_uns/Fellows/Research_Fellows/131031_rf_vortrag_fettke_extern.pdf.
- Frey, C. B. ve Osborne. M. A. (2017). The Future of Employment: How Susceptible Are Jobs to Computerisation?. *Technological Forecasting and Social Change*, 114, 254–280. doi:10.1016/j.techfore.2016.08.019.
- Gorecky, D., Schmitt, M., Loskyll, M., vd. (2014). Human-Machine-Interaction in The Industry 4.0 Era. *12th IEEE International Conference On Industrial Informatics*, 289–294.
- Gudanowska, A., Alonso, J. ve Törmänen, A. (2018). What Competencies Are Needed in The Production Industry? The case of the Podlaskie Region. *Engineering Management in Production and Services*, 10(1), 65-74. <https://doi.org/10.1515/emj-2018-0006>
- Hanafiah, M. H., Soomro, M. A ve Abdullah, N.L. (2020). Industry 4.0 Readiness Models: A Systematic Literature Review of Model Dimensions. *Information*, 11(7), 3-13, <https://doi.org/10.3390/info11070364>
- Hollebeek, L.D., Sprot, D.E. ve Brady, M.K. (2021). Rise of The Machines? Customer Engagement in Automated Service Interactions. *Journal of Service Research*, 24(1), 3-8, <https://doi.org/10.1177/1094670520975110>
- Kuo, C.-M., Chen, W.-Y., Tseng, C.-Y., vd. (2021). Developing a Smart System with Industry 4.0 for Customer Dissatisfaction. *Industrial Management & Data Systems*, 121(6), 1353-1374. <https://doi.org/10.1108/IMDS-12-2019-0656>
- Lam, H.K.S., Ding, L., Cheng, T.C.E., vd. (2019), The Impact of 3D Printing Implementation on Stock Returns. *International Journal of Operations & Production Management*, 39(6/7/8), 935-961
- Lasi, H., Fettke, P., Feld, T., vd. (2014). Industry 4.0. *Business and Information Systems Engineering*, 6(4), 239-242. <https://doi.org/10.1007/s11576-014-0424-4>
- Liao, Y., Deschamps, F. E., Loures, F.R. de., vd. (2017). Past, Present and Future of Industry 4.0- A Systematic Literature Review and Research Agenda Proposal. *International Journal of Production Research*, 55(12), 3609–3629. doi:10.1080/00207543.2017.1308576.
- Lucke D, Constantinescu C. ve Westkämper E (2008) .Smart Factory – A Step Towards The Next Generation Of Manufacturing. *Conference on Manufacturing Systems*, Tokyo, Japan, 115–118
- Nova, J. H. ve Rafika, M. (2020). Industrial Revolution 4.0: And The Impact on Human Resources. *Jurnal Ecobisma*, 7(1), 89-96

- Bozkurt, Ö. (2022). Endüstri 4.0 Bağlamında Girişimcilik 4.0 ve Başarı Faktörleri: Bir Model Önerisi. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(42), 223-240.
- Porter, M. E. ve Heppelmann, J. E. (2014). Wie Smarte Produkte Den Wettbewerb Verändern. *Harvard Business Manager* 12(2014), 34–60
- Santos, K., Loures, E., Piechnicki, F. ve Canciglieri, O. (2017). Opportunities Assessment of Product Development Process in Industry 4.0. *27th International Conference on Flexible Automation and Intelligent Manufacturing*, FAIM2017, 27-30 June, Modena, Italy
- Shaba, E., Guerci, M., Gilardi, S. ve Bartezzaghi, E. (2019). Industry 4.0 Technologies and Organizational Design—Evidence From 15 Italian Cases. *Studi Organizzativi*, 2019(1), 9-37, doi: 10.3280/SO2019-001001
- Sony, M. ve Naik, S. (2020) Critical Factors for The Successful Implementation of Industry 4.0: A Review and Future Research Direction. *Production Planning & Control*, 31(10), 799-815 <https://doi.org/10.1080/09537287.2019.1691278>
- Sony, M., ve Naik, S. (2019). Key Ingredients for Evaluating Industry 4.0 Readiness for Organizations: A Literature Review. *Benchmarking: An International Journal* doi:10.1108/BIJ-09-2018-0284.
- Stock, T., ve Seliger, G. (2016). Opportunities of Sustainable Manufacturing in Industry 4.0. *Procedia CIRP* 40, 536–541. doi:10.1016/j.procir.2016.01.129.
- Vrchota, J., Maříková, M., Řehoř, P., Rolínek, L., and Toušek, R. (2019). Human Resources Readiness for Industry 4.0. *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity*, 6(1), 3. doi:10.3390/joitmc6010003
- www.capital (2021a). [https://www.capital.com.tr/sektorler/diger-sektorler/turkiyenin-sektorler-ligi.511268#:~:text=Yapt%C4%B1%C4%9F%C4%B1m%C4%B1z%20ara%C5%9Ft%C4%B1rma%20g%C3%B6re%C2%20ticaret%C2%20turizm,ekonomisi%20a%C3%A7%C4%B1s%C4%B1ndan%20de%C4%9Ferleri%20giderek%20art%C4%B1yor.Türkiye'nin+Sektörler+Ligi,\(16.06.2021\).](https://www.capital.com.tr/sektorler/diger-sektorler/turkiyenin-sektorler-ligi.511268#:~:text=Yapt%C4%B1%C4%9F%C4%B1m%C4%B1z%20ara%C5%9Ft%C4%B1rma%20g%C3%B6re%C2%20ticaret%C2%20turizm,ekonomisi%20a%C3%A7%C4%B1s%C4%B1ndan%20de%C4%9Ferleri%20giderek%20art%C4%B1yor.Türkiye'nin+Sektörler+Ligi,(16.06.2021).)
- www.capital (2021b). [https://www.capital.com.tr/listeler/capital500?sayfa=1&year=2019&order=1,\(16.06.2021\).](https://www.capital.com.tr/listeler/capital500?sayfa=1&year=2019&order=1,(16.06.2021).)
- Yang, L. (2017). Industry 4.0: A Survey on Technologies, Applications and Open Research Issues. *Journal of Industrial Information Integration* 6(1), 1–10.



Finansal Kapsayıcılık ve Ekonomik Büyüme: Türkiye için Bir Analiz

Bağdat Sıla AVCI*

Öz

Finansal kapsayıcılık ile ekonomik büyüme üzerinde etkili faktörler olan yaşam standartlarında bir iyileşme yaratmak ve yoksulluğu azaltmak amacıyla toplumun tüm kesimlerinin finansal hizmetlere erişimini sağlamak hedeflenmektedir. Dünya genelinde son on yılda finansal sistemde görülen muazzam büyümeye rağmen finansal hizmetlerin kullanımının nüfusun geniş kesimine yayılmadığı dikkat çekmektedir. Çalışmanın amaçlarından ilki Türkiye’de finansal kapsayıcılığın düzeyini ölçmek diğeri ise finansal kapsayıcılık ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi tespit etmektir. 2010-2019 dönemini kapsayan bu çalışmada finansal kapsayıcılık göstergesi olarak bir finansal kapsayıcılık endeksi oluşturulmuş ve ele alınan dönemde Türkiye’nin finansal kapsayıcılık derecesinin düşük olduğu belirlenmiştir. Finansal kapsayıcılık ile ekonomik büyüme arasındaki ilişki Toda-Yamamoto nedensellik testi ve ARDL analizi kullanılarak incelenmiştir. Çalışma sonucunda, finansal kapsayıcılık ile ekonomik büyüme arasında çift yönlü nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir. Ayrıca finansal kapsayıcılığın uzun ve kısa dönemde ekonomik büyümeyi artırdığı, ekonomik büyümenin uzun dönemde finansal kapsayıcılığı artırdığı fakat kısa dönemde finansal kapsayıcılık üzerinde anlamlı bir etkisi olmadığı saptanmıştır.

Anahtar Kelimeler: Finansal Kapsayıcılık, Ekonomik Büyüme, Endeks.

Makale Türü: Araştırma Makalesi

Financial Inclusion and Economic Growth: An Analysis for Turkey

Abstract

Financial inclusion aimed to ensure that all segments of the society have access to financial services to improve living standards and reduce poverty, which are factors that affect economic growth. Despite the enormous growth in the financial system in the last decade around the world, it is noteworthy that the use of financial services has not spread to a large part of the population. The first aim of the study is measuring the level of financial inclusion in Turkey and the other is determine the relationship between financial inclusion and economic growth. In this study covering the period of 2010-2019, a financial inclusion index was created as an indicator of financial inclusion, and it was determined that Turkey's level of financial inclusion was low in the period under consideration. The relationship between financial inclusion and economic growth was examined by using the Toda-Yamamoto causality test and ARDL analysis. As a result of the study, bidirectional causality relationship was determined between financial inclusion and economic growth. In addition, it was found that financial inclusion increased economic growth in the long and short term, economic growth increased financial inclusion in the long term, but it did not have a significant effect on financial inclusion in the short term.

Keywords: Financial Inclusion, Economic Growth, Index.

Article Type: Research Article

* Dr., Bağımsız Araştırmacı, bsilaavci@gmail.com, ORCID: 0000-0002-9622-5794

1. GİRİŞ

Son on yılda dünya genelinde bankacılık sisteminde ciddi büyüme ve gelişmeler yaşanmasına rağmen toplumun tüm kesimlerinin özellikle de yoksul ve düşük gelirli kesimlerin bankacılık sisteminin birçok faaliyetinden yeterince faydalanamadığı dikkat çekmektedir (Chithra ve Selvam, 2013). Finansal sistemin gelişmiş olması finansal kapsayıcılığı da sağladığı anlamına gelmemekte bu sebeple toplumun bazı kesimleri finansal sistemin dışında kalmaktadır (Sarma, 2008). Yoksul ve dezavantajlı kesimin finansal kaynaklara erişim ve kullanımında görülen finansal dışlamayı mümkün olan en az seviyeye indirmek için birçok ülke çaba sarf etmekle birlikte ülkelerin finansal kapsayıcılık düzeyi sorunun çözümü için uygun politikaların belirlenmesinde etkili olmaktadır. Ülkelerin finansal kapsayıcılığının artması finansal sistemin gelişmesine katkı sunarken yoksul ve dezavantajlı kesimlerin yaşam standartlarının iyileşmesini de sağlamaktadır (Leeladhar, 2005). Finansal piyasaların gelişmesi ve istikrarı ise ekonomik kalkınmanın artması ve yoksulluğun azaltılmasında etkili olmaktadır. Bu sebeple ülkeler toplumun tüm kesimlerinin finansal ürün ve hizmetlere kolay bir şekilde erişim ve kullanımını sağlamak amacıyla çalışmalar yapmaktadır (Gündüz ve Özyıldırım, 2019). Finansal hizmetlere erişim ve hizmetlerin kullanımında fırsat eşitliğinin sağlanması ise finansal kapsayıcılığın merkezinde yer almaktadır.

Ekonomik büyüme ve gelişmelerle birlikte ülkelerin gelirinde görülen artış ekonomik aktivitelerin de artmasına yol açmaktadır. Ekonomik büyümeyle ortaya çıkan bireylerin gelirlerinde görülen artış bireylerin tasarruf ve üretim amaçlı tüm aktiviteleri için ihtiyaç duyduğu finansal servislere olan talebini de artırmaktadır (Mohan, 2006). Bu sebeple nüfusun farklı özelliklere sahip kesimlerinin tasarruf, kredi ve risk yönetimi ihtiyaçlarının karşılanması için finansal piyasaların etkin çalışması önem taşımaktadır. Finansal sistemin tabana yayılması veya finansal kapsamın genişletilmesi olarak da tanımlanan finansal kapsayıcılık ise nüfusun farklı kesimlerinin ihtiyaçlarının karşılanmasında önemli bir unsurdur (Gebeşoğlu, 2015).

Literatürde finansal kapsayıcılığın farklı tanımları karşımıza çıkmaktadır. Sarma (2008), finansal kapsayıcılığı bir ülkenin tüm bireylerine resmi finansal hizmetlere erişim ve kullanım kolaylığı sağlayan bir süreç olarak tanımlamaktadır. Kim, Yu ve Hassan (2018), finansal kapsayıcılığı bir ekonomideki tüm katılımcılar için banka mevduatı, kredi, sigorta vb. resmi finansal hizmetlerin erişilebilirliği ve kullanılabilirliği olarak tanımlamışlardır. Sarıgül (2021), toplumun ekonomik olarak zayıf ve dezavantajlı kesimlerinin finansal hizmetlere erişim ve kullanımını sağlayan finansal sistemin varlığını finansal kapsayıcılık olarak tanımlamıştır.

Sarıgül (2021) çalışmasında, finansal kapsayıcılığı etkileyen üç faktöre vurgu yapmıştır. Bunlar ekonomik, sosyo-demografik ve teknolojik faktörlerdir. Ekonomik büyüme, işsizlik, yoksulluk ve gelir eşitsizlikleri finansal kapsayıcılığı etkileyen ekonomik faktörlerdir. Finansal kapsayıcılığın talep yönünü etkileyen finansal hizmetlerin kullanımı, banka hesap adedi ve nakit para kullanım oranı ise finansal kapsayıcılık üzerinde etkili olan sosyo-demografik etkenlerdir. Finansal hizmetlere müşterilerin erişimini kolaylaştıran ve hızlandıran aynı zamanda bu hizmetlerin kullanım maliyetini azaltan faktör ise teknolojik gelişmedir.

Finansal kapsayıcılığın geliştirilmesi amacıyla yapılan politikalar ile özellikle düşük gelirli hanehalkı ve ticari teşebbüslerin finansal hizmetlere erişiminin kolaylaştırılması amaçlanmaktadır. Böylece tasarruflar finansal kuruluşlar aracılığı ile toplanırken, kredi kullanılabilirliği ve sürdürülebilir kalkınmanın artmasına da aracılık edilmiş olmaktadır. Ancak kredi kullanımının büyük miktarının büyük şirketler tarafından gerçekleştiriliyor olması sadece kredi kullanım miktarını finansal kapsayıcılık ölçüsü olarak kullanmanın yeterli olmadığını göstermektedir (Gündüz ve Özyıldırım, 2019). Finansal kapsayıcılık için yapılan kavramsal ve işlevsel çalışmalar finansal kapsayıcılığın yoksul ve dezavantajlı kesimlerde daha az görüldüğünü göstermektedir. Aynı zamanda finansal kapsayıcılığa yönelik yapılan

literatür çalışmaları finansal kapsayıcılığın çok boyutlu sistem olduğuna işaret etmektedir. Bu sebeple finansal kapsayıcılığı ölçmek için de çok boyutlu bir ölçüğe ihtiyaç duyulmaktadır. Ancak literatürde sıklıkla 1000 nüfus başına düşen banka hesabına sahip kişi sayısı bir göstere olarak kullanılmaktadır (Sarma ve Pais, 2011). Sarma (2008) çalışmasında; erişim, kullanım ve yayılım boyutlarından oluşan çok boyutlu bir finansal kapsayıcılık endeksi geliştirmiştir. Endeks 0 ile 1 arasında değer almakta, değer 1'e yaklaşması finansal kapsayıcılığın arttığına 0'a yaklaşması ise finansal kapsayıcılığın azaldığına işaret etmektedir. Endeksin tek bir sayı ile finansal kapsayıcılığın çok yönlü yapısı hakkında bilgi vermesi finansal kapsayıcılığın ölçümünde endeks kullanımını avantajlı hale getirmektedir (Beck vd., 2007). Bu sebeple bu çalışmada Sarma (2008) tarafından geliştirilen finansal kapsayıcılık endeksi referans alınarak Türkiye için bir finansal kapsayıcılık endeksi geliştirilmiş ve geliştirilen bu endeks finansal kapsayıcılık göstergesi olarak kullanılmıştır.

Finansal kapsayıcılığın ekonomi ve finansal hizmetler üzerinde oluşturduğu olumlu etkiler dikkatlerin bu yöne çevrilmesine neden olmuştur. Ancak özellikle Türkiye için yapılan çalışmalarda daha çok finansal kapsayıcılığın ölçümüne yönelik araştırmalara ağırlık verilmiş ve finansal kapsayıcılık endeksleri oluşturulmuştur. Bu çalışmada literatürdeki bu alandaki boşluğu doldurmak amacıyla finansal kapsayıcılık ile ekonomik büyüme arasındaki ilişki ele alınmıştır. Çalışmanın amaçlarından bir tanesi oluşturulan finansal kapsayıcılık endeksi ile Türkiye'nin 2010-2019 dönemindeki finansal kapsayıcılık düzeyini ölçmek bir diğeri ise ele alınan dönemde finansal kapsayıcılık ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi belirlemektir.

Çalışmanın ilerleyen bölümlerinde öncelikle ilgili alana ait literatür taraması verilmiştir. Takip eden bölümde çalışmada kullanılan veri seti ve yöntem ele alınmıştır. Sonraki bölümde çalışmada yapılan analizler ve bu analizlerden elde edilen bulgular yer almaktadır. Son bölümde çalışmanın sonucu ve politika önerileri bulunmaktadır.

2. LİTERATÜR

Finansal kapsayıcılığın ekonomik büyüme üzerindeki etkilerini hem teorik hem de ampirik perspektiften açıklayan önemli bir literatür bulunmakla beraber finansal kapsayıcılığın ölçümüne ilişkin literatür ona kıyasla daha yenidir ve gelişimini sürdürmektedir. Bu bölümde finansal kapsayıcılık ile ilgili literatürde yer alan çalışmalara yer verilmiştir.

Finansal kapsayıcılık endeksi oluşturulan yayınların başında Sarma (2008)'in çalışması gelmektedir. Sarma (2008), 55 ülke için finansal kapsayıcılık endeksi oluşturduğu çalışmasında ülkeleri finansal kapsayıcılık düzeyine göre sıralamış ve az sanayileşmiş ülkelerde finansal kapsayıcılığın düşük olduğunu tespit etmiştir. Sarma ve Pais (2008) çalışmalarında, finansal kapsayıcılık ve kalkınma arasındaki ilişkiyi finansal kapsayıcılık endeksi yardımıyla incelemişlerdir. Gelir eşitsizliği, eğitim ve kentleşmenin finansal kapsayıcılık için önemli faktörler olduğunu belirttikleri çalışmalarında gelirin finansal kapsayıcılığı pozitif etkilediğini faiz oranlarının ise finansal kapsayıcılık üzerinde anlamlı bir etkisi olmadığını saptamışlardır. Sarma ve Pais (2011), ülkeler bazında finansal kapsayıcılık ve kalkınma arasındaki ilişkiyi inceledikleri çalışmalarında insani gelişim ve finansal kapsayıcılığın birbiriyle ilişkili olduğunu; gelir, gelir eşitsizliği, eğitim, şehirleşme ve fiziksel altyapının finansal kapsayıcılık üzerinde etkili faktörler olduğunu belirtmişlerdir. Sarma (2012), 2004-2010 döneminde farklı ülkeler için finansal kapsayıcılık endeksi hesapladığı çalışmasında düşük gelirli ülkelerin düşük, yüksek gelirli ülkelerin ise yüksek finansal kapsayıcılık değerine sahip olduğu sonucuna ulaşmıştır.

Literatürde finansal kapsayıcılığın belirleyicilerini araştıran çalışmalarda finansal kapsayıcılık üzerinde etkili olan faktörler incelenmektedir. Chithra ve Selvam (2013), finansal kapsayıcılığın belirleyicilerini araştırdıkları çalışmalarında gelir, eğitim, nüfus, mevduat ve kredilerin finansal kapsayıcılığı etkilediği, yatırım ve kredi mevduat oranının ise finansal kapsayıcılığı etkilemediğini tespit

etmişlerdir. Laha ve Kuri (2011), Hindistan'ın bazı seçilmiş bölgelerinde finansal kapsayıcılığın belirleyicilerini araştırdıkları çalışmalarında hanehalkının ekonomik statüsünün, eğitim düzeyindeki artışın ve mal varlığının, hanede çalışan bireylerin tarım dışında alanlarda çalışıyor olmasının, bireylerin sosyal sigortaya sahip olması ve bankacılık hizmetlerinden haberdar olmasının finansal kapsayıcılığı pozitif yönde etkilediğini belirtmişlerdir.

Literatürde finansal kapsayıcılığın ekonomik büyüme veya kalkınma, yoksulluk ve gelir eşitsizliği ile ilişkisini araştıran çalışmalar da yer almaktadır. Kim (2016), 2004-2011 döneminde finansal kapsayıcılığın gelir eşitsizliği ve ekonomik büyüme üzerindeki etkisini kırk ülke için araştırdığı çalışmada gelir eşitsizliğinin GSYH büyümesi üzerinde olumsuz etkiler yarattığı ve bu etkinin özellikle düşük gelirli ülkelerde fazla olduğunu fakat finansal kapsayıcılığın ekonomik büyüme ve gelir eşitsizliği arasındaki negatif ilişkiyi pozitif yöne çevirdiğini tespit etmiştir. Babajide, Adegboye ve Omankhanlen (2015) çalışmalarında, 1981-2012 döneminde Nijerya'da finansal kapsayıcılık ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi araştırmışlardır. Elde ettikleri bulgular ekonomideki politik ve sosyoekonomik faktörleri sabit tutmak koşulu ile tam bir finansal kapsayıcılığa geçişin ekonomik büyümeyi %374 artırma potansiyeli olduğu yönündedir. Kim, Yu ve Hassan (2018), 55 İslam İşbirliği Teşkilatı ülkesinde finansal kapsayıcılık ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi araştırdıkları çalışmalarında finansal kapsayıcılığın ekonomik büyümeyi pozitif yönde etkilediğini, finansal kapsayıcılık ile ekonomik büyüme arasında çift yönlü bir nedensellik ilişkisi olduğunu saptamışlardır. Yiadom ve Dziwornu (2021) çalışmalarında, 2011-2018 döneminde 42 Afrika ülkesinde kurumsal kaliteyi göz önüne alarak finansal kapsayıcılığın ekonomik büyüme ve yoksulluk üzerindeki etkilerini araştırmış, bir ülkenin finansal kapsayıcılıktan yarar sağlamanın ülkedeki kurumların kalitesine bağlı olduğu, Afrika ülkelerinin finansal kapsayıcılık için yeterli kurumsal kaliteye sahip olmadığı ve ülkenin yeterli kurumsal kaliteye sahip olması durumunda finansal kapsayıcılığın yoksulluğu azaltıcı etki yaratacağı sonucuna ulaşmışlardır. Sulong (2018), finansal kapsayıcılığın ekonomik büyüme üzerindeki etkilerini literatür analizi yaparak araştırdığı çalışmada, birçok çalışmada finansal kapsayıcılığın finansal hizmetlere erişimin önündeki engeli kaldırarak finansal kapsayıcılık ile ekonomik büyüme arasında pozitif ilişki oluşmasına katkı sağladığı sonucuna ulaşıldığını, bazı çalışmalarda ise zayıf finansal sistem ve finansal hizmetlere erişimin kısıtlı olması sebebiyle finansal kapsayıcılık ile ekonomik büyüme arasında ilişkinin zayıf ya da negatif olduğu sonucuna erişildiğini gözlemlemiştir. Swamy (2010) çalışmada, 1975-2007 döneminde gelişmekte olan ülkelerde finansal kapsayıcılığın kapsayıcı büyüme için bir avantaj olduğunu dile getirmiş ve birçok kesimin yoksulluktan çıkmasına yardımcı olduğunu belirtmiştir. Lenka ve Sharma (2017), Hindistan'da 1980-2014 döneminde finansal kapsayıcılığın ekonomik büyüme üzerindeki etkisini araştırdıkları çalışmalarında, finansal kapsayıcılığın uzun ve kısa dönemde ekonomik büyümeyi pozitif yönde etkilediğini tespit etmişlerdir. Sethi ve Acharya (2018), gelişmiş ve gelişmekte olan 31 ülke için yapmış oldukları çalışmalarında 2004-2010 döneminde finansal kapsayıcılık ile ekonomik büyüme arasında çift yönlü pozitif ilişki olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Türkiye için yapılan çalışmalarda ise sıklıkla bölgesel ya da il bazlı oluşturulan finansal kapsayıcılık endeksleri ile karşılaşılmaktadır. Sarıgül (2021), 2011-2018 döneminde Türkiye'de finansal kapsayıcılığın gelişimini finansal kapsayıcılık endeksi ile bölgeler ve iller düzeyinde araştırmıştır. Çalışmadan elde edilen sonuçlar İstanbul'un çok yüksek; Ege, Batı Anadolu ve Batı Marmara'nın yüksek; Doğu Marmara, Akdeniz ve Doğu Karadeniz'in orta; Batı Karadeniz'in düşük; Kuzeydoğu Anadolu, Ortadoğu Anadolu ve Güneydoğu Anadolu'nun çok düşük finansal kapsayıcılık endeksi değerine sahip olduğu yönünde olmuştur. Yorulmaz (2013), Türkiye için 2004-2010 dönemine ait bölgeler ve iller bazında finansal kapsayıcılık endeksi hesapladığı çalışmada, finansal kapsayıcılık düzeyinin bölge ve illerin gelişmişlik düzeyleri ile doğru orantılı olduğu sonucuna ulaşmıştır. Gündüz ve Özyıldırım (2019), 2011-2018 döneminde Türkiye'nin 81 ili için finansal kapsayıcılık endeksi

oluşturdukları çalışmalarında İstanbul, Ankara, İzmir, Antalya ve Muğla'nın finansal kapsayıcılık endeks değerinin en yüksek Muş, Şırnak, Şanlıurfa, Batman ve Bingöl'ün finansal kapsayıcılık endeks değerinin en düşük iller olduğunu tespit etmişlerdir. Gebeşoğlu (2015), Türkiye'nin finansal kapsayıcılık derecesini dünya genelinde yapılan araştırmalar ile karşılaştırdığı çalışmasında Türkiye'nin finansal kapsayıcılığının içerisinde yer aldığı orta üst gelir grubundaki ülkelere kıyasla düşük olduğunu saptamıştır.

3. VERİ SETİ VE YÖNTEM

Türkiye'de finansal kapsayıcılık ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin araştırıldığı bu çalışmada 2010-2019 dönemini kapsayan yıllık veri kullanılmıştır. Finansal kapsayıcılık göstergesi olarak yayılım (Y), kullanım (K) ve erişim (E) olmak üzere 3 boyuttan oluşan bir Finansal Kapsayıcılık Endeksi (FKE) hesaplanmıştır. Y boyutunda; bankalardaki mevduat ve tasarruf mevduatı hesap adedi, E boyutunda; ATM (Automatic Teller Machine), çalışan ve şube sayısı, K boyutunda ise tasarruf mevduatının GSYH içerisindeki payı olmak üzere FKE'nde toplam 6 değişken yer almaktadır. Bu boyutların oluşturulma ve boyutlarda yer alan değişkenlerin belirlenmesi aşamasında Sarma (2008) çalışması referans alınmıştır. Endeksi oluşturmak için kullanılan veriler Türkiye Bankalar Birliği'nden elde edilmiştir. FKE ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi incelemek için ise ekonomik büyüme göstergesi olarak GSYH büyüme oranı verisi kullanılmış ve bu veri Dünya Bankası'ndan temin edilmiştir.

Finansal kapsayıcılığın yayılım boyutunda bankacılık hizmetlerinin daha geniş bir alana yayılarak daha fazla kullanıcıya ulaşması hedeflenir. Bu boyutta nüfusun ne kadarlık kesiminin banka hesabına sahip olduğu ele alınır. Erişim boyutunda ihtiyaç duyulduğunda bankacılık hizmetlerine kolay bir şekilde erişilmesi amaçlanır. Banka, şube ya da bankada çalışan sayısı erişim boyutunda gösterge olarak kabul edilmektedir. Kullanım boyutunda ise sadece banka hesabına sahip olmanın yeterli olmadığı kapsayıcı bir finansal sistem için aynı zamanda bankacılık hizmetlerinin toplumun tüm kesimleri için eşit bir şekilde kullanılabilir olması gerektiği göz önüne alınarak banka mevduat ve kredilerinin GSYH içerisindeki payı gösterge olarak kullanılmaktadır (Sarma, 2008).

FKE oluşturulurken öncelikle standardizasyon işlemi uygulanmaktadır. Endeksler çok boyutlu olduğu ve farklı birimlerden birçok değişkeni içerdiği için standardizasyon değişkenler arasındaki ölçüm birim farklılıklarını ortadan kaldırmaktadır. Sarma (2008) çalışmasında minimum maksimum standardizasyonuna benzer bir yöntem kullanılmaktadır. Sarma (2008)'nin çalışmasında kullanılmış olduğu yöntem Eşitlik 1'de verilmiştir. Sarma (2008), bu yöntem ile endeksi oluşturan her bir boyutun finansal kapsayıcılığını ölçmektedir.

$$d_i = \frac{A_i - m_i}{M_i - m_i} \quad (1)$$

Eşitlik 1'de A_i i boyutunun gerçekleşen değeri, m_i i boyutunun en düşük değeri ve M_i i boyutunun en yüksek değerini ifade etmektedir. $0 \leq d_i \leq 1$. d_i 'nin değerinin artması ülkenin i boyutunda başarısının arttığını gösterir. n boyutlu bir FKE'de $D_i = (d_1, d_2, d_3, \dots, d_n)$ 'dir. Bütün boyutlarda başarılı olan bir ülkede $I = (1, 1, 1, \dots, 1)$ iken tüm boyutlarda başarısız olan bir ülkede $O = (0, 0, 0, \dots, 0)$ 'dır. Bir ülkenin FKE ise Eşitlik 2 ile hesaplanmaktadır.

$$FKE = 1 - \frac{\sqrt{(1-d_1)^2 + (1-d_2)^2 + \dots + (1-d_n)^2}}{\sqrt{n}} \quad (2)$$

FKE 0 ile 1 arasında değer alır. Değerin 1'e yaklaşması finansal kapsayıcılığın arttığı 0'a yaklaşması ise finansal kapsayıcılığın azaldığının göstergesidir (Sarma, 2008).

Sarma (2008) çalışmasında, FKE'ni üç farklı kademeye ayırmış ve ülkelerin finansal kapsayıcılık değerlerini bu kademelerdeki konumlanmaları ile değerlendirmiştir. Ülkelerin FKE değerine göre sahip olduğu finansal kapsayıcılık dereceleri;

$0,5 \leq FKE \leq 1$ yüksek finansal kapsayıcılık

$0,3 \leq FKE < 0,5$ orta finansal kapsayıcılık

$0 \leq FKE < 0,3$ düşük finansal kapsayıcılık şeklindedir.

Çalışmada Türkiye için oluşturulan finansal kapsayıcılık endeksi finansal kapsayıcılık göstergesi olarak kullanılmıştır. Finansal kapsayıcılık ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi analiz etmek için öncelikle Toda-Yamamoto (1995) nedensellik analizi yapılmıştır. Toda-Yamamoto nedensellik testi serilerin durağanlığına ve eşbütünlüğe duyarlı değildir. Bu testte seriler k serbestlik derecesine ve ki-kare (χ^2) dağılımına sahiptir. Toda-Yamamoto analizi yapılırken optimal gecikme (k) ve maksimum durağanlık (d) derecesi belirlenerek d+k boyutlu bir VAR modeli tahmin edilmektedir. k'nın belirlenme aşamasında Akaike Information Criterion (AIC), Schwarz Information Criterion (SC), Hannan-Quinn Information Criterion (HQ) faydalanılır. En düşük değere sahip gecikme uzunluğu optimal gecikme değerini vermektedir. Değişkenler arasındaki nedenselliği test etmek amacıyla sıfır hipotezinde $\alpha_{1i}=0$ ve $\alpha_{2i}=0$ sınanır. Hesaplanan MWald test istatistiğinin tablo değerinden büyük olduğu durumda sıfır hipotezi reddedilir. Toda-Yamamoto nedensellik testi için kurulan VAR modelleri Eşitlik 3 ve Eşitlik 4'te verilmiştir.

$$y_t = \delta_1 + \sum_{i=1}^{k+d_{\max}} \alpha_{1i} y_{t-i} + \sum_{j=1}^{k+d_{\max}} \beta_{1j} x_{t-j} + \varepsilon_{1t} \quad (3)$$

$$x_t = \delta_2 + \sum_{i=1}^{k+d_{\max}} \alpha_{2i} x_{t-i} + \sum_{j=1}^{k+d_{\max}} \beta_{2j} y_{t-j} + \varepsilon_{2t} \quad (4)$$

Toda-Yamamoto nedensellik testi sonrasında değişkenler arasındaki uzun ve kısa dönemli ilişkiyi test etmek için ARDL analizi yapılmıştır. Pesaran, Shin ve Smith (2001) tarafından geliştirilen sınır testi düzey ve birinci fark durağan serilerde eşbütünlük ilişkisinin test edilmesine olanak sağlamaktadır. Aynı zamanda bu test küçük örneklem için de etkili sonuçlar vermektedir. ARDL analizinde öncelikle değişkenler arasındaki uzun dönemli ilişkiyi test etmek için sınır testi uygulanmaktadır. Sınır testi uygulamak için tahmin edilen model Eşitlik 5'te verilmiştir.

$$\Delta Y_t = \alpha_0 + \sum_{i=1}^m \alpha_{1i} \Delta Y_{t-i} + \sum_{i=1}^m \alpha_{2i} \Delta X_{t-i} + \alpha_3 Y_{t-1} + \alpha_4 X_{t-1} + \mu_t \quad (5)$$

Eşitlik 5'te verilen model kısıtlanmamış hata düzeltme modeline dayanan modeldir. Eşitlikte m uygun gecikme sayısını, Δ farkı simgelemektedir. ARDL analizinde değişkenler arasında uzun dönem ilişkiden söz edebilmek için eşbütünlüğün var olması gerekir. Eşbütünlük analizi Wald istatistik değeri ile sınanır. Hesaplanan F değeri Pesaran ve Pesaran (1997) ile Pesaran, Shin ve Smith (2001) tarafından belirlenen kritik değerlerden büyük ise eşbütünlük yoktur sıfır hipotezi reddedilir ve eşbütünlüğün varlığından söz edilir. Eşbütünlüğün varlığı tespit edildikten sonra tanımlanan uzun dönem ARDL modeli Eşitlik 6'da verilmiştir. Eşitlikte m ve n uygun gecikme uzunluğunu simgelemektedir.

$$Y_t = \alpha_0 + \sum_{i=1}^m \alpha_{1i} Y_{t-i} + \sum_{i=0}^n \alpha_{2i} X_{t-i} + \mu_t \quad (6)$$

Kısa dönem ARDL modeli tahmin edilirken uzun dönem ilişkisinden elde edilen hata terimleri kullanılmakta, bu hata terimlerinin bir dönem gecikmeli değerleri modele yerleştirilmektedir. Modele dahil edilen hata düzeltme teriminin (HDT) negatif ve istatistiki olarak anlamlı olması gerekmektedir.

-1 < HDT < 0 olduğu durumda uzun dönemde denge değerine tekdüze bir şekilde yaklaşılmaktadır, -2 < HDT < -1 olduğu durumda uzun dönemde dengeye azalan dalgalanmalar ile yaklaşılmaktadır, HDT < -2 olduğu durumda ise uzun dönemde dengeden uzaklaşılmaktadır (Turgut, Uçan ve Başaran, 2021). Kısa dönem ARDL modeli Eşitlik 7’de verilmiştir.

$$Y_t = \alpha_0 + \sum_{i=1}^m \alpha_{1i} Y_{t-i} + \sum_{i=0}^n \alpha_{2i} X_{t-i} + \beta HDT_{t-1} + \mu_t \quad (7)$$

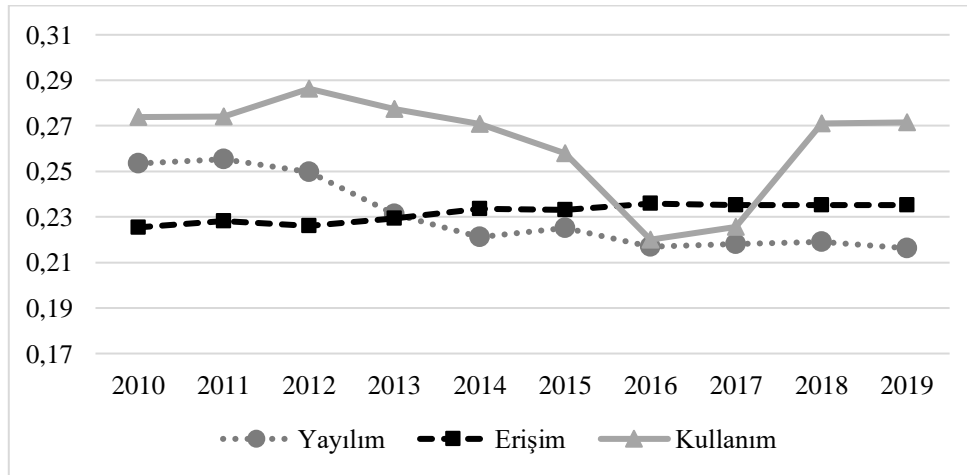
4. BULGULAR

Türkiye için oluşturulan 2010-2019 dönemini kapsayan FKE değerleri Tablo 1’de verilmiştir. Ele alınan dönem ve endekse dahil edilen değişkenler dikkate alındığında Türkiye’nin FKE derecesinin düşük olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 1. Türkiye’nin Finansal Kapsayıcılık Endeksi Değerleri

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
FKE	0.21	0.21	0.21	0.20	0.20	0.20	0.19	0.19	0.20	0.19
FKE derecesi	Düşük	Düşük	Düşük	Düşük	Düşük	Düşük	Düşük	Düşük	Düşük	Düşük

Türkiye’nin FKE’ni hesaplamak için kullanılan boyutların endeks üzerindeki etkilerini tespit edebilmek için Şekil 1’de K, E ve Y boyutlarının 2010-2019 dönemindeki hareketleri verilmiştir. Şekil 1’de E boyutunda ciddi bir değişim olmadığı görülürken, Y boyutunda 2012 yılı sonrasında bir düşüş yaşandığı görülmektedir. K boyutunda ise 2011 yılı sonrası görülen artışın korunamadığı, 2012 sonrasında düşüşe geçildiği 2016-2017 döneminde en düşük değerlerine erişen K boyutunun 2017 sonrası tekrar yükselişe geçtiği 2018-2019 döneminde ise yatay bir seyir izlediği görülmektedir.



Şekil 1. Yayılım, Erişim ve Kullanım Boyutlarının Hareketleri

Çalışmada hesaplanan FKE finansal kapsayıcılık göstergesi olarak ele alınmıştır. Finansal kapsayıcılık ile ekonomik büyüme arasındaki uzun ve kısa dönemli ilişkiyi tespit etmek için ARDL

analizi yapılmıştır. ARDL analizi yapmak için birim kök analizine ihtiyaç duyulmamaktadır ancak seri ikinci dereceden durağan olduğu zaman uygun tablo kritik değerlerine erişilemediği için değişkenlerin düzey veya birinci farkında durağan olması tercih edilmektedir. Değişkenlere ait durağanlık analiz sonuçları Tablo 2’de verilmiştir. ADF ve PP testleri sonucunda değişkenlerin düzey ya da birinci farkında durağan olduğu görülmüştür.

Tablo 2. Değişkenlere Ait Durağanlık Testi Sonuçları

	PP		ADF	
	c	c+t	c	c+t
FKE	-0,8183(0,76)	-3,3020(0,13)	-1,2472(0,60)	-3,4686(0,12)
GSYH	-1,8427(0,33)	-9,9471(0,00)***	-1,0947(0,66)	-5,1308(0,02)**
d(FKE)	-5,0368(0,01)***	-5,4596(0,02)**	-5,7039(0,00)***	-7,5189(0,00)***
d(GSYH)	-14,2800(0,00)***	-13,0823(0,00)***	-7,7442(0,00)***	-7,0523(0,00)***

Not: PP; Phillips-Perron durağanlık testi, ADF; Augmented Dickey-Fuller durağanlık testi, *, **, *** sırası ile %10, 5, 1 düzeydeki durağanlığı simgelemektedir. c, sabit terimli, c+t, sabit terim ve trendli modeli temsil etmektedir. Parantez içerisindeki değerler olasılık değerleridir. d birinci dereceden farkı simgelemektedir.

Değişkenler arasındaki nedensellik ilişkisinin varlığını sınamak ve eğer nedensellik ilişkisi varsa yönünü tespit etmek amacıyla Toda-Yamamoto nedensellik testi uygulanmıştır. VAR modeline dayanan Toda-Yamamoto nedensellik analizini uygulayabilmek için uygun gecikme uzunluğunun belirlenmesi gerekmektedir. Tablo 3’te verilen AIC, SC, HQ bilgi kriterleri incelendiğinde uygun gecikme uzunluğu 1 olarak tespit edilmiştir.

Tablo 3. Gecikme Uzunluğunun Tespiti

	AIC	SC	HQ
0	-1,882784	-1,838956	-1,977364
1	-2,803423*	-2,671940*	-3,087163*

Değişkenlere ait optimal gecikme uzunluğu (k) 1 ve maksimum bütünleşme derecesi (d) 1 olarak tespit edilmiştir. Bu sebeple 2 gecikmeli bir Toda-Yamamoto denklemi kurulmuştur. Kurulan denklemler Eşitlik 8 ve Eşitlik 9’da verilmiştir.

$$FKE=C(1)*FKE(-1)+C(2)*FKE(-2)+C(3)GSYH(-1)+C(4)GSYH(-2)+C(5) \quad (8)$$

$$GSYH=C(6)*FKE(-1)+C(7)*FKE(-2)+C(8)GSYH(-1)+C(9)GSYH(-2)+C(10) \quad (9)$$

Tablo 4. Nedensellik Testi Sonuçları

Nedenselliğin Yönü		k+d	Değer	Olasılık Değeri
GSYH→FKE	C(3)=C(4)=0	2	69,19	0,00
FKE→GSYH	C(6)=C(7)=0	2	61,49	0,00

Tablo 4 incelendiğinde hem GSYH’dan FKE’ne doğru hem de FKE’nden GSYH’ya doğru bir Toda-Yamamoto nedensellik ilişkisi olduğu görülmektedir.

Finansal kapsayıcılık ile ekonomik büyüme arasındaki uzun ve kısa dönemli ilişkilerin tespiti için ARDL analizi yapılmıştır. ARDL analizlerini yapmak için ilk olarak ARDL modeli tahmin edilmiş sonrasında değişkenler arasındaki uzun dönemli ilişki test edilmiştir. Çalışmada öncelikle ekonomik

büyümenin finansal kapsayıcılık üzerindeki etkisini test etmek için bir ARDL analizi yapılmıştır. Ekonomik büyümenin finansal kapsayıcılık üzerindeki etkisini analiz etmek için kurulan ARDL modeli ve bu modele ait Bound Testi sonuçları Tablo 5'te verilmiştir. Tablo 5'te ARDL(1,1) modeli için hesaplanan F istatistiki değerinin %1, 5 ve 10 önem düzeyinde I(0) kritik değerinden, %5 ve 10 önem düzeyinde I(1) kritik değerlerinden büyük olduğu görülmektedir. Bu durumda ekonomik büyüme ve finansal kapsayıcılık arasında uzun dönemli bir ilişki olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Tablo 5. Ekonomik Büyümenin Finansal Kapsayıcılık Üzerindeki Etkisini Analiz Etmek için Kurulan ARDL Modeli ve Bound Testi Sonuçları

Model		F-İstatistiği	Önem düzeyi	I(0)	I(1)
ARDL (1, 1)		8,8217	%10 %5 %1	4,29 5,395 8,17	5,08 6,35 9,285
Değişken	Katsayı	Standart Hata	t-İstatistik Değeri	Olasılık Değeri	
FKE(-1)	0,1967	0,2121	0,9270	0,39	
GSYH	0,0008	0,0004	1,7011	0,14	
GSYH(-1)	0,0019	0,0005	3,5504	0,01	
C	0,1466	0,0408	3,5883	0,01	

Tablo 5'te elde edilen bulgular doğrultusunda ekonomik büyümenin finansal kapsayıcılık üzerindeki uzun dönemli etkisini tespit etmek için tahmin edilen model Tablo 6'da verilmiştir. Tablo 6 değerlendirildiğinde uzun dönemde ekonomik büyümede meydana gelen bir artışın finansal kapsayıcılığı artırdığı sonucuna ulaşılmaktadır.

Tablo 6. Ekonomik Büyümenin Finansal Kapsayıcılık Üzerindeki Uzun Dönemli Etkisi

	Katsayı	Standart Hata	t-İstatistik Değeri	Olasılık
GSYH	0,0035	0,0008	4,0308	0,0100
Tanımsal Testler				
X ² BG: 0,1084		X ² JB: 0,7751		
X ² BPG: 0,6823		X ² Ramsey: 0,8107		

Not: Tanımsal Testler başlığı altında verilen değerler olasılık değerleridir. X²BG: otokorelasyon, X²BPG: değişen varyans, X²JB: normallik, X²Ramsey: model kurma hatasını simgelemektedir.

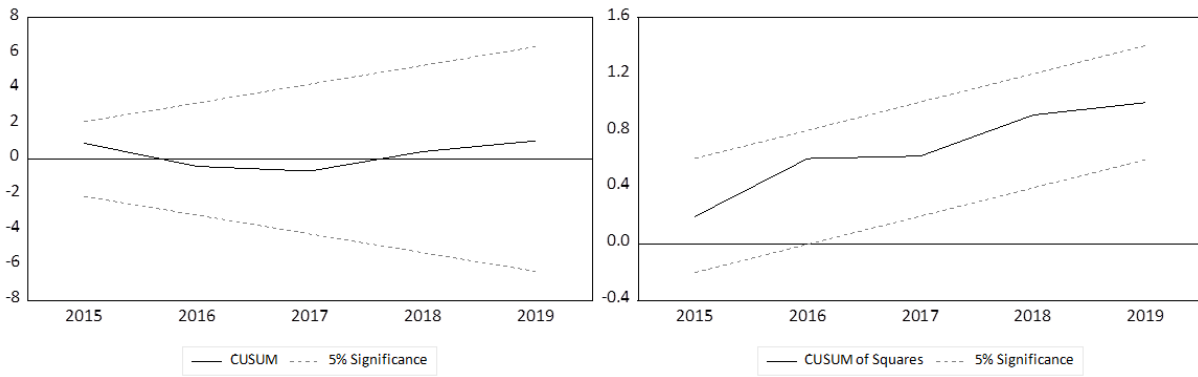
Tablo 6'daki tanımsal test değerleri incelendiğinde X²BG, X²BPG, X²Ramsey, X²JB olasılık değerlerinin %5'ten büyük olduğu, otokorelasyon, değişen varyans ve model kurma hatası olmadığı, normallik varsayımının sağlandığı görülmektedir.

Tablo 7'de ekonomik büyümenin finansal kapsayıcılık üzerindeki kısa dönemli etkisini test etmek amacıyla yapılan ARDL kısa dönem tahmin sonuçları verilmiştir. Tahmin edilen modelde Hata Düzeltme Terimi (HDT) negatif işaretli ve olasılık değeri anlamlıdır. Bu durum kısa dönemde meydana gelen sapmaların uzun dönemde tekrar dengeye geldiğine işaret etmektedir. Tahmin sonuçları kısa dönemde ekonomik büyümenin finansal kapsayıcılık üzerinde anlamlı bir etkisi olmadığını göstermektedir.

Ekonomik büyümenin finansal kapsayıcılık üzerindeki etkisinin araştırıldığı ARDL modelinde yapısal istikrarı sınamak için uygulanan CUSUM ve CUSUM Squares test sonuçları Şekil 2'de verilmiştir. Şekilde, CUSUM ve CUSUM Squares istatistiklerinin %5 anlam çizgileri içerisinde hareket ettiği görülmektedir.

Tablo 7. Ekonomik Büyümenin Finansal Kapsayıcılık Üzerindeki Kısa Dönemli Etkisi

Kısa Dönem Katsayıları				
Değişkenler	Katsayı	Standart Hata	t-istatistiği	Olasılık
C	0,1466	0,0324	4,5187	0,0063
D(GSYH)	0,0008	0,0004	1,9654	0,1065
HDT(-1)	-0,8032	0,1745	-4,6013	0,0058
Tanımsal Testler				
R ² : 0,79				
Düzeltilmiş R ² : 0,72				
Durbin-Watson İstatistiği: 2,55				
F-İstatistik Değeri: 11,46				
Prob(F-İstatistik): 0,008				



Şekil 2. Ekonomik Büyümenin Finansal Kapsayıcılık Üzerindeki Etkisini Araştırmak için Oluşturulan Modelin Yapısal Kırılma Test Sonuçları

Finansal kapsayıcılığın ekonomik büyüme üzerindeki etkisini analiz etmek için oluşturulan ARDL modeli ve Bound Testi sonuçları Tablo 8’de verilmiştir. Tablo 8’de hesaplanan F-İstatistik değeri I(0) ve I(1) kritik değerlerinden büyük çıkmıştır. Bu durumda değişkenler arasında uzun dönemli bir ilişkiden söz edilebilir.

Tablo 8. Finansal Kapsayıcılığın Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkisini Analiz Etmek için Kurulan ARDL Modeli ve Bound Testi Sonuçları

Model		F-İstatistiği	Önem düzeyi	I(0)	I(1)
ARDL (1, 2)		25,00	%10 %5 %1	4,29 5,395 8,17	5,08 6,35 9,285
Değişken	Katsayı	Standart Hata	t-İstatistik Değeri	Olasılık Değeri	
GSYH(-1)	-0,93	0,29	-3,17	0,05	
FKE	269,75	124,06	2,17	0,11	
FKE(-1)	-186,63	88,16	-2,11	0,12	
FKE(-2)	313,11	79,65	3,93	0,02	
C	-71,60	21,67	-3,30	0,04	

Tablo 9’da uzun dönemli ARDL modeli tahmin sonuçları yer almaktadır. Analiz sonuçları değerlendirildiğinde uzun dönemde finansal kapsayıcılığın ekonomik büyümeyi artırıcı bir etki oluşturduğu sonucuna ulaşılmaktadır.

Tablo 9. Finansal Kapsayıcılığın Ekonomik Büyüme Üzerindeki Uzun Dönemli Etkisi

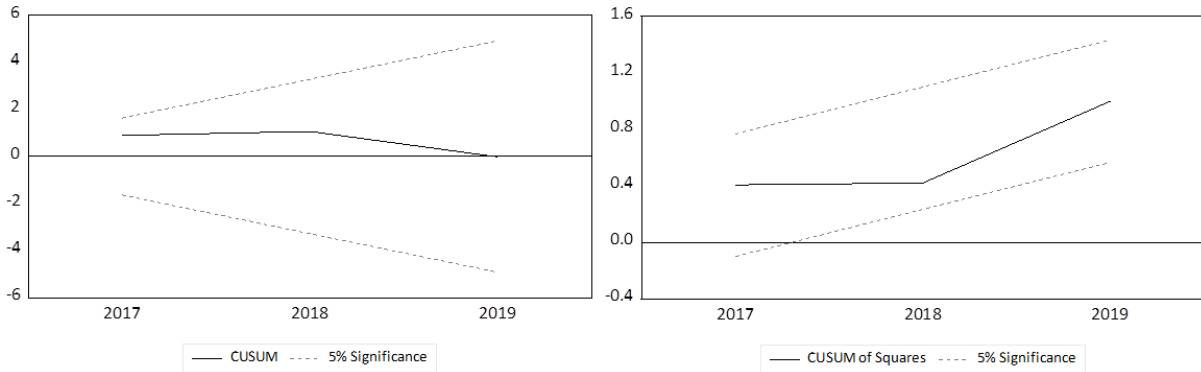
	Katsayı	Standart Hata	t-İstatistik Değeri	Olasılık Değeri
FKE	205,21	40,23	5,10	0,01
Tanımsal Testler				
X ² BG: 0,1407		X ² JB: 0,5682		
X ² BPG: 0,7038		X ² Ramsey: 0,6429		

Tablo 10’da finansal kapsayıcılığın ekonomik büyüme üzerindeki kısa dönemli etkisini tespit etmek için tahmin edilen hata düzeltme modeline ait analiz sonuçları yer almaktadır. Modelde HDT negatif işaretli ve istatistiki olarak anlamlı çıkmıştır. Tablo 10 incelendiğinde kısa dönemde finansal kapsayıcılığın ekonomik büyümeyi artırıcı etki yarattığı görülmektedir.

Tablo 10. Finansal Kapsayıcılığın Ekonomik Büyüme Üzerindeki Kısa Dönemli Etkisi

Kısa Dönem Katsayıları				
Değişkenler	Katsayı	Standart Hata	t-İstatistiği	Olasılık
C	-71,60	8,51	-8,41	0,00
D(FKE)	269,75	88,52	3,04	0,05
D(FKE(-1))	-313,11	68,03	-4,60	0,02
HDT(-1)	-1,9308	0,23	-8,16	0,00
Tanımsal Testler				
R ² : 0,95				
Düzeltilmiş R ² : 0,92				
Durbin-Watson İstatistiği: 1,89				
F-İstatistik Değeri: 29,42				
Prob(F-İstatistik): 0,003				

Şekil 3’te finansal kapsayıcılığın ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin araştırıldığı modelde yapısal istikrarı test etmek amacıyla yapılmış CUSUM ve CUSUM Squares test sonuçları yer almaktadır. Şekil 3 incelendiğinde modelde herhangi bir yapısal kırılmanın olmadığı görülmektedir.



Şekil 3. Finansal Kapsayıcılığın Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkisini Araştırmak için Oluşturulan Modelin Yapısal Kırılma Test Sonuçları

Çalışmadan elde edilen bulgular ele alınan dönemde Türkiye’de finansal kapsayıcılığın düşük olduğu yönündedir. Yapılan nedensellik analizinde hem ekonomik büyümeden finansal kapsayıcılığa doğru hem de finansal kapsayıcılıktan ekonomik büyümeye doğru nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir. Çalışmada, ekonomik büyümenin uzun dönemde finansal kapsayıcılığı artırdığı kısa dönemde ise finansal kapsayıcılık üzerinde anlamlı bir etkisi olmadığı görülmüştür. Finansal kapsayıcılığın ise uzun ve kısa dönemde ekonomik büyümeyi artırıcı etkisi olduğu tespit edilmiştir.

5. DEĞERLENDİRME VE SONUÇ

Türkiye’de 2010-2019 döneminde finansal kapsayıcılık ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin araştırıldığı bu çalışmada ele alınan dönemde Türkiye’nin finansal kapsayıcılık derecesini belirlemek amacıyla erişim, kullanım ve yayılım olmak üzere üç boyut ve altı değişkenden oluşan bir finansal kapsayıcılık endeksi oluşturulmuştur. Finansal kapsayıcılık endeksinden elde edilen bulgular Türkiye’nin 2010-2019 döneminde finansal kapsayıcılığının düşük olduğunu göstermektedir. Oluşturulan finansal kapsayıcılık endeksi finansal kapsayıcılığın göstergesi olarak kullanılmış ve ekonomik büyüme ile arasındaki ilişkiyi test etmek amacıyla Toda-Yamamoto nedensellik testi yapılmıştır. Nedensellik testi sonucunda hem ekonomik büyümeden finansal kapsayıcılığa doğru hem de finansal kapsayıcılıktan ekonomik büyümeye doğru nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir. Ekonomik büyüme ile finansal kapsayıcılık arasındaki uzun ve kısa dönemli ilişkiyi test etmek için ARDL analizi uygulanmıştır. ARDL analizinden elde edilen bulgular, ekonomik büyümenin uzun dönemde finansal kapsayıcılığı artırdığı kısa dönemde ise finansal kapsayıcılık üzerinde anlamlı bir etkisi olmadığı, finansal kapsayıcılığın ise ekonomik büyümeyi uzun ve kısa dönemde artırıcı etki yarattığı yönünde olmuştur. Çalışmanın bulguları finans-ekonomik büyüme ilişkisine yeni bir boyut kazandırarak finansal kapsayıcılığın önemine dikkat çekmektedir. Literatürde yer alan Türkiye için yapılmış çalışmalarda daha çok ekonomik büyüme ile finansal gelişmişlik ilişkisinin ele alındığı görülmektedir. Bu çalışmada ise finansal kapsayıcılığın ekonomik büyüme üzerindeki kilit rolü ortaya konmuştur. Çalışmadan elde edilen bulgular Türkiye’de ekonomik büyüme için finansal kapsayıcılığın önemli bir faktör olduğunu göstermiştir, bu sebeple finansal kapsayıcılığı artırmaya yönelik politikalar izlenmesinin ekonomik büyüme üzerinde etkili olacağı düşünülmektedir.

Finansal kapsayıcılık endeksinin çok boyutlu yapısı birçok değişkeni bir arada ele almamıza yardımcı olmaktadır fakat bu çalışmada finansal kapsayıcılığın ölçümünde değerlendirmeye katılan değişkenler sınırlı ve bu değişkenlere erişilen zaman aralığı kısıtlı kalmıştır. Bu sebeple ilerleyen zamanda yapılacak çalışmalarda endeksin oluşturulma aşamasında daha geniş zaman aralığının kullanılması ve endekse dahil edilen değişken sayısının artırılması daha etkili sonuçlara erişilmesine olanak sağlayacaktır.

Etik Beyan

“Finansal Kapsayıcılık ve Ekonomik Büyüme: Türkiye için Bir Analiz” başlıklı çalışmanın yazım ve yayın aşamasında araştırma ve yayın etiği kurallarına uyulmuştur. Çalışma için etik kurul izni gerekmemektedir.

Katkı Oranı Beyanı

Çalışmanın yazarı makalenin taslağının oluşturulmasından son haline kadar tüm süreçlere katkı yapmış ve nihai halini okuyarak onaylamıştır.

Çatışma Beyanı

Bu çalışma bireysel ve kurumsal/örgütsel bir çıkar çatışmasına neden olmamıştır.

KAYNAKÇA

Babajide, A. A., Adegboye, F. B. ve Omankhanlen, A. E. (2015). Financial Inclusion and Economic Growth in Nigeria. *International Journal of Economics and Financial Issues*, 629-637.

Beck, T., Demirguc-Kunt, A., Soledad, M. ve Peria, M. (2007). Reaching Out: Access to and Use of Banking Services Across Countries. *Journal of Financial Economics*, 85(1), 234-266.

- Avcı, B. S. (2022). Finansal Kapsayıcılık ve Ekonomik Büyüme: Türkiye için Bir Analiz. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(42), 241-254.
- Chithra, N. ve Selvam, M. (2013). *Determinants of Financial Inclusion: An Empirical Study on the Inter-State Variations in India*. https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2296096 (Erişim: 20.07.2021).
- Gebeşoğlu, F. Ö. (2015). Türkiye’de Finansal Kapsama Seviyesi Üzerine Bir Değerlendirme. *Bankacılar Dergisi*, 68-84.
- Gündüz, M. ve Özyıldırım, Y. (2019). Türkiye’de İllere Göre Finansal Kapsayıcılık Endeksinin Ölçülmesi. *Bankacılar Dergisi*, 52-70.
- Kim, D.-W., Yu, J.-S. ve Hassan, M. K. (2018). Financial Inclusion and Economic Growth in OIC Countries. *Research in International Business and Finance*, 1-14.
- Kim, J.-H. (2016). A Study on the Effect of Financial Inclusion on the Relationship Between Income Inequality and Economic Growth. *Emerging Markets Finance & Trade*, 498–512.
- Laha, A. ve Kuri, P. K. (2011). Determinants of Financial Inclusion: A study of Some Selected Districts of West Bengal, India. *Indian Journal of Finance*.
- Leeladhar, V. (2005). *Taking Banking Services to the Common Man Financial Inclusion*. Reserve Bank of India at the Fedbank Hormis Memorial Foundation. <https://www.bis.org/review/r051214e.pdf>
- Lenka, S. K. ve Sharma, R. (2017). Does Financial Inclusion Spur Economic Growth in India? *The Journal of Developing Areas*, 51(3), 215-228.
- Mohan, R. (2006). *Economic Growth, Financial Deepening and Financial Inclusion*. Reserve Bank of India Bulletin.
- Pesaran, M. H. ve Pesaran, B. (1997). Working with Microfit 4.0: Interactive Econometric Analysis. *Oxford, Oxford University Press*.
- Pesaran, M., Shin, Y., ve Smith, R. J. (2001). Bounds Testing Approaches to the Analysis of Level Relationships. *Journal Of Applied Econometrics*, 289-326.
- Sarıgül, H. (2021). Bölgelere ve İllere Göre Türkiye Finansal Kapsayıcılık Endeksi. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 79-100.
- Sarma, M. (2012). *Index of Financial Inclusion – A Measure of Financial Sector Inclusiveness*. Berlin Working Papers on Money, Finance, Trade and Development.
- Sarma, M. (2008). *Index of Financial Inclusion, Working Paper, No. 215*. Indian Council for Research on International Economic Relations (ICRIER).
- Sarma, M. ve Pais, J. (2011). Financial Inclusion and Development. *Journal of International Development*, 613–628.
- Sarma, M. ve Pais, J. (2008). *Financial Inclusion and Development: A Cross Country Analysis*. Published by Indian Council for Research on International Economic.
- Sethi, D. ve Acharya, D. (2018). Financial Inclusion and Economic Growth Linkage: Some Cross Country Evidence. *Journal of Financial Economic Policy*, 10(3), 369-385.
- Sulong, Z. (2018). The Role of Financial Inclusion on Economic Growth: Theoretical and Empirical Literature Review Analysis. *Journal of Business & Financial Affairs*, 7(4). doi:10.4172/2167-0234.1000356
- Swamy, V. (2010). Bank-Based Financial Intermediation for Financial Inclusion and Inclusive Growth. *Banks and Bank Systems*, 5(4), 63-73.

- Avcı, B. S. (2022). Finansal Kapsayıcılık ve Ekonomik Büyüme: Türkiye için Bir Analiz. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(42), 241-254.
- Toda, H. Y. ve Yamamoto, T. (1995). Statistical Inference in Vector Autoregressions with Possibly Integrated Processes. *Journal of Econometrics*, 225-250.
- Turgut, E., Uçan, O. ve Başaran, N. (2021). Turizm Sektörünün Türkiye Ekonomisine Etkisi: ARDL Sınır Testi Yaklaşımı. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (45), 144-159.
- Yiadam, E. B. ve Dziwornu, R. K. (2021). Financial Inclusion, Poverty and Growth in Africa: Can Institutions Help? *African J. Economic and Sustainable Development*, 8(2), 91-110.
- Yorulmaz, R. (2013). Construction of a Regional Financial Inclusion Index in Turkey. *BDDK Bankacılık ve Finansal Piyasalar*, 7(1), 79-101.



Kamu Personeli Bireysel Performans Değerlendirmesi: “Ağırlıklı Performans Puanlama Modeli”

Kamil Ufuk BİLGİN*
Veysel SEVİM**

Öz

Kamu yönetimi başarısında, kamu personeli bireysel iş performanslarının önemli bir payı bulunmaktadır. Ancak kurumlardaki bireysel performans etkileyen faktörler çok ve etkileşimi karmaşık olduğundan, bu faktörlerin sayısal ifadesi oldukça önemli ve güçtür. Bu nedenle bireysel iş performansının, kuruma göre geliştirilecek sayısal modelle hesaplanmasında fayda vardır. Çalışmanın amacı, Türk kamu yönetiminde, özellikle bakanlık personelinin bireysel iş performansının hesaplanması için geliştirilmiş, rasyonel ve açık sayısal modelin uygulanabilir olduğunu ortaya koymaktır. “Ağırlıklı Performans Puanlama” adı verilen modelde, erişilebilir bir ortamda, öncelikle birim amirince “İş Kayıt Tablosu” oluşturulmalıdır. Tabloya iş, işlem, süreleri, personel, önceliği, iş yükü ve tamamlayan personelin performansı sayısal olarak kaydedilmektedir. Daha sonra, personelin önceden belirlenen bir dönemde tamamlamış olduğu işlerin performans değerleri kullanılarak, bireysel performans değeri hesaplanmaktadır. Uygulaması, modelin kurulup sistemli işleyişi sonra kolaylaşabilen ve yöneticiye personelinin performansı hakkında bilgi veren bu sayısal denetim modelinin, geliştirilmeye açık bir model olarak örnek alınması beklenir.

Anahtar Kelimeler: Kamu Personeli Performans Yönetimi, Bireysel Performans, Ağırlıklı Performans Puanlama.

Makale Türü: Araştırma Makalesi

Public Personnel Individual Performance Evaluation: “Weighted Performance Scoring Model”

Abstract

Individual job performance of civil servants has a significant share in the success of public administration. However, since the factors affecting individual performance in institutions are many and their interaction is complex, the numerical expression of these factors is very important and difficult. For this reason, it is useful to calculate individual job performance with a numerical model to be improved according to the institution. The aim of this study is to demonstrate that a rational and clear numerical model developed for calculating the individual job performance of ministry personnel is applicable in Turkish public administration. In this model, called “Weighted Performance Scoring”, first of all, “Job Record Table” should be created by the unit supervisor in an accessible. The job, operations, process, durations, personnel, priority, workload, and performance of the completed personnel are recorded numerically in the table. Then, the individual performance value is calculated by using the performance values of the works completed by the personnel in a predetermined period. It is expected that this numerical model, whose application can be facilitated after the establishment and systematic functioning of the model, and which gives the manager information about the performance of his personnel, will be taken as an example as a method open to development.

Keywords: Public Personnel Performance Management, Individual Performance, Weighted Performance Score.

Article Type: Research Article

* Prof.Dr., Ankara Hacı Bayram Veli Üni. İ.İ.B.F., kamil.bilgin@hbv.edu.tr, ORCID: 0000-0001-5715-5466.

**Ulaştırma ve Haberleşme Uzm., Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı, veysel.sevim@hbv.edu.tr, ORCID: 0000-0002-3631-9465.

1. GİRİŞ

Dünya genelinde yaklaşık çeyrek asırlık kamu performans yönetimi çalışmalarına karşın, uygulamada çeşitli sorunlar devam etmektedir (Antony ve diğer, 2009). Oysa kamu kurumlarında performansın gerek kurumsal kapsamda, gerekse bireysel ölçekte yönetimi, geleneksel kamu yönetimi anlayış ve uygulamalarına getirilen eleştiriler sonucunda ortaya çıkan kamusal bir sorumluluktur (Bilgin, 2020: 195). Bu sorumluluk, kamu hizmetlerinin yönetiminde yerinden yönetim anlayışının öne çıkması; toplam kalite yönetimi, yeni kamu yönetimi ve küreselleşme gibi yeni yaklaşım ve uygulamaların da etkisiyle, kamu yönetimi anlayışında bazı değişim ve gelişmelere neden olmuştur. Örneğin kamu kurumlarında kurumsal performans yönetim süreci önem kazanmıştır (bkz.Usta, 2014). Çünkü kamu performans yönetimini, uyum ve erişim gerektiren kurumsal politikalar, stratejiler ve teknikler olarak belirleyip, yönetici ve personelin dikkatini bu yöndeki kurumsal iyileştirmelere çekmek gerekmektedir (Andrews, 2014: 3).

Aslında kamu kurumlarında kurumsal ve bu kapsamda bireysel performans değerlendirme yapmak, oldukça güçtür. Çünkü bu bileşenlerin başında ‘*kamu yararı*’ ilkesi gereği zorunlu harcamalar ve özellikle ‘*Pandemi Dönemi*’ gibi afet ve kriz yönetimi gereği katlanılması gereken maliyetler vardır (Bilgin, 2020: 203). Buna bir de kurumsal kültürü ve çalışma şartlarını, yönetici ve memurların psiko-sosyal durumunu eklemek gerekir. Ancak bireysel performans değerlendirmesinin yapılması, yönetsel ve örgütsel adalet açısından önem arz etmektedir. Buna göre, kamu kurumlarında ‘*İnsan Kaynakları Yönetimi*’ anlayışı gereği kullanılan performans değerlendirmesinde, öncelikle örgüt analizi, iş analizi ve iş tasarımıyla belirlenecek norm kadrolamaya uygun (Bilgin, 2007), ‘*adil iş dağılımı*’ yapılmalıdır.

Kamu kurumlarında personelin bireysel performans yönetim sürecinde, personel sorumluluğuna verilen adil iş miktarını girdi; personelin bu işleri gerçekleştirme miktarını ise çıktı olarak düşündüğümüzde; girdi ve çıktının sayısal olarak ifade edilebilmesi gerekir. Bu sayısal hesaplama, genelde performans yönetimi için yapılan kalite eleştirisine ise, “*bir iş/görev tanımına uygun olarak gerçekleştirilmişse, nitelik ve kalite açısından da uygun ve yeterli yapılmıştır*” anlamı cevabını vermek gerekir. Çünkü kalite kavramı açısından bakıldığında, performans ve kalitecilik hareketleri birbirinden bağımsız olarak, birbirlerini geliştirmişlerdir (Dooren, 2008: 415). Diğer taraftan performans değerlendirmesi sonrası belirlenen personele ilişkin bilgilere göre hizmet içi eğitim verilmesinin yanı sıra, personelin yükseltilmesi ve adil bir ücretlendirme sistemi de kurmak mümkündür. Böylece bu sistemle personelin, çalışma istek ve çabasını artırıcı bir motivasyon sağlanarak, ürün ve hizmetlerde de verimlilik artışı görülebilecektir (Karabulut, Okka ve Başel, 2006).

Türkiye’de kalkınma planlarına ilk kez Sekizinci Beş Yıllık (2001-2005) Kalkınma Planında giren performans konusu, Planda kamu hizmetlerinde performansın artırılması için kamu yönetiminde iyileştirme ve yeniden yapılanma gerektiği şeklinde yer almıştır. (Ateş ve Karacaoğlu, 2020: 371). Ancak kamu performans yönetimi gerçek anlamda 1996 yılında Sayıştay Kanunu’na bir madde eklenmesiyle başlamış ve Sayıştay kamu kurumlarını ekonomiklik, verimlilik ve etkinlik açısından incelemeye yetkili kılınmıştır; oysa DMK’dan 2011 yılında kaldırılan ve henüz boşluğu doldurulmayan sicil hükümleri nedeniyle, kamu personelinin performans ölçümü halen yapılamamaktadır (Akman ve Akman, 2020: 159). Bu yasal değişimle aynı zamanda kamu kurumlarına personelinin “başarı değerlemesi” adı altında performanslarını ölçme yetkisi de getirmiştir (Albayrak, 2017). Bu yetki, söz konusu 6111 sayılı yasaya göre şu şekildedir: “*Kamu kurum ve kuruluşları yürütmekte oldukları hizmetlerin özelliklerini göz önünde bulundurarak memurlarının başarı, verimlilik ve gayretlerini ölçmek üzere, Devlet Personel Başkanlığının uygun görüşü alınmak kaydıyla, değerlendirme ölçütleri belirleyebilir.*” Ancak 657 s. DMK’ya tabi kamu personeli için geçerli olan bu önemli değişim öncesinde ve sonrasında çeşitli kamu kurum ve kuruluşlarında gerek performans denetimiyle, gerekse performans ücret etkileşmesinin kurgulandığı çeşitli hukuki düzenlemeler vardır:

- 1990 yılından bu yana, Kamu İktisadi Teşebbüsleri personelinin performans denetimi için hükümler içeren 399 s. KHK;
- Sağlık Bakanlığı'nda, performansa dayalı ücretlendirme sistemi için 2002 yılında geçilen “Sağlık Bakanlığı'na Bağlı Döner Sermayeli Kurum ve Kuruluşlarda Görevli Personele Döner Sermayeden Yapılacak Ek Ödeme Hakkında Yönergesi”;
- 2005 yılı itibariyle Belediyelerde, sözleşmeli ve işçi statüsünde çalışanlar hariç belediye memurlarına, başarı/performanslarına göre, toplam memur sayısının %10'nu ve aylık katsayının (20.000) gösterge rakamı ile çarpımı sonucu bulunacak miktarı geçmemek üzere, hastalık ve yıllık izinleri dâhil olmak üzere, çalıştıkları sürelerle orantılı olarak encümen kararıyla yılda en fazla iki kez “ikramiye” ödenebilmesini içeren 5393 s. *Belediye Kanunu*;
- TBMM idari personeli performans denetimi için 2013 yılı itibariyle geçerli olan “*TBMM İdari Teşkilatı Personeli Performans Değerlendirme Yönergesi*”;
- Sağlık Bakanlığı'nda öncelikle 2018 yılında çıkarılan “*Sözleşmeli Yönetici Performans Değerlendirme Yönergesi*”.

Diğer taraftan başta ABD (1993-Kamu Performans ve Sonuçları Kanunu-The Government Performance and Results Act); İngiltere'de (1982-“Financial Management Act”, 1988-“Next Step Initiative” ve 1999-“The Modernising Government White Paper”) olmak üzere, AB üyesi 21 ülkede de performans değerlendirmesinin yükselme, ücretleme ve ödüllendirmeyle ilgisinin kurulmasının yanı sıra; kadro güvencesi, görev değişikliği, performansın artırılması veya düşük performansa yaptırımlar getirildiği görülmektedir (Erbaş ve Kutlu, 2020:86-90).

Bu makalede, ‘*liyakat takdiri, başarı değerlemesi veya personel boylandırması*’ anlamlarındaki bireysel performans değerlendirmesinin (Şimşek ve Öge, 2015: 209); “**Ağırlıklı Performans Puanlama Modeli-APPM**”’ye göre ortaya konmasına çalışılmıştır. Buna göre öncelikle sayısal model hakkında kuramsal ve kavramsal açıklama yapılmıştır. Daha sonrada, Bakanlık merkez teşkilatı Genel Müdürlük-Daire Başkanlığı bünyesinde uygulanarak örneklendirilmesi sağlanmıştır. Söz konusu Daire Başkanlığı'nda yaklaşık üç yıl süreyle başarıyla sürdürülen bu sayısal modelin örnek uygulaması, herhangi bir mevzuata aykırılık teşkil etmeyecek biçimde kurgulanmıştır. Ancak kamu kurumlarının, mal ve/veya hizmet üretme biçimleri ile personelin kadro ve unvanları bakımından çeşitlilik arzemesi nedeniyle, tek tip bir APPM uygulamasının kullanılması mümkün değildir. Bu nedenle, her kurumun yapısına uygun bir APPM uygulaması kurgulamak gerekmektedir.

2. LİTERATÜR TARAMASI

2.1. Kamu Personeli Performans Değerlendirmesi

Kamu personeli performans değerlendirmesinin kavramsal ve kuramsal çerçevesini, öncelikle performans ve performans yönetimi kavramları oluşturmaktadır. Bu iki genel kullanımlı kavram sonrasında, kamu kurumlarının yönetimine özgü kamu performans yönetimi kavramının da tanımlanıp, açıklanması gerekir. Makalenin esas konusu açısından da bireysel performans yönetimi ve bireysel iş performansını değerlendirme kavramlarının, kamu performans yönetimi açısından açıklanmasında fayda bulunmaktadır.

2.2. Performans ve Performans Yönetimi

Kamu personeli performans yönetimine ilişkin olarak tanımlanıp, açıklanması gereken ilk temel kavram performans kavramıdır. Buna göre, ölçülmesi ve yönetilmesi için öncelikle tanımlanması gereken performans, sözcük kökeni açısından, Fransızca'da ‘*performance*’ olarak kullanılan, sayılabilir ve sayılamaz nesne ve olaylar için kullanılabilen isim sözcüktür (Longman, 2003:1220). Oxford İngilizce Sözlüğü'nde ise performans, belli bir çaba sonucu başarmak (*accomplishment*); dikkatle

hazırlanmış planı uygulamak (*execution*); planlanan ve organize edilen bir işi yapmak (*carryingout*); bir işi nasıl ve ne şekilde yapılacağını önceden belirlemek ve düzenlemek (*workingout of anythingorderedundertaken*) karşılığı bir deyim olarak da kullanıldığı ve bir işin başarıyla sonuçlandırılması anlamına geldiği belirtilmektedir (Bilgin, 2019: 78). Performansın, Türk Dil Kurumunca belirlenen karşılığı ise, ‘*başarım*’dır; elde edilen başarı ve yapılabilecek en iyi derecedir. İş başarımı anlamına gelen performansın düzenli biçimde sürdürülmesi için ise, performansın yönetilmesi gerekmektedir. Buna göre performans yönetimi kavramını, temel olarak “*Kurumun temel amaçları doğrultusunda belirlenen stratejik plan hedeflerine ulaşmak için mevcut kaynakların ekonomik, verimli ve etkili biçimde yönetilmesi süreci*” biçiminde tanımlamak gerekir (Bilgin, 2020:201).

Performans Yönetimi-PY ise, kurumsal bütünleşmeyi sağlamak ve kuruluşun geleceği hakkında öngöründe bulunmak amacıyla, sahip olunan tüm kaynakları kurum amaçları doğrultusunda yönlendirerek stratejik kararları etkili bir iletişimle uygulamayı sağlayan bütüncül bir süreçtir. Başarıyı artırma tekniklerinden biri olarak geliştirilen performans yönetimi, kamu kurumları için uygulandığında, kurum amaçları doğrultusunda yetki, görev ve sorumluluğu üstlenilen kamusal mal ve hizmetleri sunumunda, iş başarımının sağlanması süreç ve etkinlikleri olmaktadır (Özer, 2020: 212). Dolayısıyla PY, ekonomik verimli ve etkili olmaya odaklanmış kurumsal yönetim anlayışı olup, buna ulaşabilmek için ölçülebilir hedefler koymak ve bu hedeflere ilişkin olarak çıktılar/ürünleri sürekli ölçmeyi gerektiren bir araç değil, yönetim biçimidir (Bilgin, 2004: 125).

2.3. Kamu Performans Yönetimi

Performansa ilişkin açıklanması gereken önemli bir kavram da, Kamu Performans Yönetimi kavramıdır-KPY. Çok yalın olarak performans yönetimi anlayışının kamu yönetimine uyarlanması ve kamu kurum ve kuruluşlarında uygulanmasıdır. Ayrıntısına inildiğinde ise KPY ekonomik, verimli ve etkin olmaya odaklanmış ölçülebilir hedefler belirleyerek, kamu hizmetlerinin bu hedeflere göre ölçülerek, hesap verebilirliği sağlamaktır (Radnor and Mc Guire, 2004). Kamu performans yönetimi bileşenleri olarak ise, performans bilgisini, stratejik planlamayı ve performans denetimini ele almak gerekir (Eroğlu, 2020:122). Çünkü vatandaş memnuniyeti ve güveni açısından önemli olan, kamu kurumlarının verimli ve etkin çalışmasıdır (Uygun ve Göküş, 2020: 13). Bu bağlamda, kamusal kaynaklarla, kamusal mal ve hizmet sunumu temel amacına uygun olarak, kurum ölçeğinde belirlenen iş ve hizmet hedeflerine yüksek oranda ulaşmayı amaçlayan girişimlerin yönetimi olarak tanımlanabilen kamu performans yönetimi (Bilgin, 2016: 183); öncelikle genel performans yönetimi anlayışına uygun olarak işleyen bir süreçtir. Buna göre örneğin, bir kamu kurumu için hedeflenen kamu hizmeti miktarı, halkın istek ve beklentilerinin %100’üne ulaşmaksa, kurumun performansını en az % 60 ve üstü değerlerdeki kamu hizmetlerinin başarılı sunumu olarak anlamak gerekir. Bu nedenle, bu oranın altındaki değerleri, başarı anlamında performans olarak görmek doğru değildir. Bu değerler sadece *sonuç* olup, hedeflenen performans/başarım sayılmamalıdır. Bu açıdan, %60-70 arası iş miktarını *ORTA performans*; %71-89 arasını *İYİ performans*; %90 ve üstünü ise, *YÜKSEK performans* diye adlandırmak gerekir. %60 altındaki iş/hizmet miktarları için ise, performans terimini kullanmaktan çekinilmelidir. Çünkü, performans kavramı nötr değil, pozitif bir kavramdır. Buna göre %60-50 arası iş/hizmet miktarı için sadece *orta*; %50 altındaki iş/hizmet miktarı için %30’a kadar sadece *düşük*; %30’un altı iş/hizmet miktarı için ise sadece *yetersiz* denmelidir (Bilgin, 2018: 48).

Diğer taraftan kamu yönetiminde son 30 yıldır yaygınlaşan yeni kamu yönetimi anlayışıyla dinamizm kazanan kamu yönetiminde, performans ölçümü, temel unsurlardan biri olarak görülmüştür (Ateş, 2018: 23). Çünkü bu anlayışın başlıca özelliklerinden birisi, kurumsal ve bireysel performans göstergelerinin niceliksel olarak belirlenip, her ikisi için de performans ölçümünün esas alınması, geleneksel yaklaşıma tezat edilgen vatandaşlık değil, etken vatandaşlıktır (Özer, 2015: 161-163). Bu nedenle, kamu kurumlarının daha etkili, daha şeffaf, daha vatandaş odaklı, daha esnek ve daha

performansa yönelik olan çalışmalarını, Yeni Kamu Yönetimi anlayışının kamu kurumlarındaki etkileri olarak düşünmek gerekir (Hughes, 2008: 45).

KPY anlayışı gereği kamu yönetimi kayıtlarının doğru tutulması; istisnalar dışında, bilgilerin kamuya açıklanması/verilmesi; kurum yöneticilerinin eksik/yanlış hizmetten sorumlu tutulması ve hizmet performansına ilişkin olumsuzluklarda, sorumluluk üstlenilmesi; yapıcı eleştirilerin yanı sıra, diğer eleştirilerin de dikkate alınması; başarının ödüllendirmesinin yanı sıra, olumsuzlukların da cezalandırılabilmesi ve son olarak hesap vermenin gerekirse görevi kaybetmeyi de içerdiğinin bilinmesi gerekir. Bu bağlamda KPY, Kamu kurumlarının kendi kurumsal işleyişine yönelik amaçlarına ulaşmasının yanısıra, dış paydaşlarına karşı da kurumun hesap verebilir olmasını sağlamaktadır (Taner, 2020: 50). Ancak, performans ölçümünün açıklık, çıktılar bakımından motive edici ve sorumluluğun şekil kazanması bakımından olumlu etkileri olurken; iç bürokrasiyi artırması, yeniliklere engel olabilmesi, iyi performansın cezalandırılması ve ölçüm-ödüllendirme oyununa dönmesi gibi olumsuz tarafları da bulunmaktadır (Öztürk, 2020: 282-283). Bu olumsuzluğu destekleyen sağlık alanındaki bir araştırmada “KPY’i gerçek mi? Kurgu mu?” diye sorgulayan Radnor ve McGuire (2004), tüm personelin 1/3’nün bireysel performans değerlendirme sistemini adil ve makul bulduklarını; sadece ¼’nün, sistemin kendilerini çalışmaya teşvik ettiğini; yöneticilerin ise sadece 1/3’nün personel performansında ölçülebilir bir artış olduğunu bildirmişlerdir.

Kamu performans yönetim sürecini, aslında klasik süreç yaklaşımına göre öncelikle üç aşamalı olduğunu düşünmek gerekir. Buna göre, bir kamu kurumunda önce kurumsal performans yönetilmelidir. Daha sonra takım performansı ve bireysel performansın yönetimine odaklanılmalıdır. Çünkü kurumsal performans yönetimi, kurumun stratejik bir planlaması yapılarak, kurumsal önceliklerin belirlenmesi ve bu önceliklerin üst yönetimden alt birimlere ve kurum personeline kadar yayılması ve istenen sonuçlara ulaşılması sürecidir (Büyükkılıç ve Coşkun, 2002: 66). Bu sürece ilişkin olarak geliştirilen kurumsal performans ölçümlerinde ise, mali nitelik göstergelerle ölçen tek boyutlu modeller ve mali olmasının yanısıra mali olmayan çok boyutlu göstergelerle ölçen kurumsal performans ölçüm modelleri bulunmaktadır (Eren, 2020: 85-93). Bu modeller içinde en çok bilinen Değerlendirme yöntemi ise, Kaplan ve Norton (1992) tarafından ileri sürülen ‘*Performans Karnesi*’ kuramıdır. Buna göre Performans Karnesi Yöntemiyle kurum, mali boyut, iş süreçleri boyutu, hizmet edilen boyutu ile yenilik ve öğrenme boyutlarından oluşmaktadır (Coşkun, 2006: 53).

Takım performans yönetimi ise, takımın, iletişim ve etkileşim sonucu birlikte ulaştığı iş miktarına göre yönetilmesidir (Dengiz, 2000: 2017). Genellikle, takımlar yeni bir yönetim döneminde yöneticinin başarı için takım oluşturma girişimiyle yeni bir projeye kalkışıldığında, büyük ve önemli bir hedefe ulaşmak istendiğinde veya ortak bir hedef için personelin hedefle bütünleşmesi gerektiğinde ilgili ve yeterli kişilerden oluşturulmaktadır (Bilgin, 2019: 91). Kamu Performans Yönetim sürecindeki son aşama ise, kamu kurumunda çalışan kamu personelinin bireysel performansının yönetilmesidir.

2.4. Bireysel Performans Yönetimi

Kamu performans yönetiminde son aşama olmasının yanısıra, aynı zamanda bir performans yönetim çeşidi de olan “*Bireysel Performans Yönetimi*”- BPY; hem kamu kurumunun performans hedefleriyle birlikte standartlarının belirlenmesi ve yönetsel başarısı bakımından, hem de kurum personelinin motive edilmesine yönelik alınması gereken yönetsel kararlar ve önlemler bakımından önemlidir. Ancak kurumda çalışan kamu personelinin bireysel performansının artmış olması, kurumsal performansın da aynı oranda artması anlamına gelmemekle birlikte bireysel performans, kurumun bir parçası ve uygulamada onun başlangıç noktasını oluşturmaktadır (Özmutaf, 2007: 42). Bu nedenle BPY, kurum personeli performanslarının değerlendirilmesiyle ortaya çıkan bireysel iş potansiyelin geliştirilmesi sonucu başarıyı devamlı kılan stratejik bir yaklaşım olarak tanımlanabilir.

BPY, personelin bireysel ve takım kapasitelerinin geliştirilmesi ve performanslarının artırılması sonucunda kurumsal başarıya ulaşmayı sağlayıcı yönde, stratejik ve bütünleştirilmiş bir yaklaşımdır (Armstrong ve Baron, 1998: 7). Bu tanım çerçevesinde BPY birimlerin, takımların ve bireylerin amaçsal uyumudur; performans değerlendirme sistemidir; ödüllendirme stratejisidir; hizmet içi eğitim politikasıdır; stratejik planlamadır; kurumsal iletişim ortamıdır; koçluk ve mentorlukdur (Barutçugil, 2004: 359-368). Bireysel kariyer planlama ve geribildirimle daha etkili hale getirilmesi ve geliştirilmesi sürecidir (Berdwell ve Holden, 2001: 538).

BPY kurumun çalışma şartları, yapılan iş ve kullanılan iş teknolojisi gibi sabit değişkenlerden çok, yönetici ve personel etkileşiminin performansa olumlu katkısını sağlama sürecidir. Bu sürecin geçmişten gelerek oluşan “kurum kültürü” ile bu kültürün etkisi altında ortaya çıkan “kurum iklimi” den büyük ölçüde etkilenmesi söz konusudur. Zira performansa etkisini belirlemeye yönelik araştırmalar göstermektedir ki, kurumsal bağlılık-performans, iş doyumu-performans, iş ilgisi-performans, rol belirsizliği-performans ve rol çatışması-performans etkileşimi söz konusudur (Bilgiç, 2010: 68-71).

BPY gerek kamu yönetiminin performans hedeflerini ve standartlarını belirleme ve yönetsel başarısı açısından, gerekse kamu personelinin motivasyonuna ilişkin alınması gereken yönetsel karar ve önlemler açısından büyük bir öneme sahiptir (Walker, 1980: 199). Ancak, BPY’nde performans yönetim ilkelerine uyulmak şartıyla, belli aşamalardan oluşan performans sürecini gerçekleştirmek gerekmektedir. Buna göre, kamu yönetiminde performans yönetimi anlayışının kabulü ilkesi gereği öncelikle, KPY anlayışına uygun olarak, kamu kurum ve kuruluşlarının ekonomik, verimli ve etkili olmayı yönetim olarak kabullenmesi; performans ya da diğer adıyla iş başarımının gerekliliğinin diğer yönetici ve insan kaynaklarına anlatılması, inandırılması ve bu anlayışın yerleşmesi gerekir.

İkinci ilke olarak sayılabilir performans hedefleri ve ölçülebilir performans ölçüt ve gösterge belirleme ilkesi gelmektedir. Son olarak açıklık, hukukilik ve hesap verilebilirlik ilkelerine uyulması gerekmektedir. Ancak BPY anlayış ve sürecinin, kamu yöneticilerince başarıyla yönetilebilmesi için şu temel aşama ve anlayışların kabulü gerekir (Bilgin, 2020: 202):

- BPY anlayışının, kurum genelinde kabullenilmesi;
- Kurumsal performans hedeflerinin oluşturulması;
- Bireysel ve takım performanslarının izlenmesi;
- Performans hedeflerinin sayılabilir biçimde belirlenmesi;
- Performans ölçüt ve göstergelerinin ölçülebilir olması;
- Bireysel Performansın iş/görev tanımına uygun olarak denetlenmesi.

2.5. Bireysel Performans Değerlendirmesi

Bireysel performans yönetiminin son aşaması olan bireysel performans değerlendirme-BPD öncelikle, kamu personelinin iş performanslarını artırmayı ve gelişme potansiyelini belirlemeye yönelik tüm denetimleri kapsar. Kamu personelinin görev başındaki performanslarına değer biçip desteklemek için kullanılan bir süreçtir. BPD, belirlenen hedeflere göre performans yönetimi sisteminin bir parçasıdır. BPD, personelin iş yeteneklerinin değerlendirilmesi ve kurum amaçları doğrultusunda verimli ve etkili biçimde kullanılabilmesidir. BPD’ne uygulama örneği olarak, yönetici yardımcılar için belirlenen 20 adet yetkinlik bazlı performans değerlendirme ölçütlerini içeren “Sağlık Bakanlığı-Sözleşmeli Yönetici Performans Denetim Yönergesi” verilebilir (Erbaş, 2020: 490).

BPD, bir denetimcinin önceden belirlenmiş iş standartlarıyla karşılaştırma ve ölçme yoluyla, personelin iş ortamındaki performansının değerlendirilmesi sürecidir (Palmer ve Winters, 1993: 9).

BPD, belirli bir iş ve görev tanımı çerçevesinde çalışan personelin bu iş/görev tanımına uygun işleri ne düzeyde gerçekleştirdiğinin belirlenmesi çabasıdır (Fındıkcı, 2000: 297). Ancak bu çabanın sonucu sadece yöneticileri değil, personeli ve ilgili kurum içi birimleri de geri bildirimle yönlendirmelidir (Teeroovengadum ve diğer 2019). Çünkü performans geri bildirim, performans değerlendirme sisteminin temel bileşeni olarak kabul edilmelidir (Denisi ve Kluger, 2000; Armstrong, 2012; Cianci ve diğer 2010; Vasset ve diğer, 2011; Singh, 2013). Böylece performans geri bildiriyle, personele davranış ve performanslarıyla ilgili gerçekçi bilgi verilmiş olmaktadır (Banfield ve Kay, 2012). Ancak, bu geri bildirim sadece olumlu olmayıp, yapıcı veya olumsuz da olabilmektedir (Armstrong, 2012). Olumlu ve olumsuz geri bildirim net bilgiler olurken, yapıcı geri bildirim, personele tutum ve davranışları ile performans sonuçlarını nasıl iyi yönde değiştirebileceklerine ilişkin tavsiyeleri içermektedir (Garber, 2013).

Personelin bireysel değerlendirmesindeki en önemli sorunun, Kamu Yönetimi Araştırması'nda (KAYA, 1991: 201) değerlendirmeyi yapacak yöneticilerin, değerlendirmede nesnellik ilkesini bir yana bırakabilmeleri olasılığı nedeniyle ve personel değerlendirmesinde performans ölçülecek nesnel ölçütler geliştirilemediğinden, değerlendirmenin yöneticilerin inisiyatifine kalabildiği belirtilmiştir. Çünkü performansın her açıdan ve nesnel ölçümü oldukça zor olup; öznel değerlendirmelerin yanısıra, zaman ve maliyet artırıcı ölçümler de söz konusu olabilmektedir (Özer, 2008: 409). Buna çözüm olarak, personelin hedeflere ne ölçüde ulaştığını ölçmek için uygulanan BPD yöntemlerini görmeli ve bireysel hedefler yöneticilerle konuşularak motivasyon sağlanmalı, yapıcı geribildirimle gelişme ortamı oluşturulmalıdır (Luecke, 2008: 101). BPD sürecinin başarıyla yürütülebilmesi için aşağıdaki aşamaların gerçekleştirilmesi gerekmektedir:

- Performansın tanımlanması, sorunlarının ve çözümlerinin personele açıklanması;
- Performans hedeflerinin (Ön görüşmeyle) personelle paylaşılması;
- Performans değerlendirme için seçilen yöntemin, personele gösterilmesi;
- Performansa göre personelin çalışmalarının izlenmesi;
- Personelin, hedeflere göre son görüşmeyle performansının değerlendirilmesi;
- Performans sonuçlarına göre personel hk. (ücret, ödül, yükselme vb.) karar verilmesi.

BPD, takım ve kurum performansının değerlendirmesinde de kullanılabilir şekilde yapılabilmektedir. Çünkü sonuçlar, personelin hizmet içi eğitim ihtiyacının belirlenmesinin yanısıra, yükselme ve görev değişikliği durumlarında da kullanılabilir; gerçekleşen performans değerleri ile hedeflenen değerlerin karşılaştırılmasıyla da, personelin yönetimi konusunda yeni kararlar almasına yardımcı olacaktır. Aslında uygulamada en çok başvurulan BPD yöntemi, 'Hiyerarşik Değerleme Yöntemi' ile 'Merkezi Değerleme Yöntemi' dir. Bu en klasik değerlendirme yöntemlerine, iş miktarını/performansını ilişkin aşağıdaki yöntemler eklenmiştir (Flippo, 1976: 265):

- Personelin, iş miktarına göre en çoktan en aza doğru sıralanarak değerlendirilmesi,
- Personelin, birebir iş miktarı karşılaştırmasına göre değerlendirilmesi,
- Personelin, iş çeşidine göre sınıflandırılarak değerlendirilmesi,
- Personelin, iş miktarına göre grafik ölçekle değerlendirilmesi,
- Personelin, açıklamalı seçimle değerlendirilmesi,
- Personelin kritik zaman ve durumlarda gösterdiği başarıya göre değerlendirilmesi.

Flippo'nun (1976) bahsettiği bu bireysel performansı değerlendirme yöntemlerinin yanısıra, günümüzde demokratik ve gerçek iş performansına dayalı, aşağıdaki yöntemler de bulunmaktadır:

- Özdeğerlendirme,
- İkili Görüşmeyle Değerlendirme,
- 360 Derece Değerlendirme,
- Amaçlara Göre Yönetim (P. Drucker) Kuramına Göre Değerlendirme,
- Performans Karnesiyle Değerlendirme,
- İş Yetkinliğine Dayalı Performans Değerlendirme.

Bu yöntemlerin en önemli iki özelliği, değerlendirmede personelin bizzat içinde yer alması ve görüşünün alınması olurken; diğeri de çoklu değerlendirmedir. Bu makalenin esas konusu olarak belirlenen '*Ağırlıklı Performans Puanlama Modeli*' ni ise, Kaplan ve Norton'un "*Performans Karnesi*" ile Mc Clelland'ın "*İş Yetkinliğine Dayalı Performans Değerlendirmesi*" ne dayandırmak/benzetmek gerekir. Çünkü bu yöntemlerde işler ve yetkinlikler önce bireysel ölçekte, daha sonra takım ve kurumsal ölçekte ele alınıp, performans değerlendirmesine katılmaktadır (Uyargil, 2013: 59). APPM'de ise, birimde/takımda çalışan personelin bireysel iş yükü dağılımı izlenerek, belli bir formüle göre performans değerlendirme ve ağırlıklı puanlaması yapılmaktadır.

2.6. Ağırlıklı Performans Puanlama Modeli (APPM)

Ağırlıklı Performans Puanlama Modeli (APPM), esas olarak bir birimdeki iş, işlem, formalite ve diğer iş etkinliklerini kayıt altına alabilmek, bunları kolayca takip edebilmek, personelin birimde yapılan işler hakkında bilgilendirilmesini sağlamak, herhangi bir personelin izin veya hastalık gibi durumlarda işe gelememesi halinde başka bir personel tarafından işlerin kolayca yapılabilmesini sağlamak gibi pratik ilkelerle hazırlanmış sade, açık ve erişilebilir, tablo esaslı bir BPD modelidir. Buna göre yöneticiler, uyguladıkları performans değerlendirme sistemiyle personelin performanslarını ölçerek, personelin geliştirilmesi gereken yönlerini, örneğin hangi personelin hangi yönde geliştirilmesi gerektiğini ve güçlü yanlarını belirleyebilirler. Böylece kişilerin gerekli olan alanlarda hizmet içi eğitim alabilmeleri mümkün olur. Ayrıca personele, yetenekleri ve becerileri doğrultusunda farklı görevler verilebilmesine ilişkin kararların alınmasına olanak sağlayan veriler de elde edilmiş olur. APPM uygulama örneğinin faydalarını, şu şekilde sıralamak mümkündür:

- APPM, birim amiri ve personel için kullanışlı, esnek ve sade bir uygulamadır;
- APPM, personelin asıl işlerine ilave yeni bir iş yükü getirmez,
- APPM, iş takibinin karmaşıklığa sebep olmadan kolayca yapılmasına imkân tanır;
- APPM, personel iş yükü dağılımının dengeli bir şekilde yapılabilmesini sağlar;
- APPM, personel arasında iletişim ve etkileşime katkı sağlar;
- APPM, birimde yapılan işler hakkında bilgi sahibi olunmasına imkân sağlar;
- APPM, üst yönetimin her an güncel olarak bilgilendirilmesini sağlar;
- APPM, personele ilişkin alınacak kararlarda uygun veri sağlar.

APPM, özellikle kamu hizmeti üretimi gerçekleştiren kamu kurumlarının merkez ve taşra teşkilatındaki personelin bireysel performansının hesaplanması için uygun olup; modelin uygulanmasında şunlar amaçlanmaktadır:

- Birimdeki işlerin takibini kolaylaştırmak,
- Personel arasında iş dağılım dengesini sağlamak,
- Personelin, yapılan işler hakkında bilgilenmesini sağlamak,
- Personelin, görevleri konusunda yetkinliğini artırmak,
- Personelin, iş motivasyonunu artırmak,
- Üst yönetimi, istenildiğinde en kısa sürede ve doğru şekilde bilgilendirmek,
- Yazılı iş kayıtları sayesinde, kurum/birim hafızasını oluşturmak,
- İşlerin personelden bağımsız yürütülebilmesini sağlamak.

APPM'ye öncelikle sadece birim yöneticisi ve personelinin erişebileceği bir ortama kaydedilmeyle başlanılır. Ancak kayıt alanında yapılacak çalışmalar hakkında, personelin de bilgilendirilmesi gerekir. Bu nedenle bilgi işlem merkezi tarafından sadece ilgili personelin erişebildiği bir “*Ana Klasör*” oluşturulur ve aşağıdaki dosyalar içinde yer alır:

Gelen-Giden Evrak Dosyası : Birime gelen ve giden iş/proje evraklar kaydedilir.

Personel Performans Dosyası : Personelin görevsel iş işlem ve etkinlikleri kaydedilir.

İş Performans Kayıt Dosyası : Birimdeki işlerin belli formatta kaydedildiği ve “*İş Kayıt Tablosu*” nun olduğu dosyadır. Dosyada şu 15 sütun bulunur:

- 1.Sütun: **Sıra (n)** : İşin geliş sırası yazılır.
- 2.Sütun: **Başlangıç (X)** : İşin geliş tarihi yazılır.
- 3.Sütun: **Grup** : Birimin ana işinin adı yazılır.
- 4.Sütun: **Alt Grup** : Ana işe ait alt işin adı yazılır.
- 5.Sütun: **İlgili Personel** : İlgili personelin adı yazılır.
- 6.Sütun: **İşin Gelişi** : Yazılı (Y), Sözlü (S), E-posta (E) vs. yazılır.
- 7.Sütun: **Konu Başlığı** : Konunun başlığı en sade şekilde yazılır.
- 8.Sütun: **Yapılacak İş** : İlgili kurum, tarih, sayı, konu ve iş özeti yazılır.
- 9.Sütun: **Yapılan İş** : İlgili kurum, tarih, sayı, konu ve iş özeti yazılır.
- 10.Sütun: **Miad (M)** : İşin tahmini olarak gerçekleşeceği tarih yazılır.
- 11.Sütun: **Bitişi (Y)** : İşin gerçekleştirildiği tarih yazılır.
- 12.Sütun: **İş Önceliği (Dn)** : 1-Düşük, 2-Orta, 3-Yüksek arası, iş öncelik sayısal değerdir. Bu değer, amirin hangi işleri öncelikli denetlediğini göstermektedir.
- 13.Sütun: **İşin Ağırlığı (An)**: 1-10 arası (1-Düşük, ... 10-Yüksek) sayısal değer, işin ağırlığı, yapılacak işin personel için oluşturacağı iş yükü ve getirdiği sorumluluk bakımından amirin belirlemiş olduğu bir değerdir. Eğer iş uzun süreli ve yoğun bir çalışmayı gerektiriyor ve sonuç olarak personelden amirin vereceği karar için alternatif seçenekler hazırlanması isteniyorsa, bu işin ağırlığı en yüksek değer 10 (on)'dur. Ancak iş rutin, mutad ve kısa süreli bir çalışma ise, en düşük değer 1 (bir)'dir.

14.Sütun: **Personel Performans Derecesi (Bn)**: 0-5 (0:İş yapılmadı, 1:Düşük, ... 5:Yüksek) arası sayısal değer personel performans derecesi, personelin işi tamamlamasını müteakiben amir tarafından sadece o işe özgü personelin başarı derecesidir. Buna göre personel verilen işi zamanında ve istenilen düzeyde yapmışsa bu değer 5'dir. Bu değer, personelin bireysel performansını doğrudan etkileyeceği için büyük öneme sahiptir. Bu nedenle birim amiri bu değeri belirlerken nesnel, adil ve dikkatli olmak zorundadır.

15.Sütun: **Ağırlıklı Performans Puanı (Pn)**: $P_n = A_n \times B_n$, Ağırlıklı Performans Puanı (15), işin ağırlığı (13) ve personel performans derecesinin (14) çarpımı ile elde edilen puandır.

3. YÖNTEM

Bu araştırmada, birinci yazarca verilen kuramsal bilgiler temelinde ve ışığında, Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı Uzmanı ikinci yazarın, idareci olarak çalıştığı dairede deneyimlediği "*Ağırlıklı Performans Puanlama Modeli Uygulaması*"nın ortaya konması amaçlanmıştır. Bu amaç doğrultusunda araştırmanın yazılması ve yayınlanması süreçlerinde Araştırma ve Yayın Etiği kurallarına riayet edilmiş ve araştırmada elde edilen verilerde herhangi bir değişiklik yapılmamıştır. Ancak Araştırma, 2020 yılı öncesinde yapıldığı için etik kurul izni alınmamıştır.

Araştırma, Kaplan ve Norton tarafından ortaya atılan "*Performans Karnesi Kuramı*"na benzer bir düşünceyle hazırlanan APPM'nin, bakanlık biriminde uygulanabilirlik denemesidir. APPM araştırması, adı geçen Bakanlığın, genel müdürlük bünyesindeki bir daire başkanlığında gerçekleştirilmiştir. Buna göre Model, daire başkanlığındaki 3 şube ve toplam 11 çalışanın bireysel performans değerlendirmesi için 2020 yılı öncesinde, üç yıl süreyle ve yıllık bazda uygulanmıştır. Bu süre zarfında dairede görevli personelin uygulama hakkındaki tepkileri gözlenmiş, görüş ve düşünceleri alınarak uygulamaya katkıları sağlanmıştır. Makalede, bu modelin geliştirilebilir olmakla birlikte, özü itibarıyla uygulamanın nasıl gerçekleştirildiği üzerinde durulmuştur.

4. BULGULAR

Kamu Performans Yönetimi anlayışı, kamu personelinin her şeyden önce bireysel performansına göre değerlendirmesinin yapılmasını gerektirmektedir. Ancak performans değerlendirme yöntemlerine yöneltilen eleştirilerin önemli bir bölümü, onların geçerliliği ve güvenilirliğine ilişkin olmuştur. Bu tür eleştiriler, değerlendirmenin güvenilirlik ve geçerliliklerini arttırmak için kuramsal çalışmaların ve örnek uygulama girişimlerinin yapılmasını gerektirmiştir. Bu çalışmada yer alan Ağırlıklı Performans Puanlama Modeli (APPM), bu girişimlerden biridir.

Ağırlıklı Performans Puanlama Modeli uygulama örneğinin amacı, temel olarak modelin kamu kurumlarında uygulanabilirliğinin belirlenmesidir. Böylece, kamu personeli bireysel performans ölçümünün yapılabilirliği anlaşılmış olacaktır. Ancak, bu ölçüm için örgüt analizi ve iş analiziyle başlayıp; iş ölçümü, iş tasarımı, kadro tasarımı ve norm kadrolamaya kadar giden bir performans hazırlama sürecinin tamamlanması uygun olacaktır (Bilgin ve Çetin, 2017: 1950). Ancak, APPM uygulama örneğinde, kurulu bir düzen olduğu için bu süreçler var sayılmıştır. Uygulamayla, APPM formatının ne olduğunun yanısıra, BPD için uygulanabilir bir örnek model sunulmak istenmiştir.

Kamu performans yönetimi amacına ulaşmak için dikkate alınması gereken ilkeler, kurum içinde ekonomiklik, verimlilik ve etkililik; kurum dışındaki ise, hedef kitle halka yönelik olarak açıklık, hukukilik ve hesap verebilirliktir (Bilgin, 2019: 106). APPM uygulamasında kullanılan APPM Tablosunda, birim tarafından yürütülen iş ve işlemler ile her bir iş ve işleme ilişkin birçok verinin

birimde görevli bütün personel tarafından görülüyor olması, modelin hedef kitle personele yönelik ilkeler açısından uygun olduğunu göstermektedir. Buna göre APPM başarısı için geliştirilen uygulama temel ilkeleri, şunlar olmalıdır:

- *Sadelik ilkesi* : Modelde yer alan bilgiler, sade ve anlaşılır biçimde kaydedilmelidir.
- *Açıklık ilkesi* : Modelde tüm kayıtların ilgili personelce görülmesi sağlanmalıdır.
- *Erişilebilirlik İlkesi* : Modelde yazılı ortama, ilgili personelin erişebilmesi sağlanmalıdır.
- *Güncellenebilirlik İlkesi*: Modelde kayıtların sürekli güncellenmesi sağlanmalıdır.

APPM uygulama örneğinde, birim amiri tarafından her bir iş için takdir edilen ‘*İş Öncelik Derecesi*’, ‘*İşin Ağırlığı*’ ve ‘*Personel Performans Derecesi*’, amirin takdir yetkisinde olması nedeniyle, bu değerler amir tarafından ne kadar isabetli tespit edilirse, APPM uygulamasının başarısı da o kadar artmaktadır. Uygulama örneğinde, birimdeki her personel için hesaplanan ağırlıklı performans puanları kullanılarak elde edilen ‘*Bireysel Performans Puanı*’ hesaplamasında, bilimsel ölçme ve denetim yöntemleri kullanılmıştır. Ancak Modelin, 1–100 aralığındaki değerlere dönüştürülerek uygulanması da mümkündür. Modelin aşamaları şunlardır:

İş Kayıt Tablosu Oluşturma: APPM örnek uygulamasında kullanılan İş Kayıt Tablosu’nda (Tablo 1.) yer alan işin öncelik derecesi (12), işin ağırlığı (13), personel performans derecesi (14) ve ağırlıklı performans puanı (15) sütunları, yalnızca birim amirinin erişimine açık olmalıdır. Çünkü bu bölümlerdeki değerler, göreceli olduğundan her zaman tartışmaya açıktır. Personelin bu bilgileri görmesi durumunda birimde tartışmalar ve huzursuzluklar çıkabileceğinden birim amirinin 12, 13 ve 14 numaralı alanlara gireceği değerleri, çok dikkatli bir şekilde belirlemesi gerekmektedir. İş Kayıt Tablosu’nun (Tablo 1.) ilk 10 satırı, gizlilik kuralları çerçevesinde herhangi bir kurum, kişi ya da tarih ve sayı belirtilmeksizin verilmiştir. 15 sütun ve bu sütunların adları, tabloda mevcuttur. Örnek tabloda yapılacak ve yapılan iş sütunları, en kısa şekliyle yazılmıştır. Uygulamada, daha açık ve anlaşılır detaylı ifadeler kullanılmalıdır.

İş Kayıt Tablosu’nda, personel ismini belirtmemek için PER-1, 2... kısaltması, birimde yapılan temel iş grubunu göstermek için ise, ‘*Grup*’ sütununa grubun kısa adı yazılır. Bu örnekte grup kısa adı için G-1, 2... kısaltması kullanılmıştır. Birim sorumluluğunda bulunan temel iş grubunun da alt iş grubunu belirtmek için ‘*Alt Grup*’(4) sütununa kısaca alt grup adı yazılır. Bu bilgiler daha sonra Tablo’da yapılacak olan filtreleme, sıralama veya arama gibi fonksiyonların gerçekleştirilmesinde kullanılmalıdır. APP Modeli örnek uygulaması için oluşturulan Tablonun kullanılması süreci, şu şekilde işletilmelidir.

- Birim amiri birime gelen işleri, Tablo’nun 1-14. sütunlarındaki hücrelere kaydeder. Bu kaydın yeni iş olması nedeniyle takip edilmesini kolaylaştırmak için satır yazı rengi değiştirilir (örneğin kırmızı renk). İş tamamlandıktan sonra renk normale dönüştürülür.
- İşin öncelik derecesi (12), işin ağırlığı (13), personel performans derecesi (14) ve ağırlıklı performans puanı (15) sütunları, yalnızca birim amirine açıktır. Çünkü bu bölümlerdeki değerler göreceli olduğundan, amirin adil ve nesnel olması beklenir.
- Ağırlıklı performans puanı (15); işin ağırlığı (13) ve personel performans derecesi (14) değerlerinin çarpılmasıyla elde edilir. Birim amiri, her personelin ağırlıklı performans puanları eşit olacak şekilde iş yükü dağılımı (Tablo 10) dengesine dikkat eder. Çünkü iş yükü eşit dağıtımı, performans hesaplaması açısından oldukça önemlidir.
- Herhangi bir personel dosyayı açtığında, birim amirinin İş Kayıt Tablosu’na girdiği yeni işin hangi personele verildiğini, yapılacak işin ne olduğunu ve miadını görür. Eğer iş kendisine

verilmişse işin gereğini yapmak üzere çalışmalara başlar ve tamamladıktan sonra, ‘Yapılan İş’ (9) bölümüne sadelik ilkesine uygun şekilde anlaşılır ve en sade biçimde açıklamasını yazar. Ayrıca işin bitiş tarihini de ilgili bölüme (11) kaydeder.

- Personel, tablodaki 12, 13, 14 ve 15.sütunları göremez. Birim amiri ise, doğal olarak tüm tabloya hâkimdir ve personel biriminde kimlerin hangi işi yaptığı ve ne kadar sürede tamamladığı gibi bütün bilgilere de sahiptir.

Tablo 1: İş Kayıt Tablosu (Örnek ilk 10 satır)

İŞ KAYIT TABLOSU														
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Sıra	Başla (X)	Grup	Alt Grup	İlgili Pers	Geliş Şekli	Konu Başlığı	Yapılacak İş	Yapılan İş	Miad (M)	Bitiş Tarihi (Y)	Öncelik Der. (Dn)	İşin Ağırlığı (An)	Personel Perf.	APP(Pn)
1	05.01.19	G-1	Mevzuat	PER-1	Y	Öneri'dan GELEN tarihli, sayılı ve "....." konulu yazının gereği yapılacak'ya GİDEN tarihli ve sayılı yazı ile yeni öneri istendi.	05.01.20	28.03.20	3	10	5	50
2	20.01.19	G-1	Mevzuat	PER-1	Y	Kapsamı'nın belirleyeceği Kapsamı konusu takip edilecek.'ya GİDEN tarihli ve sayılı yazı ile hangi hizmet türlerinin kapsamına girdiğinin bildirilmesi istendi.	20.01.20	28.03.20	3	9	5	45
3	04.03.19	G-2	Genel	PER-2	Y	Performans Programı	... 'den GELEN tarihli, sayılı ve "....." konulu yazı ekinde yer alan performans programı takip edilecek.	... 'den GELEN Formu tarihinde doldurularak e-posta ile ... 'ye gönderildi.	13.05.19	13.05.19	3	6	5	30
4	01.04.19	G-3	Genel	PER-3	Y	Cihaz Bakanlığında cihaz dağıtımı ile ilgili cevap gelmediğinden konu takip edilecek. tarihinde Bakanlığı ile yapılan toplantıda konu gündeme getirildi ve cevabın hızlandırılması istenildi.	14.04.19	14.04.19	2	2	3	6
5	13.04.19	G-4	Yayın	PER-4	Y	Frekans'dan GELEN tarihli, sayılı ve "....." konulu yazıda kullanım süresi belirtilmekte	Konu Başkanlığını ilgilendirdiği için tarafından takip edilecektir. Herhangi bir işlem yapılmadı	16.04.19	01.06.19	2	1	3	3
6	20.04.19	G-2	Organizasyon	PER-2	E	Kalkınma Planı	Kalkınma Planı-Eylem Planında Dairemiz için belirlenmiş olan eylemler takip edilecek	Dairemiz tarafından numaralı eylemler takip edilmektedir.	14.05.20	14.05.20	2	5	3	15
7	27.04.19	G-4	Yayın	PER-4	Y	Danışmanlık'den GELEN tarihli, sayılı ve "....." konulu yazıda ödenek ihtiyacı ve Danışmanlık Hizmet Alımı konusunda görüş istenmekte.'ye GİDEN tarihli ve sayılı yazı ile hakkında Danışmanlık hizmeti alınmasının uygun bulunduğu dair SGB yazısı 'ya bildirildi.	03.08.19	18.08.19	3	6	4	24
8	28.04.19	G-5	Organizasyon	PER-3	S	Cihaz	Cihaz Muayene-kabul işlerine başlanacak.	Cihaz kabulü tamamlandı ve rapor Makam'a teslim edildi	15.05.19	15.05.19	3	8	4	32
9	28.04.19	G-1	Organizasyon	PER-5	Y	Sempozyum	... 'den GELEN tarihli, sayılı ve "....." konulu yazıda Gn.Müdür.Uluslararası Sempozyum davetli.'ye GİDEN tarihli ve sayılı yazı ile.....Sempozyum'a 'nin katılacağı bildirildi.	15.05.19	15.05.19	2	2	2	4
10	29.04.19	G-1	Mevzuat	PER-5	S	Görüşgünü Başkanlıkta..... Yönetmeliği konusunda toplantı yapılacak Başkanlığı ile Yönetmelik taslağı ile ilgili toplantı yapıldı	04.05.19	04.05.19	3	4	5	20

APPM (P_n) Hesaplama: Her bir iş için ağırlıklı performans puanı (P_n), Tablo 2.'de görüleceği üzere, işin ağırlığı (An) ve personel performans derecesi (Bn) çarpılarak hesaplanır. Modelde, Ağırlıklı Performans Puanlama hesaplaması, aşağıdaki formüle göre belirlenmektedir:

$$P_n = A_n \times B_n$$

$$P_1 = A_1 \times B_1 = 10 \times 5 = 50$$

$$P_2 = A_2 \times B_2 = 9 \times 5 = 45$$

$$P_3 = A_3 \times B_3 = 6 \times 5 = 30$$

$$P_{30} = A_{30} \times B_{30} = 3 \times 3 = 9$$

Tablo 2: İş Kayıt Tablosu (Örnek, ilk 30 satır)

İŞ KAYIT TABLOSU								
1	2	5	10	11	12	13	14	15
İş Sıra No (n)	Başlangıç T. (X)	İlgili Personel	Miad (M)	Bitiş T. (Y)	İşin Öncelik Der. (Dn)	İşin Ağırlığı (An)	Personel Perf. Der. (Bn)	Ağırlıklı Perf.Puanı (Pn)
1	05.01.19	PER-1	05.01.20	28.03.20	3	10	5	50
2	20.01.19	PER-1	20.01.20	28.03.20	3	9	5	45
3	04.03.19	PER-2	13.05.19	13.05.19	3	6	5	30
4	01.04.19	PER-3	14.04.19	14.04.19	2	2	3	6
5	13.04.19	PER-4	16.04.19	01.06.19	2	1	3	3
6	20.04.19	PER-2	14.05.20	14.05.20	2	5	3	15
7	27.04.19	PER-4	03.08.19	18.08.19	3	6	4	24
8	28.04.19	PER-3	15.05.19	15.05.19	3	8	4	32
9	28.04.19	PER-5	15.05.19	15.05.19	2	2	2	4
10	29.04.19	PER-5	04.05.19	04.05.19	3	4	5	20
11	29.04.19	PER-1	31.12.19	31.12.19	3	8	3	24
12	04.05.19	PER-3	11.05.19	11.05.19	2	2	3	6
13	04.04.19	PER-3	16.04.19	16.04.19	2	3	2	6
14	04.05.19	PER-1	25.05.19	06.06.19	2	4	4	16
15	04.05.19	PER-5	22.05.19	22.05.19	1	2	3	6
16	04.05.19	PER-2	01.06.19	01.06.19	3	5	5	25
17	04.05.19	PER-6	18.05.19	18.05.19	3	6	5	30
18	04.05.19	PER-6	11.05.19	11.05.19	2	4	2	8
19	04.05.19	PER-5	18.06.19	18.06.19	3	7	4	28
20	04.05.19	PER-5	07.05.19	07.05.19	2	3	3	9
21	13.05.19	PER-4	14.05.19	14.05.19	2	5	2	10
22	05.05.19	PER-1	15.05.19	15.05.19	2	6	4	24
23	05.05.19	PER-4	20.05.19	20.05.19	2	7	2	14
24	05.05.19	PER-2	11.05.19	11.05.19	2	4	3	12
25	05.05.19	PER-5	06.05.19	06.05.19	2	3	5	15
26	05.05.19	PER-5	06.05.19	06.05.19	2	4	2	8
27	11.05.19	PER-2	20.05.19	20.05.19	2	7	4	28
28	12.05.19	PER-6	21.05.19	21.05.19	3	5	3	15
29	12.05.19	PER-2	13.05.19	13.05.19	1	4	4	16
30	11.05.19	PER-2	12.05.19	12.05.19	1	3	3	9

APPM Bireysel Performans Puanı (P_T) Hesaplama: Öncelikle her bir personelin yapmış oldukları işler için hesaplanan ağırlıklı performans puanları ortalaması; ağırlıklı performans puanları (15) toplamının işin ağırlıkları (13) toplamına bölünmesiyle hesaplanır. Bu değer, 1 ile 5 arasında olacağından 20 ile çarpılarak, 1 ile 100 aralığında bir değere dönüştürülür. Böylece personelin

hesaplamaya dâhil edilmiş olan işler için bireysel performans puanı hesaplanmış olur. Bunu matematiksel olarak şu formülle ifade edebiliriz.

$$P_T = \frac{\sum_{n=1}^k P_n}{\sum_{n=1}^k A_n} \times 20 = \frac{\sum_{n=1}^k A_n \times B_n}{\sum_{n=1}^k A_n} \times 20$$

İş kayıt tablosunun ilk 30 satırını temel alarak, altı personelin bireysel performans puanı hesaplanmak istendiğinde, PER-1 isimli personelin yaptığı 1, 2, 11, 14 ve 22 sıra numaralı (n) işlerin ağırlıkları (13), sırayla 10, 9, 8, 4 ve 6'dır. Yaptığı bu işler için elde ettiği personel performans dereceleri (14) ise, sırayla 5, 5, 3, 4 ve 4 dür. Buna göre her bir iş için ağırlıklı performans puanları, (15) sırasıyla 50, 45, 24, 16 ve 24 olacaktır. Bu durumda PER-1 için bireysel performans puanını, 86 olarak buluruz. Diğer personel için de aynı yöntemle yapılmış olan hesaplamalar, daha anlaşılır olması için aşağıdaki Tablo 3-4-5-6-7-8-9.'da gösterilmiştir. Elde edilen bireysel performans puanları ise, Grafik 1'de sunulmuştur.

Tablo 3: PER-1 için Bireysel Performans Puanı hesaplaması

1	5	13	14	15	PER-1 için Bireysel Performans Puanı
İş Sıra No (n)	İlgili Personel	İşin Ağırlığı (An)	Personel Perf. Der. (Bn)	Ağırlıklı Perf. Puanı (Pn)	$P_{T1} = \frac{159}{37} \times 20 = 86$
1	PER-1	10	5	50	
2	PER-1	9	5	45	
11	PER-1	8	3	24	
14	PER-1	4	4	16	
22	PER-1	6	4	24	
TOPLAM		37	21	159	

Tablo 4: PER-2 için Bireysel Performans Puanı hesaplaması

1	5	13	14	15	PER-2 için Bireysel Performans Puanı
İş Sıra No (n)	İlgili Personel	İşin Ağırlığı (An)	Personel Perf. Der. (Bn)	Ağırlıklı Perf.Puanı (Pn)	$P_{T2} = \frac{135}{34} \times 20 = 79$
3	PER-2	6	5	30	
6	PER-2	5	3	15	
16	PER-2	5	5	25	
24	PER-2	4	3	12	
27	PER-2	7	4	28	
29	PER-2	4	4	16	
30	PER-2	3	3	9	
TOPLAM		34	27	135	

Tablo 5: PER-3 için Bireysel Performans Puanı hesaplaması

1	5	13	14	15	PER-3 için Bireysel Performans Puanı
İş Sıra No (n)	İlgili Personel	İşin Ağırlığı (An)	Personel Perf. Der. (Bn)	Ağırlıklı Perf.Puanı (Pn)	$P_{T3} = \frac{50}{15} \times 20 = 66$
4	PER-3	2	3	6	
8	PER-3	8	4	32	
12	PER-3	2	3	6	

13	PER-3	3	2	6
TOPLAM		15	12	50

Tablo 6: PER-4 için Bireysel Performans Puanı hesaplaması

1	5	13	14	15	PER-4 için Bireysel Performans Puanı
İş Sıra No (n)	İlgili Personel	İşin Ağırlığı (An)	Personel Perf. Der. (Bn)	Ağırlıklı Perf.Puanı (Pn)	$P_{T4} = \frac{51}{19} \times 20 = 54$
5	PER-4	1	3	3	
7	PER-4	6	4	24	
21	PER-4	5	2	10	
23	PER-4	7	2	14	
TOPLAM		19	11	51	

Tablo 7: PER-5 için Bireysel Performans Puanı hesaplaması

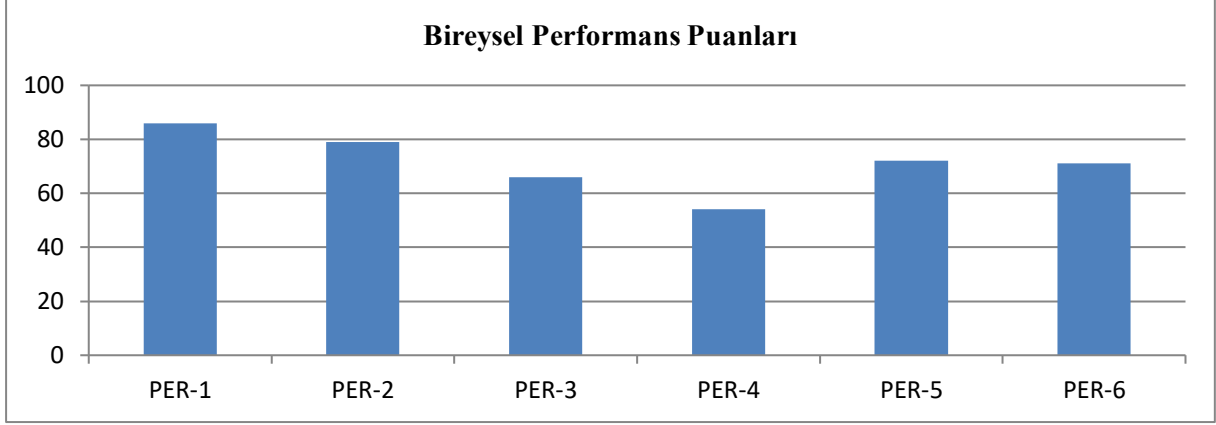
1	5	13	14	15	PER-5 için Bireysel Performans Puanı
İş Sıra No (n)	İlgili Personel	İşin Ağırlığı (An)	Personel Perf. Der. (Bn)	Ağırlıklı Perf.Puanı (Pn)	$P_{T5} = \frac{90}{25} \times 20 = 72$
9	PER-5	2	2	4	
10	PER-5	4	5	20	
15	PER-5	2	3	6	
19	PER-5	7	4	28	
20	PER-5	3	3	9	
25	PER-5	3	5	15	
26	PER-5	4	2	8	
TOPLAM		25	24	90	

Tablo 8: PER-6 için Bireysel Performans Puanı hesaplaması

1	5	13	14	15	PER-6 için Bireysel Performans Puanı
İş Sıra No (n)	İlgili Personel	İşin Ağırlığı (An)	Personel Perf. Der. (Bn)	Ağırlıklı Perf.Puanı (Pn)	$P_{T6} = \frac{53}{15} \times 20 = 71$
17	PER-6	6	5	30	
18	PER-6	4	2	8	
28	PER-6	5	3	15	
TOPLAM		15	10	53	

Tablo 9: Bireysel Performans Puanları Tablosu

5	13	14	15	Bireysel Performans Puanları (P _T)
İlgili Personel	İşin Ağırlığı (An) Toplamı	Personel Perf. Derecesi (Bn) Toplamı	Ağırlıklı Perf.Puanları (Pn) Toplamı	
PER-1	37	21	159	86
PER-2	34	27	135	79
PER-3	15	12	50	66
PER-4	19	11	51	54
PER-5	25	24	90	72
PER-6	15	10	53	71



Grafik 1: Personelin Bireysel Performans Puanları Grafiği

APPM İş Yükü Dağılımını Belirleme: Uygulama örneğinde, her personele düşen iş yükü, iş ağırlıkları (13) toplanarak bulunmaktadır. Bu değerler, aşağıdaki Tablo 10'da gösterilmiştir.

Tablo 10: İş Yükü Dağılımı Tablosu

6	13
İlgili Personel	İş Ağırlıkları (An) Toplamı
PER-1	37
PER-2	34
PER-3	15
PER-4	19
PER-5	25
PER-6	15

Tablo 10.'dan anlaşılacağı üzere, birim amiri tarafından personele tevdi edilen işlerin iş yükü dağılımları dengesizdir. Bunun nedeni, İş Kayıt Tablosu'ndaki ilk 30 satırın örnek olarak seçilmiş olmasıdır. Gerçek yük dağılımı ise, Tablodaki tüm satırların hesaba katılmasıyla elde edilebilecektir. Çünkü iş yükü dağılımı değerleri, birim içerisinde iş yükü dağılım dengesini sağlamaya imkân tanıdığı için birim amirinin önemli bir aracıdır. Birim amiri, herbir personele vermiş olduğu işler için iş yükünü dengeli bir şekilde dağıtmalıdır.

5. TARTIŞMA VE SONUÇ

Kamu yönetiminde hedef kitle olan halka en uygun kamu hizmetini sunmak, kamusal mal ve hizmet sunan bütün kamu kurum ve kuruluşlarının kurulma amacıdır. Bu temel amaca ulaşmak için sayılabilir ve süreli hedefler ile sayılabilir ölçüt ve göstergelere göre performansı belirlemek ise, kamu performans yönetiminin amacıdır. Bu bağlamda performans yönetim sisteminin temelini oluşturan denetim, kamu kurumlarında personelin belirli bir zaman dilimindeki iş performanslarının, işe ilişkin yeteneklerinin, işe ilişkin tutum ve davranışlarının sistemli ve düzenli olarak incelenip değerlendirilmesi anlamına gelmektedir. Buna göre performans, iş başarımı olurken; performans yönetimi kurumsal, takım ve bireysel düzeyde belirlenen performansa ulaşmayı hedefleyen, yeni kamu yönetimi anlayışına da uygun ve sistemli bir yönetim biçimidir. Ancak, performans yönetimi çeşitlerinden olan kurumsal performans daha çok bütçesel olurken; takım ve bireysel performans yönetimi, hedeflenen iş miktarına ortalamanın üstünde ulaşma çabası, süreci ve değerlendirilmesi olmaktadır. Bireysel performans

yönetimi ise birim bazında stratejik performans hedeflerini belirlemek, örgüt analizi, iş analizi ve iş tasarımı sonrası norm kadrolama yaparak bireysel iş hedefi miktarına göre performansı ölçmek, performansla ilgili diğer verileri toplayıp analiz etmek; gözden geçirmek ve raporlamak; sonra da, performansına göre personel hakkında karar vermek ve gelişmesi yönündeki aşamaları içeren bir süreçtir.

Performans yönetimi sürecinin kavramsal ve kuramsal açıdan ortaya konmasının yanısıra, özellikle bireysel performans yönetiminde önemli bir aşama olan performansın değerlendirilmesinde kullanılan yöntemler uygulamada, oldukça sorunlu görülmektedir. Çünkü bir taraftan yöneticilerin kişisel takdirinden kaynaklanan sorunlar, diğer taraftan personelin olumsuz kaygıları ve yapılan işe ilişkin sorunlar vardır. Oysa performans değerlendirilmesi, personele ilişkin kararların alınmasında nesnel bir ölçüt sağlayabilen bir süreçtir (Tutum, 1979: 153).

Makalede oldukça rasyonel sayısal bir modelin daha önce uygulanmış/denenmiş, içeriği üzerinde durulmuştur. Model, Ağırlıklı Performans Puanlama Modeli olup; bir Bakanlığın Genel Müdürlüğündeki, Daire Başkanlığı bünyesinde çalışan kamu personelinin yönetimine 2020 yılı öncesinde, üç yıl süreyle uygulanmıştır. Model için öncelikle İş Kayıt Tablosu hazırlanması gerekmektedir. Böylece, sadece personelin performansı ölçülmemekte, ayrıca birimde gerçekleştirilen iş ve işlemlerin de izlenmesi mümkün olabilmektedir. Elbette APPM'nin hem genel hem de uygulandığı kuruma özgü bazı sorunları olmakla birlikte, faydalı taraflarının olduğu ve özellikle uygulanabilir bir model olduğu anlaşılmıştır. Ancak APPM'nin, uygulama örneğinden anlaşıldığı üzere, kamu kurumlarının çalışma biçimleri ile çalışan personelin kadro ve unvan çeşitliliği bakımından, tek tip bir model gibi uygulanmamalı; kamu kurumunun yapısı ve işleyişine göre yeniden kurgulanması ve kurumdaki en küçük birimden başlanması gerekmektedir.

Kamu personelinin bireysel performansını ölçmek için alternatif olarak sunulan APPM, öncelikle yöneticinin işleri takibini kolaylaştırmakta; personelin yapılan işlerden haberdar olmasını mümkün kılmakta; BPD'yi, mükemmel olmasa da iyi düzeyde hesaplanmasını sağlamakta; işlerin gidişatına ilişkin raporlamayı kolaylaştırmaktadır. Ayrıca personele dengeli şekilde iş yükü dağılımı sağlamakta ve gelen-giden dosyaların takibini rahatlatmaktadır.

APPM'nin uygulamada görülen sade, esnek ve açık olması faydalarının yanısıra, modelin personel için yeni bir iş yükü getirmemesi nedeniyle kullanılabilirliği yüksektir. Ancak Modelin örnek uygulamasında, esas konudan uzaklaşmamak için uygulanan birimin kurumsal (Bakanlık/Gn.Md./D.Bşk.) adı ve uygulanabileceği düşünülen bazı ayrıntılara da yer verilememiştir. Ayrıca Modelde, birim amirinin APPM'ye esas sayısal değerler konusundaki takdir yetkisini nesnel kullanacağı varsayılmıştır.

Kamu kurumlarında kullanılan Elektronik Belge Yönetim Sistemi, BELGENET ve Profesyonel İş Takip Yazılımları gibi sistemler güncelleme zorluğu, aşırı kapsamlı ve karmaşık olması ve yeterince esnek olmaması gibi sorunları nedeniyle, bireysel performans değerlendirilmesi için yeterli gelmemektedir. Üstelik personelin performans değerlendirilmesindeki en büyük sorun, yöneticinin öznel tutumu olmaktadır (Woods, 1997: 193). Ayrıca ölçme aracı hatası, aşırı hoşgörülülük ve aşırı katı olma hatası, merkezi eğilim hatası, yakın zaman etkisi hatası, son ölçüme bağlı kalma hatası, halo etkisi hatası, tek yönlü ölçüm hatası, taraflı ölçüm hatası gibi genel hatalarda söz konusudur (Helvacı, 2002: 160; Varma ve Budhwar, 2011). Performans değerlendirilmesinin nesnesi personelin, değerlendirmeye ilişkin tepkileri de şunlar olabilmektedir (Hatry, 2006: 6):

- Ne yaptığımı bilip ölçemezsiniz, tepkisi;
- Çalışmalarımız hakkında yeterince veriniz yok, tepkisi;
- Personel arasında haksız karşılaştırma yapılıyor, tepkisi;

- Performans değerlendirme verileri aleyhimize kullanılacak, tepkisi;
- Performans değerlendirme verilerine biz erişemiyoruz, tepkisi;
- Bu düşük iş miktarı olumsuz durum geçici bir durum sayılmalıdır, tepkisi;
- Performans değerlendirme uygulanması için yeterli personelimiz yok, tepkisi;
- Performansı olumsuz etkileyen iç ve dış iş faktörlerin hiç dikkate alınmadığı, tepkisi;
- Performans değerlendirme nesnesi olması rahatsızlığı, tepkisi.

Uygulama örneği bulgularına göre ise, APPM uygulama örneğinde en önemli sorun, uygulamanın yasal bir dayanağının olmamasına ilişkin olumsuz önyargı olmuştur. Çünkü kamu personeli için ‘*Sicil*’ diye bilinen bireysel değerlendirme yasal hükümleri, 2011 yılında kaldırılmış ve yerine 657 s. DMK’da yeni hükümler getirilememiştir. Bu nedenle modelin, personel tarafından kabul edilebilirliği düşük olmuştur. Ancak uygulamada bu sorunu aşmak için APPM, personele yeni bir iş yükü getirmeyecek şekilde oldukça basit hazırlanmıştır. Ayrıca personele tabloya bilgi girişi konusunda herhangi bir yaptırım da uygulanmamıştır. Öte yandan APPM’nin sadeliği ve herhangi bir yükümlülük getirmemesi ve personelin kendi işlerini takip edebilmesi nedeniyle benimsenmiştir.

Bireysel performans değerlendirme için örnek olarak sunulan APPM uygulaması, 2020 yılı öncesinde gerçekleştirilmiştir. Özellikle strateji ve politika belirleyen, karar alıcı konumda bulunan ve hizmet üreten kurumlar personelinin, bireysel performans değerlendirmesi için uygundur.

Son olarak APPM uygulama örneği, profesyonel bir bilgisayar yazılımı şeklinde tasarlanmamıştır. Bu nedenle Model, profesyonel bir uygulama yazılımına dönüştürülmesi halinde, daha kullanışlı ve başarılı bir uygulama olabilecektir. APPM uygulama örneğinin, hukuki altyapısı oluşturulduktan sonra teknik ve mali yönleri de dikkate alınarak geliştirilmesi ve kamu kurumlarının, özellikle kamu hizmeti üreten kurumların geniş kesiminde kullanılabilir bir yazılım altyapısına dönüştürülmesi mümkündür. Ayrıca gerçekleştirilen her bir iş ve işlem temel alınarak yapılan APPM’nin, en küçük birimden, örneğin şube müdürlüğü düzeyinden başlanarak tasarlanması halinde, çok daha verimli ve etkili hale getirilerek uygulanması mümkündür.

Etik Beyan

“Kamu Personeli Performans Denetimi: “*Ağırlıklı Performans Puanlama Modeli Uygulama Örneği*” başlıklı çalışmanın yazılması ve yayınlanması süreçlerinde Araştırma ve Yayın Etiği kurallarına riayet edilmiş ve çalışma için elde edilen verilerde herhangi bir tahrifat yapılmamıştır. Araştırma 2020 yılı öncesinde yapıldığı için etik kurul izni gerekmemektedir. Bu çalışma, yazarlara ait bir doktora tezi değildir. Özgün bir uygulamaya deneyimine dayalı, araştırmadır.

Katkı Oranı Beyanı

Çalışmada kuramsal incelemelerin yer aldığı Giriş, 1. ve 2.Bölüm ve Sonuç ile yazının tamamının dergi ortamına taşınmasına ilişkin düzenlemeler, birinci yazar tarafından; uygulama örneğine ilişkin araştırmanın yer aldığı 3.ve 4.bölüm ise, ikinci yazar tarafından hazırlanmıştır. Ancak, yazı her iki yazar tarafından da okunarak bulgularının değerlendirilmesi yapılmış ve sonuçları onaylanmıştır.

Çatışma Beyanı

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

KAYNAKÇA

Akman, Ç. ve Akman, E. (2020). Türk Kamu Yönetiminde Performansın Yasal Dayanakları. V.Eren ve T.Eroğlu, (Ed.), *Kamu Performans Yönetimi* içinde (ss. 141-162), Ankara: Nobel yayını.

- Albayrak, S. O. (2017). Kamu Yönetimi Temel Kanunu Sonrası Kamu Personel Rejimi. *Memleket Siyaset Yönetim Dergisi*, 12 (27), 1-18.
- Andrews, R. (2014). Performance Management and Public Service Improvement, *Evidence Review Prepared for the Commission on Public Service Governance and Delivery*, PPIW Report No.3, January 2014, <http://ppiwi.org.uk/files/2014/04/Performance-Management-and-Public-Service-Improvement-pdf>, (27.07.2021).
- Antony, J., Fryer, K. and Ogden, S. (2009). Performance Management in the Public Sector, *International Journal of Public Sector Management*, 22(6), 478-498. https://www.researchgate.net/publication/235294551_Performance_management_in_the_public_sector (27.07.2021).
- Armstrong, M. (2012). *Armstrong's Handbook of Human Resource Management Practice*, (12th Edit), Cambridge: Kogan Page Limited.
- Armstrong, M. and Baron, A. (1998). Performans Management: The New Realities, *Institute of Personnel and Development*, London: Kogan Page.
- Ateş, H. (2018). *Türk Kamu Yönetiminin Örgütlenmesi ve Denetimi*, Ankara: T.C. Devlet Personel Başkanlığı yayını.
- Ateş, H. ve Karacaoğlu, N. M. (2020). Türkiye’de Kalkınma Planlarında Performans Kavramı ve Performans Yönetimi, V.Eren ve T.Eroğlu, (Ed.), *Kamu Performans Yönetimi* içinde (ss. 367-386), Ankara: Nobel yayını.
- Banfield, P. and Kay, R. (2012). *Introduction to Human Resource Management*, (2nd Ed.), New York: Oxford University Press.
- Barutçugil, İ. (2004). *Stratejik İnsan Kaynakları Yönetimi*, İstanbul: Kariyer yayını.
- Berdwel, I. and Holden, L. (2001). *Human Resource Management: A Contemporary Approach*, Harlow: Pearson Edition.
- Bilgiç, R. (2010). İşe İlişkin Tutumlar, İş Rolü Alguları ve Algılanan Performans Arasındaki İlişki, *Amme İdaresi Dergisi*, 43 (4), 67-86.
- Bilgin, K. U. (2020). Kamusal Bir Sorumluluk Olarak Kamu Personeli Performans Yönetimi, V.Eren ve T.Eroğlu, (Ed.), *Kamu Performans Yönetimi* içinde (ss. 195-236), Ankara: Nobel yayını.
- Bilgin, K. U. (2019). Kamu Performans Yönetimi, E.G. İsbir, (Ed.), *Kamu Yönetiminde Çağdaş Yaklaşımlar* içinde (ss. 76-110), Eskişehir: Anadolu Üni. AÖF yayını.
- Bilgin, K. U. (2018). Türk Kamu Personel Yönetiminde Aktif Çalışma Politikası: Performans Yönetimi, C.Babaoğlu ve E.Akman (Ed.), *Kamu Politikası Analizi Türkiye Uygulamaları* içinde (ss.43-73), Ankara: Gazi Kitapevi.
- Bilgin, K. U. ve Çetin, Y.E. (2017). Kamu Sektörü Performansa Dayalı Ücretlemede Dijital Etkileşim (PTT Örneği), *Süleyman Demirel Üni.İ.İ.B.F.Dergisi*, 22, KAYFOR-15 Özel Sayısı, 1945-1960.
- Bilgin, K. U. (2016). A Parallel Change With The New Public Administration Approach: Human Resources Performance Management, Y.Demirkaya (Ed.), *New Public Management in Turkey* içinde (ss.177-206), London: Routledge Published.

- Bilgin, K. U. (2007). Performance Management for Public Personnel: Multi-Analysis Approach Toward Personnel, *Public Personnel Management*, International Public Management Association for Human Resources, 36 (2), 93-113.
- Bilgin, K. U. (2004). Kamuda Ölçülebilir Denetime Hazırlık “Performans Yönetimi”, *Sayıştay Dergisi*, 65 (özel), 53-87.
- Büyükkılıç, D. ve Coşkun, A. (2002). Kamu Yönetimi Reformları Işığında KİT’lerde Kurumsal Performans Yönetimi, *Verimlilik Dergisi*. 2002(3), 37-68.
- Cianci, A.M., Schaubroeck, J.M. and McGill, G.A. (2010). Achievement goals, feedback, and task Performance, *Human Performance*, 23 (2), 131-154.
- Coşkun, A. (2006). *Stratejik Performans Yönetimi ve Performans Karnesi*, İstanbul: Literatür yayını.
- Dengiz, G. M. (2000). *Takım Çalışması Teknikleri*, Ankara: Academy Plus yayını
- Denisi, A.S. and Kluger, A.N. (2000). Feedback Effectiveness: Can 360-Degree Appraisals Be Improved?, *Academy of Management Executive*, 14(1), 129-139.
- Dooren, W. V. (2008). Quality and Performance Management: Toward A Better Integration, P.L Julnes, F.S.Berry, M.P.Aristigueta and K.Yang (Ed.), *International Handbook of Practice-Based Performance Management*, içinde (ss. 413-432), London: Sage Published.
- Erbaş, M. S. (2020). Türkiye’de Sağlık Kurumlarında Performans Uygulamaları, V.Eren ve T.Eroğlu (Ed.), *Kamu Performans Yönetimi* içinde (ss.471-507), Ankara: Nobel yayını.
- Erbaş, M. S. ve Kutlu, Ö. (2020). Türk Kamu Yönetiminde Bireysel Performans Değerlendirmesi ve Ülke Örnekleri, *Sayıştay Dergisi*, 31 (119), 69-97.
- Eren, V. (2020). Kamuda Performans Ölçüm Modelleri Ve Performans Ölçütleri”, V.Eren ve T.Eroğlu (Ed.), *Kamu Performans Yönetimi* içinde (ss. 73-118), Ankara: Nobel yayını.
- Eroğlu, T. (2020). Kamu Performans Yönetiminin Bileşenleri ve Aktörleri, V.Eren ve T.Eroğlu (Ed.), *Kamu Performans Yönetimi* içinde (ss. 119-140), Ankara: Nobel yayını.
- Fındıkçı, İ. (2000). *İnsan Kaynakları Yönetimi*, İstanbul: Alfa yayını.
- Flippo, E. (1976). *Principles of Personnel Management*, (Series in Management), New York: Mc Graw-Hill Camp.
- Garber, P.R. (2013). *The Manager's Employee Engagement Toolbox*, New York: American Society for Training and Development.
- Hatry, H. P. (2006). *Performance Measurement Getting Results*, Washington, D.C.: The Urban Institute Press.
- Helvacı, M. A. (2002). Performans Yönetimi Sürecinde Performans Denetimin Önemi, *Ankara Üni. Eğitim Bilimleri Fak. Dergisi*, 35(1-2), 145-165.
- Hughes, O. E. (2008). Performance: A New Public Management Perspective, P.L Julnes, F.S.Berry, M.P. Aristigueta, and K. Yang (Ed.), *International Handbook of Practice-Based Performance Management* içinde (ss.45-61), London: Sage Publication
- Karabulut, T. Okka, Ö. F. ve Başel, H. (2006). Bireysel Performansa Dayalı Ücret ve Verimlilik İlişkisi: Bankacılık Sektöründe Örnek Uygulama, *Selçuk Üni. Karaman İİBF Dergisi*, 11, 104-118.

- Kaplan, R. S. and Norton, D. P. (1992). The Balanced Score Card – Measures That Drive Performance, *Harvard Business Review*, Vol.Lxx, Jan/Feb.(1), 71-79.
- KAYA (1991). Personel Rejimi, *Kamu Yönetimi Araştırması*, Ankara: TODAİE yayını, 99-209.
- Longman, (2003). *Dictionery of Contemporary English*, Harlow: Pearson Edu. Limited.
- Luecke, R. (2015). *Performans Yönetimi*. A.Özer (Çev.), İstanbul: İş Bankası yayını.
- Özer, M. A. (2020). *Kuruluşlarda Süreç, Performans ve Risk Analizi Yönetimi*, Ankara: Gazi Kitabevi.
- Özer, M. A. (2015). *Yeni Kamu Yönetimi*, Ankara: Gazi Kitabevi.
- Özer, M. A. (2008). *21.Yüzyılda Yönetim ve Yöneticiler*, Ankara: Nobel yayını.
- Özmutaf, N. M. (2007). Örgütlerde Bireysel Performans Unsurları ve Çatışma, *Cumhuriyet Üni. İ.İ.B.F. Dergisi*, 8(2), 41-60.
- Öztürk, N. K. (2020). Kamuda Performans Yönetiminde Karşılaşılan Sorunlar, V.Eren ve T.Eroğlu, (Ed.), *Kamu Performans Yönetimi* içinde (ss.271-300), Ankara: Nobel yayını.
- Palmer, M. and Winters, K. T. (1993). *İnsan Kaynakları*, D. Şahiner (Çev.), İstanbul: Rota yayını.
- Radnor, Z. and Mcguire, M. (2004). Performance Management in the Public Sector: Factor Fiction?, *International Journal of Productivity and Performance Management*, 53(3), 245-260, <https://Doi.Org/10.1108/17410400410523783>, (27.07.2021).
- Singh, A. (2013). Perceptions of Software Professionals Regarding Performance Management Processes: An Exploratory Study, *Vikalpa: The Journal for Decision Makers*, 38(2), 39-59.
- Şimşek, M. Şerif ve Öge, H. S. (2015). *İnsan Kaynakları Yönetimi*, Konya: Eğitim yayını.
- Taner, A. (2020). Kamuda Performans Yönetimi ve Hesap Verebilirlik, V.Eren ve T.Eroğlu (Ed.), *Kamu Performans Yönetimi* içinde (ss. 43-72), Ankara: Nobel yayını.
- Teeroovengadam, V., Nunkoo, R. and Dulloo, H. (2019). Influence of Organisational Factors on the Effectiveness of Performance Management Systems in the Public Sector, *European Business Review*, 31(3), 447-466. <https://Doi.Org/10.1108/Ebr-01-2018-0003>, (27.07.2021).
- Tutum, C. (1979). *Personel Yönetimi*, Ankara: TODAİE yayını.
- Usta, A. (2014). Kamu Kurumlarında Örgütsel Performansın Yönetim Süreci, *Sayıştay Dergisi*, 78, 31-58.
- Uygun, S. V. ve Göküş, M. (2020). Kamu Performans Yönetimi ve Tarihsel Gelişimi, V.Eren ve T.Eroğlu (Ed.), *Kamu Performans Yönetimi* içinde (ss.1-16), Ankara: Nobel yayını.
- Uyargil, C. (2013). *Performans Yönetimi Sistemi Bireysel Performansın Planlanması Değerlendirilmesi ve Geliştirilmesi*, İstanbul: Beta yayını.
- Varma, A.V. and Budhwar, P.S. (2011).Global Performance Management. Harzing, A. W. and Pinnington, A. (Ed.), *International Human Resource Management* içinde (ss.440-467), London: Sage Publications.
- Vasset, F., Marnburg, E. and Furunes, T. (2011). The effects of Performance Appraisal in the Norwegian Municipal Health Services: A Casestudy, *Human Resources for Health*, 9(1), 1-12.
- Walker, J. W. (1980). *Human Resource Planning*, New York: Mcgraw-Hill Publishing.

Bilgin, K.U. & Sevim, V. (2022). Kamu Personeli Bireysel Sağlık Değerlendirmesi: Ağırlıklı Performans Puanlama Modeli. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(42), 255-276.

Woods, R. H. (1997). *Human Resources Management*, Educational Institute, American Hotel and Motel Association, Second Edition.



Yönetici Davranışları Ölçeğinin Türkçe'ye Uyarlanması: Geçerlilik ve Güvenilirlik Çalışması

Mehmet BİÇER*
Kemal Can KILIÇ**

Öz

Bu çalışmada, Murphy (2011) tarafından geliştirilen Yönetici Davranışları Ölçeği'nin Türkçe'ye uyarlaması ile geçerlik ve güvenilirlik çalışmalarının yapılması amaçlanmıştır. Çalışmanın verileri, Adana ve Hatay illerinde eğitim, sağlık, bankacılık, sigorta, inşaat ve turizm sektörlerinde faaliyet gösteren kurumsal firmaların 453 çalışanından elde edilmiştir. Orijinal ölçeğin faktör yapısını test etmek için öncelikle keşfedici faktör analizi (KFY) yapılmıştır. Sonuçlar, toplam varyansın %73.53'ünü açıklayan, 29 madden oluşan altı boyutlu bir ölçek yapısı ortaya koymuştur. KFY bulgularının doğrulunu ve model uyumunu test etmek için doğrulayıcı faktör analiz (DFA) yapılmıştır. DFA sonuçları madde-faktör yapısını doğrulamıştır ($\chi^2/df= 4,462$). DFA uyum indeksleri ise RMSEA= 0,088; RMR= 0,053; GFI= 0,861; NFI= 0,908; TLI= 0,906; CFI= 0,904; IFI= 0,905 olarak bulgulanmıştır. Ölçeğin güvenilirlik katsayısı (α) 0,969 olarak hesaplanmıştır. Ayrıca, faktörlerin alpha katsayıları, müşteri odaklılık ve iletişim için 0,91; katılım ve adalet için 0,93; takım ortamı oluşturma ve tutarlılık için 0,92; yetkilendirme için 0,85; kariyer koçluğu için 0,88; esneklik ve iş yaşam dengesi için ise 0,86 olarak hesaplanmıştır. Böylelikle, ölçeğin iç tutarlılığa sahip olduğu da doğrulanmıştır.

Anahtar Kelimeler: Yönetici Davranışları Ölçeği, Geçerlilik, Güvenilirlik

Makale Türü: Araştırma Makalesi

Adaptation of the Managerial Behaviors Scale into Turkish: A Validity and Reliability Study

Abstract

It is aimed to carry out validity and reliability studies by adapting the Executive Behavior Scale developed by Murphy (2011) into Turkish in this current study. The data of the study were obtained from 453 employees of corporate companies operating in the education, health, banking, insurance, construction, and tourism sectors in Adana and Hatay provinces in Turkey. In order to test the factor structure of the original scale, exploratory factor analysis (EFA) was performed first. The results revealed a six-dimensional scale structure consisting of 29 items in total, explaining 73.53% of the total variance. Confirmatory factor analysis (CFA) was performed to test the accuracy and model fit of the EFA findings. CFA results confirmed the item-factor structure ($\chi^2/df= 4.462$). DFA fit indices were RMSEA= 0.088; RMR = 0.053; GFI = 0.861; NFI= 0.908; TLI= 0.906; CFI= 0.904; IFI= 0.905. The reliability coefficient (α) of the scale was calculated as 0.969. In addition, the alpha coefficients of the factors were calculated 0.91 for customer orientation and communication; 0.93 for participation and fairness; 0.92 for team building and consistency; 0.85 for authorization; 0.88 for career coaching; 0.86 for flexibility and work-life balance. Thus, it was confirmed that the scale also had internal consistency.

Keywords: Managerial Behavior Scale, Validity, Reliability

Article Type: Research Article

* Dr. Öğr. Üyesi, Kilis 7 Aralık Üniversitesi, Turizm ve Otelcilik MYO, mehmetbicer@kilis.edu.tr, ORCID:0000-0002-8668-4667

** Prof. Dr., Çukurova Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, kcan@cu.edu.tr, ORCID:0000-0003-1248-3321

1. GİRİŞ

Dünya çapındaki çoğu iş gücü, mali kazanç sağlamak ve refah yaratmak için hiyerarşiye bağlı kuruluşlarda denetçiler ve yöneticiler ile birlikte çalışırlar. Bu nedenle, çalışanlar genelinde yetkilileri gücendirme, kızdırma veya incitme korkusu yaygındır ve çalışanların bu tip algılarından kaynaklı davranış ve tutumları güç mesafesinin yüksek olduğu kültürlerde daha da önemlidir. Yetkili kişilerle nasıl başa çıkılacağı konusunda çalışanlar üzerinde zorlukların ortaya çıkabileceği sayısız durum olmasına rağmen, özellikle otoriteyi sorgulamanın, statükoya meydan okumanın çalışanın işyerinde problem yaşamasının yaygın bir yolu olarak algılanmaktadır. Bu açıdan bakıldığında, koşullar elverişsiz görünüyorsa çalışanların alıkoyma ve baskı yapmalarını öngörmek doğaldır. Astların işteki temel endişelerini izlemek ve ele almak gibi işlevler için atanan yöneticiler genellikle astın davranışını etkiler (Detert ve Trevino, 2010). Yönetimsel çalışmanın doğası modern çağda daha da geliştiği açıktır. Teknolojik gelişmeler, çalışanlara bilgi ve araçlara anında erişim sağlama fırsatı sunmaktadır. Bu nedenle, yöneticiler temel işlevlerini giderek artan bir şekilde çalışanlarını desteklemek ve onlara koçluk yapmak ve başkalarıyla koordinasyonu kolaylaştırmak olarak görmeye başladılar. Bu durum, aynı ofiste çalışan insanlardan oluşan ekiplerin bulunmasıyla mümkün oldu. Çünkü yöneticiler kısa konuşmalar, rol modelleme ve çeşitli diğer gayri resmi dikkat yönlendirme davranışları yoluyla astlarını etkileyebilme fırsatları buldular (Birkinshaw, Gudka ve D'Amato, 2021).

Yönetimsel davranışların örgütlerde çalışanların birçok çeşitli iş davranışları üzerinde önemli etkiler yarattığı gözlemlenmiştir. Victor ve Cullen (1988), çalışanların işyerinde nasıl davranmalarını gerektiği konusunda rehberlik için amirlerinin davranışlarına baktıklarından, yöneticilerin örgütsel iklimi etkilediğini tespit etmişlerdir. Wong ve Li (2015), bir yöneticinin davranışının işyerinde hem çalışan hem de müşteri memnuniyetini büyük ölçüde etkilediğini öne sürmüştür. Bunların dışında, yönetimsel davranışların çalışanların iş performansı (Andersson ve Florén, 2011); işten ayrılma niyeti (Mroz ve Allen, 2015); çalışan refahı (Scott, Colquitt, Paddock ve Judge, 2010); çalışan iş tatmini (Netemeyer, Maxham ve Lichtenstein, 2010) üzerinde önemli etkileri olduğu da ortaya konmuştur (Paetzel, Quast, Aroonsri, Surya ve Hart-Mrema, 2018). Ayrıca, çoğu çalışan için yöneticiler kurumsal yönetimin temsilcisidir. Çalışanların, yöneticilerinin katkılarını takdir ettiğine ve onların refahını önemseydiğine dair inançları, sosyo-duygusal ihtiyaçlarının faydalarının gerçekleşmesini ve iş çabalarını etkiler (Örgüt Destek Teorisi (OST), Eisenberger, Huntington, Hutchison ve Sowa, 1986). Yönetimsel/örgütsel destek algısı ne kadar fazlaysa, çalışanın istenen iş davranışı açısından karşılıklılığı da o kadar fazla olacaktır. Bu tür algılanan yönetimsel desteğin davranışsal sonuçlarının, çalışanların sadece rol içi değil, aynı zamanda rol dışı performanslarını da artırdığından bahsedilmektedir (Kurtessis, Eisenberger, Ford, Buffardi, Stewart ve Adis, 2017).

Birçok çalışma, başarılı yönetimsel davranışların çeşitli ülkelerde aynı olmayabileceğini öne sürmüştür (Clark, Quast, Jang, Wohkittel, Center, Edwards ve Bovornusvakool, 2016). Buradan hareketle, alanyazında da çeşitli sektörlerde ve farklı kültürlerde astların, yöneticilerin davranışlarını algılama düzeylerini ölçen farklı büyüklükte ölçüm araçlarına rastlamak mümkündür (Altun ve Özdemir, 2017; Aydoğan, 2018; Bloom, Lemos, Sadun ve Van Reenen, 2015; Demiray, 2008; Di Liberto, Schivardi ve Sulis, 2015; Hezlett, Ronkvist, Holt ve Hazucha, 1997; Terzi ve Kurt, 2005; Saylık, 2017; Yukl, Mahsud, Prussia ve Hassan, 2019). İlgili literatürde yönetici davranışları ve bu davranışların astların üzerindeki etkilerini inceleyen pek çok farklı çalışma olduğu belirlenmiş ve bu çalışmaların büyük çoğunluğunun daha az boyutlu ölçeklerden faydalandığı gözlenmiştir. Bu çalışmada, Türkiye'deki ilgili bilimsel çalışmalarda kullanılmak üzere, Smither, London, Vasilopoulos, Reilly, Millsap ve Salvemini (1995) tarafından oluşturulan ve daha sonra Murhy (2011) tarafından geliştirilmiş olan "Yönetici Davranışları Ölçeği - Manager Behaviors Questionnaire"i Türkçe'ye uyarlayarak geçerlilik ve güvenilirlik analizlerini yapmak amaçlanmaktadır. Astların yönetici davranışları algılarını yöneticinin 12 farklı davranış setinde (boyutta) ele alan Yönetici Davranışları Ölçeği'nin Türk kültürüne

uyarlanarak geçerlilik ve güvenilirlik çalışmasının yapılması gelecekteki bilimsel çalışmalar önemli katkılar sağlayacağı düşünülmektedir.

2. YÖNTEM

2.1. Yönetici Davranışları Ölçeği

Yukarı geri bildirim programlarının artan popüleritesine rağmen, yukarı geri bildirim yönetimin performansındaki değişiklikler üzerindeki etkileri hakkında çok az araştırma yapıldığını düşünen Smither vd. (1995), yukarı doğru bir geri bildirim programı uygulandıktan sonra yöneticilerin davranışlarındaki değişiklikleri inceleyerek önceki araştırmaları genişletmeyi istemişlerdir. Bu doğrultuda araştırmacılar, yöneticilerin performanslarını iyileştirmelerine yardımcı olabilecek ve belirli geri bildirim almalarını sağlayacak bir ölçek geliştirmeyi amaçlamışlardır. Yöneticilerin sahip olması gereken yetkinlikler düzeyinde alanında uzman, KOBİ niteliğinde bir işletmenin üst düzey yöneticileri ve bölüm başkanlarıyla mülakatlar gerçekleştirilmiştir. Görüşmelerde katılımcıların kaliteye bağlılığı, iletişim, astların desteği (katılımı teşvik etme, koçluk) ve adalet gibi alanlara odaklanan algıları test edilmiştir. KOBİ yöneticilerinin girdilerine dayalı olarak yönetici/ast ilişkilerini yansıtan 33 davranışsal ifadeyi içeren 9 yetkinlik belirlenerek ölçek oluşturulmuştur. Yöneticilerin yetkinliklerini veya performans kategorilerini kapsayan 9 yönetici davranış seti ve ifadeleri; koçluk ve destek (5 ifade), kaliteye/müşteri memnuniyetine bağlılık (4 ifade), iletişim (3 ifade), takım ortamı oluşturma (4 ifade), dürüstlük ve saygı (4 ifade), katılım ve yetkilendirme (4 ifade), geri bildirim sağlama (3 ifade), çeşitliliğe değer verme (3 ifade), adalet (ifade) şeklindedir. Katılımcıların ifadelerine karşı tutumları 5'li derecelendirme ölçeği (1=hiç, 2=küçük ölçüde, 3=orta derecede, 4=büyük ölçüde, 5=çok büyük ölçüde) kullanılarak test edilmiştir. Smither ve arkadaşları (1995), elde edilen 9 yetkinliğin (boyutun) birbirleriyle oldukça ilişkili (mean $r = .76$) olduğunu tespit ettiler. Fakat ölçek iç tutarlılık güvenilirliği ve davranışların temelinde alt faktörler için analiz edilmemiştir.

Gerçekleştirmiş olduğu çalışmasında Murphy (2011), kuşakların (Bebek Patlaması, X, Y) her biri için önemli olan yönetici davranışlarını ve yöneticilerin bu davranışları ne sıklıkla sergilediklerini tespit etmeyi amaçlamıştır. Mevcut ölçüm araçlarının bu hedeflerin her ikisine de karşılayamayacağını düşünen araştırmacı, Smither ve arkadaşlarının (1995) geliştirdiği ölçeğin mevcut çalışma için gerekli olan ve kolayca adapte edilebilecek en uygun ölçüm aracı olduğunu belirlemiştir. Murphy (2011), 604 katılımcıya (%33 Y kuşağı, %42 X kuşağı, %25 Bebek Patlaması kuşağı) uygulamış olduğu anket çalışması sonucunda 3 yeni yönetici davranış seti keşfetmiştir. Araştırma bulgularına ve üç kuşağın her birinin yöneticilerinin göstermesini isteyeceği davranışlara ilişkin hipotezlere dayalı olarak ortaya koyduğu 3 boyutu Smither vd.(1995)'nin oluşturdukları ölçeğe ekleyerek toplamda 12 boyuttan ve 43 ifadeden oluşan bir ölçek geliştirmiştir. Ayrıca, orijinal ölçekteki 2 ifade "esneklik ve iş-yaşam dengesi" ve "kariyer yolu ve gelişimi" boyutlara taşınarak ölçek son halini almıştır. Eklenen yeni boyutlar ve ifade sayıları; esneklik ve iş yaşam dengesi (3 ifade), kariyer yolu ve gelişimi (3 ifade), tanıma ve ödüller (3 ifade) şeklindedir. Katılımcıların ölçek ifadelerini yönelik tutumlarını belirtmeleri için araştırma anketinde 5'li Likert tutum ölçeği (1=hiç, 2=küçük ölçüde, 3=orta derecede, 4=büyük ölçüde, 5=çok büyük ölçüde) kullanılmıştır. Çalışanlar, yöneticilerini kendileri için en önemli olan davranışlara ve yöneticilerinin fiilen sergilediği davranışlara göre değerlendirdiği için, Murphy (2011) ölçeği bu iki açıdan değerlendirerek (Management Behaviour Questionnaire Important Behaviors - MBQ IB; Management Behaviour Questionnaire Demonstrated Behaviors - MBQ DB) geliştirmiş ve ölçeği "Management Behaviour Questionnaire (MBQ)" olarak isimlendirilmiştir. Algılanan önemli davranışlara yönelik elde edilen verilerin güvenilirlik analizi sonuçlarına göre Cronbach Alpha katsayıları; esneklik ve iş yaşam dengesi için 0.83, kariyer yolu ve gelişimi için 0.83, tanıma ve ödüller için 0.74, koçluk ve destek için 0.74, kaliteye/müşteri memnuniyetine bağlılık için 0.73, iletişim için 0.70, takım ortamı oluşturma için 0.74, dürüstlük ve saygı için 0.75, katılım/yetkilendirme için 0.76,

geri bildirim sağlama için 0.72, çeşitliliğe değer verme için 0.64, adalet için 0.64 olarak hesaplanmıştır. Yöneticilerinin fiilen sergilediği davranışlara yönelik elde edilen verilen güvenilirlik analizi sonuçlarına göre Cronbach Alpha kat sayıları ise; esneklik ve iş yaşam dengesi için 0.89, kariyer yolu ve gelişimi için 0.81, tanıma ve ödüller için 0.77, koçluk ve destek için 0.85, kaliteye/müşteri memnuniyetine bağlılık için 0.81, iletişim için 0.79, takım ortamı oluşturma için 0.86, dürüstlük ve saygı için 0.82, katılım/yetkilendirme için 0.91, geri bildirim sağlama için 0.76, çeşitliliğe değer verme için 0.79, adalet için 0.69 şeklindedir. Ölçeğin uyarlanmış ve geliştirilmiş son şekline ait boyutlar ve ifadeler Tablo 1'de gösterilmiştir.

2.2. Çeviri ve Dilsel Geçerlilik Çalışması

Orijinal dili İngilizce olan Yönetici Davranışları Ölçeği'nin Türkçe'ye çeviri süreci İngilizce'den Türkçe'ye tercüme ve Türkçe'den İngilizce'ye tercüme yöntemi ile gerçekleştirilmiştir. Orijinali İngilizce olan ölçek, öncelikle iyi derecede İngilizce dil hakimiyeti olan, yurt dışında görev yapmış kariyer sahibi iki bağımsız kişi tarafından orijinal dilden (İngilizce) hedef dile (Türkçe) çevrilmiştir. Bununla birlikte, iyi derecede İngilizce bilgisine sahip iki İngiliz Dili ve Edebiyatı uzmanlığı olan akademisyene de ölçeğin dilimize çevirisinin yapılması sağlanmıştır. Sonrasında, çeviriler 3 alan uzmanı tarafından irdelenip karşılaştırılarak her bir ifade anlaşılabilirlik ve kültürel uygunluk kriterleri ekseninde değerlendirilmiştir. Anlaşılabilirlik ve kültürel uygunluk açısından en uygun ifadeler seçilmiş ve tek bir Türkçe form oluşturulmuştur. Bu süreçler sonun elde edilen Türkçe ölçek, yönetim ve organizasyon alanında çalışmalar yapan iki akademisyen ve uzun yıllar yurtdışı deneyimi olan iki özel sektör çalışanı tarafından tekrar İngilizceye çevrilmiştir. Yapılan çeviriler Murphy (2011)'nin geliştirdiği ölçek ile kıyaslanarak ifadelerin uygunluğu kontrol edilerek ölçeğe Tablo 1'de gösterilen son şekli verilmiş ve bu haliyle de araştırmada kullanılması kararlaştırılmıştır.

Araştırma anketinde, katılımcıların ölçek ifadelerine yönelik tutumlarını 5'li Likert ölçeğine (1=kesinlikle katılmıyorum; 5=kesinlikle katılıyorum) göre belirtmeleri istenmiştir.

Tablo 1: Yönetici Davranışları Ölçeği (Manager Behaviour Questionnaire - MBQ)

Boyutlar	Ölçek İfadeleri
Esneklik ve iş yaşam dengesi	1 Çalışma programımı kişisel ihtiyaçları karşılayacak şekilde düzenlememe izin verir.
	2 İşim ve sorumluluklarım arasında denge kurmam için beni cesaretlendirir.
	3 İş dışındaki kişisel ihtiyaçlarıma karşı duyarlıdır.
Kariyer yolu ve gelişimi	4 Gelişim fırsatları hakkında ilgili beni bilgilendirir.
	5 Kariyer hedeflerimle ilgili benimle düzenli olarak konuşur.
	6 Gelişim fırsatlarından yararlanmam için beni teşvik eder.
Tanıma ve ödüller	7 Beni adil bir şekilde idare eder.
	8 Yaptığım katkıların farkındadır.
	9 Benim için önemli olan şekillerde beni ödüllendirir.
Koçluk ve destek	10 Tecrübe ve bilgisini samimi bir şekilde benimle paylaşır.
	11 Bir sorunu veya belirli bir konuyu tartışmam gerektiğinde kolayca ulaşılabilir.
	12 Verimliliğimi artırma yöntemleri hakkında bana koçluk ve rehberlik eder.
	13 İşimi etkin bir şekilde yapmam için gerekli kaynaklara ulaşmama yardımcı olur.

Kaliteye / müşteri memnuniyetine bağlılık	14	Verimliliğimi artırmam için beni düzenli olarak zorlar.
	15	Müşteriyi memnun etmek için yaratıcı ve yenilikçi yöntemleri kullanmamı teşvik eder.
	16	Günlük eylemlerle müşteri memnuniyetine güçlü bir bağlılık gösterir
	17	Müşterilere verdiğim taahhütleri destekler.
İletişim	18	Performansıyla ilgili beklentilerini açıkça belirtir.
	19	İşimi etkili bir şekilde yapmam için gerekli tüm bilgileri sağlar.
	20	Açık ve dürüst iletişimi teşvik eder.
Takım ortamı oluşturma	21	Takım içi çatışma ve anlaşmazlıkları çözmek için adım atar.
	22	Ekip çalışmasını ve işbirliğini teşvik eder ve kolaylaştırır.
	23	Ekibimin üyelerini ortak bir hedef etrafında toplar.
	24	Ekibimin değerli bir üyesi olduğumu hissettirir.
Dürüstlük ve saygı	25	Verdiği sözleri yerine getirir.
	26	Benimle iletişim kurduğu standartlara bağlı kalır.
	27	Benimle olan toplantılara her zaman ve vaktinde katılır.
Katılım / Yetkilendirme	28	Beni etkileyen kararların alınmasına katılmama izin verir.
	29	Hedeflerimi belirlerken verilerimi dikkate alır.
	30	Kendi başıma karar vermeme izin verir.
	31	Verimliliğini geliştirmesi konusunda geri bildirimime göre hareket eder.
	32	Fikirlerime saygı duyar.
	33	Yaptığım işe değer verir.
	34	Bana anlamlı görevler verir.
Geri bildirim sağlama	35	Performansım hakkında zamanında ve bana özel geri bildirim sağlar.
	36	Bir işi iyi yaptığımı bilmemi sağlar.
	37	Kalitenin ve sürekli iyileştirmenin önemini düzenli olarak vurgular.
Çeşitliliğe değer verme	38	Kendisinden farklı görüşleri destekler.
	39	Uygun olduğunda uzmanlığımdan faydalanır.
	40	Takımındaki üyelerin farklı bilgi, beceri ve yeteneklerinden faydalanır.
Adalet	41	Bana adil davranır.
	42	Takım üyelerine ırk, din, cinsiyet veya etnik köken gözetmeksizin adil davranır.
	43	Pozisyon seviyesine bakılmaksızın tüm bireylerin katkılarına değer verir.

Kaynak: Murphy, 2011

2.3. Verilerin Toplanması ve Örneklem

Araştırmanın analizlerinde kullanılmak üzere gerekli olan veriler, Çukurova Üniversitesi Sosyal ve Beşeri Bilimler Alanında Bilimsel Araştırma ve Yayın Etiği Kurulu'nun 28.12.2021 tarihli ve 288493sayılı kararı ile etik komite onayı ile araştırma evreninden elde edilmiştir.

Araştırmanın uygulanacağı evren Adana ve Hatay illeri olarak belirlenmiş olup, pandemi koşulları, zaman ve maliyet kısıtlaması göz önünde bulundurularak söz konusu evren içerisinde araştırmaya destek vermesi beklenen potansiyel katılımcılara kartopu örnekleme teknikleri kullanılarak ulaşılmaya çalışılmıştır. Söz konusu illerde eğitim, sağlık, bankacılık, sigorta, inşaat ve turizm sektörlerinde faaliyet gösteren kurumsal firmaların beyaz yakalı çalışanları bu araştırmanın evrenini oluşturmaktadır. Sektör yöneticileri ile yapılan görüşmelere bağlı olarak bu evrende yaklaşık 10.000 kişinin çalıştığı düşünülmektedir. Yeterli bir örneklem büyüklüğü elde etmek için, ölçüm aracının toplam ifade sayısından en az 10 kat daha fazla katılımcıya ulaşma kuralı (Everitt, 1975) dikkate alınmıştır. Buna bağlı olarak, yeterli örneklem için katılımcı sayısı 430 olarak hesaplanmıştır. Birinci elden veri toplama yöntemi olan anket tekniği ile 550 çalışana uygulama yapılması planlanmış ve 500 çalışana araştırma anketi ulaştırılmıştır. 471 anketin geri dönüşü sağlanmış ve incelemeler neticesinde sadece 453'nün analizlerde kullanılmak üzere uygun oldukları anlaşılmıştır.

Araştırmaya destek veren katılımcıların katılımcıların demografik özellikleri Tablo 2'de gösterilmiştir.

Tablo 2: Katılımcıların Demografik İstatistikleri

	<i>Sıklık</i>	<i>Yüzde %</i>
Cinsiyet		
Kadın	196	43.3
Erkek	257	56.7
Toplam	453	100.0
Medeni Durumu		
Bekâr	180	39.7
Evli	273	60.3
Toplam	453	100.0
Yaş		
20-28	66	14.6
29-35	166	36.6
36-42	129	28.5
43-49	79	17.4
50 ve üzeri	13	2.9
Toplam	453	100.0
Eğitim Durumu		
Lise	22	4.9
Ön Lisans	76	16.8
Lisans ve üstü	355	78.3
Toplam	453	100.0
Örgütte Çalışma Süresi		
1-3 yıl	109	24.1
4-6 yıl	121	26.7
7-10 yıl	100	22.1
10-15 yıl	75	16.6
16 yıl ve üzeri	48	10.6
Toplam	453	100.0
Toplam İş Tecrübesi		
1-3 yıl	22	4.9
4-6 yıl	52	11.5
7-10 yıl	106	23.4
10-15 yıl	127	28.0
16 yıl ve üzeri	146	32.2
Toplam	453	100.0

2.4. Verilerin Analizi

Katılımcıların sağlamış oldukları veriler bilgisayar ortamına aktarılmış ve öncelikle ölçüm aracı bulunan ifadelerin iç tutarlılıkları tespit edilmiş daha sonra ise ölçeğin yapısal geçerliliği test edilmiştir. Son olarak ölçeğin Türk toplumunda kullanılabilmesi için Doğrulayıcı Faktör Analiz (DFA) yapılmıştır.

3. BULGULAR

3.1. Keşfedici Faktör Analizi

Araştırmada kullanılan ölçüm araçlarının içsel tutarlık düzeylerini başka bir ifadeyle güvenilirliklerini tespit etmek için Cronbach alpha değerine bakılırken yapı geçerliliğini sınamak için öncelikle keşfedici faktör analizi yapılmış daha sonra AMOS 24.00 programında doğrulayıcı faktör analizi yapılarak AVE ve CR değerleri hesaplanmıştır. Yapısal eşitlik modellemesinde ise en çok ve en yaygın kullanılan maksimum olabilirlik kestirim yöntemi kullanılarak araştırma değişkenleri arasında parametre tahmini yapılmıştır (akt: Aslan ve Yalçın, 2021: 234). Bu doğrultuda, yönetici davranışları ölçeğinin orijinalinde belirtilen 43 maddesine ilişkin Cronbach alpha değerinin $\alpha=0,979$ olduğu tespit edilmiştir. Söz konusu değer, alanyazında Cronbach alpha değerine ilişkin en az olması gereken 0,70 değerinden (Gürbüz ve Şahin, 2016: 325) oldukça yüksek olduğu ve ölçeğe ilişkin maddelerin ilgili kavramları tutarlı bir şekilde ölçtüğü sonucuna ulaşılmıştır. Tablo 3'te ölçüm aracına ilişkin keşfedici faktör analizi ve ilgili boyutlara ilişkin güvenilirlik sonucu yer almaktadır.

Tablo 3: Keşfedici Faktör Analizi ve Boyutların Güvenilirlikleri

Boyut	Madde	KFY	Boyutların Açıkladığı Varyans	KMO; χ^2 Serbestlik derecesi; p	Cronbach Alpha (α)	Toplam Madde (α)
1.BOYUT (11 MADDE)	YD37	,690	1. Boyutun açıkladığı varyans: % 15,102	KMO: 0,960 Barlett Küresellik Testi: Ki-kare (χ^2) =17372,621 Serbestlik derecesi: 741 p: 0,000	0,939	
	YD14	,676				
	YD40	,674				
	YD16	,665	2.Boyutun açıkladığı varyans: % 14,374			
	YD39	,659				
	YD15	,605				
	YD18	,596	3.Boyutun açıkladığı varyans: % 13,101			
	YD35	,568				
	YD17	,566				
	YD19	,445				
YD20	,453	4.Boyutun açıkladığı varyans: % 11,707				
2.BOYUT (8 MADDE)	YD43		,797			
	YD42		,782			
	YD38		,771			
	YD41		,676	5.Boyutun açıkladığı varyans: % 11,350		
	YD29		,668			
	YD30		,579			
	YD7	,530	6.Boyutun açıkladığı varyans: 7,905			
YD31	,529					
3.BOYUT (7 MADDE)	YD22	,731	Toplam Açıklanan Varyans: %73,539	0,928		
	YD23	,718				
	YD21	,696				
	YD25	,662				
	YD26	,548				
	YD24	,516				
	YD11	,471				
4.BOYUT (6 MADDE)	YD9	,721		0,907		
	YD36	,705				
	YD8	,638				
	YD33	,586				
	YD34	,509				
YD28	,423					

5.BOYUT (4 MADDE)	YD5	,813	0,885
	YD4	,718	
	YD12	,702	
	YD6	,678	
6.BOYUT (3 MADDE)	YD1	,742	0,861
	YD2	,720	
	YD3	,653	

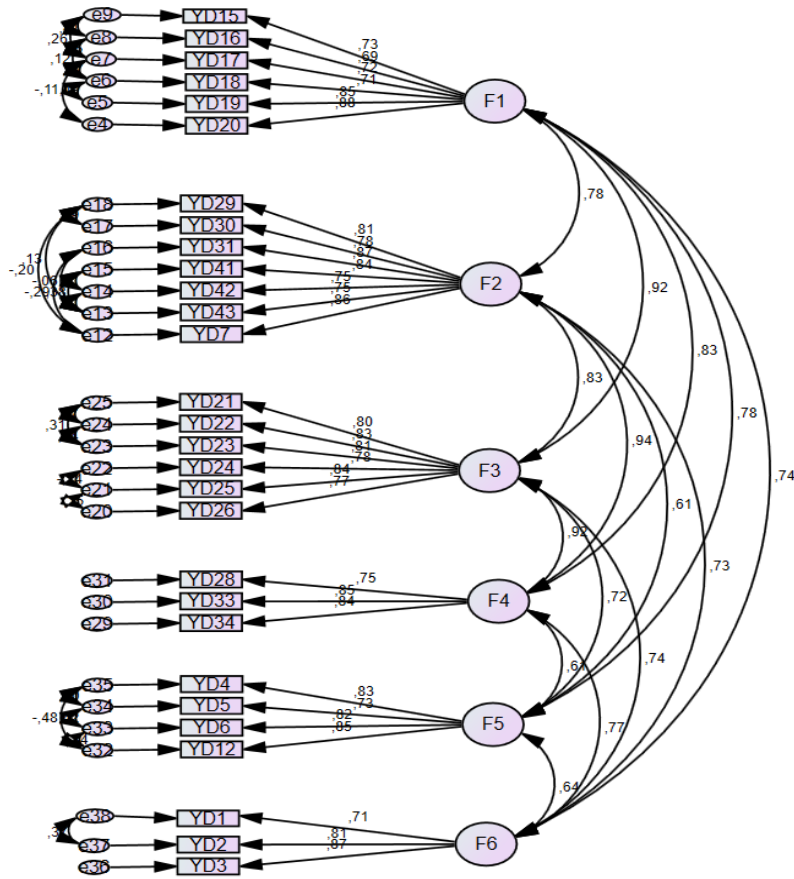
KFY: Keşfedici Faktör Analizi Faktör Yüğü; **KMO:** Kaiser-Meyer- Olkin Testi

Keşfedici faktör analizi yapılırken communalities çıkarım değerleri 0,50'den düşük olan maddeler (Yaşlıoğlu, 2017: 78) ile aynı anda birden farklı boyutta yakın değerler alarak yüklenim gösteren maddelerin çıkarılarak analizin tekrardan yapılması gerektiğinden (Sipahi, Yurtkoru ve Çinko, 2006: 85) yönetici davranışları ölçeğinde 13., 32., 10., 27. Maddeler, çıkarılarak keşfedici faktör analizleri tekrar edilmiştir.

Tablo 3'te görüldüğü üzere, araştırmada kullanılan ölçeğin KMO değerinin alanyazında belirtilen 0,70 değerinden (Leech, Barrett ve Morgan, 2005) büyük olduğu saptanmıştır. Bu bulguya dayanarak, araştırmada kullanılan veri setinin keşfedici faktör analizi için yeterli büyüklükte bir örnekleme sahip olduğu söylenebilmektedir. Bununla birlikte, Barlett küresellik testine ilişkin Ki-kare değerinin anlamlılık değerinin $p=0.00<0,05$ olması, veri setinin çok değişkenli normal dağılımdan geldiğine işaret etmektedir (Çokluk, Şekercioğlu ve Büyüköztürk, 2012: 219). Keşfedici faktör analizi faktör yük değerleri incelendiğinde, faktör yüklerinin Çokluk ve arkadaşlarının (2012) önerdiği 0.32 değerinden daha yüksek oldukları görülmektedir. Ayrıca, yönetici davranışları ölçeğinde, orijinal ölçekten farklı olarak, öz değeri 1'den büyük 6 boyutun olduğu tespit edilmiştir. Genel olarak ölçüm aracının faktör yapısının toplam açıklanan varyans değerine bakıldığında ise, alanyazında önerilen 0,60 değerinden (Hair, Black, Babin ve Anderson, 2010) büyük olduğu görülmektedir. Açıklanan varyans değerinin yüksek olması sonucuna dayanarak, söz konusu kavramın iyi bir şekilde ölçüldüğü (Büyüköztürk, 2002: 479) çıkarımının yapılmasına olanak tanımaktadır. Ölçüm aracının ilgili boyutlarının ve toplam maddelerinin güvenilirliklerine bakıldığında ise, Cronbach alpha değerleri 0,70'ten büyük olduğu için içsel tutarlılıkların yüksek olduğu (Hair vd., 2010:124) yorumlanmaktadır.

3.2. Doğrulayıcı Faktör Analizi

Keşfedici faktör analizi neticesinde ortaya konulan ölçeğe ilişkin faktör yapısının uygunluğunu sınamak amacıyla doğrulayıcı faktör analizi yapılmıştır. Doğrulayıcı faktör analizi neticesinde bazı maddelerin faktör yüklenim değerleri düşük olduğundan ve model uyum indeksi değerlerini düşürdüğünden analizden çıkarılarak doğrulayıcı faktör analizi tekrardan yapılmıştır ve uyum iyiliği değerlerini iyileştirmek için modifikasyon (Bayram, 2010: 58) yapılmıştır. Şekil 1'de yönetici davranışları ölçeğinin doğrulayıcı faktör analizi ölçüm modeli yer almaktadır.



Şekil 1. Yönetici Davranışı Ölçeği Doğrulayıcı Faktör Analizi Ölçüm Modeli

Tablo 4'de ölçüm aracının doğrulayıcı faktör analizine ilişkin faktör yüklenimleri ve nihai olarak ölçüm aracının güvenilirlik değeri ve yapı geçerliliğine ilişkin AVE ve CR değerleri yer almaktadır.

Tablo 4: Doğrulayıcı Faktör, Nihai Güvenilirlik Analizleri ve Yapı Geçerlilikleri

Değişken	Boyut	Madde	DFY	Cronbach Alpha (α)	AVE	CR
YÖNETİCİ DAVRANIŞI ÖLÇEĞİ	1.BOYUT (6 madde)	YD15	,734	0,914	0,59	0,89
		YD16	,695			
		YD17	,724			
		YD18	,713			
		YD19	,853			
		YD20	,884			
	2.BOYUT (7madde)	YD29	,805	0,937	0,65	0,93
		YD30	,781			
		YD31	,873			
		YD41	,843			
		YD42	,746			
		YD43	,754			
		YD7	,862			
	3.BOYUT (6madde)	YD21	,800	0,924	0,64	0,91
		YD22	,832			
		YD23	,812			
		YD24	,778			
		YD25	,838			
		YD26	,770			
4.BOYUT (3 madde)	YD28	,747	0,851	0,66	0,85	
	YD33	,845				
	YD34	,842				

5.BOYUT	YD4	,830			
	YD5	,735	0,885	0,65	0,88
	YD6	,817			
	YD12	,853			
6.BOYUT	YD1	,712		0,63	0,83
	YD2	,805	0,861	29	29 maddenin
	YD3	,867	29 madde α:0,969	maddenin	CR: 0,98
				AVE: 0,64	

DFY: Doğrulamalı Faktör Yükleri; AVE: Average Variance Extracted; CR: Composite Reliability

Tablo 4'te görüldüğü üzere, keşfedici faktör analizi neticesinde ortaya konulan faktör yapıları doğrulanmıştır. Doğrulamalı faktör analizinde ölçeğe ilişkin maddelerin standartlaştırılmış faktör yüklerinin 0,69 ile 0,88 arasında değiştiği ve bu değerlerin, Hair ve arkadaşlarının (2010: 693) önerdiği en az 0,50 ancak ideal olan 0,70 ve daha fazlası olması gerektiği kriterini sağladığı görülmektedir. Doğrulamalı faktör analizinde ortaya çıkan faktörlere ilişkin faktör yüklenim değerleri baz alınarak hesaplanan boyutlara ilişkin ortalama açıklanan varyans (AVE) ve bileşik güvenilirlik (CR) değerleri değerlendirildiğinde, CR değerlerinin AVE değerlerinden büyük oldukları (Yaşlıoğlu, 2017: 82), AVE değerlerinin 0,50'den CR değerlerinin ise 0,70 değerlerinden büyük olduğu (Hair vd., 2010: 693) gözlemlenmiştir. Sonuç olarak yönetici davranışları ölçeğinin yapı geçerliliği kriterlerini sağladığı ve nihai halinde gerek boyutların gerekse toplam ölçek maddelerinin içsel tutarlılıklarının yüksek olduğu söylenebilmektedir.

Doğrulamalı faktör analizinin model uyum indeksleri Tablo 5'te gösterilmektedir.

Tablo 5: Doğrulamalı Faktör Analizleri Model Uyum İndeksleri

Referans Uyum İndeksi	p	χ^2/df	IFI	TLI	CFI	GFI	RMSEA	RMR	NFI
Mükemmel Uyum	p>0.05	≤ 3	≥ 0.95	≥ 0.95	≥ 0.95	≥ 0.90	≤ 0.05	≤ 0.05	≥ 0.95
Kabul Edilebilir Uyum	-	$\leq 4 \chi^2/df < 5$	0.90-0.94	0.90-0.94	>0.90	0.85-0.89	0.05-0.08	0.05-0.08	0.90-0.94
Yönetici Davranışı Ölçeği	P=0,000	4.462	0.905	0.906	0.904	0.861	0.088	0.053	0.908

Yönetici Davranışı Ölçeği χ^2 : 1503.571 DF: 337

Tablo 5'te görüldüğü üzere serbestlik derecesine bağlı olarak düşük Ki-kare (χ^2) değeri, önerilen modelin toplanan veriye uygun olduğunun işaretidir (Anderson ve Gerbing, 1984: 156). Doğrulamalı faktör analizlerine ilişkin model uyum indekslerinin bazıları kabul edilebilir uyum değerleri arasında yer alırken bazı uyum iyiliği değerleri ise mükemmel uyum göstermektedir. Genel olarak doğrulamalı faktör analizine ilişkin modelin arzulanan, istenen seviyede uyum değerlerine sahip olduğu (Browne ve Cudeck, 1993; Hair vd., 2010; Byrne, 2010; Kline, 2011; Meydan ve Şeşen, 2011; Tabachnick ve Fidell, 2013) yorumu yapılabilmektedir.

Keşfedici ve doğrulamalı faktör analizleri neticesinde oluşan yönetici davranışları ölçeğinin nihai maddeleri ve boyutları Tablo 6'da görülmektedir.

Tablo 6: Yönetici Davranışları Ölçeğinin Nihai Maddeleri ve Boyutları

Yeni Boyutlar	Yönetici Davranışı Ölçeğinin Maddeleri	Orjinal Ölçek Boyutları
Müşteri Odaklılık ve İletişim	15. Müşteriyi memnun etmek için yaratıcı ve yenilikçi yöntemleri kullanmamı teşvik eder.	Kalite/Müşteri Memnuniyetine Bağlılık
	16. Müşteri memnuniyetine karşı son derece özverili olduğumu günlük yaptığım işlerle gösterir.	Kalite/Müşteri Memnuniyetine Bağlılık
	17. Müşterilere verdiğim sözleri destekler	Kalite/Müşteri Memnuniyetine Bağlılık
	18. Performansıyla ilgili beklentilerini açık bir şekilde belirtir.	İletişim
	19. Verimli bir şekilde çalışabilmem için gerekli tüm bilgileri sağlar.	İletişim
	20. Açık ve dürüst iletişimi teşvik eder.	İletişim
Katılım ve Adalet	29. Hedeflerimi belirlerken tavsiyelerimi değerlendirir.	Katılım ve Yetkilendirme
	30. Kendi başıma karar vermeme izin verir.	Katılım ve Yetkilendirme
	31. Verimliliğini geliştirmesi konusunda verdiğim geri bildirimime göre hareket eder.	Katılım ve Yetkilendirme
	41. Bana adil davranır.	Adalet
	42. Takım üyelerine ırk, din, cinsiyet veya etnik köken gözetmeksizin eşit davranır.	Adalet
43. Pozisyon seviyesine bakılmaksızın her bireyin katkısına değer verir.	Adalet	
	7. Beni adil bir şekilde idare eder.	Onaylanma ve Ödüller
Takım Ortamı Oluşturma ve Tutarlılık	21. Takım içi anlaşmazlık ve fikir ayrılıklarını çözmek için adım atar.	Takım Ortamı Oluşturma
	22. Takım çalışması ve işbirliğini teşvik eder ve kolaylaştırır.	Takım Ortamı Oluşturma
	23. Ortak bir hedef etrafında takımımı bir araya getirir.	Takım Ortamı Oluşturma
	24. Takımın değerli bir üyesi olduğumu hissettirir.	Takım Ortamı Oluşturma
	25. Verdiği sözleri yerine getirir.	Bütünlük ve Saygı
	26. Benimle iletişimimde bağlı olduğum standartlar değişmez.	Bütünlük ve Saygı
Yetkilendirme	28. Beni etkileyen kararlar verileceği zaman kararlarda ortak olmama müsaade eder.	Katılım ve Yetkilendirme
	33. Yaptığım işe değer verir.	Katılım ve Yetkilendirme
	34. Bana anlamlı görevler verir.	Katılım ve Yetkilendirme
Kariyer Koçluğu	4. Gelişim fırsatlarıyla ilgili beni bilgilendirir.	Kariyer Rotası ve Gelişimi
	5. Kariyer hedeflerimle ilgili benimle düzenli olarak konuşur.	Kariyer Rotası ve Gelişimi
	6. Gelişim fırsatlarından yararlanmam için beni destekler.	Kariyer Rotası ve Gelişimi
	12. Verimliliğimi artırmanın yolları hakkında bana koçluk ve rehberlik sağlar.	Koçluk ve Destek
Esneklik ve İş Yaşam Dengesi	1. İş takvimi kişisel ihtiyaçlarımla uyumlu bir şekilde ayarlamama izin verir.	Esneklik ve İş Yaşam Dengesi
	2. İşim ve kişisel sorumluluklarım arasında denge kurmam için beni teşvik eder.	Esneklik ve İş Yaşam Dengesi
	3. İş dışındaki kişisel ihtiyaçlarıma duyarlıdır.	Esneklik ve İş Yaşam Dengesi
Keşfedici faktör analizi neticesinde 39 maddeden oluşan 6 boyut ortaya çıkmıştır. 13., 32., 10., 27. Maddeler keşfedici faktör analizinde aynı anda farklı boyutlara yakın faktör yüklerine sahip olduğundan silinmiştir.		
13. İşimi etkin bir şekilde yapmam için gerekli kaynaklara ulaşmama yardımcı olur. (Koçluk ve Destek)		
32. Fikirlerime saygılıdır. (Katılım ve Yetkilendirme)		
10. Tecrübe ve bilgisini istekli bir şekilde benimle paylaşır. (Koçluk ve Destek)		
27. Benimle olan toplantılara ve randevulara zamanında gelir. (Bütünlük ve Saygı)		
*İşareti olan maddeler 14, 35, 37,39,40, 38, 11,8, 9, 36, doğrulayıcı faktör analizi neticesinde standartlaştırılmış faktör yükler düşük olduğundan ve model uyum indeksi değerlerini düşürdüğünden silinerek analiz dışında tutulmuştur.		
14. Verimliliğimi sürekli olarak geliştirmem için beni düzenli olarak zorlar.* (Kalite/Müşteri Memnuniyetine Bağlılık)		
35. Performansım hakkında zamanında ve performansıma özel geri bildirim yapar.* (Geri Bildirim Sağlama)		
37. Kalitenin ve sürekli gelişimin önemini düzenli olarak vurgular.* (Geri Bildirim Sağlama)		
39. Yeri geldiğinde bir konuyla ilgili uzmanlığımdan faydalanır.* (Geri Bildirim Sağlama)		
40. Takımındaki üyelerin farklı bilgi, beceri ve yeteneklerinden faydalanır.* (Çeşitliliğe Değer Vermek)		
38. Kendisinden farklı görüşleri destekler.* (Çeşitliliğe Değer Vermek)		
11.Problem olması durumunda veya bir şey danışacağım zaman kolaylıkla ulaşılabilir.* (Koçluk ve Destek)		
8. Yaptığım katkıların farkına varır.* (Onaylanma ve Ödüller)		
9. Beni benim için önemli olan şekillerde ödüllendirir.* (Onaylanma ve Ödüller)		
36. Bir işi iyi yaptığımda beni bilgilendirir.* (Geri Bildirim Sağlama)		

Tablo 6 incelendiğinde 14, 35, 37, 39, 40, 38, 11, 8, 9 ve 36. maddeleri doğrulayıcı faktör analizi sonucunda standartlaştırılmış faktör yükleri düşük olduğundan ve model uyum indeksi değerlerini düşürdüklerinden silinerek analiz dışında bırakılmıştır. Dolayısıyla doğrulayıcı faktör analizi sonucunda ölçeğin altı boyut altında toplandığı görülmektedir. Silinen maddeler neticesinde 29 madde kalmıştır. Ölçeğin bu çerçevede Türk kültüründe altı boyut ve yirmi dokuz madde olarak kullanılabilceği söylenebilir.

4. TARTIŞMA VE SONUÇ

Bu çalışma, ilk olarak Smither ve arkadaşlarının (1995) oluşturduğu, daha sonra Murphy (2011)'nin geliştirdiği Yönetici Davranışları Ölçeği'nin Türkçe'ye uyarlanması geçerlilik ve güvenilirlik testlerini yapmak amacıyla gerçekleştirilmiştir. Bu amaç doğrultusunda, Adana ve Hatay illerinde eğitim, sağlık, bankacılık, sigorta, inşaat ve turizm sektörlerinde faaliyet gösteren kurumsal firmaların 453 çalışanından elde edilen veriler kullanılmıştır. Verilere keşfedici faktör analizi, doğrulayıcı faktör analizi ve güvenilirlik analizleri uygulayarak orijinal ölçeğin uyarlanması yapılmaya çalışılmıştır.

Orijinal ölçek toplamda 11 boyuttan ve 43 ifadeden oluşmaktadır. Keşfedici faktör analizi ölçek maddelerinin öz değeri 1'den büyük 6 boyutta birleştiğini ortaya koymuştur. Orijinal ölçekten gerekli maddelerin çıkarılması sonucunda 29 ifade ve altı faktör, toplam varyansın %73,53'ünü belirtmektedir. Müşteri odaklılık ve iletişim (1. Faktör) toplam varyansın %15,02'sini; katılım ve adalet (2. Faktör) toplam varyansın %14,37'sini; takım ortamı oluşturma ve tutarlılık (3. Faktör) toplam varyansın %13,10'nunu; yetkilendirme (4. Faktör) toplam varyansın %11,70'ni; kariyer koçluğu (5. Faktör) toplam varyansın %11,35'ni ve esneklik ve iş yaşam dengesi (6. Faktör) toplam varyansın %7,90'nını açıklamaktadır.

Keşfedici faktör analizi sonucunda oluşan 29 ifadeli ve altı faktörlü yapının doğruluğunu tespit etmek amacıyla doğrulayıcı faktör analizi yapılmış ve uyum indeksleri incelenmiştir. Ki-kare değerinin (χ^2) serbestlik derecesine (df) oranının ($1503,571/337= 4,462$) yeterli düzeyde olduğu bulgulanmıştır. Ayrıca, diğer uyum indekslerinin de ölçeğin altı faktörlü yapısının doğrulandığını göstermiştir (RMSEA= 0,088; RMR= 0,053; GFI= 0,861; NFI= 0,908; TLI= 0,906; CFI= 0,904; IFI= 0,905).

Yönetici Davranışları Ölçeğinin güvenilirliği Cronbach Alfa testi ile hesaplanmıştır. Ölçeğin güvenilirlik katsayısı (α) 0,969 olarak hesaplanmıştır. Bununla birlikte, oluşturulan faktörlerin Cronbach alpha güvenilirlik katsayıları verimlilik ve müşteri odaklılık boyutu için 0,91; hoşgörü boyutu için 0,93; liderlik boyutu için 0,92; itimat boyutu için 0,85; kariyer koçluğu boyutu için 0,88 ve duyarlılık boyutu için ise 0,86 olarak hesaplanmıştır.

Murphy (2011) tarafından geliştirilen Yönetici davranışları Ölçeği'nin geçerlik ve güvenilirliğine yönelik yapılan analizlerin ortaya koyduğu sonuçlar, ölçeğin Türkiye'de kullanılabilceğini ifade etmektedir. Ölçeğin Türkçe'ye uyarlanması aşamasında bilim insanlarından ve araştırma örneklemini oluşturan çeşitli sektör çalışanlarından evreninde sektör çalışanları ölçeğin anlaşılabilir kolay bir ölçek olduğu geri dönüşü sağlanmıştır. Ayrıca, ankete destek veren katılımcılardan rastgele seçilen çalışanlar ile yapılan görüşmeler sonucunda, yöneticilerinin davranışlarını değerlendirmeye yönelik tutum ve görüşlerini net olarak belirtebildikleri anlaşılmıştır. Yönetici Davranışları Ölçeği'nin kolay anlaşılabilir ve daha kısa yapısı ile yönetici davranışlarını ölçmeye yönelik çalışmalar bakımından Türkiye'de oluşacak ihtiyaçlara cevap verebileceği, güvenilir ve geçerli bir ölçme aracı olarak alanyazında önemli bir boşluğu dolduracağı düşünülmektedir. Farklı sektörler ve örneklemeler üzerinde yapılacak gelecekteki çalışmalarda Yönetici Davranışları Ölçeği'nin uygulanması ile elde edilecek bulguların mevcut çalışmanın sonuçları da destekleyip, güçlendireceği ifade edilebilir.

Etik Beyan

Biçer, M. & Kılıç, K.C. (2022). Yönetici Davranışları Ölçeğinin Türkçe'ye Uyarlanması: Geçerlilik ve Güvenilirlik Uyarlaması. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(42), 277-291.

“Yönetici Davranışları Ölçeğinin Türkçe'ye Uyarlanması: Geçerlilik ve Güvenilirlik Çalışması” konulu araştırmanın yazılması ve yayınlanması süreçlerinde Araştırma ve Yayın Etiği kurallarına uyulmuş ve araştırma için elde edilen verilerde herhangi bir tahrifat yapılmamıştır. Çukurova Üniversitesi Sosyal ve Beşeri Bilimler Bilimsel Araştırma ve Yayın Etiği Kurulunun 28.12.2021 tarihli ve 288493 sayılı kararı ile etik komite onayı alınmıştır.

Katkı Oranı Beyanı

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

Çatışma Beyanı

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

KAYNAKÇA

- Altun, S. A. ve Özdemir, S. (2017). Okul Müdürlerinin Yönetimsel Davranışları. S. A. Altun, D. Örücü, K. Beycioğlu, Y. Kondakçı ve S. Koşar (Ed.), *Eğitim Yönetimi Araştırmaları* içinde (1. Baskı, ss.173-186), Ankara: Pegem Akademi.
- Anderson, J. C. ve Gerbing, D. W. (1984). The Effect of Sampling Error on Convergence, Improper Solutions, and Goodness-of-Fit Indices for Maximum Likelihood Confirmatory Factor Analysis. *Psychometrika*, 49(2), 155-173.
- Andersson, S. ve Florén, H. (2011). Differences in Managerial Behavior Between Small International and Non-International Firms. *Journal of International Entrepreneurship*, 9(3), 233-258.
- Aslan, A. ve Yalçın, A. (2021). Sağlık Hizmetlerinde Bireysel Hesap Verebilirlik ve Ardılları Arasındaki İlişkilerde Algılanan Örgütsel Destek ve Örgütlerin Sıkılık Durumunun Düzenleyici Rolü: Şehir Hastanesi'nde Bir Araştırma. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 16(1), 22-251.
- Aydoğan, A. G. (2018). *Okul Yöneticilerinin Öğretimsel ve Yönetimsel Liderlik Davranışları: Polatlı Örneği*. (Yüksek lisans tezi). Başkent Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü, Ankara.
- Bayram, N. (2010). *Yapısal Eşitlik Modellemesine Giriş Amos Uygulamaları*. İstanbul: Ezgi Kitapevi.
- Birkinshaw, J., Gudka, M. ve D'Amato, V. (2021). The Blinkered Boss: How has Managerial Behavior Changed with the Shift to Virtual Working? *California Management Review*, 63(4), 5-26.
- Bloom, N., Lemos, R., Sadun, R. ve Van Reenen, J. (2015). Does anagement atter in Schools? *The Economic Journal*, 125(584), 647-674.
- Browne, M. W. ve Cudeck, R. (1992). Alternative Ways of Assessing Model Fit. *Sociological methods & research*, 21(2), 230-258.
- Büyüköztürk, Ş. (2002). Faktör Analizi: Temel Kavramlar ve Ölçek Geliştirmede Kullanımı. *Kuram ve Uygulamada Eğitim Yönetimi Dergisi*, 32(32), 470-483.
- Byrne, B. M. (2010). *Structural equation modeling with AMOS: Basic Concepts, Applications, and Programming (multivariate applications series)*, (Second Ed.). New York, London: Routledge Taylor & Francis Group.
- Clark, J. M., Quast, L.N., Jang, S., Wohkittel, J., Center, B., Edwards, K. ve Bovornusvakool, W. (2016). Globr Study Culture Clusters: Can they be Found in Importance Ratings of Managerial Competencies? *European Journal of Training and Development*, 40(7), 534-553.

- Biçer, M. & Kılıç, K.C. (2022). Yönetici Davranışları Ölçeğinin Türkçe'ye Uyarlanması: Geçerlilik ve Güvenilirlik Uyarlaması. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(42), 277-291.
- Çokluk, Ö., Şekercioğlu, G. ve Büyüköztürk, Ş. (2012). *Sosyal Bilimler İçin Çok Değişkenli İstatistik: SPSS ve LISREL Uygulamaları*. Ankara: Pegem Akademi.
- Demiray, Z. (2008). *İlköğretim Okulu Yöneticilerinin Liderlik Özellikleri Açısından Kendilerini Algulamaları İle Öğretmenlerin Yöneticiyi Algulamaları Arasındaki İlişki*. (Yüksek Lisans tezi). Yeditepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Detert, J. R. ve Trevino, L. K. (2010). Speaking Up to Higher-ups: How Supervisors and Skip-level Leaders Influence Employee Voice. *Organization Science*, 21(1), 249-270.
- Di Liberto, A., Schivardi, F. ve Sulis, G. (2015). Managerial Practices and Student Performance. *Economic Policy*, 30(84), 683-728.
- Eisenberger, R., Huntington, R., Hutchison, S. ve Sowa, D. (1986). Perceived Organizational Support. *Journal of Applied Psychology*, 71(3), 500-507.
- Everitt, B. S. (1975). Multivariate Analysis: The Need for Data, and Other Problems. *The British Journal of Psychiatry*, 126 (3), 237-240.
- Gilley, A., Dixon, P. ve Gilley, J. W. (2008). Characteristics of Leadership Effectiveness: Implementing Change and Driving Innovation in Organizations. *Human Resource Development Quarterly*, 19(2), 153-169.
- Gürbüz, S. ve Şahin, F. (2016). *Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri*. Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Hair, J. F. Jr., Black, W. C. Babin, B. J. ve Anderson, R. E. (2010). *Multivariate data analysis*, (Seventh Ed.). New Jersey: Prentice-Hall International Inc.
- Hezlett, S. H., Ronnkvist, A. M., Holt, K. E. ve Hazucha, J. F. (1997). *The PROFILOR® Technical Summary*. Minneapolis, MN: PDI Ninth House,
- Kline, R. B. (2011). *Principles and Practice of Structural Equation Modeling*. Newyork: Guilford Publications.
- Terzi, A. ve Kurt, T. (2005). İlköğretim Okulu Müdürlerinin Yöneticilik Davranışlarının Öğretmenlerin Örgütsel Bağlılığına Etkisi. *Milli Eğitim Dergisi*, 33(166), 98-111.
- Kurtessis, J. N., Eisenberger, R., Ford, M. T., Buffardi, L. C., Stewart, K. A. ve Adis, C. S. (2017). Perceived Organizational Support: A Meta-Analytic Evaluation of Organizational Support Theory. *Journal of Management*, 43(6), 854-1884.
- Leech, N. L., Barrett, K. C. ve Morgan, G. A. (2005). *SPSS for Intermediate Statistics: Use and Interpretation*, (Second edition). Mahwah, New Jersey, London: Lawrence Erlbaum Associates, Publishers.
- Meydan, C. H. ve Şeşen, H. (2011). *Yapısal Eşitlik Modellemesi AMOS Uygulamaları*. Ankara: Detay Yayıncılık.
- Mroz, J. E. ve Allen, J. A. (2015). It's All in How You Use It: Managers' Use of Meetings to Reduce Employee Intentions to Quit. *Consulting Psychology Journal: Practice and Research*, 67(4), 348-361.
- Murphy, M. M. (2011). *Exploring Generational Differences Among Millennials, Gen Xers, and Baby Boomers: Work Values, Manager Behavior Expectations, and the Impact of Manager Behaviors on Work Engagement*. (Doctoral Thesis). Alliant International University, Los Angeles.
- Netemeyer, R. G., Maxham, J. G. ve Lichtenstein, D. R. (2010). Store Manager Performance and Satisfaction: Effects on Store Employee Performance and Satisfaction, Store Customer

- Biçer, M. & Kılıç, K.C. (2022). Yönetici Davranışları Ölçeğinin Türkçe'ye Uyarlanması: Geçerlilik ve Güvenilirlik Uyarlaması. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(42), 277-291.
- Satisfaction, and Store Customer Spending Growth. *Journal of Applied Psychology*, 95(3), 530-545.
- Paetzel, D. W., Quast, L. N., Aroonsri, P., Surya, M. ve Hart-Mrema, T. S. (2018). Managerial Behavior and Performance in China, the UK, and the USA. *European Journal of Training and Development*, 43(5/6), 485-496.
- Saylık, A. (2017). *Okul Müdürlerinin Paternalist (Babacan) Liderlik Davranışları İle Hofstede'nin Kültür Boyutları Arasındaki İlişki. (Doktora Tezi)*. Ankara Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü, Ankara.
- Scott, B.A., Colquitt, J. A., Paddock, E. L.ve Judge, T.A. (2010). A Daily Investigation of the Role of Manager Empathy on Employee Well-Being. *Organizational Behavior and Human Decision Process*, 113(2), 127-140.
- Sipahi, B., Yurtkoru, E. S. ve Çinko, M. (2006). *Sosyal bilimlerde SPSS'le veri analizi*. İstanbul: Beta Basım AŞ.
- Smither, J. W., London, M., Vasilopoulos, N.L., Reilly, R.R., Millsap, R.E., & Salvemini, N. (1995). An Examination of the Effects of an Upward Feedback Program Over Time. *Personnel Psychology*, 48, 1-34.
- Tabachnick, B. G. ve Fidell, L. S. (2013). *Using Multivariate Statistics*, (Sixth Edition). Boston: Pearson.
- Victor, B. ve Cullen, J. (1988). The Organizational Bases of Ethical Work Climates. *Administrative Science Quarterly*, 33(1), 101-125.
- Wong, S. ve Li, J. (2015). Will Hotel Employees' Perception of Unethical Managerial Behavior Affect Their Job Satisfaction? *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, 27(5), 853-877.
- Yaşlıoğlu, M. M. (2017). Sosyal Bilimlerde Faktör Analizi Ve Geçerlilik: Keşfedici ve Doğrulayıcı Faktör Analizlerinin Kullanılması. *İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi*, 46(Özel sayı), 74-85.
- Yukl, G., Mahsud, R., Prussia, G. ve Hassan, S. (2019). Effectiveness of Broad and Specific Leadership Behaviors. *Personnel Review*, 48(3), 774-783.



Türkiye'nin Kuşak Yol Ülkelerine İhracat Potansiyelinin Panel Çekim Modeli ile Analizi¹

Muzaffer KOÇPINAR*
Ayberk ŞEKER**

Öz

Yüzyıllardır ticaretin devam ettiği, kültürlerin etkileşim halinde olduğu bir güzergâh olan tarihi ipek yolu, Çin lideri Xi Jinping'in 2013 yılında ilan ettiği üzere daha modernize edilerek Kuşak Yol Projesi'ne dönüştürülmüştür. Türkiye'nin Kuşak Yol Projesi'nde yer alan ülkelerle ilişkilerini geliştirmek suretiyle ihracatını artırarak cari açığını düşürebilme potansiyeli bulunmaktadır. Bu çalışma ile Türkiye'nin, Kuşak Yol Projesi ülkelerine yönelik ihracat potansiyelinin analiz edilmesi hedeflenmektedir. Bu doğrultuda, Türkiye'nin ihracat yaptığı Kuşak Yol ülkelerini kapsayan ve 2000-2009 dönemini içeren panel veri seti hazırlanarak çekim modeli oluşturulmuştur. Analiz sonuçlarına göre, Türkiye ve Kuşak Yol Projesi ülkelerinin gayrisafı yurtiçi hasılları ve nüfuslarının Türkiye'nin Kuşak Yol Projesi ülkelerine ihracatını pozitif yönde etkilediği tespit edilmiştir. Buna karşın, Türkiye ile Kuşak Yol Projesi ülkeleri arasındaki mesafenin, Kuşak Yol ülkelerinin uluslararası ticaretlerinde uyguladıkları ortalama gümrük tarife oranlarının ve Kuşak Yol ülkelerinin etrafının kara ile çevrili olmasının Türkiye'nin Kuşak Yol Projesi ülkelerine ihracatını negatif yönde etkilediği görülmüştür.

Anahtar Kelimeler: Kuşak Yol Projesi, Türkiye, Uluslararası Ticaret, Ekonomik Entegrasyon, Panel Çekim Modeli

Makale Türü: Araştırma Makalesi

Analysis of Turkey's Export Potential to Belt and Road Countries via Panel Gravity Model

Abstract

The historical silk road, a route where trade has continued for centuries and where cultures interact, has been transformed into the Belt Road Project by being more modernized as Chinese leader Xi Jinping announced in 2013. Turkey has the potential to reduce the current account deficit by increasing its exports by improving its relations with the Belt and Road countries. It is aimed to analyze the export potential of Turkey to the Belt and Road countries with this study. In this direction, a gravity model was created by preparing a panel data set covering the countries that Turkey exports to in the Belt and Road Project and including the period between 2000 and 2019. According to the results, it has been determined that the gross domestic product and population of Turkey and the Belt Road countries positively affect Turkey's exports to the Belt Road countries. On the other hand, it has been observed that the distance between Turkey and the Belt and Road countries, the average customs tariff rates applied by the Belt and Road countries in their international trade, and the fact that the Belt and Road countries are surrounded by land have a negative effect on Turkey's exports to the Belt Road countries.

Keywords: Belt Road Project, Turkey, International Trade, Economic Integration, Panel Gravity Model

Article Type: Research Article

¹ Bu çalışma, Doç. Dr. Ayberk ŞEKER danışmanlığında Bursa Teknik Üniversitesi Lisansüstü Eğitim Enstitüsü'nde yürütülen "Türkiye ve Kuşak Yol Ülkeleri Arasındaki Uluslararası Ticaret Hacminin Analizi: Panel Çekim Modeli Yaklaşımı" başlıklı yüksek lisans çalışmasından türetilmiştir.

* Yüksek Lisans, Bursa Teknik Üniversitesi, Lisansüstü Eğitim Enstitüsü, Uluslararası Ekonomi Politikası Programı, muzafferkocpinar@gmail.com, ORCID ID: 0000-0002-6897-6259

** Doç. Dr., Bursa Teknik Üniversitesi, İnsan ve Toplum Bilimleri Fakültesi, Uluslararası Ticaret ve Lojistik Bölümü, ayberk.seker@btu.edu.tr, ORCID ID: 0000-0001-7750-6286

1. GİRİŞ

Milattan önceki dönemlerden bu yana Mısırlıların, sonrasında Romalıların, Çin'den aldıkları ipeğin Batı ülkelerine ticaretinin gerçekleşmesiyle tarihi ipek yolunun temelleri atılmıştır. İpek, her zaman toplumların yaşantısında önemli bir yer edinmiştir. İpek, Doğu ve Batı arasındaki uluslararası ticarete ve ilişkilerin gelişmesinde önemli bir yer ettiğinden dolayı Çin'den Anadolu'ya sonrasında deniz yolu ve kara yolu ile Avrupa'ya kadar uzanan güzergâha ipek yolu adı verilmiştir. Bu güzergâh üzerinde uzun yıllar boyunca ipek, baharat, porselen, kâğıt ticaretinin yanı sıra kültürler arası etkileşim de gerçekleşmiştir. 16. yüzyılın başlarında coğrafi keşiflerle birlikte Portekizliler ve İspanyollar denizyolu üzerinden Çin'e ulaşmış ve ipek yolu önemini yitirmiştir. Ticaret yollarında hâkimiyet karadan deniz yollarına geçmeye başlamıştır.

Petrol kuyularının keşfi, artan enerji ihtiyacı ve Orta Asya Türk topluluklarının bağımsızlıklarını kazanması tarihi ipek yolunun önemini tekrar ortaya çıkarmıştır. Çin Halk Cumhuriyeti, 2000'li yıllara gelene kadar gerçekleştirdiği reformlar ve sonrasında Dünya Ticaret Örgütüne üyeliğiyle beraber dünya ekonomik sistemine entegre olmuştur. 2000'li yılların başından itibaren elde etmiş olduğu ekonomik büyüme sayesinde dünyanın en büyük ikinci ekonomisi haline gelmiştir.

Ortaya çıkan sonuç itibarıyla Çin Halk Cumhuriyeti, devasa bir ekonomik yapıya bürünmüştür. Artan enerji ihtiyaçları ve sürdürülebilirlik için yeni ekonomik arayışlara girmiştir. Çin Halk Cumhuriyeti Devlet Başkanı Xi Jinping, ilk kez 2013 yılında Kazakistan ve Endonezya'da yapmış olduğu konuşmalarda Kuşak Yol Projesi'ni gündeme getirmiştir. Kuşak Yol Projesi'nde yer alan ülkelerle enerji, iletişim, ulaşım altyapılarını gerçekleştirerek uluslararası alanda ülkelerin entegrasyonu hedeflenmiştir. Tüm bu altyapı projelerinin finansmanı için Asya Altyapı Yatırım Bankası kurulmuştur. Çin Halk Cumhuriyeti, uluslararası kamuoyunda yer alan olumsuz imajın yıkılması ve projenin başarı elde edebilmesi için ılımlı bir diplomasi yürütmektedir. Karayolu, denizyolu, demiryolu ve havayolu bağlantılarıyla oluşturmuş olduğu koridorlar sayesinde Kuşak Yol Projesi'nde yer alan ülkelere ekonomik kalkınmayı vadetmektedir. 2021 yılı itibarıyla Asya, Avrupa, Afrika ve Amerika kıtasından Kuşak Yol Projesi'ne katılan ülke sayısı 142'ye çıkmıştır. Çin Halk Cumhuriyeti kuruluşunun 100. Yılı olan 2049 yılına kadar projedeki hedeflerine ulaşmayı amaçlamaktadır.

Türkiye ise Kuşak Yol Projesi'nde orta koridorda yer alarak jeopolitik konumunun getirmiş olduğu avantajlarla gelişmiş ekonomiler arasına girmeyi amaçlamaktadır. Kuşak yol Projesi'nin Türkiye için lojistik, teknolojik, finansal ve ticari önemli avantajlar sunması beklenmektedir. Türkiye'nin Avrupa ve Asya arasında stratejik bir konumda olması ve lojistik maliyetlerin bu proje ile azalacak olması önemli lojistik avantajlar sunmaktadır. Bununla birlikte, özellikle Çin ve Asya'daki teknolojinin proje kapsamında Türkiye'ye transfer edilmesi imkânının oluşması projenin sağladığı bir diğer avantaj olarak karşımıza çıkmaktadır. Proje kapsamında kurulan Asya Altyapı Yatırım Bankası vasıtasıyla önemli finansman desteklerinin sağlanması neticesinde uluslararası ticarete sürdürülebilir bir ekosistemin oluşturulması Türkiye için projenin önemini gösteren bir diğer avantajdır. Bu doğrultuda Türkiye, Kuşak Yol Projesi sayesinde projede yer alan ülkelere gerçekleştireceği ihracatı artırmayı hedeflemektedir. Bu çalışma kapsamında Türkiye'nin 2000 – 2019 yılları arasında Kuşak Yol Projesi kapsamındaki ülkelere ihracatına etki eden ekonomik faktörlerin etkisi panel çekim modeli ile analiz edilecek ve Türkiye'nin Kuşak Yol ülkelerine ihracat potansiyeli ortaya koyulmaya çalışılacaktır. Bu doğrultuda öncelikle Kuşak Yol Projesinin gelişimine ilişkin açıklamalar gerçekleştirilerek, bu projenin Türkiye'nin ilgili ülkeler ile uluslararası ticareti açısından önemi değerlendirilecektir. Ardından Kuşak Yol Projesi'nin uluslararası ticaret üzerindeki etkilerini araştıran çalışmalar literatür bölümünde ele alınacaktır. Sonrasında Türkiye'nin Kuşak Yol Projesi ülkelerine ihracatını etkileyen ekonomik faktörler ampirik olarak analiz edilecektir. Bu doğrultuda, Türkiye'nin Kuşak Yol Projesi ülkelerine

ihracatını etkileyen faktörlerin tespit edilmesi ve uluslararası ticaret hacminin geliştirilmesi için öneriler sunulması çalışmanın literatüre özgün katkısı ortaya koymaktadır.

2. KUŞAK YOL PROJESİNİN GELİŞİMİ VE TÜRKİYE

İki kutuplu yapının hâkim olduğu Soğuk Savaş dönemi, Sovyetlerin ve Varşova Paktının dağılması, Doğu ve Batı Almanya'nın birleşmesi Avrupa'da Sovyet tehdidini sona erdirse de yeni istikrarsızlık ve çatışma alanlarını oluşturmuştur (Sander, 2002: 385). Yeni dönemde istikrardan ve güçten yoksun bölgeler uluslararası sistemde hâkim güçlerin ilgi odağı olmuştur. Avrasya bölgesinde yıllarca Sovyet boyunduruğunda kalmış bağımsızlığını yeni kazanmış ulus devletler ile dünyanın en büyük ekonomilerinden birisi olan Çin gibi aktörler bulunmaktadır. Bölgedeki ülkeler, ekonomik entegrasyonlara ve bölgesel işbirliklerine dâhil olmaya çalışmışlardır (Balci, 2018: 3). Çin'de Kuşak Yol Projesi ile stratejik işbirliğini oluşturmak, ekonomik entegrasyonu sağlamak ve ülkelerin birbirleri ile ilişkilerini geliştirmeyi hedeflemektedir. Kuşak Yol Projesi, Çin'in bölgesinde tarihi, ekonomik yapısı ve siyaseten güçlü konuma sahip olmasından dolayı küresel anlamda genişleme ihtiyacını doğurmuştur (Tutar ve Koçer, 2019: 620).

Kuşak Yol Projesi, 2013 yılında Çin Halk Cumhuriyeti Başkanı Xi Jinping tarafından Kazakistan ve Endonezya'da gerçekleştirilen konuşmalar ile kamuoyuna açıklanmıştır. Ortaya koyulan bu proje, ilgili tarihten sonra Çin'in dış politikasına ve ekonomisine önemli düzeyde yön vermeye başlamıştır. Kuşak Yol Projesi içerisinde karayolu, demiryolu, petrol boru hatları, enerji nakil hatları, liman ve diğer altyapı projelerinin yer aldığı büyük bir projeyi içermektedir. Kuşak Yol Projesi, resmi devlet politikası olarak ilan edildikten sonra proje kapsamında içeride Shaanxi, Gansu, Qinghai, Ningxia, Xinjiang, Sichuan, Chongqin, Yunnan ve Guanxi eyaletleri öncelikli olmak üzere toplamda on dört eyalet için altyapı ve ekonomik olarak kalkındırma kararı alınmıştır. Ülke dışında ise Güney Kore, Moğolistan, Hindistan, Latin Amerika, Avrupa ve Rusya ile projede yer almaları için görüşmelerde bulunulmuştur (Durdular, 2016). Kuşak Yol Projesi kapsamında 2021 yılı itibarıyla 142 ülke yer almaktadır. Bunların 42'si Sahraaltı Afrika ülkesi, 34'ü Avrupa ve Merkez Asya ülkesi, 25'i Doğu Asya ve Pasifik ülkesi, 18'i Latin Amerika ülkesi, 17'si Orta Doğu ve Kuzey Afrika ülkesi ve 6'sı Güney Asya ülkesidir. Bu durum Kuşak Yol Projesi'nin 5 milyar civarında insan nüfusunu ve dünya gayri safi milli hasılasının yaklaşık %50'sini kapsayacak büyüklükte olduğunu göstermektedir (Güner, 2018: 113). Çin Kuşak Yol Projesi'ni daha iyi anlatabilmek için kongreler ve sempozyumlar düzenlemiştir (Nogayeva, 2019: 30). Kuşak Yol Projesi hedeflediği noktaya ulaştığında Çin'den Orta Asya, Avrupa ve Afrika'ya ve hatta Amerika kıtasına kadar ekonominin gelişmesine katkı sağlayacak önemli bir proje olarak karşımıza çıkmaktadır.

Kuşak Yol Projesi iki kısımdan oluşmaktadır. Birinci kısım "Kuşak" kısmı olup, karada yer alan "Ekonomik Koridor"u ifade etmektedir. Bu koridor Çin'in, Orta Asya, Doğu ve Orta Avrupa ile bağlantısını sağlayacaktır. İkinci kısım olan "21. Yüzyıl Deniz İpek Yolu" kısmı ise denize konumlandırılmıştır. Çin'in Güneydoğu Asya, Afrika, Orta Asya ve Avrupa ile bağlantısını sağlamaktadır. Kuşak Yol Projesi'nde 6 kara ekonomik koridoru ve 1 denizyolu koridoru tavsiye edilmektedir. Kara ekonomik koridorları; Yeni Avrasya Kara bağlantısı ile Batı Çin, Doğu Rusya'ya, Çin-Moğol-Rusya bağlantısı ile Kuzey Çin Moğolistan üzerinden Doğu Rusya'ya, Çin-Orta Asya-Batı Asya bağlantısı ile Batı Çin'i Batı Asya üzerinden Türkiye'ye, Çin-Hindistan Yarımadası bağlantısı ile Güney Çin'i Hindin yoluyla Singapur'a, Çin-Pakistan Bağlantısı ile Güneydoğu Çin'i Pakistan'a ve Pakistan dan geçerek Hint Okyanusu'na, Bangladeş-Çin-Hindistan-Myanmar Bağlantısı ile Güney Çin'i Bangladeş ve Myanmar üzerinden Hindistan'a bağlamaktadır. Deniz ekonomik koridoru ise Çin limanlarının, Singapur-Malezya-Hint Okyanusu-Kızıl Deniz-Süveyş Kanalı-Akdeniz yoluyla Afrika ve Avrupa ile bağlantısını sağlamaktadır.

Çin'in 2018 yılı itibariyle, Kuşak Yol Projesi'nde yer alan ülkelerle 5 trilyon doları aşan ticaret hacmi söz konusudur. Çin'in projede yer alan ülkelerdeki yatırım hacmi yaklaşık 70 milyar dolar olup, girişime dâhil olan ülkelerde Çin işletmeleri 200 bin civarında yeni iş sağlayan 75 ekonomik işbirliği ve ticaret bölgesi açmış bulunmaktadır. Böylelikle 2030 yılına gelindiğinde Kuşak Yol Projesi'nin küresel ticareti %5 düzeyinde artırması beklenmektedir (Zhai, 2018: 92). Kuşak Yol Projesi kapsamında oluşturulan bu bağlantılarda kurulacak olan ulaşım, iletişim ve enerji alanında yapılacak altyapı çalışmalarının ekonomik kalkınma koridorlarına dönüşmesi beklenmektedir (Rasel vd., 2020).

Çin lideri Xi Jinping, Kuşak Yol Projesi'nde beş temel planı hedeflemiştir (Baltensperger ve Dadush 2019). Bunlardan ilki, ortak kalkınma projeleri ile bölgesel entegrasyonu gerçekleştirmeye yönelik ortak stratejiler oluşturmaktır. İkincisi, yol bağlantılarının birleştirilmesi ve ulaşım altyapısının geliştirilmesiyle ekonomi kuşağı oluşturmak olarak karşımıza çıkmaktadır. Üçüncü hedef, uluslararası ticaret ve yatırım önündeki engelleri azaltmak olarak belirlenmiştir. Dördüncüsü, projede yer alan ülkelerle ortak para politikası üzerinden iş birliğini yürütmek ve yerel para birimlerini kullanmaktır. Beşinci hedef ise ortak bilgiyi artırmak için insan etkileşimini ve dolaşımını artırmak olarak belirlenmiştir.

Kuşak Yol Projesi ABD ve AB'nin uygulamış olduğu "ekonomik diplomasi" projeleriyle yakınlık göstermektedir. Fakat Kuşak Yol Projesi'ni Çin için özel kılan altyapı projelerindeki yoğunlaşmadır (Baltensperger ve Dadush 2019). Altyapı projelerinde karayolu, demiryolu, liman, havalimanı, enerji hattı gibi ticareti kolaylaştıracak ve yatırım yapılan bölgeleri dünyaya entegre edecek projeler yer almaktadır. Kuşak Yol Projesi'nde Çin'in Pakistan'da karayolları, demiryolları ve liman inşasını planlaması ve böylece Pakistan'ın kuzeyi ve güneyini birleştirerek büyük hinterlant ile ülkenin dünyaya açılımını sağlaması önemli altyapı yatırımlarından birisidir (Gökten, 2018).

Türkiye, Asya'dan Avrupa'ya geçişi sağlayan Kuşak Yol Projesi'nin Orta Koridor Hattındaki güzergâh üzerinde önemli bir konuma sahiptir. Bu hat üzerinde uluslararası ticaretin kesintiye uğramadan devam etmesi için faaliyete geçen önemli projeler bulunmaktadır. Bunlardan Bakü-Tiflis-Kars Demiryolu hattı, 2017 yılında Türkiye, Azerbaycan, Kazakistan, Özbekistan ve Gürcistan devlet başkanlarının katıldığı törenle faaliyete geçmiştir. Uzunluğu 838 kilometre olan demiryolu hattının, 76 kilometresi Türkiye, 259 kilometresi Gürcistan ve 503 kilometresi ise Azerbaycan topraklarından geçmektedir. Taşıma kapasitesinin ise 2034 yılına kadar 3 milyon yolcu ve 17 milyon ton yüke çıkartılması hedeflenmektedir (Güder, 2017: 23). Türkiye'de Edirne ve Kars illeri arasında yapılması planlanan demiryolu hattının Bakü-Tiflis-Kars demiryolu bağlantısı ile birleşmesiyle kesintisiz ulaşım imkânlarına erişilecektir. Bu doğrultuda, Türkiye'nin doğu ile batıyı birbirine bağlayan transit ülke konumunu daha da güçlendirmesi beklenmektedir (Akdağ, 2019:83).

Bu projelerden bir diğeri ise, Marmaray projesidir. Bu proje, İstanbul tarihi boyunca yaşanan ulaşım problemlerini ortadan kaldırmak için planlanmıştır. İki kıtayı birbirinden ayıran boğaz bu sorunun temel nedenini oluşturmaktadır. Yapımı yaklaşık bir buçuk asır önce planlanan Marmaray projesi, Avrupa yakasında yer alan halkalı ile Asya kıtasındaki Gebze'yi kesintisiz bir şekilde ulaşım açan demiryolu hattıdır (Yılmaz, 2012). Yaklaşık 76 km uzunluğunda olan Marmaray'ın 13,4 km'si yer altında bulunmakta ve 1,4 km'si batırma tüp tünelden oluşmaktadır (Lykke ve Belkaya, 2005).

Boğaz Köprüsü ve Demiryolu bağlantısı yapımına 2013 yılında başlanan İstanbul'un Anadolu ve Avrupa yakasını birbirine bağlayan ve üçüncü boğaz köprüsü olan Yavuz Sultan Selim Köprüsü ise 2016 yılında faaliyete geçmiştir. Kuzey Marmara Otoyolu bünyesinde yer alan üçüncü köprü, Marmaray ve İstanbul metro hattı ile birleştirilerek bu hat üzerinden İstanbul'daki havalimanlarına bağlanması çalışmaları devam etmektedir (Çevik vd., 2018). Türkiye'nin yapımı tamamlanmış olan havalimanları, köprüler ve demiryolu hatlarıyla Kuşak Yol Projesi'nde önemli bir rol üstlenmesi beklenmektedir.

Kuşak Yol Projesi'nin önemli bir kısmı Türkiye sınırları içerisinde geçmektedir. Bu kapsamda Türkiye'nin katkısı proje için önem arz etmektedir. Türkiye projede yer alarak Çin ve Asya ülkeleriyle ekonomi ve ticaret alanında ilişkilerini geliştirmeye yoğunlaşmaktadır. Çin, Orta Kuşak koridoru ile Türkiye sınırlarından geçecek olan projelerle Avrupa ile bağlantı kurmaya çalışmaktadır. Bu sebeple Çin'in Türkiye ile ilişkileri gelişmeye açıktır. Bunun yanı sıra Türkiye'nin de bulunduğu koridor üzerinde bulunan ülkeler arasındaki ticaretin artmasını ve ekonomik entegrasyonun gelişmesini sağlayacaktır. Proje ile birlikte Çin mallarının Avrupa'ya ulaşmasında Türkiye önemli bir role sahip olacaktır (Akdağ, 2019: 90). Türkiye coğrafi konumu itibarıyla Kuşak Yol Projesi'nin kara ve demir yollarının bağlantı noktasında yer almaktadır. Proje kapsamında Güneydoğu Asya pazarı ile ticaret hacminin artması beklenmektedir. Türkiye, Asya kıtasındaki enerji kaynaklarının Avrupa'ya aktarımı konusunda jeostratejik öneme sahip olduğundan önemli bir konumdadır (Özdaşlı, 2015). Türkiye Çin'in sağladığı finansal kaynaklarla projelerini hayata geçirerek Kuşak Yol Projesi'ni daha anlamlı hale getirebilecektir. Proje iki ülke arasında yatırım ve iş birliği fırsatları yaratmakta ve mevcut ilişkilerin daha ileriye taşınmasına imkân tanımaktadır (Akdağ, 2019:90).

Kuşak yol Projesi'nin Türkiye açısından önemli faktörlerinden biri de kazan-kazan politikasıdır. Bu proje Türkiye ile Çin arasında stratejik ortaklık anlaşmalarının imzalanmasına katkı sağlamıştır (Balcı, 2018). Kuşak Yol Projesi ile Edirne-Kars Demiryolu hattı ve Mersin, Çandarlı ve Filyos liman projeleri Türkiye'nin köprü pozisyonunu daha da güçlendirmekte ve bu sayede Avrupa ile Asya arasındaki ticaret hacminde artış sağlanmaktadır (Özdaşlı, 2015). Bununla birlikte, Türkiye, Kuşak Yol Projesi'nde en uzun güzergâha sahip ülkeler arasında yer almaktadır. Bu yüzden, Türkiye'nin Çin'e ihracatında ve güzergâhta yer alan ülkeler ile olan uluslararası ticaretinde artış görülmesi beklenmektedir (Rana, 2008).

Kuşak Yol Projesi aynı zamanda Türkiye'nin Orta Asya Türk Cumhuriyetleri ve Doğu Asya ile ilişkilerinin gelişmesine imkân sağlayacaktır. Güzergâh üzerindeki diğer ülkelerle altyapı projeleri ve ticari etkileşim ile birlikte sermaye hareketliliğinin artması hedeflenmektedir (Balcı, 2018). Dünyanın en hızlı gelişim gösteren ekonomilerini barındıran Doğu Asya pazarına daha kolay erişim sağlanması beklenmektedir. Türkiye'nin gelişmiş ekonomiye sahip ülkeler kategorisine dâhil olabilmesi için Çin ve gelişim gösteren Asya ülkeleri ile sürdürülebilirliği olan ilişkiler kurması önemlidir. Bu ilişkilerin oluşturulmasında Kuşak Yol Projesi önemli fırsatlar sunmaktadır (Akdağ, 2019: 90-91).

3. LİTERATÜR ARAŞTIRMASI

Kuşak Yol Projesi, planlanan güzergâhları dolayısıyla Çin'den İngiltere'ye kadar geniş bir coğrafyayı kapsamı sebebiyle birçok ülkeyi ilgilendirmektedir. Projenin ülke ekonomilerine sağlayacağı katkı göz önünde bulundurulduğunda, bu konu ile ilgili literatürde birçok çalışma gerçekleştirildiği gözlemlenmiştir. Kuşak Yol Projesi'ni ele alan çalışmalar ile ilgili gerçekleştirilen literatür taraması doğrultusunda, Türkiye'nin proje kapsamında oluşturulan koridorlarda bulunan ülkelerle ilişkileri ve Türkiye'nin Kuşak Yol Projesi'nin içinde yer alarak elde edeceği kazanımlar ile oluşabilecek riskler değerlendirilecektir.

Literatürde Çin'in özellikle Çin Komünist Partisinin kuruluşundan, Kuşak Yol Projesi'ne gelene kadar ki süreçte Çin Devlet başkanlığı görevini yürüten, Mao Zedong, Deng Xiaoping, Jiang Zemin, Hu Jintao ve Xi Jinping'in ülke yönetiminde gerçekleştirmiş oldukları reformlara değinilmiş olup Devlet başkanlarının uyguladıkları tarım alanında, iş gücü alanında ve uluslararası ticaretin gelişmesi için gerçekleştirdikleri reformların ülke ekonomisine olumlu ve olumsuz yansımalarına değinen (Sandıklı, 2009; Üngör, 2009; Yılmaz, 2012; Gündal, 2015; Keşvelioğlu, 2019) ve Çin'in ekonomik gelişimine katkı sağlayan emek piyasası ve yabancı yatırımların önemi ile Çin'in Dünya Ticaret Örgütüne üye olduktan sonraki ekonomik gelişimine odaklanılan çalışmalara rastlanılmıştır (Çalık, 2011; Hastürk, 2019).

Çalık (2011) nitel değerlendirmelerde bulunduğu çalışmasında, Çin Halk Cumhuriyetinin ekonomik gelişimini Mao dönemi ve Mao sonrası dönem olarak ikiye ayırmış olup, Mao döneminde dışa kapalı bir ekonomi modeli benimsenirken Mao sonrası dönemde dışa açık ekonomi politikaları yürütüldüğüne değinmiştir. Gündal (2015) ise temel ekonomik göstergeleri incelediği çalışmasında, Çin'in 1980'li yıllardan sonra Uluslararası Para Fonu (IMF) ve Dünya Ticaret Örgütü'ne (DTÖ) üyeliğinden sonra milli gelirindeki artışın sürekliliğini ve yabancı sermayenin ülkeye girişini kolaylaştırmayı amaçladığına değinmiş ve ucuz işgücü, tasarruflar, yatırımlar, doğal kaynaklar, döviz kuru rejimi ve DTÖ üyeliği gibi faktörlerin Çin'in hızlı bir şekilde büyümesini tetiklediğini belirtmiştir.

Özdaşlı (2015), Tutar ve Koçer (2019) ile Nogayev (2019) ve Güner (2018) Kuşak Yol Projesi'nin belirlenmiş olan kara ve deniz güzergâhları ile kıtaları birbirine yakınlaştırması üzerine nitel değerlendirmelerde bulunmuşlardır. Böylelikle hem kültürel anlamda hem de ekonomik etkileşim içerisine girilerek ülkelerin kalkınmasına katkı sağlayacağını belirtmişlerdir. Projenin finansmanının karşılanabilmesi için Çin'in kullandığı araçlara ve kazanımlara ve projeye ait güzergahlarda çıkarı olan Rusya, A.B.D., Hindistan ve Avrupa Birliği gibi bölgesel güçlerle oluşabilecek olası sorunlara değinmişlerdir.

Çin'in ekonomik gelişim sürecinde Dünya Ticaret örgütüne üye olmasının önemine vurgu yapan Şimşek (2005), hegemonik güç olma yolunda ABD ile karşı karşıya gelme olasılığını Çin ekonomisinin geleceğine ilişkin ekonomik büyüme hızına dayanan senaryolar oluşturarak ele almıştır. Kuşak Yol Projesi kapsamında Çin'in ekonomi politikalarını değerlendiren Cai (2017), Çin'in ekonomik bir güç olarak projede yer alan ülkelere enerji, hızlı tren, telekomünikasyon gibi altyapı alanlarında sağlayacağı katkılar ile projeye ortak olan ülkelerin de kalkınma süreçlerinin hızlanacağı ve yüksek kaliteli endüstriyel mallar üretimi konusunda ilerleme kaydettiği tespitinde bulunmuştur. Şahbudak ve Şahin (2016) ise açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükler yönteminden yararlanarak Çin'in ekonomik olarak geldiği konum itibariyle düşük ve orta teknoloji sektörlerindeki bariz üstünlüğünü yüksek teknoloji ürünlerde de gösterebilecek kapasitede olduğunu ileri sürmüştür.

Noyan (2015), Rasel vd. (2020), Razumovskaya vd. (2020) ve Sikder (2020), Kuşak Yol Projesi ile oluşacak ekonomik entegrasyonlar ve ülkeler arasında gerçekleşecek altyapı yatırımları ile birlikte ortaya çıkacak ekonomik gelişmelerin yanı sıra politik ve sosyal gelişmelerin de kaydedileceğini ileri sürmüşlerdir. Buna ek olarak hesaplanabilir genel denge modeli vasıtasıyla Çin'in Kuşak Yol Projesi'nin makroekonomik etkilerini araştıran Zhai (2018), projede yer alan ortakların 2030 yılına gelindiğinde küresel ticareti %5 oranında artıracığı tespitinde bulunmuştur.

Çin'in Kuşak Yol Projesi'nde karşı karşıya geldiği ülkelerin başında ABD gelmektedir. Bu doğrultuda kavramsal ve nitel analizler gerçekleştiren Çelik ve Erol (2019), Oba (2019) ile Tekir ve Demir (2019) ve Yıldırım (2019), ABD'nin kurmuş olduğu uluslararası ekonomik ve politik sistemin Çin tarafından sekteye uğratılmaması için özellikle Asya pasifik bölgesindeki ülkelerle yakın ilişkiler içerisinde olduğunu, Çin'in komşu ve çevresinde yer alan ülkelerle yaşadığı sınır problemleri ve ortak alanların kendi hâkimiyet alanı olarak görmesi sebebiyle suistimallerde bulunması neticesinde bölgede yer alan ülkelerin ABD ile ortak askeri ve politik ilişkilere girmesinin sebep olduğunu belirtmişlerdir. ABD'nin özellikle müttefiki olan ülkeleri kendisine rakip ya da tehdit olarak gördüğü ülkelerle yakınlaşmalarını engellemeye çalıştığı ifade edilmektedir.

Erkan ve Eminoğlu (2019) ile Guo vd. (2020), Çin'in kazan-kazan politikası çerçevesinde Rusya ile girdiği ticari ortaklıklarının ve Çin Rusya Serbest Ticaret Bölgesi'nin kurulmasının, her iki ülkenin ticaret hacimlerini artırmakta ve bölgelerinde ticari etkileşimde buldukları ülkelerin ekonomik kalkınmasına da yardımcı olduğunu belirtmişlerdir. Proje kapsamında özellikle enerji alanında gerçekleşen işbirliklerinin Rusya'yı Çin'e daha fazla yaklaştırdığına değinmişlerdir.

Naghiveya (2019) Kuşak Yol Projesi'nin güzergâhı üzerinde bulunan Kafkasya bölgesindeki ülkelerden ve konumları itibarıyla önemli bir coğrafyaya sahip olan Azerbaycan, Gürcistan ve Ermenistan ile ilgili tespitlere yer verdiği çalışmalarında, projenin bölge ülkelerinin Rusya'ya olan bağımlılıklarını azaltacağı ve projenin bölge ülkelerinin kalkınmasına yardımcı olacağı tespitinde bulunmuşlardır.

Kodaman ve Gonca (2016), Çin'in Orta Asya Türk Cumhuriyetleri ile ilgili işbirliğinin sebepleri arasında Çin'in artan enerji ihtiyacını karşılamak için geliştirdiği bir politika olduğu yönünde tespitte bulunmuşlardır. Bocutoğlu (2017), Kuşak Yol Projesi'nin başarısızlığa uğraması durumunda en çok Orta Asya Türk Cumhuriyeti ülkelerinin etkileneceğini belirtmiştir. Bununla birlikte Aynagöz Çakmak (2017) ve Toprak (2020) ise proje ile birlikte Türkiye'nin Orta Asya Türk cumhuriyetleri ile ilişkilerinin geliştirilmesine katkı sağlayacağına değinmişlerdir.

Kuşak Yol Projesi'nin Türkiye ekonomisi üzerindeki etkilerini temel istatistikler üzerinden değerlendiren İkiz (2019), dünya gayrisafi yurtiçi hasılasının yarısına hâkim olan ülkelerin yer aldığı projenin Türkiye'ye önemli katkılar sağlayacağına değinmiştir. Durdular (2016), Türkiye'nin projede ulusal çıkarlarını gözeterek Çin ile askeri, siyasi, ekonomik ve kültürel alanda ilişkilerin geliştirilmesi gerektiğini belirtmiştir. Özellikle Türkiye ile Çin arasındaki ekonomik ilişkilerin gelişmesinin, Türkiye'nin sürdürülebilir uluslararası ticaret için ihtiyaç duyacağı finansmanın sağlanmasında önemli katkılar sağlayacağı ifade edilmiştir. Projede kazan kazan ilkesi ile hareket edilmesi gerektiğine fakat bu durumda en çok kazananın Çin olacağına dikkat çeken Akdağ (2019), Türkiye'nin Çin'e bağımlı olmamak adına alternatif güzergâhlara yönelik arayışlarda bulunmasının gerekliliğine vurgu yapmıştır. Yıldırımçakar (2018) ise Türkiye'nin Asya Altyapı Yatırım Bankası'nın kurucu üyesi ve Şangay İşbirliği Örgütü'nün diyalog ortakları arasında olması dolayısıyla Orta Asya, Avrasya ve Orta Doğu'da önemli bir konuma sahip olduğuna ve Kuşak Yol Projesi'nin Çin ve Türkiye arasındaki ekonomik ve siyasi ilişkilerin geliştirilmesiyle Türkiye'nin hedeflerine yaklaşmasına yardımcı olacağını belirtmiştir. Türkiye'nin Kuşak Yol Projesi'ne orta koridor ülkesi olarak katıldığını belirten Çakılcı (2021), Türkiye'nin stratejik konumu ve lojistik merkezi olması dolayısıyla projeden önemli ekonomik avantajlar sağlayacağına dikkat çekmiştir.

Türkiye'nin hâlihazırda projede orta koridorda yer alarak Kars- Edirne yüksek hızlı tren hattı gibi önemli altyapı projelerini hayata geçirmesiyle Pekin-Londra hattının bağlanmasına katkı sağladığına değinen Karagöl (2017) ve Günay vd. (2019), Marmaray, Yavuz Sultan Selim Köprüsü ve Trans Anadolu Doğalgaz Boru Hattı'nın (TANAP) projenin etkinliğini artırdığına, Türkiye'nin Asya ile Avrupa arasında arabuluculuk yaparak ticaretin geliştirilmesine, ihracat pazarlarını artırması gerektiğine vurgu yapmışlardır. Buna ek olarak Hastürk (2019), projede yer alan ülkelerin birbirine entegre olması ile ticaret hacmi ve ülkelere döviz girişinin artacağını, istihdam, tarım, gıda, sanayi turizm alanlarında ülkelerin ilerleme kaydedeceğine değinmiştir. Ayrıca, Türkiye'nin ülkeler arası farklı uygulamalardan ötürü çıkan problemlerden dolayı yasal mevzuat ile ilgili sorunların giderilmesi için girişimlerini artırması ve Uygur sorununun çözümü ile ilgili diyalogların geliştirilmesi gerektiğini belirtmiştir.

Literatürde çekim modeli vasıtasıyla Türkiye'nin Kuşak Yol Projesi ülkeleri ile uluslararası ticaret hacmini etkileyen faktörleri inceleyen Okumuş vd. (2021), 15 ülkenin 1992-2019 dönemini kapsayan verilerini analiz etmiştir. Analizler neticesinde, beklenenin aksine Kuşak Yol Projesi'nin Türkiye'nin ilgili ülkelere ihracatını olumsuz etkileyebileceği ancak bu etkinin belirsiz olduğu belirtilmiştir. Bununla birlikte literatürde çekim modeli ile Türkiye'nin çeşitli ülke gruplarına uluslararası ticaretini analiz eden çalışmalar da yer almaktadır. Balıkçıoğlu ve Gülmez (2019), Konak ve Demir (2019), Kotil (2019), Şeker (2019), Taş vd. (2020), Tuna vd. (2020), Sandalcılar vd. (2022) ve Tekin ve Merdivenci (2022) çekim modeli vasıtasıyla Türkiye'nin farklı ülke grupları ile uluslararası ticaretini değerlendirdikleri çalışmalarında, ülkelerin gayrisafi yurtiçi hasılları, nüfusları, mesafeleri ve

gümrük tarifeleri gibi bu çalışma kapsamında başvuru alan değişkenler üzerinden analizlerini gerçekleştirmişlerdir.

Literatür araştırması sonucunda, Kuşak Yol Projesi kapsamındaki ülkelerin birbirleriyle ilişkilerinin ekonomik veriler üzerinden analizinin yapıldığı çalışmaların sınırlı sayıda olduğu ve Türkiye'nin Kuşak Yol Projesi ülkelerine ihracat potansiyeli üzerine gerçekleştirilen çalışmalara rastlanılmadığı görülmektedir. Türkiye'nin Kuşak Yol Projesi ülkelere ihracatına ilişkin sonuçların elde edileceği bu çalışmanın literatüre önemli katkılar sağlaması beklenmektedir.

4. ARAŞTIRMA MODELİ VE METODOLOJİ

Çalışmanın bu bölümünde Türkiye'nin Kuşak Yol Projesi kapsamındaki ülkelere ihracatına etki eden ekonomik faktörlerin ekonometrik analizleri gerçekleştirilmiştir. Bu doğrultuda analizlerde, verilerine ulaşılabilen ve Kuşak Yol Projesi kapsamında olan 90 ülkenin 2000-2019 yılları arasındaki verilerine yer verilmiştir (Ek 1). Araştırma modeli kapsamında bağımlı değişken olarak Türkiye'nin Kuşak Yol Projesi ülkelere ihracatı ele alınmıştır. Modelde yer alan bağımsız değişkenler ise Türkiye ve Kuşak Yol Projesi ülkelerinin gayrisafi yurtiçi hasılları, Türkiye'nin ve Kuşak Yol Projesi ülkelerinin nüfusları, Türkiye ve Kuşak Yol ülkeleri arasındaki uzaklık, Kuşak Yol ülkelerinin uluslararası ticaretlerinde uyguladıkları ortalama gümrük tarife oranları ve Kuşak Yol ülkelerinin kara ile çevrili olma durumlarıdır.

Modelde yer alan Türkiye'nin Kuşak Yol Projesi ülkelere ihracatına ilişkin veriler Türkiye İstatistik Kurumu'ndan elde edilirken, Türkiye ve Kuşak Yol Projesi ülkelerinin gayrisafi yurtiçi hasılları ile nüfusları ve Kuşak Yol ülkelerinin uluslararası ticaretlerinde uyguladıkları ortalama gümrük tarife oranları ile ilgili verilere Dünya Bankası istatistik veri tabanından ulaşılmıştır. Türkiye ve Kuşak Yol ülkeleri arasındaki uzaklık ve Kuşak Yol ülkelerinin kara ile çevrili olmalarına ilişkin veriler ise CEPİI (Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales) istatistik veri tabanından temin edilmiştir.

Araştırma modelinde yer alan değişkenlerin açıklamaları aşağıdaki gibidir:

$\ln(ihracat)_{tr}$: Türkiye'nin Kuşak Yol Projesi ülkelere ihracatı

$\ln(gsyih)_{tr}$: Türkiye'nin gayri safi yurtiçi hasılları

$\ln(gsyih)_{kyü}$: Kuşak Yol Projesi ülkelerinin gayri safi yurtiçi hasılları

$\ln(nüfus)_{tr}$: Türkiye'nin nüfusu

$\ln(nüfus)_{kyü}$: Kuşak Yol Projesi ülkelerinin nüfusu

$\ln(mesafe)$: Türkiye ile Kuşak Yol Projesi ülkeleri arasındaki mesafe

$\ln(tarife)_{kyü}$: Kuşak yol projesi kapsamındaki karşı ülkelerin tarife oranları

$\ln(kara)_{kyü}$: Kuşak yol projesi kapsamındaki karşı ülkelerin kara ile çevrili olması

Uluslararası ticaret alanında belirlenen ülkelere ait ticaret verilerinin ve bu ülkelere ait uluslararası ticarete belirleyici unsurların ortaya çıkarılmasına katkı sağlaması dolayısıyla çekim modeli literatürde sıklıkla tercih edilmektedir. Bunun en temel sebebi, ülkeler arası ticarete belirleyici faktörlerin ortaya konmasında panel çekim modelinin başarılı sonuçlar elde etmesidir.

Uluslararası ticaret alanında panel çekim modeli ilk kez Tinbergen (1962), Poyhonen (1963) ve Linnemann (1966) tarafından ortaya koyulmuş ve uygulanmıştır. Panel çekim modelinde, ülkelerin birbirleriyle olan ticaret hacimleri, ekonomi alanındaki gelişmişlik düzeyleri ve ülkelerin nüfusu doğru orantılıdır. Panel çekim modelinde, ülkeler arasındaki mesafe uzadıkça maliyetler de artacağından

mesafe ile ters orantı göstermektedir. Çekim modelindeki eşitlik aşağıda gösterildiği gibi ifade edilmektedir (1):

$$T_{ij} = \alpha_0 Y_i^{\alpha_1} Y_j^{\alpha_2} \alpha_2 D_{ij}^{\alpha_3} \quad (1)$$

Panel çekim modelinde ülke ekonomileri büyüdükçe uluslararası ticaretin artması, ülkeler arası mesafe arttıkça uluslararası ticaretin azalması beklenmektedir. Geleneksel çekim modelinde mesafelerin artması uluslararası ticaretin artmasına engel görünse de günümüzde ülkelerin birbirleriyle serbest ticaret anlaşmalarına varması veya ekonomik birliklerin kurulmasıyla tarife oranlarının düşürülerek ticaretin kolaylaştırılması sağlanabilmektedir.

Panel veri analizi birçok avantaja sahiptir. Panel veri analizinde birden çok dönem ve birim ile değerlendirme yapılabilir. Modelde kullanılan değişkenlerin birbirleriyle etkileşimi panel veri analizi sayesinde kontrol edilebilmektedir. Bu sayede analizde yer alan tahmin sapmalarının azaltılması beklenmektedir. Buna ek olarak panel veri analizlerinde gözlem sayısı artmakta ve analiz için gerekli olan yeterli bilgiye ulaşılmaktadır. Çalışmamızda panel veri analizi yöntemi kullanılarak, Türkiye'nin Kuşak Yol Projesi ülkelerine gerçekleştirmiş olduğu ihracat ile ilgili oluşturulacak model ile zaman ve kesit etkilerinin birlikte değerlendirilmesiyle güvenilirliği ve geçerliliği olan analizler ortaya çıkarılmaya çalışılmıştır. Bu bilgiler doğrultusunda Türkiye'nin Kuşak Yol Projesi ülkelerine ihracatını analiz etmek için oluşturulan panel veri analizi modeli aşağıdaki gibidir (2):

$$\ln(ihrtr)_{ijt} = \beta_0 + \beta_1 \ln(gsyihtr)_{it} + \beta_2 \ln(gsyih)_{jt} + \beta_3 \ln(nüfus)_{it} + \beta_4 \ln(nüfus)_{jt} + \beta_5 \ln(mesafe)_{ij} + \beta_6 \ln(tarife)_{jt} + \beta_7 \ln(kara)_j + \varepsilon \quad (2)$$

Türkiye'nin Kuşak Yol Projesi'nde yer alan ülkelere olan ihracatını değerlendirdiğimiz analizde i Türkiye'yi, j Türkiye'nin ihracat yaptığı Kuşak Yol ülkelerini, t zaman kavramını ifade etmektedir. Modelde yer alan β katsayısı ise, gayri safi yurt içi hâsıla, nüfus, mesafe ve tarife oranlarının katsayılarını göstermektedir.

5. AMPİRİK BULGULAR

Çalışmanın analiz bölümünde ilk olarak tanımlayıcılar istatistikler incelenecektir. Çalışma kapsamında Türkiye'nin Kuşak Yol Projesi ülkelerine ihracatı, Türkiye ve Kuşak Yol Projesi ülkelerinin gayrisafı yurtiçi hasılları, Türkiye'nin ve Kuşak Yol Projesi ülkelerinin nüfusları, Türkiye ve Kuşak Yol ülkeleri arasındaki mesafe, Kuşak Yol ülkelerinin uluslararası ticaretlerinde uyguladıkları ortalama gümrük tarife oranları ve Kuşak Yol ülkelerinin etrafının kara ile çevrili olmasına ilişkin değişkenler yer almaktadır. Çalışma kapsamında başvuru değişkenlere ilişkin tanımlayıcı istatistikler Tablo 1'de yer almakta olup, analizler kapsamında değişkenlere ait 1800 gözlem bulunmaktadır.

Tablo 1: Tanımlayıcı İstatistikler

	$(ihracat)_{tr}$	$(gsyih)_{tr}$	$(gsyih)_{kyü}$	$(nüfus)_{tr}$	$(nüfus)_{kyü}$	$(mesafe)$	$(tarife)_{kyü}$	$(kara)_{kyü}$
Ortalama	4.72E+08	2.23E+11	6.57E+11	53211875	72623985	5112.564	8.108	0.211
Medyan	1.05E+08	3.94E+10	7.66E+11	9875629.	71824199	4674.93	7.451	0.000
Maksimum	9.56E+09	1.43E+13	9.58E+11	1.40E+09	83429607	16823.81	40.911	1.000
Minimum	4036	5.20E+08	2.02E+11	76007.00	63240196	712.0091	0.000	0.000
S. Sapma	1.00E+09	8.84E+11	2.42E+11	1.90E+08	6122865	3610.207	5.353	0.408
Çarpıklık	4.337	10.696	-0.637	6.072546	0.221	0.804818	0.982	1.416
Basıklık	27.209	139.056	1.982	39.749	1.846	3.031	4.497	3.005
Jarque-Bera	49598.6	1422656	199.224	112352.3	114.447	194.388	457.165	601.34
Olasılık	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000

Gözlem	1800	1800	1800	1800	1800	1800	1800	1800
--------	------	------	------	------	------	------	------	------

Panel veri analizi sonuçlarının daha tutarlı olması amacıyla öncelikle değişkenlere ait serilerin durağanlığının test edilmesi gerekmektedir. Analizler doğrultusunda serilen birim kök içermesi durumunda, sahte regresyon problemi ortaya çıkabilmekte ve analiz sonuçları değişkenler arasındaki ilişkiyi doğru bir şekilde yansıtmayabilmektedir. Bu nedenle, ilk olarak değişkenlerin durağanlığı panel birim kök testleri vasıtasıyla test edilerek Türkiye'nin Kuşak Yol Projesi kapsamındaki ülkelere ihracatına etki eden ekonomik faktörlerin ekonometrik analizleri gerçekleştirilecektir.

Tablo 2: Panel Birim Kök Testi Sonuçları

Değişkenler	Im, Pesaran & Shin		Levin, Lin & Chu	
	Düzy		Düzy	
	Sabit	Sabit+Trend	Sabit	Sabit+Trend
$ln(ihracat)_{tr}$	-3.509***	-6.637***	-13.227***	-8.504***
$ln(gsyih)_{tr}$	-1.635**	-25.709***	-42.837***	-2.901***
$ln(gsyih)_{kyü}$	-1.967**	-17.503***	-13.819***	-5.274***
$ln(nüfus)_{tr}$	-8.331***	-10.053***	-3.003***	-3.002***
$ln(nüfus)_{kyü}$	-1.967**	-17.503***	-22.416***	-22.618***
$ln(tarife)_{kyü}$	-6.206***	-9.687***	-14.971***	-15.836***

Not: ***, ** ve * sırası ile %1, %5 ve %10 seviyesinde anlamlılığı ifade etmektedir. Değişkenlerin gecikme değeri Akaike ve Schwarz bilgi kriterine göre "1" olarak belirlenmiştir.

Panel birim kök analizlerinden, Im, Pesaran ve Shin (2003) ile Levin, Lin ve Chu (2002) tarafından oluşturulan birim kök testleri uygulanmıştır. Test sonuçları Tablo 2'de gösterilmektedir. Analiz sonuçları doğrultusunda, bütün değişkenlerin birim kök içermedikleri, başka bir deyişle düzeylerinde durağan oldukları görülmüştür.

Panel veri analizlerinde hata teriminin birimler içerisinde ve arasında homoskedastik (eşit varyansın) olduğu varsayılmaktadır. Buna ek olarak, serilerin hata terimlerinde dönemsel ve uzamsal olarak korelasyon bulunmadığı kabul edilmektedir (Tatoğlu, 2013: 197). Bu varsayımların panel veri analizlerinde sınanması önem arz etmektedir.

Panel veri analizlerinde eşit varyansın olmaması ve hata terimleri arasında korelasyon bulunması halinde heteroskedasite ve otokorelasyon problemleri ortaya çıkabilmektedir. Bununla birlikte birimler arası korelasyon da görülebilmektedir Bu doğrultuda, modelde heteroskedasite varlığının test edilmesi için Levene (1960), Brown ve Forsythe (1974) testi gerçekleştirilmiştir. Otokorelasyon varlığının sınaması için Bhargava vd.'nin Durbin-Watson (1982), Baltagi ve Wu (1999) ile Lagrange Çarpanı testleri yapılmıştır. Birimler arası korelasyon testi için ise Pesaran'ın (2004) analizi gerçekleştirilmiştir.

Tablo 3: Panel Veri Analizi Varsayım Testleri Sonuçları

Heteroskedasite Test Sonuçları		
	Test İstatistiği	Olasılık
w_0	6.688	0.000
w_{50}	5.431	0.000
w_{10}	6.019	0.000
Otokorelasyon Test Sonuçları		
	Test İstatistiği	Olasılık
Bhargava vd.'nin Durbin-Watson	0.831	<2
Baltagi-Wu LBI	0.985	<2
LM($\lambda=0$)	1563.09	0.000
ALM($\lambda=0$)	97.62	0.000
LM(Var(u)=0, $\lambda=0$)	9195.45	0.000

Birimler Arası Korelasyon Test Sonuçları		
	Test İstatistiği	Olasılık
Pesaran'ın Testi	10.116	0.000

Tablo 3'te panel veri analizi doğrultusunda tutarlı tahmin tekniğini tespit etmek için gerçekleştirilen varsayım testlerine ait sonuçlar bulunmaktadır. Öncelikle, modelde heteroskedasite varlığını test eden Levene (1960), Brown ve Forsythe (1974) testi sonuçları yer almaktadır. Elde edilen bulgular incelendiğinde, sabit varyans durumunun gerçekleştiğini ifade eden sıfır hipotezi reddedilmektedir. Bu doğrultuda, gerçekleştirilen tahminlerde heteroskedasite bulunduğu görülmüştür.

Panel veri analizinin bir diğer temel varsayımı, hata terimleri arasında otokorelasyonun olmamasıdır. Ekonomik verilerin test edildiği modellerde, ekonomilerde oluşan şokların etkileri sebebiyle hata terimleri arasında korelasyon bulunmasına neden olmaktadır. Bu sebeple, panel veri analizlerinde hata terimlerinde zamana göre korelasyon sıklıkla tespit edilmektedir (Tatoğlu, 2013: 225). Bu kapsamda, modelde otokorelasyon probleminin var olup olmadığı sınanmalı ve tespit edilmesi durumunda tutarlı tahmin yöntemi seçilmelidir. Bhargava vd.'nin Durbin-Watson (1982), Baltagi ve Wu (1999) ile Lagrange Çarpanı testlerine ait sonuçlar Tablo 3'te bulunmaktadır. Sonuçlar doğrultusunda, modelde otokorelasyon bulunmadığını belirten sıfır hipotezi reddedilmiş ve modelde otokorelasyon olduğu tespit edilmiştir.

Bir diğer panel veri analizi temel varsayımı da hata terimlerinin birbirlerinden bağımsız olmalarıdır. Bu doğrultuda, birimler arası korelasyon varlığını test etmek için Pesaran (2004)'in geliştirdiği analiz gerçekleştirilmiştir. Birimler arası korelasyon durumunu analiz eden Pesaran (2004) CD testinin sonuçları Tablo 3'te yer almaktadır. Sonuçlara göre, birimler arasında korelasyonun olmadığını ifade eden sıfır hipotezi reddedilmiş ve birimler arası korelasyon olduğu tespit edilmiştir.

Panel veri analizi varsayım testleri sonucunda araştırma modelinde heteroskedasite, otokorelasyon ve birimler arası korelasyon probleminin olduğu ortaya koyulmuştur. Panel veri analizlerinde temel varsayımlardan sapmalar tespit edilmesi halinde, panel veri analizi neticesinde tutarlı sonuçlar alınmasını sağlayan dirençli tahminlere başvurulması gerekmektedir.

Panel veri analizlerinde heteroskedasite, dönemsel ve uzamsal korelasyonu dikkate alarak analizler gerçekleştiren Parks (1967), Kmenta (1986) tarafından önerilen esnek genelleştirilmiş en küçük kareler tekniğini temel alan bir algoritma ortaya koymuştur. Parks-Kmenta dirençli tahmincisi, modelde birim sayısının zaman boyutundan daha fazla olması halinde ($T < N$) daha tutarlı sonuçlar elde edilmesini sağlamaktadır (Tatoğlu, 2013: 253). Bu doğrultuda, çalışma kapsamında analiz edilen araştırma modelinde heteroskedasite, otokorelasyon ve birimler arası korelasyon sorunlarının oluşması sebebiyle bu sapmalar altında tutarlı tahminler gerçekleştirilmesini sağlayan Parks-Kmenta dirençli tahmincisine başvurulmuştur.

Tablo 4: Parks-Kmenta Dirençli Tahminci Sonuçları

Bağımlı Değişken: $\ln(ihracat)_{tr}$		
Bağımsız Değişkenler	Katsayılar	Olasılık
$\ln(gsyih)_{tr}$	0.425	0.000
$\ln(gsyih)_{kyü}$	0.686	0.000
$\ln(nüfus)_{tr}$	4.829	0.000
$\ln(nüfus)_{kyü}$	0.115	0.004
$\ln(mesafe)$	-1.537	0.000
$\ln(tarife)_{kyü}$	-0.161	0.020
$\ln(kara)_{kyü}$	-0.877	0.000
Sabit	-86.255	0.000
Wald chi2(7)		1117.82

Prob > chi2	0.000
-------------	-------

Tablo 4'te, otokorelasyon, heteroskedasite ve birimler arası korelasyon problemi altında tutarlı sonuçlar alınmasına imkan veren Parks-Kmenta dirençli tahmincisine ait sonuçlar yer almaktadır. Analiz sonuçlarına göre, Türkiye'nin gayrisafi yurtiçi hasılası %1 arttığında Türkiye'nin Kuşak Yol Projesi ülkelerine ihracatının %0.43 arttığı, Kuşak Yol Projesi ülkelerinin gayrisafi yurtiçi hasılası %1 arttığında ise Türkiye'nin Kuşak Yol Projesi ülkelerine ihracatının %0.69 arttığı görülmektedir. Türkiye'nin nüfusunun %1 düzeyinde artması halinde Türkiye'nin Kuşak Yol Projesi ülkelerine ihracatının %4.83 arttığı görülürken, Kuşak Yol Projesi ülkelerinin nüfusu %1 arttığında ise Türkiye'nin Kuşak Yol Projesi ülkelerine ihracatının %0.12 arttığı tespit edilmiştir. Buna karşın Türkiye ile Kuşak Yol Projesi ülkeleri arasındaki mesafenin %1 artması, Türkiye'nin Kuşak Yol Projesi ülkelerine ihracatını %1.54 azaltmaktadır. Bununla birlikte, Kuşak Yol ülkelerinin uluslararası ticaretlerinde uyguladıkları ortalama gümrük tarife oranlarındaki %1 artışın Türkiye'nin Kuşak Yol Projesi ülkelerine ihracatını %0.16 azalttığı görülmektedir. Kuşak Yol ülkelerinin etrafının kara ile çevrili olması halinde ise Türkiye'nin Kuşak Yol Projesi ülkelerine ihracatının %0.88 azaldığı tespit edilmiştir.

6. SONUÇ VE ÖNERİLER

Çin Halk Cumhuriyeti Devlet Başkanı Xi Jinping'in tarihi ipek yolunun modern versiyonu olan Kuşak Yol Projesi'ni ilan ettiği 2013 yılından itibaren uzun yıllar ticaretin sürdürüldüğü İpek Yolu'nun ve modern dönemde oluşturulan ticaret yollarının önemi giderek artmıştır. Kuşak Yol Projesi ile oluşturulan güzergâhlar kapsamında karayolu, denizyolu, demiryolu, havayolu bağlantıları ve bunları destekleyen enerji nakil hatları ve altyapı projeleriyle ikili ve bölgesel anlaşmalarla ülkelerin entegrasyonunun sağlanması amaçlanmıştır. Böylelikle hem Çin'in hem de Kuşak Yol Projesi kapsamındaki ülkelerin uluslararası ticaret hacimlerinin olumlu yönde etkilenmesi beklenmektedir.

Bu doğrultuda çalışma kapsamında Türkiye ve Kuşak Yol Projesi'nde yer alan ülkeler arasındaki uluslararası ticaret hacminin panel çekim modeli yaklaşımı ile analizi gerçekleştirilmiştir. Analiz sonuçlarına göre Türkiye'nin gayrisafi yurtiçi hasılasının, Türkiye'nin Kuşak Yol ülkelerine ihracatını pozitif yönde etkilediği ve istatistiki olarak anlamlı sonuçlar elde edildiği görülmüştür. Bu doğrultuda hipotez reddedilememiştir. Dolayısıyla Türkiye'nin gayrisafi yurtiçi hasılasının artırmasının ihracatını artırdığı tespit edilmiştir. Türkiye'de gayrisafi yurtiçi hasılayı artırıcı politikaların geliştirilmesiyle Türkiye'nin Kuşak Yol ülkelerine ihracat hacminin yükselmesi beklenmektedir. Diğer yandan Kuşak Yol ülkelerinin gayrisafi yurtiçi hasılasının da Türkiye'nin ihracatını pozitif yönde etkilediği ve istatistiki olarak anlamlı sonuçlar elde edildiği görülmüştür. Bu kapsamda Kuşak Yol ülkelerinin tüketim tercihlerine yönelik stratejilerin geliştirilmesi ile birlikte, Kuşak Yol ülkelerinin gayrisafi yurtiçi hasılasının artmasıyla Türkiye'nin Kuşak Yol ülkelerine ihracatının yükselmesi beklenmektedir.

Model sonuçları doğrultusunda bir diğer bulgu ise, Türkiye'nin nüfusunun artmasının Türkiye'nin Kuşak Yol Projesi ülkelerine ihracatını olumlu yönde etkilediğidir. Analiz sonuçlarına göre nüfusun artması ihracatı önemli ölçüde artırmaktadır. Bu yüzden nüfusun ve istihdamın artmasını sağlayacak politikaların desteklenmesi ile Türkiye'nin Kuşak Yol ülkelerine ihracatının artması beklenmektedir. Bununla birlikte, Kuşak Yol Projesi ülkelerinin nüfusunun artması Türkiye'nin Kuşak Yol Projesi ülkelerine ihracatını pozitif yönde etkilediği ve istatistiki olarak anlamlı sonuçlar elde edildiği görülmüştür. Ülke nüfusları, uluslararası ticaret açısından pazar oluşturma ve kaynak yaratma imkânları sunmaktadır. Bu doğrultuda sahip olunan nüfus ile ülkeler ölçek ekonomilerinden faydalanabilmekte ve böylelikle özellikle ihracatı arttırıcı bir etki oluşturabilmektedir. Analiz sonuçları doğrultusunda, Kuşak Yol Projesi ülkelerindeki tüketicilerin taleplerine karşılık veren pazarlama stratejilerinin geliştirilmesi ve sahip olunan nüfus doğrultusunda üretimde doğru kaynakların

oluşturulabilmesi ile Türkiye'nin Kuşak Yol ülkelerine ihracat hacminin arttırılabileceği tespit edilmiştir.

Türkiye'nin Kuşak Yol Projesi ülkelerine olan mesafesinin artması ise Türkiye'nin Kuşak Yol Projesi ülkelerine ihracatını negatif olarak etkilediği tespit edilmiştir. Analiz sonuçları, Türkiye'nin Kuşak Yol Projesi ülkeleriyle ticaret yolları konusunda navlun miktarının düşük olacağı, ticari engellerin daha az olacağı sistemlerin kurulmasının Türkiye'nin ihracatını arttıracağını göstermektedir.

Kuşak Yol ülkelerinin uyguladıkları ortalama gümrük tarife oranlarındaki artışın Türkiye'nin Kuşak Yol ülkelerine ihracatını olumsuz olarak etkilediği ortaya koyulmuştur. Bu doğrultuda Kuşak Yol ülkelerinin uluslararası ticaretlerinde uyguladıkları ortalama gümrük tarife oranlarının artırılmasının ticareti genel olarak kısıtladığı görülmektedir. Kuşak Yol Projesi ülkeleri ile ticari süreçlerin artarak devam etmesi için tarife indirimine gidilmesi ve ayrıca Türkiye'nin bu ülkelerle serbest ticaret anlaşması yapması ilgili ülkelere ihracatını olumlu yönde etkileyecektir.

Türkiye'nin ihracat gerçekleştirdiği Kuşak Yol Projesi ülkelerinin etrafının kara ile çevrili olması ve deniz yolu bağlantısının bulunmamasının Türkiye'nin bu ülkelere ihracatını negatif yönde etkilediği tespit edilmiştir. Ürünlerin lojistiği ve üretim için gerekli olan hammaddelerin tedarikinin sağlanması için deniz taşımacılığı ve limanlar küresel ticarete büyük öneme sahiptir. Ayrıca, hem deniz taşımacılığının daha ucuz olması hem de Uluslararası Denizcilik Örgütü'nün (IMO) raporları doğrultusunda küresel ticaretin yaklaşık yüzde sekseninin deniz yolu ile gerçekleştirilmesi dolayısıyla, Türkiye'nin Kuşak Yol Projesi'nde yer alan kara ile çevrili olan ülkelere ziyade deniz bağlantısı olan ülkelere ticaret hacminin artırılması ve geliştirilmesinin ihracata daha olumlu yansıtacağı görülmektedir.

Çalışma kapsamında, Türkiye'nin Kuşak Yol ülkelerine olan ihracatı analiz edilmiş olup, Türkiye'nin ihracatını arttırmak için nüfus, istihdam, üretim ve gayrisafi yurtiçi hasılasını arttırıcı politikalar uygulaması gerektiği sonucuna varılmıştır. Üretim artışı dolayısıyla gayrisafi yurtiçi hasılanın yükselmesi, üretim faaliyetlerinin artmasıyla istihdam düzeyinin yükselmesi ve istihdam politikalarını destekleyebilecek nüfus politikalarına yer verilmesi, Türkiye'nin Kuşak Yol ülkelerine olan ihracat hacmini arttırması beklenmektedir. Çalışma sonucunda, Türkiye'nin Kuşak Yol ülkelerine mesafesinin uzaması ve Kuşak Yol ülkelerinin uyguladığı tarife oranlarının artması halinde Türkiye'nin bu ülkelere ihracatının olumsuz yönde etkileneyeceği görülmüştür. Bu yüzden tarife oranlarının düşürülmesine yönelik olarak, politika geliştiricilerinin ikili, bölgesel veya serbest ticaret anlaşmaları yapması Türkiye'nin Kuşak Yol ülkelerine ihracatını pozitif yönde etkileyeceği düşünülmektedir.

Etik Beyan

“Türkiye'nin Kuşak Yol Ülkelerine İhracat Potansiyelinin Panel Çekim Modeli İle Analizi” başlıklı çalışmanın yazılması ve yayınlanması süreçlerinde Araştırma ve Yayın Etiği kurallarına riayet edilmiş ve çalışma için elde edilen verilerde herhangi bir tahrifat yapılmamıştır. Çalışma için etik kurul izni gerekmemektedir.

Katkı Oranı Beyanı

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

Çatışma Beyanı

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

Koçpınar, M. & Şeker, A. (2022). Türkiye'nin Kuşak Yol Ülkelerine İhracat Potansiyelinin Panel Çekim Modeli ile Analizi. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(42),292-309.

KAYNAKÇA

- Akdağ, Z. (2019). Türkiye-Çin İlişkilerinde Kuşak ve Yol Girişiminin Önemi. *Birey ve Toplum*, 9(17), 65-95.
- Aynagöz Çakmak, Ö. (2017). Orta Asya: Bölgesel Entegrasyon Girişimleri ve Öneriler. *Sosyal Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 17(33) , 116-134.
- Balcı, Z. (2018). *Çin'in Yeni İpek Yolu Projesi*. İnsamer.
- Balıkçioğlu, N. ve Gülmez, A. (2019). Türkiye'nin Dış Ticaret Hacminin Çekim Modeli ile Tahmini. *Kafkas Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi*, 10(20), 769-786.
- Baltagi, B. H., ve Wu, P. X. (1999). Unequally Spaced Panel Data Regressions with AR(1) Disturbances. *Econometric Theory*, 15(6), 814–823.
- Baltensperger, M ve Dadush, U. (2019). The Belt and Road Turns Five. *Russian Journal of Economics*, 5, 136–153.
- Bhargava, A., Sosa-Escuderi, W. ve Narendranathan, W. (1982). Serial Correlation and Fixed Effects Models. *The Review of Economic Studies*, 49(4), 533–549.
- Bocutoğlu, E. (2017). Çin'in “Bir Kuşak-Bir Yol” Projesinin Ekonomik ve Jeopolitik Sonuçları Üzerine Düşünceler. *International Conference On Eurasian Economies*, 265-270.
- Brown, M. B. & Forsythe, A. B. (1974). The Small Sample Behavior of Some Statistic which Test the Equality of Several Means. *Technometrics*, 16(1), 129–132.
- Cai, P. (2017). “Understanding China's Belt and Road Initiative, Lowy Institute”, <https://www.lowyinstitute.org/publications/understanding-belt-and-road-initiative>, (15 Şubat 2022).
- Çakılcı, U. B. (2021), Kuşak-Yol Projesi ve Türkiye Üzerine Etkileri. *Fiscaoeconomia*, 5(1), 87-98.
- Çalık, Ü. (2011). Çin Ekonomisi (Mao ve Mao Sonrası Dönem). *Liberal Düşünce Dergisi*, 64, 185-206.
- Çelik, K. E. ve Erol, M. S. (2019). Kuşak-Yol Girişimi Bağlamında ABD'nin İran Politikasının Analizi. *Uluslararası Kriz ve Siyaset Araştırmaları Dergisi*, 3(2), 11-41.
- Çevik, V.A., Durukan, T. ve Kartal, C. (2018). Kuşak ve Yol Projesinde Türkiye'nin Konumu, *International Congress of Business, Economics and Marketing*, Kiev, 18-23.
- Durdular, A. (2016). Çin'in “Kuşak-Yol” Projesi ve Türkiye-Çin İlişkilerine Etkisi. *Avrasya Etüdleri*, 49(1), 77-97.
- Erkan, A. Ç. ve Eminoğlu, A. (2019). Grand Strateji Olarak Kuşak ve Yol İnsiyatifinde Arktik: Kutup İpekyolu'nun Çin-Rusya Enerji İş Birliğindeki Rolü. *Akdeniz İİBF Dergisi*, 21. Yüzyıl Siyasetinde Kutuplar, 145-173.
- Gökten, K. (2018). Hindistan'ın “Bir Kuşak, Bir Yol” Girişimine Ekonomik ve Stratejik Yaklaşım Üzerine. *Fsecon International Congress on Social Sciences*, Ankara, 38-43.
- Guo, X., Li, X. ve Wang, F. (2020). Study on the Establishment of China-Russia Free Trade Zone under the One Belt And One Road Initiative. <https://ssrn.com/abstract=3574533>, (15.02.2022).
- Güder. İ. (2017), “Bakü-Tiflis-Kars Demiryolu'nda İlk Tren Yola Çıktı”, Anadolu Ajansı, 30 Ekim.
- Günay, E. , Çetiner, S. , Sevinç, S. ve Kütükçü, E. (2019). Tarihi İpek Yolundan Modern İpek Yolu Projesine: Türkiye - Çin Ekonomik İşbirliği Çerçevesinde Orta Koridor ile Kuşak ve Yol Girişimi. *Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 9(2), 157-

- Koçpınar, M. & Şeker, A. (2022). Türkiye'nin Kuşak Yol Ülkelerine İhracat Potansiyelinin Panel Çekim Modeli ile Analizi. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(42),292-309.
- 175.
- Gündal, B. (2015). Çin Ekonomisinin Yapısal Dönüşümü. *Anemon Muş Alparslan Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 3 (2), 55-72.
- Güner, B. (2018). OBOR Girişimi'nin Coğrafyası. *Marmara Coğrafya Dergisi*, 37, 112-123.
- Hastürk, V. (2019). *Çin Ekonomisindeki Dönüşümün Küresel Ekonomi Üzerine Etkileri Bir Kuşak Bir Yol Projesi. (Yüksek Lisans Tezi)*. Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı Uluslararası Ticaret Ve Para Yönetimi Bilim Dalı, İstanbul.
- Im, K., Pesaran, M. H. ve Shin, Y. (2003) Testing for Unit Roots in Heterogeneous Panels. *Journal of Econometrics*, 115, 53-74.
- İkiz, A. (2019). Tek Kuşak Tek Yol Projesi ve Türkiye'ye Olası Etkileri. *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 18(72), 1688 – 1700.
- Karagöl, E. T. (2017). Modern İpek Yolu Projesi. *Seta Perspektif*, 174, 1-7.
- Keşvelioğlu, K. T. (2019). *Realist Ve Liberal Yaklaşımlar Işığında Çin'in Kuşak-Yol Projesi ve Batı Balkanlar Örneği. (Yüksek Lisans Tezi)*. İstanbul Medeniyet Üniversitesi Lisansüstü Eğitim Enstitüsü Uluslararası İlişkiler Anabilim Dalı, İstanbul.
- Kmenta, J. (1986). *Elements of Econometrics*. MacMillan.
- Kodaman, T. ve Gonca, İ.B. (2016). Jeoekonomik Hayaller: Çin'in Yeni İpek Yolu Girişimi'nin Orta Asya'da Algısı. *İnsan ve Toplum Bilimleri Araştırmaları Dergisi*, 5(5). 1251-1261.
- Konak, A. ve Demir, M. A. (2019). Türkiye'nin BRICS Ülkeleri İle Ticaretinin Analizi: Çekim Modeli Uygulaması. *Uluslararası Bankacılık Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 2(2), 43-70.
- Kotil, E. (2019). Türkiye'nin Avrupa Birliği'ne İhracatı: Çekim Modeli Analizi. *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 15, 167-175.
- Levene, H. (1960). Robust Tests for Equality of Variances. Olkin, I., Ghurye, G., Hoedding, W., Madow, W. G. and Mann, H. B. (Ed.), *Contributions to Probability and Statistics* içinde (ss. 278-292), Stanford, California: Stanford University Press.
- Levin, A., Lin, C.F. ve Chu, C.S.J. (2002). Unit Root Tests in Panel Data: Asymptotic and Finite-sample Properties. *Journal of Econometrics*, 108, 1-24.
- Linnemann, H. (1966). *An Econometric Study of International Trade Flows*. Holland Publishing, Amsterdam.
- Lykke, S. ve Belkaya, H. (2005). Marmaray Project: The Project and Its Management. *Tunnelling and Underground Space Technology*, 20(6), 600–603.
- Naghiyeva, T. (2019). Tek Yol Tek Kuşak İnişiyatifinin Azerbaycan Ekonomisini Çeşitlendirmesi Üzerinde Etkisi. *Ayrıntı Dergisi*, 7 (78), 1-5.
- Nogayeva, A. (2019). Çin'in Bir Kuşak Bir Yol Projesi ve Orta Asya. *II. Uluslararası Kahramanmaraş Yönetim, Ekonomi Ve Siyaset Kongresi*, Kahramanmaraş, 26-37.
- Noyan, S. (2015). *Ekonomik Entegrasyon ve Büyüme: Türkiye ve Seçilmiş Bazı Ülke Grupları Açısından Çekim Modeli Analizi. (Yüksek Lisans Tezi)*. Adnan Menderes Üniversitesi Sosyal Bilimleri Enstitüsü, Aydın.
- Oba, A. E. (2019). “Geleceğin Güvenliği ve Asya”, https://tasam.org/tr-TR/Icerik/52508/gelecegin_guvenligi_ve_asya, (15.02.2022).

- Koçpınar, M. & Şeker, A. (2022). Türkiye'nin Kuşak Yol Ülkelerine İhracat Potansiyelinin Panel Çekim Modeli ile Analizi. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(42),292-309.
- Okumuş, H. Ş., Bozoklu, Ü. ve Çağlayan, S. (2021). Tek Kuşak Tek Yol Girişiminde Türkiye'nin Ticareti: Çekim Modeli Analizi. *Maliye ve Finans Yazıları*, (115), 119-134.
- Özdaşlı, E. (2015). Çin'in Yeni İpek Yolu Projesi ve Küresel Etkileri. *Electronic Turkish Studies*, 10(14), 579-596.
- Parks, R. (1967). Efficient Estimation of a System of Regression Equations when Disturbances are both Serially and Contemporaneously Correlated. *Journal of the American Statistical Association*, 62(318), 500-509.
- Pesaran, M. H. (2004). *General Diagnostic Test for Cross Section Dependence in Panels*. University of Cambridge, Faculty of Economics, Cambridge Working Papers in Economics, No. 0435.
- Poyhonen, P. (1963) A Tentative Model for the Volume of Trade between Countries. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 90, 93-100.
- Rana, M. (2008). *Modern China: A Short Introduction*. Oxford: Oxford University Press.
- Rasel, M., Jiao, G., Yusufzada, S., Chanthamith, B., ve Sultana, A. (2020). Belt and Road Initiative (BRI) of China: Connecting the World for Sustainable Economic Development. *Open Journal of Social Sciences*, 8(01), 109.
- Razumovskaya, M. I., Kazak, I. I., ve Burov, V. Y. (2020, March). China's Economic Integration in Central Asia in the Context of the Proclaimed "One Belt, One Road" Initiative. *International Scientific Conference (ISCFEC 2020)*, Atlantis Press, 2791-2796.
- Sandalcılar, A. R., Ayran Cihan, K. ve Çolak, Y. (2022). Türkiye'nin N11 Ülkeleriyle Olan Dış Ticaretinin Belirleyicileri: Çekim Modeli Yaklaşımı. *Uluslararası Ekonomi İşletme ve Politika Dergisi*, 6(1), 59-78.
- Sander, O. (2002), *Siyasi Tarih 1918-1994*. İmge Kitabevi, Ankara.
- Sandıklı, A. (2009). Geleceğin Süper Gücü Çin. *Bilge Strateji*, 1(1), 40-50.
- Şahbudak, E. ve Şahin, D. (2016). Çin'in Dış Ticaret Performansı ve Sektörel Rekabet Gücünün Ölçümü. *Akademik Bakış Uluslararası Hakemli Sosyal Bilimler Dergisi*, 54, 242-257.
- Şeker A. (2019), Türkiye'nin D-8 Ülkelerine İhracat Potansiyelinin Analizi: Panel Çekim Modeli Yaklaşımı, *ARHUSS*, 2(3), 236-255.
- Şimşek, M. (2005). Çin Halk Cumhuriyeti'nin Dünya Ticaret Örgütü'ne(WTO) Üyeliğinin Ekonomik Etkileri ve Çin'in Geleceğine ilişkin Senaryolar. *Yönetim ve Ekonomi Dergisi*, 12(2) , 77-90.
- Taş, S., Uğur, B. ve Atılğan, D. (2020). Türkiye'nin G-20 Ülkelerine İhracatının Çekim Modeliyle İncelenmesi. *Journal of Economics and Research*, 1(1) , 33-41.
- Tatoğlu, F. Y. (2013). *Panel Veri Ekonometrisi*, 2. Baskı, İstanbul: Beta Yayıncılık.
- Tekin, M. ve Merdivenci, F. (2022). E7 Ülkeleri ile Türkiye Arasındaki Dış Ticaretin Panel Veri Analizi: Çekim Modeli Yaklaşımı. *Sosyoekonomi*, 30(51), 407-426.
- Tekir, O. ve Demir, N. (2019). Çin'in Yeni İpek Yolu Girişimi ve Küresel Ekonomik ve Siyasal Sistemi Dengeleyebilme Olasılığı. *Yönetim ve Ekonomi*, 26(1), 263-276.
- Tinbergen, J. (1962). *Shaping the World Economy: Suggestions for an International Economic Policy*. The Twentieth Century Fund, New York.
- Toprak, N. G. (2020). Orta Koridor Girişimi Bağlamında Türkiye'nin Orta Asya'ya Yönelik Politikaları Üzerine Bir Değerlendirme. *Ahi Evran Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 6(1), 19-

Koçpınar, M. & Şeker, A. (2022). Türkiye'nin Kuşak Yol Ülkelerine İhracat Potansiyelinin Panel Çekim Modeli ile Analizi. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(42),292-309.

32.

- Tuna, Y., Tunalı, H. ve Şimşek, O. (2020). Türkiye'nin Seçilmiş Ülkelerle Olan Dış Ticaretinin Genişletilmiş Çekim Modeli Bulgularıyla Analizi ve Ticaret Potansiyeli. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, Prof. Dr. Sabri ORMAN Özel Sayısı*, 95-119
- Tutar, F. K., ve Koçer, F. Ş. B. (2019). Çin'in Yeni İpek Yolu Projesi: Bir Kuşak Bir Yol. *Journal of Social, Humanities and Administrative Sciences*, 5(17), 618-626.
- Üngör, Ç. (2011). Çin ve 3. Dünya. *İstanbul Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi*, 41, 27-38.
- Yıldırım, S. (2019). Trump İktidarı, Kuşak-Yol Projesi ve ŞİÖ Genişlemesi Sonrası Asya-Pasifik'te Değişen Güvenlik İklimi, https://tasam.org/tr-TR/Icerik/51408/trump_iktidari_kusak-yol_projesi_ve_sio_genislemesi_sonrasi_asya-pasifikte_degisen_guvenlik_iklimi, (15.02.2022).
- Yıldırımçakar, E. (2019). Kuşak ve Yol Girişimi Bağlamında Çin'in Normatif Güç İnşası ve Türkiye-Çin İlişkileri. *Uludağ Uluslararası Çalışmalar Dergisi*, 3(2), 145-169.
- Yılmaz, I. (2012). *Çin Ekonomisinde Büyümenin Dinamikleri*. (No. 2012/77). Discussion Paper, 1-17.
- Zhai, F. (2018). China's Belt and Road Initiative: A Preliminary Quantitative Assessment. *Journal of Asian Economics*, 55, 84-92.

EKLER

Ek 1. Analize Dâhil Edilen Kuşak Yol Ülkeleri

Arnavutluk	Malezya	Burundi	Mali
Bangladeş	Nepal	Kamerun	Malta
Bulgaristan	Umman	Şili	Fas
Bahreyn	Filipinler	Çin	Mozambik
Bosna Hersek	Polonya	Kosta Rika	Namibya
Belarus	Katar	Küba	Yeni Zelanda
Brunei Darüsaleem	Romanya	Dominik Cumhuriyeti	Nijer
Çekya	Rusya	Ekvador	Nijerya
Estonya	Suudi Arabistan	Mısır	Pakistan
Gürcistan	Singapur	El Salvador	Peru
Hırvatistan	Slovakya	Gabon	Portekiz
Macaristan	Slovenya	Gana	Ruanda
Endonezya	Tayland	Yunanistan	Senegal
Hindistan	Ukrayna	Grenada	Sırbistan
İsrail	Viet Nam	Guyana	Güney Afrika
Ürdün	Cezayir	İtalya	Sri Lanka
Kırgızistan	Angola	Jamaika	Tanzanya
Kuveyt	Antigua ve Barbuda	Kenya	Togo
Litvanya	Avusturya	Güney Kore	Uganda
Letonya	Azerbaycan	Lesoto	Uruguay
Moldova	Benin	Lüksemburg	Zamibya
Kuzey Makedonya	Bolivya	Madagaskar	
Moğolistan	Bostvana	Maldivler	



The Effect of Emoji Use on Customer Satisfaction in Hospitality Businesses: A Study in 5-Star Hotels

Betül GARDA*

Abstract

In this study, the effect of emoji use on customer satisfaction in accommodation businesses in the context of relational marketing was investigated. The questionnaires were applied to the customers selected by the Convenience sampling method in 5-star accommodation facilities in Konya, and because of the examinations and selections, 214 questionnaires were found suitable for evaluation. The collected data were classified, and Chi-square significance, correlation and frequency distribution analyzes were applied. In addition, when the results obtained by considering statistical indicators such as mean, median, and standard deviation are evaluated holistically; It has been revealed that women use emojis more frequently than men, young people more often than old people, and those with a higher education level than those with low levels in social media and messages. Considering the customer profile in accommodation establishments, the fact that their rooms, equipment, indoor and outdoor spaces are covered with various emojis; It has been determined that it will create a friendly and warm environment and provide service differentiation. Therefore, it has been seen that emoji applications are a marketing strategy that will increase customer satisfaction and strengthen the brand image. However, in terms of creating a structural bond improves the quality of relations with customers and sustainability of emoji marketing practice, it is important to use emojis correctly, place them in rooms suitable for customers' personal information, receive continuous feedback from customers and make updates.

Keywords: Relationship Marketing, Emoji Marketing, Brand Image

Article Type: Research Article

Konaklama İşletmelerinde Emoji Kullanımının Müşteri Memnuniyetine Etkisi: 5 Yıldızlı Otellerde Bir Araştırma

Öz

Bu çalışmada ilişkisel pazarlama bağlamında konaklama işletmelerinde emoji kullanımının müşteri memnuniyetine etkisi araştırılmıştır. Anketler Konya'da 5 Yıldızlı konaklama tesislerindeki basit örnekleme metodu ile seçilen müşterilere uygulanmış, yapılan inceleme ve ayıklamalar sonucunda 214 anket formu değerlendirmeye uygun bulunmuştur. Toplanan veriler sınıflandırılarak, Ki Kare anlamlılık, korelasyon, frekans dağılımı analizleri uygulanmıştır. Ayrıca ortalama, medyan, standart sapma gibi istatistiksel göstergeler de dikkate alınarak elde edilen sonuçlar bütünsel olarak değerlendirildiğinde; sosyal medyada ve mesajlarda emojileri kadınların erkeklerden, gençlerin yaşlılardan ve eğitim düzeyi yüksek olanların düşük olanlardan daha sık olarak kullandıkları ortaya çıkmıştır. Konaklama işletmelerindeki müşteri profili de dikkate alınarak odalarının, tabaklarının, iç ve dış mekanlarının çeşitli emojilerle kaplı olmasının; samimi ve sıcak bir ortam oluşturacağı ve hizmet farklılaştırması sağlayacağı tespit edilmiştir. Dolayısıyla emoji uygulamalarının müşteri memnuniyetini yükseltecek ve marka imajını güçlendirecek bir pazarlama strateji olduğu görülmüştür. Ancak müşterilerle ilişki kalitesini yükselten bir yapısal bağ oluşturulması ve pazarlama uygulamasının sürdürülebilirliği açısından emojilerin doğru şekilde kullanılması, müşterilerin demografik özelliklerine uygun odalara yerleştirilmesi, müşterilerden sürekli geri bildirim alınıp, gerekli güncellemelerin yapılması önem taşımaktadır.

Anahtar Kelimeler: İlişkisel Pazarlama, Emoji Pazarlama, Marka İmajı

Makale Türü: Araştırma Makalesi

* Assistant Professor, Selcuk University, Vocational School of Social Sciences, Marketing and Advertising Department, bgarda@gmail.com, ORCID ID: 0000-0002-2406-6448

1. INTRODUCTION

In today's competitive environment, innovation and flexibility have gained importance in accommodation businesses as well as in all sectors (İnan, 2019). The product alternatives offered in the tourism sector have become commodities and the brand image of accommodation businesses, which only have distinctive features, is in a strong position in the minds of customers. Therefore, accommodation businesses need to implement more aggressive and innovative marketing strategies.

As a result of technological developments and globalization, emoji today is accepted by many customers as a new way to communicate. In less than 10 years, the volume and variety of emojis has increased to 3000. 95% of people prefer to use emoji. Therefore, the use of emoji in marketing applications has increased in the business world. Every day, people send at least 6 billion emojis and 41.5 billion messages all over the world in mobile messaging applications (Monllos, 2015). In addition, according to the results of a study conducted in the USA, it was determined that 86% of the participants regularly use emojis in their digital communications (Darrow, 2017). In this context, the way people communicate necessarily affects the way marketers communicate.

Research Company Brandwatch analyzed all tweets containing emojis from brands and consumers on Twitter in its "emoji report". In the research, it was seen that 250 million emojis were used on Twitter every month in a two-year period from September 1, 2015, to September 30, 2017, and the month with the highest emoji usage was 293 million in July 2016. The reason for the 49% increase in the volume of tweets containing brand name and emoji; It is stated as the mutual use of emojis by brands and consumers when communicating. In addition, in the study, it has been determined that macro measurement can be made thanks to the use of emoji by brands, organizations and governments. In particular, brands can see in real time how their products and services are perceived on the internet compared to their competitors and can develop the best strategies from emoji analysis (Marketing Türkiye, 2018). The relational marketing model should be preferred in offline marketing strategies (Shammout, 2007).

Quality communication with customers, customer satisfaction and loyalty are extremely important in accommodation businesses. Customer satisfaction creates loyalty and enables the sustainability of accommodation businesses. Therefore, in this research, the effect of offline emoji usage, which is accepted in the structural dimension of relational marketing, on customer satisfaction and loyalty was investigated. No research has been found in the literature on the use of offline emoji. The study is meaningful and important in terms of guiding future research on offline emoji use.

2. LITERATURE REVIEW

2.1.Emoji Marketing

Emoji: They are pictures or figures standardized on the Internet by a consortium called Unicode, which we accept as electronic gestures that aim to add depth to the message by replacing the words sent digitally and convey the warmth of face-to-face communication. Emojis that comply with Unicode standards, which are members of Apple, Google, and Microsoft, can be used by users both on platforms such as Facebook, Twitter, Instagram and on Android and iOS devices (Unicode, Inc, 2021). So, emoji is an ipso facto universal language involved in informal digital communication on social media and mobile devices. The fact that the Oxford Dictionary chose the "tearful face" emoji as the word of the year in 2015 is proof that emojis have become a universal language in the world. Emoji, in short, is the semiotic equivalent of the emotional features of verbal expression in written language. In other words, emoji is a pictorial writing system that complements and sometimes replaces alphabetic writing (Willoughby & Liu, 2018).

Since emojis are based on visual signs, they eliminate cultural differences and ensure a consistent interpretation of the message, while adding a mood such as happiness to the textuality of the message (Figure 1). Therefore, emoji often contain more creativity and imagination than words to emphasize a message (Stanley & Seung-Eun, 2018).



Figure 1. ALL emoji face (Fanpop, Inc, 2022)

There are three functions for the systematic use of emoji. These are (Danesi, 2017):

1. Utterance opener: To start a conversation, instead of the routine greeting, it can be opened with emoji expressions.
2. Utterance Ending: Emotional emojis such as hearts and smileys are used as a farewell function to end the conversation.
3. Silent avoidance: When the receiver of the message is waiting for a reply, if there is a situation to be avoided, positive and neutral face emojis help the sender to change the subject.

The rapid spread of the use of emojis that emerged to strengthen the transfer of emotion in text messages and the adoption of 17 July as “World Emoji Day” led researchers to investigate the marketing potential of emojis in different sectors (Şahin & Erdoğan, 2019). For example, Moby Dick, one of the world classics, was translated into emoji language (Emoji Dick) by Fred Benenson (Popovich, 2013).

The increase in the popularity of emojis has encouraged the use of emojis in marketing campaigns and has emerged as a new marketing concept (Eru & Yakın, 2017). Emoji marketing (Sümer, 2017), which is accepted as an effective way of learning the brand image and the customer's feelings about the brand, was used in 85% of digital marketing campaigns, while it was also used in offline environments at a rate of 15%. For example, Chevrolet introduced the 2016 Cruze model, which it claims is insufficient to describe, with a press release written entirely in emojis (Media Chevrolet, 2015). Pepsi developed special emoji stickers and physically printed them on their boxes and bottles (Zarya, 2016). In the Gene SayItWithPepsi campaign, a young man used the language of emojis to propose to his girlfriend. The young man assisted by Pepsi, while proposing to his girlfriend, conveyed his feelings using emoji without the need for words (Campaign Türkiye, 2015).

According to Stanley & Seung-Eun’s research (2018), the service and entertainment industry ranks first with 27.3% among the sectors that use emoji the most as a marketing strategy. Li et al., (2019) argue that the use of emoji in the service sector is an effective tool in creating loyal customers by affecting the emotional states of customers. Similarly, in the study of Das et al. (2019), it was

emphasized that the use of emoji by brands in certain products can have positive results and help increase purchase intention.

2.2. Relationship Marketing

First put forward by Leonard Berry (1995) in 1983, relationship marketing is defined as developing long-term business-customer relationship in multi-service businesses. In 2007, Shammout (2007) examined different relational marketing models in his thesis and introduced a new relational marketing model. In this model, commitment, emotion, and relationship quality that is accepted because of customer satisfaction; affected by financial, social, and structural bonds. Financial, social, and structural bonds are accepted as "relational dimensions" between the customer and the business.

Under today's competitive conditions, financial bonds such as rewarding loyal customers with price advantages or membership program applications, especially in accommodation businesses, have become quite common and have lost their effectiveness in terms of long-term communication with customers. In addition, in markets where price competition is fierce, the threat of selling at the breakeven point or zero profit may cause the business to face risks (Erciş, Eivazzadeh, & Türk, 2020).

Social bonds, which can be exemplified by exchanging ideas with loyal customers on new product development, creating a community, and creating a system for the active solution of customer demands, make a lot of difference in accommodation businesses as they lead customers to take an active role in service production (Shammout, 2007).

Structural bonds, on the other hand, consist of innovative services that include original ideas proposed by the company that will create value for the customer. The visual use of emoji, which is the subject of our research, in rooms, restaurants and other service areas in accommodation establishments, apart from the digital environment, is considered within the framework of structural bonds. Structural bonds, which are more difficult to imitate than financial bonds under the current competitive conditions due to the originality of innovative ideas and their high costs, are expected to increase market share and increase customer satisfaction (Kim & Cha, 2002)

Emotions, which are accepted as the output of the relational dimension created by financial, social, and structural bonds in the Shammout model; The use of the benefits offered by the business occurs in the form of positive or negative reactions according to the customer's experience and emotional state at the time of use. Emotions are a variable that directly affects relationship quality in the creation of customer loyalty and customer satisfaction. Relationship quality is a general evaluation of the business-customer communication, according to the level of satisfaction of wants and needs (Shammout, 2007).

Theoretically, acquiring new customers is more costly than retaining existing ones. A small increase in the number of loyal customers in the hospitality industry results in higher increases in profitability. However, nowadays, it is getting more and more difficult to achieve and maintain customer loyalty (Liang & Wang, 2005). According to the results of Shammout's research (2007), the level of quality of the relationship between customers and businesses is increased by using social and structural bonds. Therefore, trust, satisfaction and loyalty emerge the general evaluation of the customers' relationship with the hotel businesses and determines the future direction of this relationship. When customers become emotionally attached to a service provider, it has proven to be extremely difficult to change that business. For this reason, it is thought that the popularity of emojis will have an increasing effect on the quality of relations between accommodation businesses and customers and will make a remarkable difference in creating emotional bonds. In addition, determining the feelings of customers

about the innovations offered by the business will guide the accommodation businesses about which strategies they should implement or develop.

3. METHODOLOGY

In this study, the effect of offline emoji use on customer satisfaction and loyalty in accommodation businesses was investigated. In addition, the effect of innovative products offered to customers in accommodation businesses on the level of brand loyalty was evaluated. In this context, the demographic information of the customers, how often they use emoji in daily life, and how they would feel if there were emoji-containing interiors and equipment were questioned.

The sample of the research is 5-star accommodation establishments operating in Konya. For an easy and fast access to large-scale data, the participants of the survey were selected by Convenience Sampling method (Nakip & Yaraş, 2016). Data were collected by face-to-face survey method, and 214 valid surveys were obtained by examining the collected data. In the first part of the questionnaire used for data collection in the research, the demographic information of the employees was questioned with 4 questions. In the second part of the questionnaire, there are 3 multiple-choice items. In the third part of the questionnaire, 9 5-point Likert type questions were asked, and the answers of the participants were taken as “Strongly agree, Agree, Undecided, Disagree, strongly disagree”.

The survey was applied to customers in 5-star accommodation facilities in Konya between 26.03.2022 and 31.03.2022 by face-to-face survey method, and as a result of the examinations and selections, 214 survey forms were found suitable for evaluation. The collected data were classified, and Chi-square significance, correlation and frequency distribution analyzes were applied with SPSS 22 program. The results were interpreted, and inferences were made by considering statistical indicators such as average, median, and standard deviation.

4. FINDINGS

In this research, 214 data obtained from the questionnaire applied to the customers were analyzed with the SPSS 22 package program and the following results were obtained.

4.1. Demographic Information

Table 1. Demographic Information of Customers Participating in the Research

Group	Subgroup	Number	Percent %
Gender	Woman	97	45,3
	Man	117	54,7
Age	18 -24	50	23,4
	25-31	68	31,8
	32-38	34	15,9
	39-45	37	17,3
	46 and above	25	11,7
Education	High School	105	49,1
	Vocational School	48	22,4
	Bachelor	47	22,0
	Master/PhD	14	6,6
Monthly Income (TL)	3000 and below	47	22,0
	3001-4499	40	18,7
	4500-5999	59	27,6
	6000-7499	43	20,1
	7500 and above	25	11,7
Total		214	%100

As can be seen from the table 1, the number of people in the independent groups formed by the customers is sufficient for the validity of the analysis results. The distribution of men and women is balanced, among the age groups, customers aged 25-31 make up the majority. It is seen that high school graduates are in the majority. The distribution of customers according to monthly income is appropriate.

4.2. Frequency of Customers Using Emoji in Messages and Social Media

Customers' use of emoji was examined under two headings: messaging and social media. Below is the data on the frequency of using emoji in messaging.

Table 2. Frequency of Using Emoji in Customers' Messages

Group	Subgroup	Data	How often do you use emojis in your messages in daily life?			
			Do not use	Less often	Often	Very Often
Gender	Woman	97	17	38	23	19
	Man	117	6	23	43	45
Age	18 -24	50	0	0	16	34
	25-31	68	2	17	29	20
	32-38	34	2	14	12	6
	39-45	37	9	18	6	4
	46 and above	25	10	12	3	0
Education	Foundation	105	23	30	23	29
	High	48	0	16	18	14
	Bachelor	47	0	15	19	13
	Master/PhD	14	0	0	6	8
Monthly Income (TL)	3000 and below	47	4	8	15	20
	3001-4499	40	4	15	15	6
	4500-5999	59	9	10	20	20
	6000-7499	43	4	15	12	12
	7500 and above	25	2	13	4	6
Total		214	23	61	66	64
		100%	10,70%	28,50%	30,80	29,90

According to the frequency data of customers using emoji in their messages, only 10.7% (23 customers) out of 214 customers who participated in the survey stated that they do not use emojis. This data shows that the use of emoji is quite high. Chi-square significance test was applied to determine the significant difference between demographic groups in using emoji. It was determined that the frequency of using emoji in the Gender, Age, Education, and Income groups differed significantly among the customers in the subgroups (p values were found to be 0.000, there was a significant difference since it was less than 0.050).

According to the findings obtained from Table 2;

1. While the total rate of those who use emojis frequently and very frequently in the messages of female customers is 75.3%, this rate has decreased to 43.30% for men.

2. While the total rate of those who use emoji frequently and very frequently in the messages of the customers between the ages of 18-24 is 100%, this rate decreased as the age groups increased, and decreased to 12% in the age group 46 and over.

3. While the total rate of those who use emoji frequently and very frequently in the messages of high school customers is 49.5%, this rate increased as the education level increased, and this rate increased to 100% for those with graduate/doctorate level education.

4. While the percentage of customers who use emoji frequently and very frequently in the messages of customers with the lowest income level is 74.5%, this rate decreased as the education level increased, and this rate decreased to 40% for those with graduate/doctorate education.

According to the analyses, it has been determined that female customers use emoji more frequently than men in their messaging, the rate of using emoji in their messages decreases as the age of the customers increases, the percentage of customers using emoji in messaging increases as the education level increases, reaching 100% in the most educated group, and the rate of customers using emoji in their messages decreases as the income level increases.

Secondly, the use of emoji in social media in groups using emoji in messaging was also investigated. The relevant data is below.

Table 3. Frequency Of Using Emoji on Social Media

Group	Subgroup	Data	I use emoji a lot on social media.				
			Strongly disagree	Disagree	hesitant	Agree	Strongly agree
Gender	Woman	97	25	21	9	26	16
	Man	117	4	17	4	43	49
Age	18 -24	50	0	0	2	14	34
	25-31	68	0	13	4	32	19
	32-38	34	2	6	2	16	8
	39-45	37	14	13	2	4	4
	46 and above	25	13	6	3	3	0
Education	High School	105	24	21	0	31	29
	Vocational	48	3	6	11	11	17
	Bachelor	47	2	11	2	19	13
	Master/PhD	14	0	0	0	8	6
Monthly Income (TL)	3000 and below	47	2	6	0	17	22
	3001-4499	40	2	11	2	11	14
	4500-5999	59	7	10	2	25	15
	6000-7499	43	11	6	6	8	12
	7500 and above	25	7	5	3	8	2
Total		214	29	38	13	69	65
		100%	13,6%	17,8%	6,1%	32,2%	30,4%

In the analysis of the frequency of customers using emoji on social media, only 13.6% (29 customers) out of a total of 214 customers stated that they do not use emoji. This data shows that the use of emoji in social media is quite high. It was investigated whether the demographic groups showed a significant difference in using emoji, and by applying the Chi-square significance test, it was examined whether there was a statistically significant difference between the subgroups of the mentioned groups. As in messaging, it was determined that the frequency of using emoji in Gender, Age, Education, and Income groups differed significantly among the customers in the subgroups (as the p values were less than 0.050, there was a significant difference).

According to the findings obtained from the table 3;

1. From her female customers, “I use emoji very often on social media.” While the total percentage of those who said I agree and strongly agree with his statement was 78.6%, this rate decreased to 43.30% for men.

2. Customers between the ages of 18-24 “I use emoji very often on social media.” While the total percentage of those who say I agree and strongly agree with his statement is 96%, this rate decreased as the age groups increased, and it fell to 12% in the 46 and over group.

3. Customers with high school education say, “I use emoji very often on social media.” While the total percentage of those who say I agree and strongly agree with his statement is 57.1%, this ratio increased as the education level increased, and this rate increased to 100% in those who received education at the master's/doctorate level.

4. Customers with the lowest income level say, “I use emoji very often on social media.” While the total percentage of those who say I agree and strongly agree with his statement is 83%, this rate decreases as the level of education increases, and this rate has decreased to 40% in those who receive education at the master's/doctorate level.

According to the analysis, it has been determined that female customers use emoji more often than men on social media. In addition, it was concluded; the rate of using emoji in social media decreased as the age of the customers increased, the number of customers using emoji in social media increased as the education level increased, reaching 100% in the most educated group, and the use of emoji in social media decreased as the income level increased. The similarity of these results with the results on messaging was remarkable.

Secondly, in the study, it was questioned whether those who use emojis in messaging continue their habits in social media. To measure this, the use of emoji in social media by groups of customers who show the same behavior in messaging was investigated. The relevant data is below.

Since $p=0.000<0.050$ was found in the chi-square analysis, it was determined that there was a significant difference between the groups. These differences from the table 4;

1. The group who said "I don't use" for the use of emoji in their messages in daily life said, "I use emoji very often on social media." They did not agree with their word,

2. In daily life, the group, who said "Less often" for the use of emoji in their messages, said, "I use emoji very often on social media." The total rate of their participation in his speech is as low as 19.7%,

3. The group who says “often” for the use of emoji in their messages in daily life also says, “I use emoji very often on social media.” Their participation rate is as high as 87.9%,

4. The group, who said “Very often” for the use of emoji in their messages in daily life, also said, “I use emoji very often on social media.” It was determined that the rate of participation in his speech was 100%.

Table 4. Message-Social Media Relationship Between Emoji Use

Survey Item	Response Groups	Data	I use emoji a lot on social media.				
			Strongly disagree	Disagree	hesitant	Agree	Strongly agree
How often do you use emojis in your messages in daily life?	Do not use	23	17	6	0	0	0
		100,0%	73,9%	26,1%	0,0%	0,0%	0,0%
	Less often	61	12	32	5	8	4
		100,0%	19,7%	52,5%	8,2%	13,1%	6,6%
	Often	66	0	0	8	44	14
		100,0%	0,0%	0,0%	12,1%	66,7%	21,2%
	Very often	64	0	0	0	17	47
		100,0%	0,0%	0,0%	0,0%	26,6%	73,4%
Total		214	29	38	13	69	65
		100%	13,6%	17,8%	6,1%	32,2%	30,4%

Considering all the analyzes made in this section together, the following conclusions were reached, and comments were made:

1. Customers participating in the survey continue their emoji usage habits on social media and in their messaging. For example, it has been revealed that those who do not use emojis in messaging do not use them in social media, that is, they continue to use emojis as they are. This result was interpreted as customers' emoji habits as a lifestyle.

2. It has been determined that female customers use emoji more frequently than men in their messaging and social media, and this data is interpreted as the fact that women attach more importance to visuality and expression of emotions than men.

3. It has been interpreted that this decrease in the rate of using emojis in messages and social media as the age of the customers' increases may be due to the fact that the use of emoji is a new concept and the relatively old customers' skills because they are more limited than the younger ones on technology.

4. As the level of education increases, the percentage of customers using emoji in messaging and social media generally increases, reaching 100% in the most educated group. This data has been interpreted that as the level of education increases, the skill in technological tools increases and the ability to use visual intelligence more effectively increases.

5. It has been determined that the percentage of customers using emoji in their messages and social media decreases as the income level increases. The reason why the use of emoji decreased as the income level increased was also investigated within the scope of the study. The reason for this is assuming that there may be men who use relatively less emoji and customers who are older, and the number of customers in the two upper groups with the highest income in the research is looked at. Indeed, it has been determined that the number of male customers and older customers constitute the majority of the groups with high income levels. While the number of older customers is 36 in the two groups with a high-income level, this number is 26 in the other three groups with a medium or lower income. Similarly, the number of men in the two groups with the highest income is 46, while the number of women is 22. Considering these data, it was concluded that the increase in the income level is not a factor that reduces the use of emoji, and that this decrease because of the fact that the gender distribution in income level groups is not suitable for the normal distribution.

4.3. Customers' Attitudes Towards Emoji Use in Accommodation Environment

Table 5. Customers' Responses to Emoji Use on Equipment

Survey Item	Response Groups	Data	Does it make you happy to see emoji on the bedspreads and towels in the hotels you go to?			
			Yes	No	Partially	Other
How often do you use emojis in your messages in daily life?	Do not use	23	4	11	8	0
		100,0%	17,4%	47,8%	34,8%	0,0%
	Less often	61	16	16	29	0
		100,0%	26,2%	26,2%	47,5%	0,0%
	Often	66	43	6	17	0
		100,0%	65,2%	9,1%	25,8%	0,0%
	Very often	64	56	6	2	0
		100,0%	87,5%	9,4%	3,1%	0,0%
Total		214	119	39	56	0
		100 %	55,6%	18,2%	26,2%	0%

In this part of the research, the effect of seeing emojis in the environments they live in, in the items they use, in the containers they put their food and drinks on has been examined. Do emojis increase

customer satisfaction? Or, if these images and symbols come from digital media to real life, will they make customers uneasy? To find answers to these and similar questions, necessary analyzes were made in this section of the questionnaire.

First of all, in the groups formed according to the frequency of customers' use of emoji, "Does it make you happy to see emoji on the bedspreads and towels in the hotels you go to?" Their answers to the question were analyzed. Related analyzes are in the table above.

Since $p=0.0000 < 0.050$ in the applied Chi-square analysis, it was determined that the differences between the groups were significant. When the data in the table 6 is examined; "Does it make you happy to see emoji on bedspreads and towels in hotels? 17.4% of customers who do not use emojis in their messages; 26.2% of customers who use emoji less frequently in their messages; 65.2% of customers who frequently use emoji in their messages; 87.5% of customers who frequently use emoji in their messages said yes. As can be seen, as the frequency of using emoji in messages increases, the positive response rates to this question also increase. In total, 119 (55.6%) of 214 customers answered yes to this question. While more than half of the customers stated that they would be happy to see emoji on their bedspreads and towels, the number of customers who stated that they would be partially happy was 56 (26.2%). Only 18.2% of the customers said they would not be happy. These data have been interpreted as the need to consider the displeasure of a substantial number of customers, despite the high number of people who are happy with the use of emoji. For this reason, it has been interpreted that it would be wiser to carry out this application selectively on bed linens and towels.

Secondly, in the groups formed according to the frequency of customers' use of emoji, "Does it make you happy to have emoji on the plate you eat at the restaurant?" Their answers to the question were analyzed. Related analyzes are in the table below.

Table 6. Responses of Customers to Emoji Use in Restaurants

Survey Item	Response Groups	Data	Does it make you happy to have emoji on the plate you eat at the restaurant?			
			Yes	No	Partially	Other
How often do you use emojis in your messages in daily life?	Do not use	23	4	15	4	0
		100,0%	17,4%	65,2%	17,4%	0,0%
	Less often	61	10	26	25	0
		100,0%	16,4%	42,6%	41,0%	0,0%
	Often	66	30	10	24	2
		100,0%	45,5%	15,2%	36,4%	3,0%
	Very often	64	46	6	12	0
		100,0%	71,9%	9,4%	18,8%	0,0%
Total		214	90	57	65	2
		100 %	42,1%	26,6%	30,4%	,9%

Since $p=0.0000 < 0.050$ in the applied Chi-square analysis, it was determined that the differences between the groups were significant. When the data in the table is examined; "Does it make you happy to have emoji on the plate you eat at the restaurant?" 17.4% of customers who do not use emojis in their messages; 16.4% of customers who use emoji less frequently in their messages; 45.5% of customers who frequently use emoji in their messages; 71.9% of customers who frequently use emoji in their messages said yes. As can be seen, as the frequency of using emoji in messages increases, the positive response rates to this question also increase. In total, 90 (42.1%) of 214 customers answered yes to this question. While less than half of the customers stated that they would be happy to see emoji on the plates they eat, the number of customers who stated that they would be partially happy was 65 (30.4%). 26.6% of the customers said that they would not be happy. These data have been interpreted as the need to consider the dissatisfaction of a substantial number of customers, even though the ratio of customers who will be happy at some level in the use of emoji has reached 72.5% in total. For this reason, it has

been interpreted that it would be wiser to carry out this practice selectively in restaurants, and it would be more appropriate to make an arrangement that would allow the customers to take the plates with or without emoji according to their wishes.

4.4. Emoji Scale Analysis Results

In the research, a 5-point Likert-type Emoji scale consisting of 9 questions was created and the evaluations of customers on emoji were determined. Since there were no negative questions in the scale, the scoring was evaluated as "Strongly agree (5 points), Agree (4 points), Undecided (3 points), Disagree (2 points), Strongly disagree (1 point)".

For the reliability of the scale, Cronbach's Alpha coefficient, which is an internal consistency analysis suitable for use in likert type scales, was calculated. The Cronbach's Alpha coefficient was found to be 0.783 in the analysis. Since this value is greater than 0.7, scale reliability was interpreted as good (Darren and Mallery, 2003).

Since it was determined that removing any item in the if Item Delated (Cronbach Alpha When Item Deleted) column of the Item – Total Statistics table would not increase the reliability of the scale, all items were included in the Emoji Rating Scale. The total scores obtained by the participants from the scale were calculated and named as the Emoji Evaluation Score (EES) of the participants. It was analyzed whether the EES's were suitable for normal distribution, and it was determined that the data were not suitable for normal distribution as a result of the Single Sample Kolmogorov Smirnov Test. Therefore, non-parametric tests were used in the analysis. The statistics of Emoji Perception scores obtained from the scale according to demographic groups are below.

Table 7. Customers' Emoji Rating Scores Statistics

Group	Subgroup	Number	Average	Std. Dev.	Std. Error
Gender	Woman	97	29,28	5,91	0,60
	Man	117	32,95	5,87	0,54
Age	18 -24	50	34,66	4,65	0,66
	25-31	68	32,00	6,31	0,77
	32-38	34	32,21	5,03	0,86
	39-45	37	28,03	5,29	0,87
	46 and above	25	26,16	5,80	1,16
Education	High School	105	30,07	6,80	0,66
	Vocational	48	32,65	4,42	0,64
	Bachelor	47	31,30	5,78	0,84
	Master/PhD	14	35,71	4,63	1,24
Monthly Income (TL)	3000 & below	47	33,38	5,12	0,75
	3001-4499	40	29,30	5,78	0,91
	4500-5999	59	31,36	6,51	0,85
	6000-7499	43	31,63	6,54	1,00
	7500 & above	25	29,76	6,02	1,20
Total		214	31,29	6,15	0,42

In the applied Mann Whitney U and Kruskal Wallis tests, the p values were found to be less than 0.050, therefore, it was determined that the EES's of the groups differed significantly. According to the data obtained from the table 7; It is seen that the customers participating in the survey got an average of 31.29 points out of the 45 points that can be obtained from the scale. It is also seen that the average scores of men and customers aged 39 and over are clearly lower than the general average. This

data has been evaluated as the dissatisfaction of men and relatively elderly customers may arise if the use of emoji becomes widespread in accommodation establishments. Examining how the average scores are distributed among the groups; scores of women from customers than men; The scores of those in the 18-24 age group are compared to other age groups; The scores of M.Sc./Ph.D. graduates are higher from other education groups, and the scores of customers with an income below 3000TL are on average higher than those of other income groups. The averages in the table coincide with the finding previously obtained those women, the relatively younger group, and the group with a high level of education were highly happy with the use of emoji. As a result, it was revealed that the data obtained from the scale and other items of the questionnaire confirmed each other.

The statistics regarding the average scores of the customers from the Emoji Rating Scale items are as follows.

According to the analysis of the average scores obtained from the survey items, the customers said, “The fact that the tile faces of the children's pool of the hotel where I stay are covered with emojis makes the children more comfortable.” item gave the highest scores (average 4.09). This information has been interpreted as customers suggesting that emojis should be used in areas that are more interesting to children. In none of the other questionnaire items, the average scores of the participants could not exceed 4 averages. This data was found to be important in terms of showing that it is not possible for all customers to adopt the applications on emoji. When the 7th item with the lowest score was examined, it was interpreted that the customers would not adopt confusing or coercive practices.

Table 8. Customers' Emoji Rating Scores Statistics - in Descending Order

Item Num	Survey Items	Average
2	The faience of the children's pool of the hotel I stay in are covered with emojis, which makes the children more comfortable.	4,09
6	New versions emojis pay my attention.	3,57
1	The fact that the walls of the room I stay in are decorated with emojis makes me friendly towards the hotel.	3,53
3	It would be nicer and more sincere for employees to wear emoji-patterned clothes.	3,52
4	It is interesting to me that the desserts made in the restaurant are in the form of emoji.	3,49
9	Emoji make hospitality businesses more friendly.	3,42
8	The fact that the hotel keys are in the form of emoji attracts my attention.	3,39
5	It is better if the hotel I stayed in was decorated with emojis.	3,38
7	The fact that the names of the dishes on the menu are emoji names increases my interest.	2,89

5. CONCLUSION

When the data obtained in the research is interpreted holistically; It has been concluded that women use emoji more frequently in social media and in their messages than men, young people than

old people, and those with a higher education level than those with lower levels of education. Offline emoji marketing applications are distinctive from competitors and are at a level that will find application in accommodation businesses in the presentation of aggressive and innovative touristic products. With this differentiation application, it is possible to achieve the goal of providing lifetime benefits from existing customers. In addition, it is thought that the unique emojis to be used will contribute to the brand value.

On the other hand, it was a result obtained from the survey that there was not a high level of satisfaction in the analysis to support the implementation of emoji applications that would cover 100% all customers. Considering the costs of touristic products to be offered as innovations for structural bonds in relational marketing, it is necessary to use emojis correctly in accommodation businesses and to make arrangements by receiving continuous customer feedback on social media and other communication platforms. This is prerequisite for sustainable emoji marketing app. It has been determined that customers prefer to use emojis in areas where children are present in accommodation establishments, applications that are more personal than general applications in accommodation establishments, giving the option to choose will make the customer feel special, and thus support individual applications.

It is thought that it would be appropriate to make emoji applications available to a limited number of customers as a pilot application within the accommodation business, and to measure the attractiveness of the customers within the business first. It is considered necessary in terms of cost control that the customers are placed in these pilot application rooms in accordance with their demographic characteristics at the time of entry to the accommodation establishments, the places containing emoji and whether they are satisfied with the equipment or not, and the arrangement of the service is made of according to this result. Because it is among the findings that the use of emoji symbols in places that interest all customers, such as menus, interior, and exterior walls, will not make nearly half of the customers happy. In relationship marketing, emotions are one of the most important factors affecting customer loyalty. To get rid of similar services and gain loyal customers, it is an activity that takes time and effort to bring the customer to the center of production and to reveal the demand needs that he is not aware of. For this reason, it would be beneficial to plan sectoral applications considering the current customer profile.

Ethical Statement

Research and Publication Ethics rules were followed during the writing and publication of the research titled "The Effect of Emoji Use in Accommodation Businesses on Customer Satisfaction: A Study in 5 Star Hotels" and no falsification was made in the data obtained for the research. Ethics committee approval was obtained with the decision of Selcuk University Faculty of Tourism Scientific Ethics and Evaluation Committee dated 25.03.2022 and numbered E.259761.

Contribution Rate Statement

From the drafting of the research article to the final version, the author contributed to all processes with his knowledge and equipment and evaluated and approved the final version.

Conflict Statement

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

REFERENCES

- Berry, L. L. (1995). Relationship Marketing Of Services—Growing Interest, Emerging Perspectives. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 23, 236-245.
- Campaign Türkiye. (2015, July 22). *Pepsi, Dünya Emoji Günü 'nde Evlilik Teklifine Vesile Oldu*. <https://www.campaigntr.com/pepsi-dunya-emoji-gununde-evlilik-teklifine-vesile-oldu/> (15.03.2022)
- Danesi, M. (2017). Emoji in Advertising. *International Journal of Semiotics and Visual Rhetoric*, 1(2), 1-12.
- Darrow, B. (2017, February 23). *Here's Why There Will Never Be Enough Emoji*. <https://fortune.com/2017/02/23/emoji-diversity-politics-sports/> (15.03.2022)
- Das, G., Wiener, H. J., and Kareklas, I. (2019). To Emoji Or Not To Emoji? Examining The Influence Of Emoji On Consumer Reactions To Advertising. *Journal of Business Research*, 96, 147-156.
- Erciş, A., Eivazzadeh, S., and Türk, B. (2020). İlişkisel Pazarlama Boyutlarının Müşteri Bağlılığı Üzerindeki Etkisi: Shammout Modeli Değerlendirmesi. *The Journal of Academic Social Science Studies*, 13(81), 595-605.
- Eru, O., and Yakın, V. (2017). Emoji, The New Player in Digital Marketing. *International Refereed Journal of Marketing and Market Researches*, (10), 19-38.
- Fanpop, Inc. (2022). *ALL Emoji Face*. <https://www.fanpop.com/clubs/emojis/images/40397401/title/all-emoji-face-photo> (15.03.2022)
- İnan, Ü.S.E. (2019). *İşletmelerde Uygulanan Pazarlama Stratejilerinin Rekabet Gücüne Etkisi*. Konya: Eğitim Yayınevi.
- Kim, W. G., and Cha, Y. (2002). Antecedents And Consequences Of Relationship Quality In Hotel Industry. *International Journal of Hospitality Management*, 21(4), 321-338.
- Li, X., Chan, K., and Kim, S. (2019). Service with Emoticons: How Customers Interpret Employee Use of Emoticons in Online Service Encounters. *Journal of Consumer Research*, 45(5), 973-987.
- Liang, C.-J., and Wang, W.-H. (2005). Integrative Research Into The Financial Services Industry In Taiwan: Relationship Bonding Tactics, Relationship Quality And Behavioural Loyalty. *Journal of Financial Services Marketing*, 10, 65-83.
- Marketing Türkiye. (2018, January 11). *Emoji Raporu: Dijital Pazarlamada Emoji Kullanımı*. <https://www.marketingturkiye.com.tr/haberler/emoji-raporu-dijital-pazarlamada-emoji-kullanimi/> (15.03.2022)
- Media Chevrolet. (2015, 06 23). *Emoji Explained: You're Going to Love The All-New 2016 Cruze*. <https://media.chevrolet.com/media/us/en/chevrolet/news.detail.html/content/Pages/news/us/en/2015/jun/0622-cruze-emoji-decoder.html> (15.03.2022)
- Monllos, K. (2015, March 9). *Brand Marketing* . <https://www.adweek.com/brand-marketing/here-s-why-your-favorite-brands-are-making-their-own-emoticons163325/#:~:text=As%20communication%20on%20mobile%20devices,audiences%20in%20a%20new%20way.> (15.03.2022)
- Nakip, M., and Yaraş, E. (2016). *SPSS Uygulamalı Pazarlama Araştırmalarına Giriş*. Ankara: Seçkin Yayıncılık .
- Popovich, N. (2013, December 11). *Fred Benenson: The Man Who Translated Moby Dick Into Emoji*. <https://www.theguardian.com/culture/2013/dec/11/fred-benenson-status-update-emoji-dick> (15.03.2022)

Garda, B. (2022). The Effect of Emoji Use on Customer Satisfaction in Hospitality Businesses: A Study in 5-Star Hotels. *KMU Journal of Social and Economic Research*, 24(42), 310-324.

Sümer, S. I. (2017, September). A Brief Perspective on Emoji Marketing. *International Journal of New Technology and Research*, 3(9), 29-31.

Shammout, A. B. (2007). *Evaluating An Extended Relationship Marketing Model For Arab Guests Of Five-Star Hotels*. (PhD Thesis). School of Hospitality, Tourism and Marketing Faculty of Business and Law, Victoria University, Melbourne.

Stanley, M., and Seung-Eun, L. (2018). Use of Emoji as a Marketing Tool: An Exploratory Content Analysis. *Fashion, Industry and Education*, 16(1), 46-55.

Şahin, E., and Erdoğan, U. (2019). Yeni Nesil Pazarlama Aracı; Emoji Pazarlama: Emoji Kullanılan Reklamlara İlişkin Tüketici Tutumları Bağlamında Bir Araştırma. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 11(3), 1991-2003.

Unicode, Inc. (2021, September 14). *Unicode® 14.0.0*. <https://www.unicode.org/versions/Unicode14.0.0/> (15.03.2022)

Willoughby, J. F., and Liu, S. (2018, February). Do Pictures Help Tell The Story? An Experimental Test Of Narrative And Emojis In A Health Text Message Intervention. *Computers in Human Behavior*, 79, 75-82.

Zarya, V. (2016, June 20). *Cindy Crawford's Infamous Pepsi Ad Is Back—With an Emoji Twist*. <https://fortune.com/2016/06/20/cindy-crawford-pepsi-ad/> (15.03.2022)



Üniversite Öğrencilerinin Muhasebe Ders Algılarının Vergi Bilinç Düzeyleri ile İlişkisi: Aksaray Üniversitesinde Bir Araştırma

Mehmet Ali DURMUŞ*

Mustafa AY**

Öz

Çalışmanın amacı üniversite öğrencilerinin muhasebe ders algıları ile vergi bilinçleri ilişkisinin incelenmesidir. Alt amaçlar olarak ise demografik değişkenlere göre farklılıkların saptanmasıdır. Araştırma nicel olarak tasarlanmıştır. Muhasebe ders algılarının, vergi bilinç düzeylerinin ilişkilerinin belirlenmesi amacıyla geçerliliği ve güvenilirliği kanıtlanmış olan ölçekler kullanılmış ve basit rassal örnekleme yöntemi ile veriler toplanmıştır. Evren, Aksaray Üniversitesi öğrencileri içinden 2017-2018 eğitim öğretim yılında öğrenim gören 353 kişi örneklem olarak belirlenmiştir. Verilerin parametrik/nonparametrik testlerden hangisine uygun olduğunun belirlenmesi amacıyla gerekli testler yapılmış, nonparametrik testlere daha uygun olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Test olarak mann whitney-u, ve kruskal Wallis-H testleriyle analizler yapılmıştır. Muhasebe ders algısı ile vergi bilinç düzeyi arasında düşük düzeyli bir ilişki gözlemlenmiştir. Ana hipotez olarak muhasebe ders algısı ile vergi bilinci arasında düşük düzeyli bir ilişki gözlemlenmişken, lise öğrencilerinde yapılmış benzer çalışma ile yakın sonuçlar elde edilmiştir. Diğer analizlerde bazı çalışmalar ile paralel ilişkiler gözlemlenmişken bazı çalışmalarla farklı yönde sonuçlara ulaşılmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Vergi, Vergi Bilinci, Muhasebe

Makale Türü: Araştırma Makalesi

The Relationship of Accounting Course Perceptions and Tax Awareness of University Students: A Research at Aksaray University

Abstract

The aim of the study is to examine the relationship between university students' perception of accounting courses and their tax awareness. As sub-objectives, it is to determine the differences according to demographic variables. The research was designed quantitatively. In order to determine the relationship between accounting course perceptions and tax awareness levels, scales with proven validity and reliability were used and data were collected with simple random sampling method. Population was determined as a sample of 353 students studying at Aksaray University in the 2017-2018 academic year. Necessary tests were carried out to determine which of the parametric/nonparametric tests were suitable for the data, and it was concluded that it was more suitable for nonparametric tests. As tests, analyzes were made with Mann Whitney-U and Kruskal Wallis-H tests. A low-level relationship was observed between the perception of the accounting course and the level of tax awareness. As the main hypothesis, a low-level relationship was observed between the perception of accounting courses and tax awareness, while similar results were obtained in a similar study conducted with high school students. In other analyzes, parallel relations with some studies were observed, while some studies reached different results.

Keywords: Tax, Tax Awareness, Accounting

Article Type: Research Article

* Dr. Selçuk Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü Muhasebe-Finansman ABD, mehmatalidurmus42@gmail.com, ORCID: 0000-0002-7120-5703

** Prof. Dr., Selçuk Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, may@selcuk.edu.tr, ORCID ID: 0000-0002-4489-8946.

1. GİRİŞ

Vergi bilinci gelişim sürecinin mükellefler açısından doğal seyrine bırakılmasının; vergi bilincinin gelişim süresinin uzamasına, dolayısıyla da gerçek ve tüzel kişiler tarafından vergi ödemelerinin, devlet açısından ise vergi alınmasının gecikmesine veya kaçınma/kaçırılma gibi kaybına sebep olma ihtimalleri bulunmaktadır. Bu nedenle, vergi bilincinin henüz mükelleflik durumunun başlangıcından önce oluşturulması faydalı olabilir. Üniversite öğrencilerinin ortalama yaş aralıkları göz önüne alındığında, bireysel gelişimleri ile toplumda olan hak ve sorumluluklarının gözlemlenmesinin aile dışında yaşam açısından başlangıcı olan yaş aralıkları olarak düşünülebilir. Bu durum ile birçok öğrencinin kendi harcama kalemlerini yapmaları ve bir bölümünün de kendi iş ve para kazanmalarının başlangıcı ile bireysel hareket etme olanaklarının oransal olarak artmasıyla kişisel karakterleri oluşmaktadır. Bu nedenle vergi bilincinin kazanılması veya kazandırılması için uygun olarak görülebilir.

Ülkemizde vergiler beyan usulüne göre toplanmaktadır. Beyanın gerçekleşmesi için ise resmi belge, defter ve kayıt işlemleri muhasebe departmanı çalışanları veya mali müşavirler tarafından hazırlanmaktadır. Araştırma konusu itibarı ile geleceğin muhasebe çalışanları/ mali müşavirleri olma potansiyeli taşımakta olan muhasebe dersi alan üniversite öğrencilerinin bu dersi algılama biçimleri ve bu algının vergi bilinci ile ilişkilendirebilme ilişkisi ve mevcut durumları tespit edilmeye çalışılmaktadır. Muhasebe dersleri ile olası yükselecek olan vergi bilinci, mesleği yapanların vergi kaçırma/kaçınma eğilimlerini azaltma potansiyeli ile yeni çalışmalarla ayrıntılı olarak incelenmesi konu ile ilgili olarak daha fazla bilgi sahibi olmamıza olanak tanıyacaktır.

Çalışmanın son bölümünde öncelikle araştırmanın amaç, sınırlılık ve kapsamı ortaya koyulmakla birlikte, elde edilen veriler tablolar halinde aktarılmış, yapılan analiz sonuçları da bilimsel metodoloji ile açıklanmaya çalışılmıştır. Bu veriler yorumlanarak, sonuçlar ve literatürde bulunan diğer çalışmalar ışığında ilgili akademi ve uygulamacılar açısından kullanılması muhtemeldir. Bu çalışmanın incelenmesi ve yorumlanması ile görüşlere bağlı olarak önerilerde bulunulmuştur.

2. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

2.1. Vergi Kavramı ve Vergi Bilinci

Bilinen en eski örgütlenme şeklienden itibaren politik bir toplum haline gelmesine kadar olan süreçlerde meydana gelen kamusal ihtiyaçların karşılanması, kişilerin yaptıkları üretimden belirli bir kısmını devlete vermeleri veya el konulması ile sağlanmıştır. Bu durum önceleri dini ve ahlaki temeller ile isteğe bağlı iken zaman içinde sistematikleşmiş ve zorunlu olarak alınan vergi kavramı haline dönüşmüştür (Eker ve Bülbül, 2016).

Vergi kavramı, kamu hizmetlerinin yerine getirilebilmesi için gerekli olan finansman ile kamunun borçları nedeniyle oluşan giderleri karşılamak için devletlerin egemenlik hakkı ve gücüyle, karşılıksız bir şekilde, tüzel veya gerçek kişilerden zorunlu bir şekilde aldığı parasal değerler olarak tanımlanabilir (Akdoğan, 2011). Bu tanım yaygın olarak kabul edilmiş olmasına karşın vergiye yaklaşım tarzlarına göre farklı tanımlar da bulunmaktadır.

Ülkelerin ekonomilerini yönetme ve hedeflerine ulaşmalarında kamu gelirleri önemli bir yer tutmaktadır. Devletlerin gelirlerinin büyük çoğunluğunun vergilerden olduğu düşünüldüğünde adil, basit ve etkin bir vergi sisteminin kurulması, kolay uygulanma ve ekonomik kalkınmanın sürdürülmesi gibi noktalarda önemli bir yer tutması kaçınılmazdır (Beşer, 2018: 3).

Vergilerin toplanmasında temel amaç kamu hizmetlerinin gerekliliği ve bunları oluşturmada gerekli olan finansman olarak düşünülebilir. Bu noktada kamu gelir ve giderleri dengelenmeye çalışılır. Kamu yaptığı işleri bir hukuk işleyişi ile yaptığından bu konuda da kendine özgü bir hukuk sistemi olarak vergi hukuku şeklinde yapılandırmasını oluşturmuştur (Öncel, Çağan ve Kumrulu, 1985: 1-3).

Verginin toplanması, ekonomik olmasının yanında psikolojik ve sosyolojik yönleri de olan bir fiildir. Bu noktada vergi ödemekle yükümlü olan mükelleflerin vergi ödeme istekleri ve bu ödemeyi gerçekleştirme durumları, psikoloji ve finansal durumlarına göre farklılıklar arz etmektedir (Koç, 2019: 1015). Özellikle ülkemizde olduğu gibi beyan usulü ile yapılan vergilendirmelerde, bu önem verginin doğru bir şekilde toplanarak, vergi kaçırma veya vergiden kaçınma davranışlarına da etki edebilir (Koç, 2019: 1020).

Çeşitli araştırma sonuçlarına göre vergi planlamalarının uygulanabilirliği, başarıya ulaşması ve vergi kaçaklarının önlenmesinde mükellefler ve mükellef adayları açısından erken dönemlerde vergi bilincinin gelişmesi önemli bir yer tutmaktadır (Sanusi vd., 2021: 90). Vergi bilinci ve etiğinin asıl amacı bir mükellefin kendi öz değer sisteminin gelişmesi ile vergi yükümlülük zamanı geldiğinde kendi isteği ile yükümlülüğünü yerine getirmesinin iç dünyasında memnuniyet ve gurur oluşturulması olarak nitelenir. Vergi ödemeyi her vatandaşın görev olarak görmesi ile verilere doğru bir şekilde ulaşılması ve değerlendirilmesidir (Hastuti, 2014: 84).

Genel anlamda mükelleflerin vergiye karşı vermiş oldukları tepkilerin başka bir etkeni de toplamda oluşan verginin yükü ve oranlarıdır. Vergi oranlarının optimal seviyelerden yüksek olması, insanların satın alma düzeylerini doğrudan etkileyen bir faktör olmasından dolayı vergi bilincinin azalması vergi direncinin oluşmasına neden olabilir (Demir, 2009: 6). Bu noktada önemli bir başka konu ise hükümetlerin yapmış oldukları vergi aflarıdır (Widina vd., 2018: 240-241). Vergi aflarının sık sık olması vergi bilincinin azalması ve ilerleyen dönemde vergi adalet hissinin kaybolması ile yok olmaya kadar gidebilen bir süreç oluşturabilir (Tekin vd., 2013: 2).

Devletlerin bütçelerinde verginin oranı düşünüldüğünde ve beyan usulü yapılan ülkelerde bu gelirlerin kamuya aktarılmasında önemi düşünülürse eğitim aşamasında bu bilincin oluşturulması önemli etkiye sahip olarak nitelenebilir (Özcan ve Akyel, 2020: 55). Doğrudan veya dolaylı vergiler insanların gelirlerinde bir azalma veya parasal olarak alabilecekleri değişik oranlarda azaltmalarına yol açmaktadır. Buna rağmen insanların gönüllü olarak, hangi sebepler ile vergi ödemeye uyum göstermesi ve ödemeleri noktalarında bazı sorular gündeme gelmektedir (Torgler, 2003: 6). Bunun cevabı olarak birçok görüş bulunmasına karşın, vergi bilincinin gelişimi ile ilişkilendiren uzmanlar da bulunmaktadır.

Genel olarak bir değerlendirme yapılırsa devletlerin varlıkları ve hizmetlerini sürdürebilmeleri için olan en önemli şartlardan biri ekonomilerinin güçlü olmasıdır. Güçlü olan bir devletin ise güçlü bir mali sisteme sahip olmasının önemli bir yönü ise vergi sisteminin sağlamlığıdır. Bunun nedeni devletlerin hizmetlerini devam ettirebilmesi için gerekli olan sürekli artan harcamaların, finansmanın karşılanması için gelirlerini de arttırmak istemesi ve bu gelirlerin büyük bölümünü vergi gelirlerinden karşılaması olarak düşünülebilir (Demir, 2009: 2).

Vergiler çeşitli yöntemler ile toplanmaktadır. Bunlar doğrudan ve dolaylı vergilerdir. Özellikle doğrudan vergiler genel ağırlıkta beyan usulü ile yapılmaktadır. Bu usulde tüzel veya gerçek kişiler ödeyecekleri vergileri beyan ettikleri gelirlerinden hesaplama yapılarak alınmaktadır. Bu yöntemin başarısı da vergiye uyumun sağlanması veya vergi bilincinin toplumda benimsenmesi ile doğrudan ilgili olduğu da düşünülebilir (Teyyare ve Kumbaşlı, 2016: 2-3).

Gelişmiş ülkelerde vatandaşlık bilincinin gelişmesine paralel olarak vergi bilincinin de geliştiği, bu bağlam ile vergi sisteminde baskın olan gelirleri, doğrudan vergiler haline getirmektedir. Vergi gelirlerini etkileyen farklı faktörlerden biri de vergi yükümlülerinin vergiyi anlama ve algılama biçimleridir (Asrinanda, 2018: 540). Gelişmekte olan ülkelerde ise bu oran dolaylı vergilerin ağırlıkta olma durumuna yaklaşır. Bu oranın vergi sisteminin sistematığı ile vatandaşların vergiye uyumları olarak da düşünülen, vergi bilinç düzeyinde olan ilişkileri ve genel ekonomik durum ile ilgisi de bulunabilir (Pınar, 2019: 105-106).

Vergi bilinci bu noktalarda ne kadar önemli bir yere sahip olduğu düşünüldüğünde, sadece muhasebe dersi alan ve eğitilmekte olan nesiller için düşünülürse yılda belirli zamanlarda olan vergi haftaları ile sınırlandırılmayıp yaygın bir şekilde anlatılması yararlı olabilir. Bunun için çeşitli bilinçlendirme ve eğitim materyalleri ve araçları kullanılabilir (Taytak, 2010: 510). Bu noktanın sadece ödeme değil, ödenen vergilerden sağlanan hizmetlerin ve bu gelirlerin olmaması durumunda aksaması muhtemel durumların da anlatılması katkı sağlaması muhtemel unsurlar olarak düşünülebilir. İnsanlar vergi öderlerken kendi gelirlerinden finansal olarak feragat etmekte yani aynı ücret ile alabilecekleri mal/hizmet kalemleri azalmaktadır.

2.2. Muhasebe - Vergi İlişkisi

Vergilerin tüzel kişilikler açısından hesaplanmasında finansal tablolar tarafından sağlanan bilgilerden yararlanılmaktadır. Finansal tabloların oluşum ve kayıt sistemlerinin muhasebe bilgi sistemi üzerinden yapıldığı düşünülürse vergi-muhasebe ilişkisi oldukça önemli bir yer teşkil etmektedir.

Vergi ve muhasebe kavramları her ne kadar sıkı bir ilişkiye sahip olsalar da kuralları ve usullerinde bulunan farklılıklar sebebi ile çeşitli tartışmalar da barındırmaktadır. Bunlar finansal tablolar ve bu tabloları oluşturan kayıtlarının hazırlanmasında esas olarak kendi içinde bazı farklılıklar barındıran, vergi kuralları/muhasebe kurallarından hangisinin baz alınması gerektiğidir (Gallego, 2004: 796). Muhasebe sistemi ile ilgili de yapılan değişikliklerin uygulanması kanun/yönetmelikler ile düzenlenmektedir. TMS/TFRS veya benzeri gelişme ve değişmelerin sisteme yansımaları için ise bu kayıtları yapan muhasebe elemanlarının eğitimleri de oldukça önemlidir (Duman, vd., 2016: 365).

Muhasebe mesleğini icra eden kişilerin mükellef olarak tanımladıkları müşterilerinin vergiye ilişkin davranışlarında etki edebildikleri ve bu etkinin nicelik/niteliksel olarak da kayda değer konulardır (Organ ve Yegen, 2013: 241). Bu bağlamda muhasebe dersi alan öğrencilerin çalışabilecekleri sektör açısından değerlendirilen mali müşavirlik mesleği açısından da donanımlı olabilmelerinin ve devletle olan ilişkilerin sağlıklı olabilmesi için ön şartlardan biri de vergi sistemi hakkında bilgi sahibi olma ihtiyacıdır (Odabaş ve Aydın, 2016: 2000). Muhtemel muhasebe çalışanları olacak muhasebe dersi gören öğrencilerin bu derslere ilişkin algıları ile vergi bilinç düzeylerinde bir ilişkinin var olup olmama durumu ve var olması durumunda hangi yönlü olduğu da başka bir yönden araştırma açısından kayda değer bir konu olarak düşünülebilir.

2.3. Kişisel Faktörler

Vergi bilinci ve davranışlarına farklı faktörler etki etmektedir. Bunların ilki literatürde sıklıkla kullanılan ve farklı algıları oluşturan kişisel faktörlerdir. Bu noktada vergi bilinç ve davranışlarına etki eden kişilerin cinsiyetleri, yaşları, medeni halleri, meslekleri vb. faktörlerdir. Bu faktörlerin vergi bilinç algıları ve davranışsal olarak araştırmada olabilecek farklılıklar ise araştırma evreninin üniversite öğrencileri olması nedeniyle yaşları etken olarak görülmemektedir. Aile gelir durumları, okumuş oldukları fakülte/bölüm, sınıf, birinci veya ikinci öğretim olma durumları gibi faktörlerin muhasebe derslerini almaları ve bu derse ilişkin algıları gibi farklı faktörler de etki edebilmektedir.

Özdemir ve Ayvalı 2007 yılında yapmış oldukları araştırmada yaşın ilerlemesi ile kişilerin vergi bilinçlerinin artma eğiliminde olduğu, dolaylı olarak kamuya ait olan kullanım alanlarını daha fazla kullanmaları ile birlikte bilinç düzeyine etki edebileceği varsayımları ile fiş/fatura duyarlılığını araştırmışlardır. Bununla birlikte Zorlu 2012 yılında yapmış olduğu çalışmada, yaşı genç olan bireylerin vergi uyumunun artan yaşlara göre daha az, orta yaş ve yaşlılarda ise gençlere oranla vergi uyumunun daha fazla olduğunu saptamıştır.

Chung 2004 yılında yapmış olduğu çalışmada demografik ve kişisel farklılıkların vergi bilincinin ilişkisi ile ulaştığı sonuçlar açısından kadınların erkekler ile kıyaslandığında vergi bilinç düzeylerinin

daha yüksek olduğu tespitinde bulunmuştur. Aktan ve Çoban ise 2006 yılında eğitim seviyesi artan bireylerin vergiye uyumunun artacağı varsayımı ile başladıkları çalışmada Yeniçeri 2005 çalışmasında olduğu gibi eğitim düzeyi artan bireylerin vergiden kaçınma eğilimlerinin arttığını gözlemlemişlerdir. Yeniçeri aynı çalışmasında bireylerin gelirlerinde olan artışın da vergi hassasiyetlerini arttırdığını da belirtmiştir.

Konu ile ilgili olarak yapılan bazı farklı çalışmalarda Anglo-Sakson, İskandinav (Nordik) ve İngiltere gibi bazı ülkelerde, vergi uyumlarının yüksek olduğu bulgularına ulaşılmışken, cermen kökenli olan Almanya ve latin kökenli İspanya ve Fransa gibi ülkelerde vergi uyumlarının diğer ülkelere kıyasla daha düşük olduğu bulgularına ulaşılmıştır (Tunca, 2011: 24).

Vergi yükümlüsü olan kişilerin servet ve gelir durumları farklı olabilmelerinden, vergileme noktasında bu farkların göz önüne alınması yararlı olabilir. Vergi ödeyebilme gücünün en önemli göstergesi olan gelir, servet ve yapabildiği harcamalar da değerlendirilebilir. (Çiçek vd., 2008).

Vergi ile mükellef olanların devlete bağlılık durumları vergi bilinci ve buna bağlı olarak vergiye uyum oluşturmasında doğru orantılı bir şekilde artmaktadır (İpek ve Kaynar, 2009). Devletin var olması ve sürdürdüğü faaliyetlerin zorunlu olduğu fikrinde olanların toplumda çoğunluğu oluşturduğu düşünülürse, vergi bilinç düzeyleri ve uyum sağlamalarının nispi olarak daha kolay sağlanabileceği düşünülür (Hazman, 2009). Yüksek gelirli yükümlüler, gelir düzeylerinin artmasından kaynaklı ödemesi gereken verginin de artması nedeniyle, düşük gelirli olan bireylerden daha fazla vergi kaçırma niyetinde de olabilirler (Çelikkaya, 2002: 1-9).

3. LİTERATÜR TARAMASI

Özdemir ve Ayvalı (2007), çalışmalarında fiş ve fatura kullanımlarında evli kişilerin bekâr kişilere kıyaslandığında fiş almaya daha fazla önem verdiğini ve bunu belirleyen en önemli faktörün vergi bilinç ve vergi ahlakına sahip olmak olduğu bulgularına ulaşmıştır.

Bilgin (2011), Türkiye’de yaşayan vatandaşlarının vergi ahlak düzeylerini etkileyen muhtemel faktörleri belirlemek için yapmış olduğu çalışmada; Ömürbek vd. (2007) ve Sağlam (2013) tarafından yürütülen araştırma sonuçlarının tersi bir yönde cinsiyet, yaş ve gelir durumu gibi faktörlerin vergi ahlakı konusunda etkili olmadığı bulgularına ulaşmaktadır.

Hastuti (2014), vergi bilincinin mükelleflerin vergi kurallarını anlamlandırması ile olan ilişkisini belirlemek üzere 341 öğrenci ile bir çalışma gerçekleştirmiştir. Çalışmada örneklem grubunu ikiye ayırmış ve öğrencilerin %45’inin vergi bilincinin gelecekteki önemli bir yer edindiğini tespit etmiştir.

Sarasa ve Sarasa-Perez (2016), İspanya Alicante Üniversitesi’nde yapmış oldukları çalışmada eğitim süresinde olan 157 öğrencilerden yönetim organizasyon dersini almış olanların vergi bilinç ve ahlaklarının belirlenmesi ile cinsiyete bağlı farklılık olma durumlarını ölçmektedir. Çalışmada cinsiyete göre bir farklılığın olmadığı bulgusuna ulaşılmış ve sosyal yaşam ve ailenin dolaylı olarak da erken eğitimin etkili olduğunu belirlemiştir.

Cyan vd. (2016), yapmış oldukları çalışmada Pakistan’da ikamet eden insanların vergi bilinç ve ahlak düzeylerini ölçerek kadınların erkeklerden vergi bilinçlerinin daha yüksek olduğu bulgusuna ulaşmaktadır. Çalışma hayatına katılımın oransal olarak daha düşük olan gruplarda ise vergiye karşı daha olumlu bir tutumun olması ve eğitimin U şekilli olarak bir etki oluşturduğu bulgusuna ulaşılmıştır. Bu U şekilden ise eğitimi çok yüksek veya çok düşük olan gruplarda vergi ahlakının yükseldiği verisine ulaşılmıştır.

Ömürbek vd. (2007), İ.İ.B.F. öğrencilerinin vergi bilincini ölçen bir çalışma gerçekleştirmiştir. Çiçek ve Bitlisli, (2017), çalışmalarında maliye derslerinin vergi bilincinin oluşmasına olumlu katkı

sağladığını belirtirken; Sağlam (2013) çalışmasında vergi bilinç ve vergi algı düzeylerini araştırmıştır. Yapılan bu üç çalışmada da cinsiyet, gelir düzeyi ve yaş gibi faktörlerin katılımcıların vergi bilinç ve vergi algılarını etkilediği bulgularına ulaşılmıştır.

Karlılar ve Kırıl (2018) çalışmalarında Çukurova üniversitesi İ.İ.B.F. öğrencilerinin vergi bilinci ve fiş fatura kullanım düzeylerini etkileyen faktörleri belirlemeye çalışmıştır. Çalışma sonucunda bölüm ve sınıfın vergi bilinci üzerine farklılık oluşturduğu bulgusuna erişilirken, akademik başarı ve öğrenim türünün bir fark oluşturmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Asrimanda (2018), vergi bilgisinin vergi bilincine etkisini incelemek amacıyla yaptığı 100 kişilik örneklem ile yapmış olduğu çalışmada vergi bilgisi ve uyumunun %93'lük bir bazda etkisinden bahsetmektedir. Widina vd. (2018), 200 kişi ile yapmış olduğu çalışmada vergi bilinci ile mükelleflerin ön koşulları sağlama ortalama değerleri yeterli olduğu görüşüne ulaşmakta ve vergi aflarına ilişkin görüş olarak ise olumlu olarak nitelemektedir.

Özcan ve Akyel (2020), yapmış oldukları çalışmada ise muhasebe finans eğitimi alan öğrenciler ile bu eğitimi almayan lise öğrencileri arasında vergi bilinç düzeyleri açısından anlamlı bir fark olmadığı sonucuna ulaşmışlardır.

4. YÖNTEM

4.1. Araştırmanın Amacı, Önemi Ve Hipotezleri

Araştırmada Aksaray üniversitesi öğrencilerinin verginin beyan edilmesinde görev alan muhasebe mesleğinin temeli olan muhasebe ders algılarının vergiyi algılama ve vergiyi tanımlama, içselleştirme düzeylerini etkilemesidir. Vergi ödemenin gereklilik, devletin verdiği hizmetlerin devamı için verginin gerekliliğinin tanımlanmasıdır.

Vergi bilincinin sosyo demografik veya verginin hesaplanmasında temel belge niteliğinde olan muhasebe bilgi sistemi ve bu bilgiyi oluşturan muhasebe derslerinin algılanması ile aralarında olan ilişkinin varlığı ve düzeylerinin belirlenme durumudur.

Bu araştırma, üniversite öğrenimi gören öğrencilerinin muhasebe ders algılarının vergi bilinç düzeyi ile olan ilişkilerinin var olma düzeyi ve oranlarının belirlenmesidir. Gelecekte vergi mükellefi hatta verginin hesaplanmasına esas olan kayıtları oluşturan mali müşavirlik yapma olasılığı olan muhasebe öğrencilerin muhasebe ders algıları ile sosyo-demografik durumlarına göre farklılık olmalarının belirlenmesidir.

Verginin birçok gelişmiş ülkede olduğu gibi beyan usulü olarak toplandığı ülkemizde bu beyanın gerçekleşmesini sağlayan ana meslek grubu olan muhasebe departman çalışanları ve mali müşavirlerdir. Konumuz olarak ise geleceğin muhtemel muhasebe çalışanı veya mali müşaviri olma potansiyeli taşıyan muhasebe dersi alan üniversite öğrencilerinin bu muhasebe derslerini nasıl algıladıkları ve bu algının vergi bilinç düzeylerini nasıl etkilediği devletin olası vergi kaybında önemli sayılabilen bir nokta olarak düşünülebilir.

Verginin bütçe gelirlerinin önemli bir bölümünü oluşturduğu düşünüldüğünde vergi kayıp ve kaçaklarının önlenmesinde toplumun vergi bilinç düzeyi özellikle vergilemeyi hesaplayan muhasebe departman çalışanları ve mali müşavirlerin önemi büyüktür. Bu noktada potansiyel muhasebe çalışanı olacak muhasebe dersi alan üniversite öğrencilerinin bu dersi algılama şekillerinin vergi bilinci ile ilişkisi oldukça önemlidir.

Vergi bilincinin yüksek olduğu gelişmiş ülkelerde, bireylerin kamu hizmetlerinden yararlanmalarının da belirli oranda etkili olduğu düşünülebilir. Ödenen verginin karşılığını aldığına

inanılan vatandaşların da vergiye karşı olumsuz fiillerde bulunması beklenmez (Besley & Persson, 2014, s. 99-100).

Ülkelerde ekonomik gücün ve bu gücü oluşturan vergilerin önemi ve gelecekteki sürekliliği düşünüldüğünde bu ve benzeri çalışmaların ayrıntılı olarak yapılması gelecekte toplanacak vergilerin artması ve vergi kayıplarının azalmasına katkı sağlaması bakımından da önemli olduğu düşünülebilir.

Çalışmanın amacına yönelik olarak ana hipotezler ve bağlı olan alt hipotezler ise aşağıdaki sıralanmaktadır.

H₁: Katılımcıların vergi bilinç düzeyleri ve muhasebe ders algıları cinsiyetlerine göre farklılık göstermektedir.

H₂: Katılımcıların vergi bilinç düzeyleri ailelerinin gelir düzeylerine göre farklılık göstermektedir.

H₃: Katılımcıların vergi bilinç düzeyleri okumakta oldukları bölümlere göre farklılık göstermektedir.

H₄: Katılımcıların vergi bilinç düzeyleri maliye dersi almalarına göre farklılık göstermektedir.

H₅: Katılımcıların vergi bilinç düzeyleri ailelerinin ikamet ettikleri yerlere göre farklılık göstermektedir.

H₆: Katılımcıların vergi bilinç düzeyleri muhasebe departmanında çalışmalarına göre farklılık göstermektedir.

H₇: Katılımcıların vergi bilinç düzeyleri okudukları sınıflara göre farklılık göstermektedir.

H₈: Katılımcıların vergi bilinç düzeyleri okumuş oldukları lise türüne göre farklılık göstermektedir.

H₉: Katılımcıların vergi bilinç düzeyleri öğrenim türüne göre farklılık göstermektedir.

H₁₀: Katılımcıların vergi bilinç düzeyleri muhasebe dersini algılama durumlarına göre farklılık göstermektedir.

Bu çalışma gelecekte vergi mükellef veya mali müşavirlik potansiyeli olan öğrencilerin muhasebe ders algıları ve vergi bilinç düzeyleri ölçülmektedir. Diğer muhtemel değişkenler olarak cinsiyet, okunan bölüm, aile ikamet yeri gibi demografik özelliklerinin yanı sıra ikamet edilen yer ve ailelerinin gelir düzeyi gibi olası diğer sosyo-demografik özelliklere yönelik olarak da vergi bilinç düzeylerinde farklılıklar ölçülmektedir. Bu farkların var olma ve olmama durumları tespit edilmesi ve olası etkenleri ortaya koymaktadır.

Bu çalışmada evreni oluşturan üniversite öğrencilerinin tamamına ulaşma noktasında sahip olunan zaman ve maddi olanakların kısıtlı olmasından kaynaklı olarak muhasebe ders algıları, vergi bilinci düzeylerinin ve aralarında olabilecek ilişkilerin tespit edilmesi amacıyla genel tarama modeli kullanılmıştır.

4.2. Araştırmanın Örneklem Seçimi, Veri Toplama Süreci Ve Analiz Yöntemleri

Araştırmanın evrenini, Aksaray Üniversitesi merkez kampüsünde eğitim gören ve muhasebe dersi alan öğrenciler oluşturmaktadır. Araştırma bu evrenin içinde yer alan 2017-2018 yılında eğitim/öğretim döneminde öğreniminde ilgili üniversitede lisans eğitimi alan, İ.İ.B.F.'de eğitimine devam eden ve araştırmacının geldiği derse katılan ve katılmaya gönüllü olan, iktisat, işletme, yönetim bilişim sistemleri ve sağlık bilimleri fakültesinden muhasebe dersi alan öğrencilerin oluşturduğu katılımcılar ile gerçekleştirilmiştir. Örneklem olarak katılımcı sayısı 360 olmasına karşın 7 tane anket

formu özensiz doldurulmuş olduğu gözlemlenerek 353'ü değerlendirmeye alınmıştır. Bu örneklem sayısı 0,05 hata payı için 357 örneklem sayısının yeterli olduğu literatürde belirtilmektedir (Yazıcıoğlu & Erdoğan, 2014, s. 231). Çalışmada olan örneklem sayısı da literatürce yeterli olup evrenin tam sayısı yaklaşık olarak 5000 kişi civarındadır. Bu noktada tesadüfi örnekleme yöntemi ile katılımcılar belirlenmiştir.

Vergi veren veya mükellef olma/hesaplama/aracı olma potansiyeline sahip olan gençlerin sahip oldukları vergi bilinci, yetişmiş oldukları ailenin ve eğitim aldıkları kişi/kurumlarının da vergi bilinç düzeylerine etkileri bulunmaktadır. Günümüzde özellikle bireyselliğe geçme yaşları olarak da düşünülen üniversite yıllarında olan gençlerin mevcut durum veya yakın gelecekte vergi mükellefi olma durumlarında vergi ile ilgili olumsuz bir tepki oluşmasının engellenmesi veya azaltılması için öncelikle mevcut durumlarının tespiti önemli bir yere sahiptir. Bunun nedeni bir sorunu çözenin ilk adımlarından biri mevcut durumun belirlenmesi ve istenen durum için muhtemel yapılabileceklerin araştırılması olarak düşünülebilir.

Araştırmada tam yapılandırılmış görüşme tekniği olarak tanımlanan “anket yoluyla” veriler toplanmıştır. Kullanılan anketi oluşturan sorular ve ölçek olarak nitelenen eğilim soruları, literatürde bulunan (kitap, makale, tez, internet) çalışmalar incelenmiştir. Daha önce yapılan çalışmalar incelenerek, çalışmanın amaç ve içeriği doğrultusunda geçerlilik ve güvenilirliği kanıtlanmış olan bir ölçek kullanılmıştır. Araştırmada şartları taşıyan Alkan (2009) tarafından geliştirilen, ölçeğin sorularından yararlanılmıştır. Çeşitli araştırmalardan faydalanarak sorulara muhatap olacak kişilerin durumlarına uygun özelliklerini demografik farklılıkları açısından ölçmek için muhtemel farklılıkları da içeren sorular ile anket oluşturulmuştur.

Araştırmada, veri toplamada, Aksaray Üniversitesinde eğitim almakta olan tüm öğrencilere ulaşma imkânının, finans ve zaman gibi kaynakların olmamasından kaynaklı olarak, tamsayım yöntemi değil, basit rassal örneklem yöntemi esas alınmıştır.

Anketin ilk bölümünde katılımcıların cevaplamaları istenen ve vergi bilinç düzeylerini ölçen, 30 sorudan oluşan ve 5'li likert tipi (5 tamamen katılıyorum, 4 katılıyorum, 3 karasızım, 2 katılmıyorum ve 1 hiç katılmıyorum) şeklinde kendi durumlarına en uygun eğilimi belirtmeleri istenen ifadeler bulunmaktadır. Sonraki bölümde araştırmaya katılanların muhasebe ders algılarını ölçmek için 8 sorudan oluşan ve bir önceki bölümde olduğu gibi likert tipte cevaplar istenen sorular bulunmaktadır. Son bölümde katılımcıların sosyo-demografik açıdan olabilecek ve eğitim aldıkları durumlarda olabilecek farklılıkları tanımlaması muhtemel olan 9 soru olarak toplamda 47 soru içermektedir.

Çalışmada katılımcılara; bilgilendirilmeleri amacıyla sorularına verecekleri yanıtların ve vergi bilinci ile ilgili eğilimlerinin sadece bu çalışmada kullanılmak üzere bilimsel amaçlı olduğu bildirilmiştir. Cevaplarda bulunan objektifliğin artması amacıyla doğru /yanlış cevap olmadığı duyurularak genel doğrular ile değil kendi düşünceleri doğrultusunda soruları cevaplamaları istenmiştir. Bu noktada sonuçların bireysel olarak değil toplu olarak oluşturulan veri seti olarak analizlerin yapılacağı ve bireysel gelen sorular için de gelen sorular hakkında açıklamalarda bulunulmuştur.

4.3. Bulgu Ve Analizler

Çalışmada toplanmış olan anketlerin gerekli olarak kodlanması ile oluşan veriler SPSS 22.0 programına işlenerek elde edilen veri setinin güvenilirlik ve geçerliliğini ölçmek için gerekli testler yapılmıştır. Güvenirlik analizi olarak Cronbach alfa analizi kullanılırken, geçerliğin analizi için ise yapı geçerliği olarak tanımlanan yöntemlerden biri olan iç tutarlık analizi yapılmıştır.

Güvenirlik testi ile, katılımcıların bireysel olarak soruların maddeler halinde olan cevaplarında olan tutarlılık olarak da tanımlanabilir. Güvenirlik testi, ölçeğin ölçmek amacına uygunlu ile ilgili

olmayıp, soruların içinde barındırdıkları cevapların kendi içinde olan tutarlılığı ile ilgilidir. Soruların her birine verilen yanıtların ikiden daha fazla olması halinde Cronbach alfa testi kullanılır. Yapılan analizin sonucunun 0,70 ve daha fazla olma durumunda güvenilirlik açısından yeterli olarak düşünülebilir (Büyüköztürk vd., 2011).

Çalışmada kullanılmış olan muhasebe ders algı ölçeğinin likert tip sorular için olan bölümüne uygulanan güvenilirlik analizi sonucunda 0,849 sonucuna ulaşılmıştır. Bir diğer likert tip ölçek olan vergi bilinci soruları için yapılan güvenilirlik analizinde ise 0,882 olduğu ve iki ölçeğin de sonuçlarının güvenilir kabul edileceği öngörülerek hipotezlerin test edilmesi amacıyla gerekli analizler yapılmıştır.

Araştırmaya katılan 353 kişinin demografik değişkenler açısından sayı ve yüzdelik dilimleri aşağıdaki tabloda özetlenmiştir.

Tablo 1. Katılımcılara İlişkin Sosyo-Demografik Özellikler

Cinsiyet	Sayı (N)	Yüzde (%)	Bölümler	Sayı (N)	Yüzde (%)
Kadın	224	63,5	İşletme	170	48,2
Erkek	129	36,5	İktisat	68	19,3
Toplam	353	100,0	Yönetim		
			Bilişim	42	11,9
			Sistemleri		
Ailenin geliri	Sayı (N)	Yüzde (%)	Sağlık Yönetimi	73	20,7
Düşük	30	8,5	Toplam	353	100,0
Orta	312	88,4	İkamet Yerleri	Sayı (N)	Yüzde (%)
Yüksek	11	3,1	Büyük Şehir	129	36,5
Toplam	353	100,0	Şehir	95	26,9
Maliye Dersi	Sayı (N)	Yüzde (%)	İlçe	81	22,9
Aldım	167	47,3	Kasaba	6	1,7
Almadım	177	50,1	Köy	39	11,0
Cevapsız	9	2,5	Cevapsız	3	1,0
Toplam	353	100,0	Toplam	353	100,0
Katılımcıların Okudukları Lise Türleri	Sayı (N)	Yüzde (%)	Sınıflar	Sayı (N)	Yüzde (%)
Anadolu Lisesi	201	56,9	1	102	28,9
Meslek Lisesi	114	32,3	2	108	30,6
Fen Lisesi	7	2,0	3	105	29,7
Özel Lise	15	4,2	4	38	10,8
Düz Lise	16	4,5	Toplam	353	100,0
Toplam	353	100,0	Öğrenim Türleri	Sayı (N)	Yüzde (%)
			Normal Öğretim	222	62,9
			İkinci Öğretim	131	37,1
			Toplam	353	100,0

*Katılımcının sorulara eksik bilgi verdiği kısımlarda cevapsız olarak nitelenmektedir. Analizde cevaplı olanlar ile gerekli testler gerçekleştirilmiştir.

Tablo 1'e göre, araştırmaya katılanların %63,5'i kadın olup, %36,5'i ise erkektir. Araştırmaya katılanlar aile gelirlerinin %8,5'i düşük, %88,4'ü orta, %3,1'i ise yüksek gelire sahip olduğunu belirtmektedir.

Aynı zamanda, katılımcıların %48,2'i işletme, %19,3'ü iktisat, %11,9'u YBS ve %20,7'si ise sağlık yönetimi bölümünde öğrenim görmektedir. Katılımcıların %47,3'ü daha önce maliye dersi almış olup, % 50,1'i ise daha önce maliye dersi almadığını belirtirken, %2,5'ini ise cevap vermeyen katılımcılar oluşturmaktadır.

Tablo 1 incelendiğinde, araştırmaya katılanların ailelerinin yaşadıkları yer açısından %36,5'inin büyük şehir, %26,9'unun şehir, %22,9'unun ilçe, %1,7'sinin kasaba ve %11'inin ise köyde ikamet ettiği görülmektedir. Araştırmaya katılanların %62,9'u normal öğretim okumakta olup, %37,1'i ise ikinci öğretim okumakta olan katılımcılardan oluşturmaktadır. Bu bağlamda, demografik değişkenler açısından dağılımın normale yakın şekilde dağıldığı gözlemlenmektedir.

Ölçek sorularına verilen cevapların normal dağılıp dağılmadığının ve buna bağlı olarak parametrik-nonparametrik testlerden hangisinin yapılması gerektiğinin anlaşılması amacıyla One-Sample Kolmogorov-Smirnov testi yapılmıştır.

Tablo 2. One-Sample Kolmogorov-Smirnov Testi

One-SampleKolmogorov-Smirnov Test	İletişim	Sorumluluk
Kolmogorov-Smirnov Z	2,277	1,697
Asymp. Sig. (2-tailed)	0,000	0,006

Yukarıdaki tabloda da görüleceği gibi sig P değerinin 0,05'ten küçük olması bu dağılımın nonparametrik test için uygun olduğunu göstermektedir. Vergi bilincinin ölçülmesi amacıyla sorulan soruların sosyo-demografik ve eğitim aldıkları bölüm, öğrenim tür ve sınıfları gibi farklı özellikleri baz alınarak yapılan karşılaştırmalarda iki farklı gruptan oluşan değişkenler nonparametrik test olarak mann whitney u, iki grubu aşan değişkenlerin açıklanması açısından normallik varsayımını karşılamayan durumlar için ise Kruskal Wallis H testi ile analizler yapılmıştır (Uysal, 2013: 148; Büyüköztürk vd., 2011).

Vergi bilinci ve muhasebe ders algısı açısından cinsiyete göre farklılığın incelenmesi için Mann Whitney U testi gerçekleştirilmiş ve yapılan analizlerde sig değerinin 0,05'ten büyük olduğu, dolayısıyla istatistiksel olarak anlamlı bir fark olmadığı görülmektedir (H_1).

Tablo 3. Mann Whitney U Testi (Cinsiyete Göre)

Cinsiyete Göre Mann Whitney U Testi	n	X	Ss	Test değeri	P	
Muhasebe Ders Algısı	Kadın	224	3,1199	0,48090	-0182,	0,855
	Erkek	129	3,1152	0,62551		
Vergi Bilinci	Kadın	224	3,5121	0,43393	-0,232	0,816
	Erkek	129	3,4939	0,53499		

Öğrencilerin vergi bilinç düzeyleri ve muhasebe ders algıları, ailelerinin gelir düzeylerine göre farklılığın incelenmesi amacıyla Kruskal Wallis H Testi yapılmış test sonucu olarak Sig değerinin 0,05'ten daha büyük olması nedeniyle gelir durumuna göre istatistiksel metodolojide anlamlı olarak tanımlanan bir fark olmadığı gözlemlenmiştir (H_2).

Tablo 4. Kruskal Wallis H Testi (Gelir durumuna göre)

Aile Gelir Kruskal Wallis H Testi		n	X	Ss	Test değeri	P
Muhasebe Ders Algısı	Düşük	30	3,1125	0,42339	0,326	0,850
	Orta	312	3,1197	0,55144		
	Yüksek	11	3,0903	0,43329		
Vergi Bilinci	Düşük	30	3,4191	0,39637	1,312	0,519
	Orta	312	3,5100	0,47691		
	Yüksek	11	3,6106	0,54869		

Öğrencilerin vergi bilinç düzeyleri ve muhasebe ders algıları, okumakta oldukları bölümlere göre farklılığın incelenmesi amacıyla kruskal wallis H testi yapılmış ve Tablo 5'te görüldüğü gibi bölümlere göre vergi bilinç düzeyleri arasında istatistiksel olarak işletme bölümü ile YBS arasında işletme bölümü lehine anlamlı bir fark vardır. Muhasebe ders algıları için ise anlamlı bir fark yoktur (H_3 Ret).

Tablo 5. Kruskal Wallis H Testi (Bölümlere göre)

Okunmakta olan Bölümlere Göre Kruskal Wallis H Testi		n	X	Ss	Test değeri	P
Muhasebe Ders Algısı	İşletme	170	3,1058	,56297	3,428	0,330
	İktisat	68	3,1856	,46296		
	YBS	42	3,1873	,57797		
	Sağlık	73	3,0444	,51511		
Vergi Bilinci	*İşletme	170	3,5606	,41850	8,036	0,045
	İktisat	68	3,4345	,42442		
	*YBS	42	3,3553	,56752		
	Sağlık	73	3,5292	,55193		

* $P < 0,05$ olduğundan işletme bölümü lehine YBS ile aralarında anlamlı bir fark bulunmaktadır.

Vergi Bilinci ve Muhasebe Ders algısı açısından maliye dersi almalarına göre farklılığın incelenmesi için yapılan mann whitney u sonuçları olarak yapılan analizlerde muhasebe ders algısı açısından anlamlı bir fark yokken, aşağıdaki tabloda da görüldüğü vergi bilinci için sig değerinin 0,05'ten daha küçük olduğu ve dolayısıyla işletme bölümü lehine olmak üzere YBS bölümü ile istatistiksel metodolojide anlamlı olarak tanımlanan bir fark olduğu gözlemlenmiştir (H_4 Kabul).

Tablo 6. Mann Whitney U Testi (Maliye dersi alma durumlarına göre)

Maliye Dersi Alma Durumuna Göre T-Testi		n	X	Ss	Test değeri	P
Muhasebe Ders Algısı	Aldım	167	3,1384	,44587	,0729	0,466
	Almadım	177	3,0909	,59359		
Vergi Bilinci	Aldım	167	3,5405	,47844	-1,121	0,262
	Almadım	177	3,4646	,46773		

Öğrencilerin vergi bilinç düzeyleri ve muhasebe ders algıları, ailelerinin ikamet ettikleri yerlere göre farklılığın incelenmesi amacıyla kruskal wallis H testi yapılmıştır. Vergi Bilinci ve Muhasebe ders algıları için Sig (P) değerinin 0,05'ten daha büyük olması nedeniyle aşağıdaki tabloda da görüleceği gibi istatistiksel olarak anlamlı bir fark yoktur (H₅).

Tablo 7. Kruskal Wallis H Testi (İkamet yerine göre)

Ailelerinin İkamet Yerine Göre Kruskal Wallis H Testi		n	X	Ss	Test değeri	P
Muhasebe Ders Algısı	Büyük Şehir	129	3,1065	0,56856	1,637	0,802
	Şehir	95	3,1367	0,49131		
	İlçe	81	3,1373	0,49237		
	Kasaba	6	2,9583	0,35059		
	Köy	39	3,1122	0,67180		
Vergi Bilinci	BüyükŞehir	129	3,5745	0,44128	6,606	0,158
	Şehir	95	3,4538	0,53091		
	İlçe	81	3,5138	0,46987		
	Kasaba	6	3,7083	0,58345		
	Köy	39	3,3531	0,38700		

Öğrencilerin Vergi Bilinci ve Muhasebe Ders algısı muhasebe ile ilgili işlerde çalışmalarına göre farklılığın incelenmesi için yapılan mann whitney u sonuçları olarak yapılan analizlerde aşağıdaki tabloda da görüldüğü gibi sig değerinin 0,05'ten daha büyük olduğu ve dolayısıyla istatistiksel metodolojide anlamlı olarak tanımlanan bir fark olmadığı gözlemlenmiştir (H₆).

Tablo 8. Mann Whitney U Testi (Muhasebe ile ilgili bir işte çalışma durumuna göre)

Muhasebe ile İlgili Bir İşte Çalışma Durumuna Göre kruskal wallis H testi		n	X	Ss	Test değeri	P
Muhasebe Ders Algısı	Çalıştım	122	3,1310	0,56929	-0,786	0,432
	Çalışmadım	229	3,1134	0,52259		
Vergi Bilinci	Çalıştım	122	3,5245	0,50634	-0,032	0,975
	Çalışmadım	229	3,4939	0,45629		

Öğrencilerin vergi bilinç düzeyleri ve muhasebe ders algıları, okudukları sınıflara göre farklılığın incelenmesi amacıyla kruskal wallis H testi yapılmıştır. Aşağıdaki tabloda da görüldü gibi okudukları sınıflara göre vergi bilinç düzeyleri ve Muhasebe ders algıları için yapılan kruskal wallis H testi sonucu P diye tanımlanan gösterge değerinin 0,05'ten daha büyük olması nedeniyle istatistiksel metodolojide anlamlı olarak tanımlanan bir fark gözlemlenmemiştir. Vergi bilinci için yapılan test sonucunda ise P değerinin 0,022 değerinin 0,05'ten küçük olduğu ve 3. sınıflar lehine olmak üzere 1. ve 3. sınıflar arasında anlamlı bir fark olduğu gözlemlenmiştir (H₇).

Tablo 9. Kruskal Wallis H Testi (Okunmakta olan sınıflara göre)

Okunmakta Olan Sınıflara Göre Kruskal Wallis H Testi	n	X	Ss	Test değeri	P	
Muhasebe Ders Algısı	1	102	3,0588	0,57314	4,950	0,292
	2	108	3,0728	0,54929		
	3	105	3,2105	0,51522		
	4	31	3,1774	0,42668		
	4 ve üzeri	7	3,0357	0,49851		
Vergi Bilinci	1*	102	3,5480	0,54334	11,474	0,022
	2	108	3,5221	0,41629		
	3*	105	3,4052	0,47341		
	4	31	3,5525	0,31463		
	4 ve üzeri	7	3,9214	0,49401		

*P<0,05 olduğu ve 1. ve 3. Sınıflar arasında anlamlı bir fark olduğu gözlemlenmiştir.

Öğrencilerin vergi bilinç düzeyleri ve muhasebe ders algıları, okumuş oldukları lise türüne göre farklılığın incelenmesi amacıyla kruskal wallis H testi yapılmıştır. Vergi bilinç düzeyleri ve muhasebe ders algıları için yapılan kruskal wallis H testi sonucu aşağıdaki tabloda da görüleceği gibi P değerleri 0,05'ten daha büyük olması nedeniyle istatistiksel metodolojide anlamlı olarak tanımlanan bir fark gözlemlenmemiştir (H₈).

Tablo 10. Kruskal Wallis H Testi (Okunmuş olan lise türlerine göre)

Okunan Lise Türlerine Göre Kruskal Wallis H Testi	n	X	Ss	Test değeri	P	
Muhasebe Ders Algısı	Anadolu Lisesi	201	3,0702	0,48439	2,166	0,705
	Meslek Lisesi	114	3,1864	0,54531		
	Fen Lisesi	7	3,1776	0,39451		
	Özel Lise	15	3,1495	0,84939		
	Düz Lise	16	3,1793	0,77459		
Vergi Bilinci	Anadolu Lisesi	201	3,4995	0,46194	4,094	0,393
	Meslek Lisesi	114	3,5143	0,50790		
	Fen Lisesi	7	3,3571	0,52949		
	Özel Lise	15	3,4281	0,45060		
	Düz Lise	16	3,6538	0,33557		

Öğrencilerin Vergi Bilinci ve Muhasebe Ders algısı öğrenim türüne göre farklılığın incelenmesi için yapılan mann whitney u sonuçları olarak yapılan analizlerde aşağıdaki tabloda da görüldüğü gibi sig değerinin 0,05'ten daha büyük olduğu ve dolayısıyla istatistiksel metodolojide anlamlı olarak tanımlanan bir fark olmadığı görülmüştür (H₉).

Tablo 11. Mann Whitney U Testi (Öğrenim türüne göre)

Öğrenim Türüne Göre Mann Whitney U Testi		n	X	Ss	Test değeri	P
Muhasebe Ders Algısı	Normal Öğretim	222	3,1181	0,52317	-0,402	0,688
	İkinci Öğretim	131	3,1183	0,56273		
Vergi Bilinci	Normal Öğretim	222	3,4896	0,47019	-0,483	0,629
	İkinci Öğretim	131	3,5322	0,47753		

Öğrencilerin muhasebe ders algılarının vergi bilinç düzeyleri ile ilişkisinin tespit edilmesi amacıyla basit regresyon analizi yapılmış ve aşağıdaki tabloda da görüleceği gibi %2'lik bir ilişki tespit edilmiştir (H_{10}).

Tablo 12. Regresyon Analizi

Model Summaryb										
Model	Adjusted R Square			Std. Error of the Estimate	R Square Change			Change Statistics		Durbin-Watson
	1	23	,020		R	Square Change	df1	f2	Sig. F Change	
1	152a	023	,020	,46785	,023	,345	1	51	,004	1,888

Regresyon katsayıları olarak tabloda yer alan değerler, bağımlı ve bağımsız değişkenler arasında olan ilişkiyi ölçme noktasında doğrusal yönlü ve güçlü olmayan bir ilişkinin olduğunu göstermektedir. Verilerden edinilen bulgulara göre, bağımlı değişken olarak çalışmada tanımlanan vergi bilincini kısmi olarak açıkladığı görülmektedir. Tabloda olan R^2 (belirleyicilik katsayısı) diye tanımlanan değere (0,023) göre, muhasebe ders algısının vergi bilinci değişimlerinin %2'sini açıklayabildiği ifade edilebilir.

Araştırma hipotezlerinin kabul veya ret edilme durumları Tablo 13'te sunulmuştur.

Tablo 13. Hipotezlerin Kabul Ret Tablosu

Hipotez	Kabul Durumu
H ₁	Ret
H ₂	Ret
H ₃	Ret
H ₄	Kabul
H ₅	Ret
H ₆	Ret
H ₇	Kabul
H ₈	Ret
H ₉	Ret
H ₁₀	Kabul

5. SONUÇ, TARTIŞMA VE ÖNERİLER

Muhasebe ders algısı ile Vergi bilinci arasındaki ilişki ve öğrencilerin vergi bilinç düzeyleri ve sosyo-demografik değişkenler arasında anlamlı farklılıklar tespiti amacıyla yapılan çalışma ilgili konuda daha önce yapılan çalışmalar ile ilişkilendirilerek özetlenmektedir. Bu noktada, daha önce konu ile ilişkili olan Sağlam (2013), Ömürbek vd. (2007) ve Cyan vd. (2016) çalışmalarında, çalışmanın aksine vergi bilinç düzeyi ile, yaş, cinsiyet ve gelir düzeyinin etkili olduğu sonucuna ulaşmışken bu çalışmada olan örneklem kitlesinin yaşlarının yakın olması nedeniyle farklı yaş grubuna ait bir örneklem

olmadığından incelenememiştir. Cinsiyet, gelir düzeyi gibi konularda vergi bilinci ile ilişkili olarak Bilgin (2011), Sarasa-Perez (2016) ve Kıral (2018) çalışması ile aynı yönde bir sonuç ile farklılık gözlemlenmemiştir. Ayvalı (2007) ve Çiçek ve Bitlisli (2017) çalışmalarında maliye dersinin vergi bilincini etkilediği sonucuna ulaşılmışken bu çalışmada maliye dersi alma durumuna göre herhangi bir farklılık sonucuna ulaşılamamıştır. Aile ikamet yerine göre ise Kıral (2018) çalışması ile aynı yönde bir farklılık gözlemlenmemiştir.

Çalışmada Karlılar ve Kıral (2018) çalışmalarında olduğu gibi aynı yönde sonuçlar ile bölüm ve sınıflar arasında anlamlı bir farklılık gözlemlenmiştir. Çalışmada işletme bölümü lehine olmak üzere işletme-YBS bölümleri arasında ve 1. sınıf lehine olmak üzere 1-3. sınıflar arasında anlamlı bir fark gözlemlenmiştir. Literatürde araştırılmamış olan muhasebe ile ilgili işte çalışma, lise türü gibi değişkenler arasında ise anlamlı bir fark gözlemlenmemiştir.

Çalışmanın ana hipotezi ile ilgili olarak yapılan başka bir çalışmada Odabaş ve Aydın (2016) yılında yaptıkları araştırma sonucunda muhasebe mesleğine katkı ve olası personel yetiştiren okullarda vergi derslerin yetersiz olduğu ve artırılmasına yönelik önerilerde bulunmuşlardır. Yürütülen çalışma için de muhasebe ders algısı ile vergi bilincinin ilişkisinin incelenmesi amacıyla yapılan regresyon analizi sonucunda %2'lik anlamlı olmasına karşın düşük bir ilişki gözlemlenmiştir. Bu sonuç, yukarıda bahsi geçen çalışma ile paralellik göstermektedir. Bu ilişkinin düşük olmasının sebebi ise ayrıntılı nitel çalışmalarla tespit edilerek devletin ana gelir kaynağı olan verginin verimliliğini arttıracak olan vergi bilincinin düzeyinin arttırması için daha somut ve ayrıntılı olarak bilgi sahibi olunmasına katkı sağlayabilir.

Çalışma sonucu olarak uygulamacılar açısından yani muhasebe ders işleyenler ve vergi politikasını belirleyenler açısından muhasebe ders içeriği ile vergi ilgisinin öğretim sürecinde daha aktif anlatılması da faydalı olabilir.

Etik Beyan

“Üniversite Öğrencilerinin Muhasebe Ders Algılarının Vergi Bilinç Düzeyleri ile İlişkisi: Aksaray Üniversitesinde Bir Araştırma” isimli araştırmanın yazılması, analizleri ve yorumları süreçlerinde Araştırma ve Yayın Etiği kurallarına uyulmuştur ve verilerde herhangi bir tahrifat yapılmamıştır. Verilerin toplanma tarihi olarak 2017-2018 olmasından dolayı etik kurul iznine gerek bulunmamaktadır.

Katkı Oranı Beyanı

Araştırma makalesinin konu seçimi literatür incelenmesi verilerin analiz ve yorumlanma süreçlerinde her iki yazarda katkıda bulunmuş son hali düzenlenerek onaylamıştır.

Çatışma Beyanı

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

KAYNAKÇA

Akdoğan, A. (2011). *Kamu Maliyesi*. Ankara: Gazi Kitabevi.

Aktan, C., ve Çoban, H. (2006). *Vergileme Ekonomisi ve Vergileme Psikolojisi Perspektiflerinden Vergiye Karşı Tutum ve Davranışları Belirleyen Faktörler*. Ankara: Seçkin Yayınevi.

Alkan, A. (2009). *Vergi Bilinci ve Vergi Uygulamaları Karşısında Mükellef Davranışlarının Tespiti: Zonguldak İli Örneği*. Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi., Zonguldak Karaelmas Üniversitesi, Zonguldak

Durmuş, M.A., & Ay, M. (2022). Üniversite Öğrencilerinin Muhasebe Ders Algılarının Vergi Bilinç Düzeyleri İle İlişkisi: Aksaray Üniversitesinde bir Araştırma. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(42), 325-342.

Asrinanda, Y. D. (2018). The Effect of Tax Knowledge, Self Assessment System, and Tax Awareness on Taxpayer Compliance. *International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences*, 8(10), 539-550.

Besley, T., ve Persson, T. (2014). Why Do Developing Countries Tax So Little. *Journal of Economic Perspectives*, 28(4), 99-120.

Beşer, B. H. (2018). *Vergi Rekabetinin Kıtısında Vergi Cennetleri*. Bursa: Ekin Yayıncılık.

Bilgin, H. K. (2011). Vergi Ahlakının Teorik Çerçevesi. *Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 20(2), 259-278.

Büyüköztürk, Ş., Çakmak, K., Akgün, Ö., Karadeniz, Ş., ve Demirel, F. (2011). *Bilimsel Araştırma Yöntemleri*. Ankara: Pegem Yayıncılık.

Chung, J. (2004). The Effect of Friendly Persuasion and Gender on Tax Compliance Behavior. *Journal of Business Ethics*(15), 133-145.

Cyan, M. R., Koumpias, A. M., ve Vezquez, J. M. (2016). The Determinants of Tax Morale in Pakistan. *Journal of Asian Economics*(47), 23-34.

Çelikkaya, A. (2002, Temmuz). Mükelleflerin Vergiye Gönüllü Uyumunu Etkileyen Faktörler. *e-Akademi Hukuk, Ekonomi ve Siyasal Bilimler Aylık İnternet Dergisi*(5).

Çiçek, H., Karakaş, M., ve Yıldız, A. (2008). Güneydoğu Anadolu Bölgesi'nde Vergi Yükümlülerinin Vergiyi Algılama ve Tutum Analizi: Bir Alan Araştırması. *Maliye Bakanlığı Strateji Geliştirme Daire Başkanlığı*(381).

Çiçek, U., ve Bitlisli, F. (2017). Vergi Eğitiminin Üniversite Öğrencilerinin Vergi Bilinci ve Farkındalığı Üzerindeki Etkisi: Bir Araştırma. *Muhasebe ve Vergi Uygulamaları Dergisi*, 10(2), 261-278.

Demir, M. (2009). Toplumun Vergiye Karşı Tutum ve Davranışlarını Etkileyen Faktörler. *Uluslararası Hakemli Sosyal Bilimler E-Dergisi*(18), 1-10.

Duman, H., Bezirci, M., Yücenurşen, M., ve Apak, İ. (2016). Türkiye Muhasebe/Finansal Raporlama Standartlarına Göre Günümüz Muhasebe Eğitiminden Beklentiler. *International Journal of Human Sciences*, 13(1), 364-374.

Eker, A., ve Bülbül, D. (2016). *Kamu Maliyesi*. Ankara: Gazi Kitabevi.

Gallego, I. (2004). The Accounting and Taxation Relationship in Spanish Listed Firms. *Managerial Auditing Journal*, 19(6), 796-819.

Hastuti, R. (2014). Tax Awareness and Tax Education: A Perception of Potential Taxpayers. *International Journal of Business, Economics and Law*, 5(1), 83-91.

Hazman, G. G. (2009). Vergi Bilincini Etkileyen Muhtemel Dışsal Etkenlerin Lojistik Regresyon Analizi ile Tespiti. *Akademik İncelemeler Dergisi*, 4(1), 53-71.

İpek, S., ve Kaynar, İ. (2009). Vergiye Gönüllü Uyum” Konusunda Çanakkale İline Yönelik Ampirik Bir Çalışma. *Yönetim ve Ekonomi Dergisi*, 16(1), 173-190.

Karlılar, S., ve Kırıl, G. (2018). Vergiye Öğrenci Bakış Açısı: Çukurova Üniversitesi Örneği. *Çukurova Üniversitesi İİBF Dergisi*, 22(1), 45-66.

Durmuş, M.A., & Ay, M. (2022). Üniversite Öğrencilerinin Muhasebe Ders Algılarının Vergi Bilinç Düzeyleri İle İlişkisi: Aksaray Üniversitesinde bir Araştırma. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(42), 325-342.

Koç, Ö. E. (2019). Vergilemenin Mükellefler Üzerindeki Psikolojik Etkileri: Vergiden Kaçınma ve Vergi Kaçırma Üzerine Bir Alan Araştırması. *Business and Economics Research Journal*, 10(4), 1015-1027.

Odabaş, H., ve Aydın, M. (2016). Vergi Hukuku ve Muhasebe: Uygulamalı Bilimler Yüksek Okullarının Muhasebe Bölümlerinde Okutulan Vergi Dersleri Üzerine Bir Araştırma. *İnsan ve Toplum Bilimleri Araştırmaları Dergisi*, 5(7), 2000-2016.

Organ, İ., ve Yegen, B. (2013). Vergi Bilinci ve Vergi Ahlakı Oluşumunda Muhasebe Meslek Mensuplarının Rolü: Adana Örneği. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 27(4), 241-271.

Ömürbek, N., Çiçek, H. G., ve Çiçek, S. (2007). Vergi Bilinci Üzerine Bir İnceleme: Üniversite Öğrencileri Üzerinde Yapılan Anketin Bulguları. *Maliye Dergisi*(153), 102-122.

Öncel, M., Çağan, N., ve Kumrulu, A. (1985). *Vergi Hukuku* (2 b., Cilt 1). Ankara: Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Yayınları.

Özcan, F., ve Akyel, N. (2020). Muhasebe ve Finansman Eğitimi Alan ve Almayan Lise Öğrencilerinin Vergi Ahlakı, Vergi Algısı ve Vergi Bilinci Farklılıklarının İncelenmesi: Bir Uygulama Örneği. *Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 5(1), 54-68.

Özdemir, A. R., ve Ayvalı, H. (2007). Vergi Bilincine Sahip Bireylerin Fiş veya Fatura Alma Duyarlılığını. *Maliye Dergisi*(153), 51-73.

Perez, C. P., ve Perez, J. S. (2016). University Students' Tax Morale: A Study of Gender Within the University of Alicante, Spain. *Proceedings of ICERI2016 Conference* (s. 4594-4599). Seville: ICERI2016.

Pınar, A. (2019). Maliye Politikası ve Ekonomik Kalkınma. E. Erdoğan içinde, *Maliye Politikası I* (s. 98-115). Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Yayınları.

Sağlam, M. (2013). Vergi Algısı ve Vergi Bilinci Üzerine Bir Araştırma. *Sosya Ekonomi Dergisi*(1), 315-334.

Sanusi, S., Herda, N., Abdullah, N., Chin, L. T., Rastam, F., ve Rozzani, N. (2021). Tax Awareness Among Students from Higher Learning Institutions in Malaysia: Education Area as A Moderator. *International Journal of Economics and Management*, 15(1), 89-102.

Taytak, M. (2010). İlköğretim II. Kademe Öğrencilerinde Vergi Bilincinin Tespiti: Ampirik Bir Araştırma. *Maliye Dergisi*(158), 496-512.

Tekin, A., Tuncer, G., ve Sağdıç, E. N. (2013). Vergi Afları Sonrasında Vergi Uyum Süreci. *Sakarya İktisat Dergisi*, 2(2), 1-26.

Teyyare, E., ve Kumbaşlı, E. (2016). Vergi Bilinci ve Vergi Ahlakının Gelişmesinde Maliye Bölümü Eğitiminin Rolü. *Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 16(4), 1-30.

Torgler, B. (2003). Tax Morale: Theory and Empirical Analysis of Tax Compliance. *Doctoral Dissertation University of Basel*.

Tunca, E. (2011). Sosyo-Psikolojik Açından Vergi Mükelleflerinin Vergi Karşısındaki Tutum ve Davranışları: Nevşehir İli Örneği. *Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi*, 46-47.

Uysal, İ. (2013). Akademisyenlerin Genel Öz-Yeterlik İnançları: AİBÜ Eğitim Fakültesi Örneği. *Trakya Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 3(2), 144-151.

Durmuş, M.A., & Ay, M. (2022). Üniversite Öğrencilerinin Muhasebe Ders Algılarının Vergi Bilinç Düzeyleri İle İlişkisi: Aksaray Üniversitesinde bir Araştırma. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(42), 325-342.

Widina, R., Nuirkhen, A., Novanty, I., Muhsin, M., ve Sumiadji, S. (2018). The Influence of Tax Understanding, Tax Awareness and Tax Amnesty Toward Taxpayer Compliance. *Jurnal Keuangan dan Perbankan*, 22(2), 240-255.

Yazıcıoğlu, Y., ve Erdoğan, S. (2014). *SPSS Uygulamalı Bilimsel Araştırma Yöntemleri* (4. Baskı b.). Ankara: Detay Yayıncılık.

Yeniçeri, H. (2005). Beyan Esasına Dayanan Vergilerde Vergi Kayıp ve Kaçakların Psikolojik Nedenlerinin Tespitine Yönelik Bir Araştırma. *Vergici ve Muhasebeciyle Diyalog*(211), 990-1011.

Yeniçeri, H. (2005). Vergi Yükümlülerinin Vergi Karşısındaki Tutum Ve Davranışlarının Gelir Düzeyine Göre Karşılaştırılması. *istanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Metodoloji ve Sosyoloji Araştırmaları Merkezi Sosyoloji Konferansları Dergisi*(31), 279-299.

Zorlu, Ö. (2012). İlköğretim Çağındaki Öğrencilerin Vergi Bilinci Düzeyi ve Vergi Bilinci Düzeyi ile İlgili Örnek Uygulama: Ankara İli Örneği. Yayınlanmış *Yüksek Lisans Tezi*, Gazi Üniversitesi, Ankara



Türkiye’de Yayınlanan Entegre Raporların Kalitesi ve Firma Değeri İlişkisi

Mehmet YÜCENURŞEN*

Öz

Bu çalışmanın amacı, Türkiye’de yayınlanan entegre raporların kalitesi ve firma değeri arasındaki ilişkiyi ve bu ilişkinin firma özelliklerine göre sistematik olarak değişip değişmediğini incelemek olarak belirlenmiştir. Çalışmada, Türkiye’de 2016-2020 yılları arasında yayınlanan Entegre Raporlara ulaşılmış ve entegre raporlama skorları tespit edilmiştir. Bu bağlamda, elde edilen verilere tanımlayıcı istatistikler ile korelasyon analizi ve çoklu regresyon analizi uygulanmıştır. Elde edilen bulgular, entegre raporlama kalitesinin firma değeri üzerinde anlamlı ve pozitif bir etkisi olduğunu göstermektedir. Çalışma sonuçlarına göre, entegre raporların firmalara sağladığı faydasının maliyetinden daha yüksek olduğu ve entegre raporlamanın karmaşık işletim ve bilgi ortamına sahip firmalarda bilgi işlem maliyetlerini azalttığı görülmektedir. Ayrıca daha yüksek dış finansman ihtiyacı olan firmaların daha yüksek entegre rapor skorlarına sahip olduğu tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Entegre Raporlama, Firma Değeri, Kurumsal Raporlama

Makale Türü: Araştırma Makalesi

The Relationship Between the Quality of The Integrated Reports Published in Turkey and The Firm Value

Abstract

The aim of this study is to examine the relationship between the quality of integrated reports published in Turkey and firm value and whether this relationship changes systematically according to firm characteristics. In the study, Integrated Reports published in Turkey between 2016-2020 were reached and integrated reporting scores were determined. In this context, descriptive statistics, correlation analysis and multiple regression analysis were applied to the obtained data. The findings show that integrated reporting quality has a significant and positive effect on firm value. According to the results of the study, it is seen that the benefit of the integrated reports to the companies is higher than the cost and that the integrated reporting reduces the information processing costs in the companies with a complex operating and information environment. In addition, it has been determined that companies with higher external financing needs have higher integrated report scores.

Keywords: Integrated Reporting, Firm Value, Corporate Reporting

Article Type: Research Article

* Doç. Dr., Aksaray Üniversitesi, Ortaköy MYO, yucenursen@hotmail.com, ORCID: 0000-0002-6327-0169

1. GİRİŞ

Günümüzde yatırımcılar yatırım karar süreçlerinde, firmaların finansal riskleri kadar finansal olmayan risklerini de görmek ve firmaların tüm bu risklere nasıl karşılık verdiğini ve kısa, orta ve uzun vadede nasıl bir değer yarattığını da bilmek istemektedirler (Aras ve Sarıoğlu, 2015). Yalnızca finansal bilgilerin raporlanması, ticari faaliyetlerin sadece bir bölümünü kapsadığı ve firmaların gerçekleştirdiği sosyal ve çevresel etkileri göz ardı ettiği için tüm paydaşların ihtiyaçlarını karşılamamaktadır. Firmaların varlığı, ya belirli doğal kaynakların sürekli mevcudiyetine ya da uyum sağlama ve kendilerini yeniden oluşturma yeteneklerine bağlıdır. Bu durum, sosyal ve çevresel ‘sermayelerin’ firmalar için önemini belirtmektedir.

Firmalar öncelikle, finansal olmayan bilgileri yıllık raporlarına ek olarak sürdürülebilirlik veya kurumsal sosyal sorumluluk raporlarında açıklama yoluna gittiler. Ancak sürdürülebilirlik ve kurumsal sosyal sorumluluk raporları ile mali raporlar arasındaki bağlantı belirsizdi. Eccles ve Krzus (2010), raporların gerçek bir etkiye sahip olması için, söz konusu bu raporların birbiriyle entegre edilmesi gerektiğini, böylece firmanın, herkesin ihtiyaçlarını dikkate alan sürdürülebilir bir topluma katkıda bulunan kurumsal sosyal sorumluluk taahhüdüne dayalı sürdürülebilir bir stratejisi olduğunu göstereceğini belirtmektedirler.

Finansal, sürdürülebilirlik ve kurumsal sosyal sorumluluk raporlarında sunulan çevresel, sosyal ve kurumsal yönetim göstergelerinin finansal performans ile olan ilişkisini tam olarak yansıtamaması nedeniyle yatırımcılar, ihtiyaç duydukları nitelikli bilgiye ulaşmakta güçlük yaşamaktadır. Söz konusu bu ihtiyacı karşılamak üzere ortaya çıkan yeni raporlama düzeni ‘entegre raporlama’ olarak adlandırılmaktadır. Entegre raporun amacı, finansal ve finansal olmayan bilgileri birbiriyle ilişkili olduğu tek bir raporda birleştirmektir.

Türkçe literatürde, entegre raporların kalitesi ve firma değeri ilişkisine yönelik ampirik bir çalışma bulunmadığı görülmektedir. Bu nedenle, Türkiye’de yayınlanan entegre raporlara yönelik olarak bu çalışma gerçekleştirilmiştir. Çalışmada öncelikle entegre raporlama ve firma değeri ilişkisi ile ilgili kavramsal çerçeve açıklanmaya çalışılmış ve yöntem kısmında Türkiye’de 2016-2020 yılları arasında yayınlanan entegre raporlar üzerinden korelasyon ve çoklu regresyon analizleri gerçekleştirilmiştir. Analiz sonucunda elde edilen bulgular yorumlanmış ve entegre raporlama kalitesi ve firma değeri arasındaki ilişki açıklanmaya çalışılmıştır.

2. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

2.1. Entegre Raporlama Kalitesi ve Firma Değeri

Entegre Raporlama (ER), bir kuruluşun kısa, orta ve uzun vadede değer yaratma ve sürdürme stratejisi etrafında inşa edilen raporlamasına ilişkin bir süreçtir. Bu süreç, IIRC (International Integrated Reporting Council) tarafından yayınlanan çerçeveye (<IR>) göre, “*bir kuruluşun içinde yer aldığı dış çevre bağlamında stratejisi, yönetimi, performansı ve gelecekte beklenenlerinin kısa, orta ve uzun vadede nasıl değer yarattığının kısa ve öz bir iletişimidir.*” olarak tanımlanır (IIRC, 2013). Bu bağlamda ER’nin amacı; çalışanlar, müşteriler, tedarikçiler, iş ortakları, yerel topluluklar, yasa koyucular, düzenleyiciler ve politika yapıcılar dahil olmak üzere tüm paydaşlara bir kuruluşun nasıl değer yarattığı hakkında hem finansal hem de finansal olmayan bilgiler sağlamaktır (Abeysekera, 2013).

Geleneksel finansal ve sürdürülebilirlik raporlaması, genel olarak performansın geriye dönük bir incelemesini sağladığı ve sürdürülebilirlik konuları ile kuruluşun temel stratejisi arasında bağlantı kurmadığı için eleştirilmektedir (Serafeim, 2015; Eccles, Krzus ve Ribot, 2015). Finansal ve sürdürülebilirlik raporları, doğası gereği tarihseldirler ve çoğunlukla şirketlerin gelecekteki beklentilerini analiz ederken önemli sayılabilecek başka herhangi bir ek bilgi sunmazlar (Barac ve



Moloi, 2010). Söz konusu bu eleştiriler; yatırımcıların finansal bilgilerin yanı sıra finansal olmayan bilgileri de içeren raporlar hazırlamaya yönelik artan bir talebi ile güçlenmiştir (Dumay vd., 2016). ER; bir kuruluşun stratejisinin, yönetişiminin, performansının ve beklentilerinin kısa, orta ve uzun vadede değer yaratılmasına ilişkin yatırımcı taleplerine yönelik alternatif bir raporlama çerçevesi sağlamıştır (IIRC, 2013).

Entegre Raporlama, IIRC'nin kuruluşundan bu yana son yıllarda büyük ölçüde önem kazanmıştır (de Villiers, Rinaldi ve Unerman, 2014). IIRC Temmuz 2010'da yatırımcılar, şirketler, standart belirleyiciler, muhasebeciler ve STK'ları kapsayan küresel bir koalisyon olarak kurulmuştur. Aralık 2013'te ise IIRC, Entegre Raporlama Çerçevesini (<IR>) yayınlamıştır. <IR>, kuruluşların 'değer yaratması'na ve değer yaratmak için kullanılan 'sermayelere' odaklanır ve entegre bir rapora dahil edilecek küresel yol gösterici ilkeleri ve içeriği tanımlar (IIRC, 2013).

Entegre raporlama kalitesi, kavramsal olarak, entegre raporların ilgili çerçevenin sağlanmasıyla uyum derecesini ifade eder. Barth vd. (2017), yüksek düzeyde uyumun yüksek kaliteli entegre raporlara, düşük düzeyde uyumun ise düşük kaliteli entegre raporlara yol açacağını savunmaktadırlar.<IR>, ER'nin hazırlanmasından ve sunumundan sorumlu olanların, hangi konuların öncelikli olduğunu ve bunların entegre raporlarda nasıl açıklandığını belirlemek için kuruluşun özel koşulları göz önüne alındığında muhakeme yapması gerektiğini belirtmektedir (IIRC, 2013).

Bu bağlamda, şirketlerin hangi bilgiyi (finansal/finansal olmayan) raporlayacakları konusunda takdir yetkisi olduğu söylenebilir. Bu durum, entegre raporlar ile çerçeve arasında farklı seviyelerde uyumla sonuçlanacaktır. Bu takdir yetkisi göz önüne alındığında, açıklamaların derecesi bir firmadan diğerine değişecektir.

ER'nin amaçları ile paydaşların ihtiyaçları arasında açık bir uyum görülmektedir. Örneğin yatırımcılar açısından entegre raporların, yatırımcılara sunulan bilgilerin kalitesini artıracaklarını ve bu durumun onlara daha verimli ve üretken bir sermaye tahsisi yürütme kabiliyetini sağlayacağı söylenebilir (Lee ve Yeo, 2016). Entegre rapor, sermaye sağlayıcılarının yatırım fırsatlarını değerlendirmelerine ve yatırılan sermayelerinin kullanımını izlemelerine olanak tanır (Beyer vd., 2010). ER'ye sermaye sağlayıcıları açısından bakıldığında; finansal olmayan bilgilerin sağlanması, kuruluşların meşruiyet amaçları için bir gereklilik haline gelmiştir ve bu nedenle, özellikle çevresel, sosyal ve yönetim konularına ilişkin bilgilerin açıklanması kuruluşların sürekliliğinin korunmasına katkıda bulunmuştur (Velte, 2021).

Hem finansal hem de finansal olmayan bilgilerin açıklanmasının sermaye sağlayıcılar için önemli bir değer taşıdığı ve aynı anda finansal ve finansal olmayan bilgilerin tek bir kapsamlı raporda sunulması, "değer artırıcı etki" yaratmak için büyük bir potansiyel taşımaktadır (Wahl, Charifzadeh ve Diefenbach, 2020; Salvi vd., 2020). Bunun nedeni; çevresel, sosyal ve yönetim faaliyetlerinin bir organizasyonun işleyişine nasıl dahil edildiğine ilişkin bilgilerin sağlanmasının, sermaye sağlayıcıların daha etkili sermaye tahsisi kararları alma konusundaki çıkarlarını desteklemesidir. Bu bağlamda, finansal ve finansal olmayan bilgilerin tamamlayıcı bir şekilde açıklanması, sermaye sağlayıcıların yatırım fırsatlarını daha etkin bir şekilde değerlendirmelerini ve yatırılan sermayenin kullanımını daha yoğun bir şekilde izlemelerini sağlar ki bu durum ER'nin ulaşmaya çalıştığı hedeflerden birisidir (Fatemi, Glaum ve Kaiser, 2018; Cheng vd., 2014).

Literatür incelendiğinde, ER ile firma değeri arasındaki ilişki hakkında iki rakip görüş bulunduğu görülmektedir. İlk görüş, ER ile firma değeri arasında pozitif bir ilişkinin varlığını savunmaktadır. Bu görüşe göre, ER'nin potansiyel faydaları aşağıdaki gibidir (Vitolla ve Raimo, 2018;

Roth, 2014; James, 2014; Simnett ve Huggins, 2015; Burke ve Clark, 2016; Adhariani ve Villiers, 2019; Churet ve Eccles, 2014):

- Sermayenin daha verimli bir şekilde tahsis edilmesini sağlamak için finansal sermaye sağlayıcılarına sunulan bilgilerin kalitesinin iyileştirilmesi,
- Organizasyon stratejisinin ve iş modelinin dış çevredeki ve rekabet ortamındaki değişikliklere nasıl tepki verdiğinin daha iyi ifade edilmesi,
- Kuruluşun kısa, orta ve uzun vadede değer yaratma yeteneğini etkileyen belirli risklerin ve fırsatların daha iyi ifade edilmesi,
- Kuruluşun temel riskleri nasıl yönettiği/azalttığı konusunda daha iyi bir ifade edilmesi;
- Kilit paydaşların ihtiyaç ve çıkarlarını karşılamak için sadece finansal performansa değil, aynı zamanda finansal olmayan performansa da odaklanması;
- İyi bir entegre rapor üretmek için organizasyonun daha bağlantılı departmanlara sahip olması ve entegre departmanların bir sonucu olarak dahili süreçlerde bir iyileştirme;
- Daha düşük sermaye maliyeti.

<IR>’ye göre ER, değer yaratmayla bağlantılı bütünlük bir şekilde önemli bilgiler sağladığı için, hissedarlar ve kreditorler gibi harici sermaye tedarikçilerinin bilgi edinme ve işleme maliyetlerini azaltır (IIRC, 2013).

Yukarıdakilerin aksine ikinci görüş, entegre raporların paydaşlar için faydalı olmadığını ve firma değerini ER ile negatif ilişkili olmasını savunmaktadır. Bu görüşe göre; strateji, iş modelleri, fırsatlar ve riskler gibi bilgilerin rakiplere ifşa edilmesinin maliyetli olabileceği vurgulanmaktadır (Zozik ve Doğan, 2021; Lee ve Yeo, 2016). Bu nedenle, eğer ER firmayı, firma için maliyetli olan organizasyonel süreçleri benimsemeye zorlarsa, firma değeri olumsuz yönde etkilenecektir.

Rekabet ortamı ve pazar konumu hakkındaki açıklamaların rekabet avantajını önemli ölçüde azaltabileceği durumlarda, bu açıklamaları daha genel olarak ele almak uygun olabilir. Amaç gizli bilgileri ifşa etmek değil, diğer piyasa oyuncuları hakkında farkındalık göstermek ve bunlarla ilişkili etkilerin proaktif bir şekilde ele alınmasını ve yönetimini sağlamaktır (Mervelskemper ve Streit, 2017).

2.2. Literatür Taraması

Adegboyegun vd. (2020), entegre raporlamanın Nijerya’da faaliyet gösteren bankaların performansı üzerine 2009-2018 yıllarını kapsayan bir çalışma gerçekleştirmişlerdir. Çalışma sonuçlarına göre ER, şirket performansını kısa vadede etkilememekte ancak uzun vadede olumlu ve güçlü biçimde etkilemektedir.

Albitar vd. (2020), entegre raporlamanın FTSE endeksinde yer alan şirketlerin finansal performansı üzerine 2009-2018 yıllarını kapsayan bir araştırma yürütmüşlerdir. Araştırma sonuçları, ER’nin firma performansı üzerine pozitif bir etkisi olduğunu ve gönüllü olarak ER yayınlayan firmaların daha iyi finansal performans gösterme eğiliminde olduğunu belirtmektedir.

Caglio, Melloni ve Peregò (2019) ise çalışmalarında Güney Afrika’da 2011-2016 yılları arasında yayımlanan ER kalitesinin şirketlerin finansal performansına etkisini ele almışlardır. Çalışma sonucuna göre, ER kalitesi firma değerini olumlu yönde etkilemektedir.

Dey (2020), Bangladeş’te faaliyette bulunan ER yayınlamış 144 banka üzerine 2013-2018 yıllarını kapsayan ve ER ile firma değeri arasındaki ilişkiyi ele aldığı çalışmasında, ER’nin firma değeri üzerine olumlu bir etkisi olduğunu vurgulamaktadır. Ayrıca çalışma sonuçlarına göre, daha büyük



yönetim kuruluna, daha yüksek kadın ve bağımsız yönetici oranının sahip bankaların ER'yi benimseme ve uygulama olasılığı daha yüksektir.

Gal ve Akisik (2020), 2011-2016 yıllarına ait Compustat Kuzey Amerika veritabanında yer alan finansal veriler ve GRI sitesinde yayınlanan ER'leri analiz ettikleri çalışmalarında, iç kontrol sistemlerinin ve ER'nin şirketlerin piyasa değeri üzerinde olumlu etkisi olduğu sonucuna varmışlardır.

Landau vd. (2020), Euro 50 Stoxx endeksinde yer alan 50 şirketin 2010-2016 yıllarına ait verileri inceledikleri çalışmalarında, ER kalitesinin şirketlerin piyasa değeri üzerinde olumsuz bir etkisi olduğu sonucuna varmışlardır.

Moloi ve Iredele (2020) çalışmalarında, Güney Afrika Johannesburg Menkul Kıymetler Borsası'na kayıtlı firmaların ER kalitesi ile firma değeri ilişkisini incelemişlerdir. Çalışma 2013-2017 yılları arasında Johannesburg Menkul Kıymetler Borsası'nda listelenen 20 firmanın ER'leri araştırma kapsamına alınmıştır. Araştırma sonuçlarına göre, ER kalitesinin firma değeri üzerinde olumlu bir etkisi bulunmaktadır.

Muttakin vd. (2020) çalışmalarında, sermaye maliyeti ile ER arasında ilişkiyi incelemişlerdir. Bu bağlamda çalışmada, Johannesburg Menkul Kıymetler Borsası'nda işlem gören firmalardan elde edilen 2009-2015 yıllarına ait verileri analiz edilmiştir. Araştırma sonuçlarına göre, entegre raporlar yayınlayan firmalar, ER yayınlamayan firmalara göre daha düşük bir borç maliyetine sahiptir.

Cortesi ve Vena (2019) ise 57 ülkeden 636 şirketin 2003-2017 yılları arasındaki verilerini analiz ettikleri çalışmalarında, ER'nin kurumsal raporlamayı iyileştirdiği ve bilgi asimetrisini azalttığı sonucuna varmışlardır.

Pavlopoulos, Magnis ve Iatridis (2017) ise 82 uluslararası firmanın 2011-2015 dönemine ait verilerini inceledikleri çalışmalarında, ER kalitesinin vekalet maliyetlerini azalttığı sonucuna ulaşmışlardır.

Lee ve Yeo (2016), çalışmalarında ER ile firma değeri ilişkisini incelemişlerdir. Bu bağlamda, Güney Afrika'da faaliyet gösteren şirketlerin ER'leri analiz edilmiştir. Çalışma sonuçlarına göre, ER firma değeri üzerinde olumlu bir etkiye sahiptir.

3. YÖNTEM

3.1. Araştırmanın Amacı ve Hipotezleri

Bu çalışmada, Türkiye'de yayınlanan ER kalitesi ve firma değeri arasındaki ilişkiyi incelemek amaçlanmıştır. Araştırma, ER kalitesinin firma değerine etkisinin belirlenmesi açısından önem arz etmektedir.

ER, sermayenin daha verimli ve üretken bir şekilde tahsis edilmesini sağlamak için finansal sermaye sağlayıcılarına sunulan bilgilerin kalitesini iyileştirmektedir. Bu nedenle, ER yatırımcılar için fayda sağlıyorsa, firma değerinin ER ile pozitif yönde ilişkili olduğu söylenebilir.

H₁: *Firma değeri ER kalitesi ile pozitif yönde ilişkilidir.*

“Entegre düşünce bir kuruluşun faaliyetlerine ne kadar fazla dahil edilirse bilgiler arasındaki bağlantılar yönetim raporlamasına, analizlere ve karar verme sürecine ve dolayısıyla entegre rapora o kadar doğal bir şekilde aktarılır.” (IIRC, 2013). Bu nedenle, ER'nin faydalarından birinin, firmanın iş stratejileri, operasyonları ve değer yaratma arasındaki bağlantıları eksiksiz, öz ve entegre bir şekilde göstererek bilgi işleme maliyetlerini azaltmak olduğu söylenebilir.

Firmaya ait finansal ve finansal olmayan bilgiler yatırımcılara daha düşük bir maliyetle ulaştığında, yatırımcılar bu bilgilere olan talebi artıracak ve bu bilgi nihai olarak hisse senedi fiyatlarına

etki edecektir. Bilgi işlem maliyetinin düşürülmesi, bu bilginin varlık fiyatlarına etkileme hızını ve miktarını artıracaktır.

Yüksek organizasyonel karmaşıklığa sahip firmaların daha kompleks operasyonel ve bilgi ortamlarına sahip olduğu düşünüldüğünde (Naveen, 2006; Daryani ve Amini, 2016) ve yatırımcıların sınırlı işlem ve sermaye kapasitesi göz önüne alındığında, organizasyonel karmaşıklığı yüksek firmalarda bilgi işlem maliyetleri daha yüksek olacaktır (Cohen ve Lou, 2012).

H₂: ER ve firma değeri arasındaki pozitif ilişki, daha yüksek organizasyonel karmaşıklığa sahip firmalar için daha güçlüdür.

“Bir entegre raporun asıl amacı finansal sermaye sağlayan taraflara bir kuruluşun zaman içinde nasıl değer yaratacağını açıklamaktır. Bir kuruluşun kendisi için değer yaratabilme kabiliyeti, finansal sermaye sağlayan taraflara finansal geri dönüş sağlar.” (IIRC, 2013). ER, finansman ve kurumsal açıklamalar arasındaki bağlantıyı ele alır. Ayrıca, bir kuruluşun kendisi için değer yaratma yeteneğini etkilediğinde, bir kuruluşun başkaları için yarattığı değerle de ilgilenir. Bu bağlamda entegre bir rapor, temel kurumsal girdilerin, kuruluşun bağlı olduğu sermaye öğeleriyle nasıl ilişkili olduğunu gösterir. Hissedarlar ve yöneticiler arasındaki bilgi asimetrisinin bir sonucu olarak, firmalar dış finansmanı iç finansmandan daha maliyetli görmektedir. Dış finansman çok maliyetli olduğunda, firmalar yatırım projelerinden vazgeçme eğilimindedirler. Daha fazla gönüllü açıklamanın bilgi asimetrisini azalttığı ve dış finansman maliyetini düşürdüğü söylenebilir (Verrecchia, 1983).

H₃: ER ve firma değeri arasındaki pozitif ilişki, daha fazla dış finansman ihtiyacı olan firmalar için daha güçlüdür.

3.2. Araştırmanın Modeli ve Değişkenleri

Araştırmada, ER kalitesi ile firma değeri arasında bir ilişki olup olmadığını ve bu ilişkinin firma özelliklerine göre sistematik olarak değişip değişmediğini incelemek amaçlanmıştır.

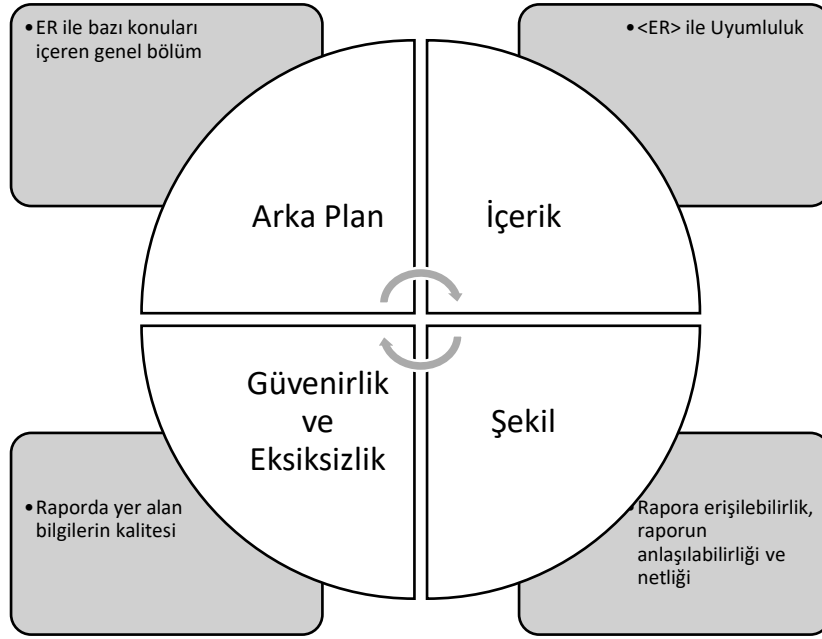
Firma değeri için, özkaynakların piyasa değeri ve borçların defter değeri toplamının varlıkların defter değerine bölünmesi suretiyle hesaplanan TOBINQ oranı kullanılmıştır. ER ile firma değerlemesi arasındaki ilişkiyi incelemek için kullanılan model aşağıdaki gibidir (Lee ve Yeo, 2016):

$$TOBINQ_{i,t} = \beta_0 + \beta_1ERSKOR_{i,t-1} + \beta_2ERSKOR_{i,t-1} * KARMASIK_{i,t-1} + \beta_3ERSKOR_{i,t-1} * DIŞFİN_{i,t-1} + \beta_4KARMASIK_{i,t-1} + \beta_5DIŞFİN_{i,t-1} + \beta_6LOGVAR_{i,t-1} + \beta_7ROA_{i,t-1} + \beta_8SATIS_{i,t-1} + \beta_9UYABKAY_{i,t-1} + \beta_{10}BAGYON_{i,t-1} + \beta_{10}YONSAY_{i,t-1}$$

Modeldeki ‘i’ firmayı ve ‘t’ yılı ifade etmektedir.

TOBINQ	Özkaynakların piyasa değeri ve borçların defter değeri toplamının varlıkların defter değerine bölünmesi suretiyle tespit edilmektedir.
ERSKOR	Entegre raporlama skoru endeksidir.
KARMASIK	Örgütsel karmaşıklık için ortak faktör yükü medyan değerinden büyükse bire, aksi takdirde sifıra eşit olan bir gölge/kukla değişkendir. Firmanın karmaşıklığı, yaygın olarak kullanılan üç kurumsal karmaşıklık ölçüsünün ortak faktör analizi kullanılarak belirlenmektedir: (1) iş bölümlerinin sayısı, (2) firma büyüklüğü ve (3) maddi olmayan varlıkların toplam varlıklara oranı.
DIŞFİN	Medyan değerinden büyükse bire, aksi takdirde sifıra eşit olan bir gölge/kukla değişkendir. Bir firmanın dış finansman ihtiyaçları, sermaye harcamaları eksi operasyonlardan elde edilen nakit akışı bölü sermaye harcamaları olarak belirlenmiştir.
LOGVAR	Toplam varlıkların defter değerinin doğal logaritmasıdır.
ROA	Net karın toplam varlıklara bölümüdür.
SATIS	Önceki yıla göre satışlardaki artış oranıdır.
UYABKAY	Uzun vadeli borcun, toplam varlıkların defter değerine bölünmesi ile bulunur.
BAGYON	Yönetim kuruluna atanmış bağımsız yöneticilerin oranıdır.
YONSAY	Yönetim kurulundaki yönetici sayısıdır.

Buna göre; TOBINQ bağımlı değişken, ERSKOR, KARMASIK ve DIŞFİN bağımsız değişken ve LOGVAR, ROA, SATIS, UYABKAY, BAGYON ve YONSAY ise kontrol değişkenleri olarak belirlenmiştir.



Şekil 1: Entegre Raporlama Skor Kartı

Çalışmada entegre raporların kalite değerlendirmesi için Pistoni, Songini ve Bavagnoli (2018) tarafından geliştirilen bir skorlama sistemi kullanılmıştır. Pistoni, Songini ve Bavagnoli (2018) bir puanlama modeli oluşturmak için Hammond ve Miles (2004) tarafından önerilen kurumsal raporlama kalitesinin 11 niteliğini benimsemişlerdir. Söz konusu 11 nitelik, bir bütün olarak entegre raporlama skor kartını tanımlayan 23 değişkenle ifade edilen dört bileşene bağlanmıştır (Şekil 1 ve Tablo 1) (Pistoni, Songini ve Bavagnoli, 2018).

Tablo 1: Entegre Raporlama Skor Kartının Bileşenleri ve Değişkenleri ile Kalite Değerlendirmesinin Nitelikleri Arasındaki İlişki

Entegre Raporlama Skor Kartı Bileşenleri	Entegre Raporlama Skor Kartı Değişkenleri	Kalite Değerlendirmesinin Nitelikleri
Arka Plan	1. Entegre raporlamayı benimseme seçiminin altında yatan motivasyonlar	1.Raporlama kurallarının ve standartlarının benimsenmesi 2.CEO'dan net vizyon açıklaması
	2. <ER> amaçları	
	3. Raporu kullananlar	
	4. Entegre raporlama sürecinden sorumlu yönetici	
	5. CEO'nun açıklaması	
	6. Raporun başlığı	
	7. Genel olarak <ER> çerçevesi ile uyumu	
Güvenilirlik ve Eksiksizlik	8. İç denetim	3.Bağımsız denetim 4.Başarı ve ödüller
	9. Bağımsız denetim	
	10. Başarı ve Ödüller	
İçerik	11. Kurumsal genel görünüm ve dış çevre	5.Nicel açıklama 6.Hedeflerin belirlenmesi ve bu hedeflere uygun raporlama 7.Bütün ayrıntıları ile raporlama
	12. İş modeli	
	13. Riskler ve fırsatlar	

	14. Strateji ve kaynak aktarımı	8.Raporlamadan gelen olumlu etkiyi doğru bir şekilde değerlendirme yeteneği
	15. Kurumsal yönetim	9.Önemli hususların iyi yorumlanması
	16. Performans	10.Normalleştirilmiş verilerin raporlanması
	17. Genel görünüş	
	18. Hazırlık ve sunum temeli	
	19. Sermaye öğeleri	
	20. Değer yaratma süreci	
Şekil	21. Anlaşılabilirlik ve netlik	11.Belgeyi kapsamlı bir şekilde inceleme
	22. Öz olma	
	23. Erişilebilirlik	

Tablo 1’de verilen 23 değişken, raporlama kalitesi değerlendirmesine ilişkin <IR> çerçevesi temel alınarak; arka plan (paydaş ilişkilerine ilişkin ilkeler), güvenilirlik ve eksiksizlik (verilerin doğrulanması), içerik (genel görünüş, strateji, iş modeli vb.) ve şekil (öz olma ve tutarlılık ve karşılaştırılabilirlik) olmak üzere dört bileşende gruplandırılmıştır (Pistoni, Songini ve Bavagnoli, 2018). Bir sonraki adımda, entegre raporlama skor kartında belirlenen dört bileşenin her birinde bulunan değişkenleri değerlendirmek için bir puanlama sistemi oluşturulmuştur:

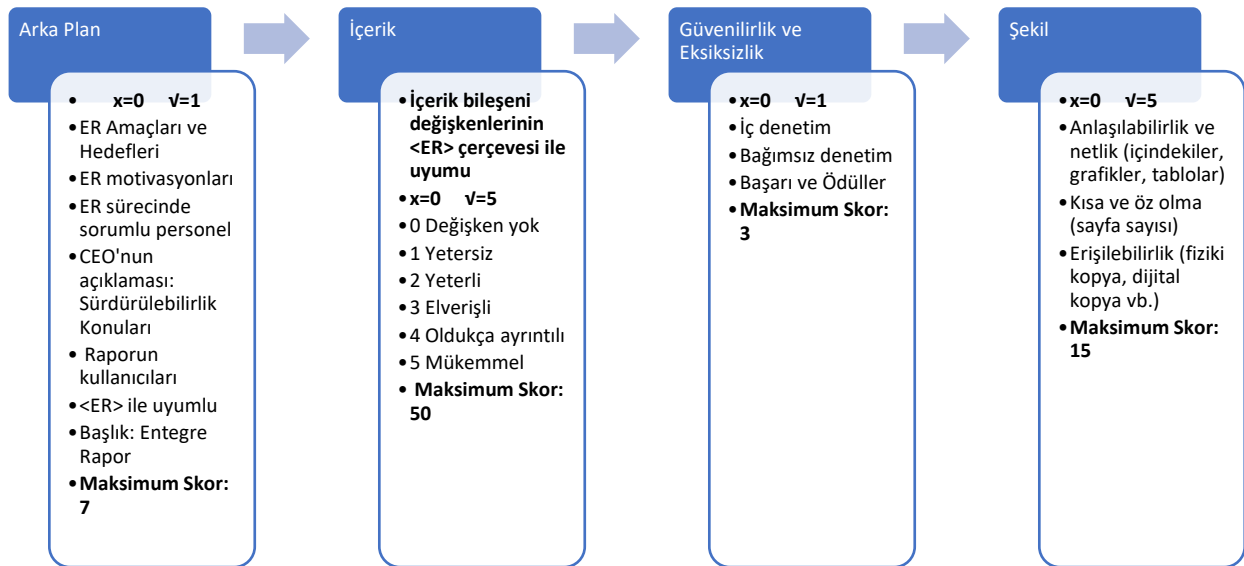
- Arka plan bileşeni için belirlenen yedi değişkenin her birinin varlığı veya yokluğu değerlendirilmiştir. Değişkenin raporda olmaması durumunda 0 puan verilirken, olması durumuna 1 puan verilmiştir. Bu bileşen için maksimum puan 7’dir.
- Güvenilirlik ve eksiksizlik bileşeni için benzer bir puanlama sistemi benimsenmiştir. Bileşende yer alan üç değişkenin için değişkenin olmaması durumunda 0 puan, olması durumunda 1 puan verilmiştir. Bu alan için maksimum puan 3’tür.
- İçerik bileşeninde ise on değişkenin her birine 0 (yokluk) ile 5 (çok yüksek kalite) arasında bir puan verilmiştir (Tablo 2). İçerik bileşeninden elde edilebilecek maksimum puan 50’dir.
- Şekil bileşeninin üç değişkenin her birine göre 0 ile 5 arasında bir puan verilmiştir (Tablo 2). Şekil bileşeninden elde edilebilecek maksimum puan 15’tir.

Tablo 2: İçerik ve Şekil Bileşenindeki Değişkenler için Skorum Sistemi

Puan	Açıklama
0	Değişken mevcut değil
1	Değişken mevcut ancak ER ilkelerine karşılamakta yetersiz
2	Değişken mevcut ancak birkaç ER ilkesi temel alınmış
3	Değişken mevcut, ER ilkelerine ortalama atıfta bulunan bilgi miktarı mevcut
4	Değişken mevcut, birçok ER ilkesi dikkate alınarak değişken açıklaması iyi ve ayrıntılı
5	Değişken mevcut, bütün ER ilkeleri dikkate alınarak değişken açıklaması mükemmel
Puan	Raporun anlaşılabilirliği ve netliği
0	Rapor net değil; belgenin okunmasını ve anlaşılmasını kolaylaştırabilecek herhangi bir öğenin olmaması (örn. grafikler, tablolar vb.)
1	Rapor esas olarak nitel; bağlantılı olmayan grafik ve tabloların az kullanımı; belgenin bir dizininin, bir sözlüğün veya kısaltmalar içeren bir tablonun olmaması
2	Grafik ve tabloların yeterli olması; sadece birkaç ayrıntı içeren dizin bulunması
3	Grafikler ve tabloların belgenin anlaşılmasını kolaylaştırması; anlatı akışı ve grafikler/tablolara arasındaki dengeni iyi olması
4	Grafik ve tabloların çok iyi kullanımı; ayrıntılı dizin bulunması; harici kaynaklara, firma web sitesine veya diğer belgelere bağlantı kurulması
5	Çok iyi bir düzen olması; mükemmel derecede dizin, grafikler ve tabloların kullanılması
Puan	Kısa ve öz olma

0	Uygulama mümkün değil
1	200 sayfadan çok
2	151 ile 200 sayfa arası
3	101 ile 150 sayfa arası
4	51 ile 100 sayfa arası
5	50 sayfaya kadar
Puan	Erişilebilirlik
0	Uygulama mümkün değil
1	Sadece fiziki kopya
2	Sadece kuruluşun web sitesinde PDF formatında
3	Kuruluşun web sitesinde PDF formatında ancak rapor içeriklerine kuruluşun web sitesinde ayrıca ulaşılabilir
4	Rapora, son derece etkileşimli bir platform sayesinde firmanın web sitesinde gezinerek çevrimiçi olarak erişilebilir.
5	Rapor içeriğine yüksek düzeyde erişilebilir ve kişiselleştirilmiş bir rapor oluşturulabilir. Aynı zamanda rapora LinkedIn, Twitter, Facebook vb. üzerinden erişim imkanı vardır.

Bu bağlamda, entegre raporlama skorum sistemi çerçevesi Şekil 2’de verilmiştir.



Şekil 2: Skorum Modeli Çerçevesi

3.3. Araştırmanın Veri Seti ve Analiz Yöntemleri

Araştırma modeli çerçevesinde ampirik bir değerlendirme gerçekleştirmek için Türkiye’de yayınlanan ER’lere ulaşılmaya çalışılmıştır. Bu amaçla, Entegre Raporlama Türkiye’nin web sitesinde 2016-2020 yıllarına ait ‘Türkiye’de Yayınlanan Entegre Raporlar’a ulaşılmıştır. Bu bağlamda, ulaşılan ER’ler Tablo 3’te sunulmuştur.

Tablo 3: Türkiye’de Yayınlanan Entegre Raporlar

Şirket Adı	2016 yılı Entegre Raporu	2017 yılı Entegre Raporu	2018 yılı Entegre Raporu	2019 yılı Entegre Raporu	2020 yılı Entegre Raporu
1 Borsa İstanbul	X	√	√	√	√
2 Merkezi Kayıt Kurumu	X	X	X	X	√
3 Vakıfbank	X	X	X	√	√
4 Ziraat Bankası	X	X	X	√	√
5 Halkbank	X	X	X	X	√
6 Kalkınma Yatırım Bankası	X	X	X	X	√

7	Yıldız Teknik Üniversitesi	X	√	√	X	√
8	Garanti BBVA	X	√	√	√	√
9	İş Bankası	X	X	√	√	√
10	TSKB	√	√	√	√	√
11	Yapı Kredi	X	X	X	√	√
12	Akbank	X	X	X	X	√
13	Akademi Çevre	X	X	X	X	√
14	Adana Çimento	√	X	√	√	X
15	Aslan Çimento	√	X	√	√	X
16	Çimsa	√	√	√	√	√
17	Oyak Maden	X	X	X	√	√
18	Nuh Çimento	X	√	√	√	√
19	Oyak Çimento	X	X	X	X	√
20	Mazars Denge	X	X	X	√	√
21	Aksa Akrilik	X	X	X	√	√
22	Allianz	X	X	X	√	√
23	Argüden Yönetişim Akademisi	√	√	√	√	√
24	TEGV	X	X	√	√	√
25	Kadıköy Belediyesi	X	X	√	X	√
26	Turkcell	X	X	X	X	√
27	CCI	X	X	X	X	√
28	Darüşşafaka	X	X	X	X	√
Toplam		5	7	12	17	26

Tablo 3 incelendiğinde, Türkiye’de 2016-2020 yılları arasında 28 firmadan toplamda 67 adet ER yayımlandığı görülmektedir. Söz konusu 5 yıllık periyodun tamamında ER yayımlayan, TSKB ve Argüden Yönetişim Akademisi olmak üzere iki firma bulunmaktadır. Bununla birlikte, son yıllarda ER yayımlayan firmaların sayısında önemli ölçüde artış olduğu görülmektedir.

Yıldız Teknik Üniversitesi, Argüden Yönetişim Akademisi, Türkiye Eğitim Gönüllüleri Vakfı, Kadıköy Belediyesi ve Darüşşafaka tarafından yayımlanan ER’ler STK, yerel yönetim ve eğitim alanında faaliyet gösterdikleri için, aynı zamanda Akademi Çevre ve Mazars Denge tarafından yayımlanan ER’ler firmaların finansal tablolarına ulaşamadığı için araştırma kapsamına dahil edilmemiştir.

Araştırmada toplanan verilerin istatistiki analizini gerçekleştirmek için SPSS paket programı tercih edilmiştir. Değişkenler arası ilişkinin tespiti için çoklu doğrusal regresyon ve korelasyon analizleri gerçekleştirilmiştir.

4. BULGU VE ANALİZLER

4.1. Tanımlayıcı İstatistikler

ER kalitesinin firma değeri üzerindeki etkisini test etmek amacıyla çalışma kapsamında incelenen 50 firmanın 2016-2020 yıllarına ait tanımlayıcı istatistiki bilgileri Tablo 4’te sunulmaktadır.

Tablo 4: Tanımlayıcı İstatistikler

Değişken	Gözlem	Ortalama	Minimum	Maksimum	Standart Sapma
TOBINQ	50	0,8987	2,87	,76	,35589

ERSKOR	50,52	27	73	2,3563
KARMASIK	0,50	0	1	-
DIŞFİN	0,50	0	1	-
LOGVAR	24,08	19,14	27,57	2,3563
ROA	,0541	-,02	,30	,0624
SATIS	,1489	-,81	,66	,2167
UYABKAY	,1245	,00	,32	,1626
BAGYON	,2548	,00	,50	,1281
YONSAY	9,5217	7	14	1,6916

Tablo 3 incelendiğinde, araştırma kapsamında incelenen firmaların ortalama aktif karlılığı (ROA) %5,41 olarak belirlenmiştir. Aynı zamanda firmaların yayınlamış olduğu ER'lerin ortalama skorunun 50,52 olduğu görülmektedir. Ayrıca firmaların yönetim kurulu üye sayılarının ortalama 9,52 olduğu ve ortalama %25,48'inin bağımsız üye oranına sahip olduğu belirlenmiştir.

4.2. Analizler

4.2.1. Korelasyon Analizi

Değişkenler arasındaki ilişkinin yönü ve gücünü belirlemede Pearson Korelasyon analizinden yararlanılmıştır. Bu bağlamda, değişkenler arası ilişki Tablo 5'te sunulmuştur.

Tablo 5: Değişkenler Arası İlişki

Faktörler	TOBİNO	ERSKOR	KARMASIK	DIŞFİN	LOGVAR	ROA	SATIS	UYABKAY	BAGYON	YONSAY
TOBİNO	1									
ERSKOR	,047	1								
KARMASIK	,106**	,448**	1							
DIŞFİN	-,073*	-,293**	-,131**	1						
LOGVAR	,166**	,496**	,786**	-,428**	1					
ROA	-,085*	-,300**	-,357**	,334**	-,568**	1				
SATIS	-,049	-,029	-,239**	-,148**	-,106**	,312**	1			
UYABKAY	,187**	-,026	,081*	,96**	-,050	-,065	-,555**	1		
BAGYON	,223**	,163**	-,124**	,155**	-,139**	,173**	-,001	,062	1	
YONSAY	,040	,316**	,311**	,000	,330**	-,069*	-,092**	,122**	-,071*	1

***, ** ve * sırasıyla %1, %05 ve %10 düzeyinde istatistiksel olarak anlamlılığı ifade etmektedir.

Tablo 5'te bağımlı, bağımsız ve kontrol değişkenleri arasındaki korelasyon ve anlamlılık düzeyleri sunulmuştur. Analiz sonuçları, regresyon modelinde çoklu korelasyon sorununun olmadığına işaret etmektedir.

4.2.2. Çoklu Regresyon Analizi

Çalışmada kullanılan bağımlı ve bağımsız değişkenler arasındaki ilişki çoklu doğrusal regresyon modeli ile analiz edilmiştir. Çoklu regresyon analizi sonucunda elde edilen bulgular ise Tablo 6'da sunulmuştur.

Tablo 6: Çoklu Regresyon Analizi Sonuçları (H₁)

Değişkenler	Standartlaştırılmamış Katsayılar		Standart Katsayılar	t	p	VIF Testi (Centered VIF)
	B	Stnd. Hata	Beta			
Sabit (C)	-,867	,247	-	-3,502	,000*	-
ERSKOR	-,003	,001	,082	-2,023	,043*	1,634
KARMASIK	-,113	,042	-,159	-2,665	,008*	2,453

DIŞFİN	,143	,028	-,203	5,049	,000*	1,600
LOGVAR	,071	,011	,475	6,671	,000*	1,760
ROA	-,219	,248	-,039	-,883	,378	1,907
SATIS	,247	,070	,152	3,544	,000*	1,810
UYABKAY	,595	,085	,275	6,975	,000*	1,532
BAGYON	,653	,096	,237	6,817	,000*	1,198
YONSAY	-,010	,008	-,046	-1,282	,200	1,295
R²	Düzeltilmiş R²					
,492	,472					

Tablo 6, ER skorunun firma değeri üzerindeki etkisine ilişkin çoklu regresyon analizi sonuçlarını göstermektedir. Tablo 6’ya göre, ER skoru ile firma değeri arasında anlamlı ve pozitif bir ilişki bulunmaktadır. Dolayısıyla, H₁ hipotezi kabul edilmiştir. Analiz sonuçlarına göre, ER skorunda meydana gelecek 1 birim artışın, TOBINQ değerini örnek ortalamasına göre %8,2 arttıracığı söylenebilir.

ER ve firma değeri arasındaki pozitif ilişkinin, daha yüksek organizasyonel karmaşıklığa sahip ve daha fazla dış finansman ihtiyacı olan firmalara daha güçlü etki edeceğine ilişkin çoklu regresyon analizi gerçekleştirilmiştir. Analizin gerçekleştirilebilmesi için, ERSKOR*KARMASIK ve ERSKOR*DIŞFİN olmak üzere 2 adet etkileşim terimi (interaction term) oluşturulmuştur. Bu bağlamda, analiz sonuçları Tablo 7’de sunulmuştur.

Tablo 7: Çoklu Regresyon Analizi Sonuçları (H₂ ve H₃)

Değişkenler	Standartlaştırılmamış Katsayılar		Standart Katsayılar	t	p	VIF Testi (Centered VIF)
	B	Stnd. Hata	Beta			
Sabit (C)	-1,223	,241		-5,077	,000*	
ERSKOR	-,007	,002	-,205	-3,588	,000*	2,650
ERSKOR*KARMASIK	,006	,002	-2,470	-2,243	,014*	2,543
ERSKOR*DIŞFİN	,003	,000	,578	8,185	,000*	2,824
KARMASIK	,088	,123	,124	,716	,005*	1,936
DIŞFİN	-,148	,036	-,210	-4,082	,000*	2,902
LOGVAR	,091	,010	,611	9,103	,000*	2,733
ROA	-,268	,233	-,048	-1,152	,250	1,959
SATIS	,222	,065	,136	3,385	,001*	1,863
UYABKAY	,763	,081	,352	9,479	,000*	1,587
BAGYON	,758	,089	,276	8,490	,000*	1,211
YONSAY	-,017	,007	-,081	-2,376	,018*	1,318
R²	Düzeltilmiş R²					
,290	,280					

Tablo 7 incelendiğinde, ERSKOR*KARMASIK etkileşim terimi ile TOBINQ arasında anlamlı ve pozitif bir ilişki bulunduğu görülecektir. Dolayısıyla H₂ hipotezi kabul edilmiştir.

Organizasyonel karmaşıklığı daha yüksek olan firmalarda; daha yüksek entegre raporlama kalitesine sahip olan firmalar, daha düşük entegre raporlama kalitesi sahip olan firmalara göre daha yüksek piyasa değerine sahiptir.

Bu çalışmada, organizasyonel karmaşıklığı yüksek olan firmalar (başka bir ifade ile KARMASIK puanları yüksek olanlar), birçok iş ve coğrafi segmentte faaliyet gösteren, maddi olmayan duran varlık oranları yüksek ve görece büyük firmalardır. Karmaşık işletim ve bilgi sistemlerinin bir sonucu olarak bu firmaların yüksek derecede bilgi edinme, işleme ve entegrasyon maliyetleri



bulunmaktadır. Bu nedenle, görece kaliteli ER'lerin, organizasyonel karmaşıklığı yüksek firmalarda bilgi ortamını iyileştirdiğini ve bu durumun daha yüksek piyasa değerini sağlayacağı söylenebilir.

Tablo 7'ye göre, ERSKOR*DIŞFİN etkileşim terimi ile TOBINQ arasında anlamlı ve pozitif bir ilişki bulunduğu görülecektir. Bu bağlamda, H₃ hipotezi kabul edilmiştir. Bu durum, firma değeri ile ER arasındaki pozitif ilişkinin daha yüksek dış finansman ihtiyacı olan firmalarda daha güçlü olduğunu gösterir. Buna göre, daha kaliteli ER'lerin, iç ve dış bilgi kullanıcıları arasındaki bilgi asimetrisini azalttığı ve bu durumun yüksek dış finansman ihtiyacı olan firmalar için daha düşük dış finansman maliyetlerini sağladığı söylenebilir.

5. DEĞERLENDİRME VE SONUÇ

Bu çalışmada, Türkiye'de yayınlanan ER kalitesi ile firma değeri arasındaki ilişki incelenmiştir. Bu amaçla, Türkiye'de 2016-2020 yılları arasında yayınlanan ER çalışma kapsamına dahil edilmiş ve çoklu regresyon analizleri gerçekleştirilmiştir.

Araştırma temel modeline uygun olarak gerçekleştirilen analizlerde, ER'lerin firma değeri üzerinde pozitif etkisi olduğu tespit edilmiştir (H₁). Elde edilen bu bulgu daha önce yapılan çalışmalarda (Lee ve Yeo, 2016; Dey, 2020; Moloi ve Iredele, 2020; Gal ve Akisik, 2020) elde edilen bulgularla örtüşmektedir. Bu durumda, ER'den elde edilen faydanın, ER'nin maliyetlerini aştığı söylenebilir.

Aynı zamanda yapılan analizler sonucunda, organizasyonel karmaşıklığı yüksek firmaların, firma değeri ile ER arasındaki pozitif ilişkinin daha güçlü olduğu saptanmıştır (H₂). Elde edilen bu bulgu daha önce yapılan çalışmalarda (Cortesi ve Vena, 2019; Muttakin vd., 2020; Pavlopoulos, Magnis ve Iatridis, 2017) elde edilen bulgularla örtüşmektedir. Bu durum, ER'nin karmaşık işletim ve bilgi sistemine sahip firmalarda bilgi işlem maliyetlerini azalttığını göstermektedir.

Ayrıca daha yüksek dış finansman ihtiyacı olan firmalarda, ER ile firma değeri arasındaki ilişkinin daha güçlü olduğu belirlenmiştir (H₃). Elde edilen bu bulgu daha önce yapılan çalışmalarda (Yücenurşen, 2021; Kaya, 2015; Muttakin vd., 2020; Lee ve Yeo, 2016) elde edilen bulgularla örtüşmektedir. Bu bağlamda, ER'nin firma ve dış sermaye tedarikçileri arasındaki bilgi asimetrisini azalttığı söylenebilir.

Gelecekte gerçekleştirilecek çalışmalar için araştırmada kullanılan modelin başka ülkelerde yayınlanan ER'ler ve firmalar üzerinde gerçekleştirilmesi önerilmektedir. Aynı zamanda gerçekleştirilecek çalışmalarda, araştırma modelinde kullanılan kontrol değişkenlerine insan kaynakları, çevresel faktörler, müşteri memnuniyeti, yönetim anlayışı, teknoloji kullanımı, ürün kalitesi gibi değişkenleri eklemek fayda sağlayacaktır.

Etik Beyan

“Türkiye’de Yayınlanan Entegre Raporların Kalitesi ve Firma Değeri” başlıklı çalışmasının yazılması ve yayınlanması süreçlerinde Araştırma ve Yayın Etiği kurallarına riayet edilmiş ve çalışma için elde edilen verilerde herhangi bir tahrifat yapılmamıştır. Çalışma için etik kurul izni gerekmemektedir.

Katkı Oranı Beyanı

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

Çatışma Beyanı

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

KAYNAKÇA

- Abeysekera, I. (2013). A Template for Integrated Reporting. *Journal of Intellectual Capital*, 14(2), 227-245.
- Adegboyegun, A. E., Alade, M. E., Ben-Caleb, E., Ademola, A. O., Eluyela, D. F. ve Oladipo, O. A. (2020). Integrated Reporting and Corporate Performance in Nigeria: Evidence from the Banking Industry. *Cogent Business & Management*, 7(1), 1-12.
- Adhariani, D. ve Villiers, C. d. (2019). Integrated Reporting: Perspectives of Corporate Report Preparers and Other Stakeholders. *Sustainability Accounting, Management and Policy Journal*, 10(1), 183-207.
- Albitar, K., Hussainey, K., Kolade, N. ve Gerged, A. M. (2020). ESG Disclosure and Firm Performance Before and After IR: The Moderating Role of Governance Mechanisms. *International Journal of Accounting & Information Management*, 28(3), 429-444.
- Aras, G. ve Sarioğlu, G. U. (2015). *Kurumsal Raporlamada Yeni Dönem: Entegre Raporlama*. İstanbul: TÜSİAD.
- Barac, K. ve Moloi, T. (2010). Assessment of Corporate Governance Reporting in the Annual Reports of South African Listed Companies. *Southern African Journal of Accountability and Auditing Research*, 10, 19-31.
- Barth, M. E., Cahan, S. F., Chen, L. ve Venter, E. R. (2017, Nisan). *The Economic Consequences Associated with Integrated Report Quality: Capital Market and Real Effects*. Stanford Business: <https://www.gsb.stanford.edu/faculty-research/working-papers/economic-consequences-associated-integrated-report-quality-capital> adresinden alındı
- Beyer, A., Cohen, D. A., Lys, T. Z. ve Walther, B. R. (2010). The Financial Reporting Environment: Review of the Recent Literature. *Journal of Accounting and Economics*, 50(2-3), 296-343.
- Burke, J. J. ve Clark, C. E. (2016). The Business Case for Integrated Reporting: Insights from Leading Practitioners, Regulators, and Academics. *Business Horizons*(59), 273-283.
- Caglio, A., Melloni, G. ve Perego, P. (2019). Informational Content and Assurance of Textual Disclosures: Evidence on Integrated Reporting. *European Accounting Review*, 29(1), 55-83.
- Cheng, M., Green, W., Conradie, P., Konishi, N. ve Romi, A. (2014). The International Integrated Reporting Framework: Key Issues and Future Research Opportunities. *Journal of International Financial Management & Accounting*, 25(1), 90-119.
- Churet, C. ve Eccles, R. G. (2014). Integrated Reporting, Quality of Management, and Financial Performance. *Journal of Applied Corporate Finance*, 26(1), 56-64.
- Cohen, L. ve Lou, D. (2012). Complicated Firms. *Journal of Financial Economics*, 104(2), 383-400.
- Cortesi, A. ve Vena, L. (2019). Disclosure Quality Under Integrated Reporting: A Value Relevance Approach. *Journal of Cleaner Production*(220), 745-755.
- Daryani, S. M. ve Amini, A. (2016). Management and Organizational Complexity. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 230, 359-366.



- de Villiers, C., Rinaldi, L. ve Unerman, J. (2014). Integrated Reporting: Insights, Gaps and An Agenda for Future Research. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 27(7), 1042-1067.
- Dey, P. K. (2020). Value Relevance of Integrated Reporting: A Study of the Bangladesh Banking Sector. *International Journal of Disclosure and Governance*(17), 195-207.
- Dumay, J., Bernardi, C., Guthrie, J. ve Demartini, P. (2016). Integrated Reporting: A Structured Literature Review. *Accounting Forum*(40), 166-185.
- Eccles, R. G. ve Krzus, M. P. (2010). *One Report - Integrated Reporting for a Sustainable Strategy*. New Jersey: Jon Wiley & Sons, Inc.
- Eccles, R. G., Krzus, M. P. ve Ribot, S. (2015). Meaning and Momentum in the Integrated Reporting Movement. *Journal of Applied Corporate Finance*, 27(2), 8-17.
- Fatemi, A., Glaum, M. ve Kaiser, S. (2018). ESG Performance and Firm Value: The Moderating Role of Disclosure. *Global Finance Journal*(38), 45-64.
- Gal, G., ve Akisik, O. (2020). The Impact of Internal Control, External Assurance, and Integrated Reports on Market Value. *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, 27(3), 1227-1240.
- Hammond, K. ve Miles, S. (2004). Assessing Quality Assessment of Corporate Social Reporting: UK Perspectives. *Accounting Forum*, 28(1), 61-79.
- James, M. L. (2014). The Benefits of Sustainability and Integrated Reporting: An Investigation of Accounting Majors' Perceptions. *Journal of Legal, Ethical and Regulatory Issues*, 17(2), 93-113.
- Kaya, P. (2015). Entegre Raporlama Sisteminin Ortaya Çıkış Sebepleri ve Şirketlere Sağlayacağı Faydalar. *Muhasebe ve Denetim Bakış*(Haziran), 113-130.
- Landau, A., Rochell, J., Klein, C. ve Zwergel, B. (2020). Integrated Reporting of Environmental, Social, and Governance and Financial Data: Does the Market Value Integrated Reports? *Business Strategy and Environment*, 29(4), 1750-1763.
- Lee, K.-W. ve Yeo, G. H.-H. (2016). The Association Between Integrated Reporting and Firm Valuation. *Review of Quantitative Finance and Accounting*(47), 1221-1250.
- Mervelskemper, L. ve Streit, D. (2017). Enhancing Market Valuation of ESG Performance: Is Integrated Reporting Keeping its Promise? *Business Strategy and the Environment*, 26(4), 536-549.
- Moloi, T. ve Iredele, O. (2020). Firm Value and Integrated Reporting Quality of South African Listed Firms. *Academy of Strategic Management Journal*, 19(1), 1-12.
- Muttakin, M. B., Mihret, D., Lemma, T. T. ve Khan, A. (2020). Integrated Reporting, Financial Reporting Quality and Cost of Debt. *International Journal of Accounting & Information Management*, 28(3), 517-534.
- Naveen, L. (2006). Organizational Complexity and Succession Planning. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 41(3), 661-683.
- Pavlopoulos, A., Magnis, C. ve Iatridis, G. E. (2017). Integrated Reporting: Is it the Last Piece of the Accounting Disclosure Puzzle? *Journal of Multinational Financial Management*(41), 23-46.
- Pistoni, A., Songini, L. ve Bavagnoli, F. (2018). Integrated Reporting Quality: An Empirical Analysis. *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*(25), 498-507.

Yücenurşen, M. (2022). Türkiye’de Yayımlanan Entegre Raporların Kalitesi ve Firma Değeri İlişkisi. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 23(41), 343-358.

Roth, H. P. (2014). Is Integrated Reporting in the Future? *The CPA Journal*, 84(3), 62-67.

Salvi, A., Vitolla, F., Giakoumelou, A., Raimo, N. ve Rubino, M. (2020). Intellectual Capital Disclosure in Integrated Reports: The Effect on Firm Value. *Technological Forecasting & Social Change*(160), 1-8.

Serafeim, G. (2015). Integrated Reporting and Investor Clientele. *Journal of Applied Corporate Finance*, 27(2), 34-51.

Simnett, R. ve Huggins, A. L. (2015). Integrated Reporting and Assurance: Where Can Research Add Value? *Sustainability Accounting, Management and Policy Journal*, 6(1), 29-53.

Velte, P. (2021). Archival Research on Integrated Reporting: A Systematic Review of Main Drivers and the Impact of Integrated Reporting on Firm Value. *Journal of Management and Governance*(Mayıs).

Verrecchia, R. E. (1983). Discretionary Disclosure. *Journal of Accounting and Economics*, 5, 179-194.

Vitolla, F. ve Raimo, N. (2018). Adoption of Integrated Reporting: Reasons and Benefits—A Case Study Analysis. *International Journal of Business and Management*, 13(12), 244-250.

Wahl, A., Charifzadeh, M. ve Diefenbach, F. (2020). Voluntary Adopters of Integrated Reporting—Evidence on Forecast Accuracy and Firm Value. *Business Strategy and the Environment*(29), 2542-2556.

Yücenurşen, M. (2021). Entegre Raporlama ve Sermaye Maliyeti İlişkisi. *6th International EMI Entrepreneurship & Social Sciences Congress* (s. 329-338). Aksaray: Dilkur Academy.

Zozik, A. ve Doğan, Z. (2021). Türkiye’de Entegre Raporlama Sürecinde Karşılaşılabilecek Sorunların Tespitine İlişkin Bir Araştırma. *Muhasebe ve Denetim Bakış*(63), 83-110.



Türkiye’de Bölgesel Düzeyde Dijital Bölünme: EDAS ve MAIRCA Yöntemleri ile Ampirik Bir Çalışma

İbrahim DAĞLI*

Öz

Bu makalenin amacı Türkiye’de bölgesel düzeyde dijital bölünmenin varlığını ampirik olarak araştırmaktır. Bu maksatla EDAS ve MAIRCA yöntemleri kullanılarak TR Düzey 1’de yer alan 12 bölgede dijital bölünme analiz edilmiştir. Analiz, 2011 ve Ağustos 2021 verileri ile ayrı ayrı yapılmış ve bu şekilde dijital bölünmenin bölgeler arasındaki on yıllık değişimi ortaya konulmuştur. Analiz sonucunda, Türkiye’de bölgeler arasında önemli derecede bir dijital uçurum olduğu ve bu uçurumun bölgeler içindeki dağılımının son on yılda neredeyse hiç değişmediği ortaya çıkmıştır. 2021 itibarıyla 12 bölgenin dijital bölünmeye ilişkin sıralaması İstanbul, Batı Anadolu, Doğu Marmara, Ege, Akdeniz, Orta Anadolu, Doğu Karadeniz, Batı Marmara, Güneydoğu Anadolu, Batı Karadeniz, Ortadoğu Anadolu, Kuzeydoğu Anadolu bölgeleri olarak belirlenmiştir. Bu çalışmadaki sonuçların literatürde daha önceden yapılan ampirik çalışmalarla paralellik göstermesi Türkiye’de dijital bölünmenin uzun yıllardır benzer farklılıklarla devam ettiğini ortaya koymaktadır. Bu çalışma, son on yıllık karşılaştırmaya yer vermesi ve dijital bölünmenin tespitinde çok kriterli karar verme yöntemlerinden yararlanması bakımından literatürdeki diğer çalışmalardan farklıdır.

Anahtar Kelimeler: Dijital Bölünme, Bölgesel Eşitsizlik, Bölgesel Çalışmalar, EDAS, MAIRCA.

Makale Türü: Araştırma Makalesi

Digital Divide at the Regional Level in Turkey: An Empirical Study with EDAS and MAIRCA Methods

Abstract

The purpose of this paper is to investigate the existence of digital divide at the regional level empirically in Turkey. For this purpose, the digital divide of 12 regions at the TR Nuts 1 level was analyzed using EDAS and MAIRCA methods. The analysis was made separately with the 2011 and August 2021 data, and in this way, the ten-year variation of the digital divide between the regions was revealed. As a result of the analysis, it has been revealed that there is a significant digital gap between regions in Turkey and the distribution of this gap within the regions has hardly changed in the last ten years. As of 2021, the ranking of 12 regions regarding digital division has been determined as Istanbul, West Anatolia, East Marmara, Aegean, Mediterranean, Central Anatolia, East Black Sea, West Marmara, Southeast Anatolia, West Black Sea, Middle East Anatolia, Northeast Anatolia regions. The parallelism of the results of this study with previous empirical studies in the literature reveals that the digital divide in Turkey has continued with similar differences for many years. This paper is different from other studies in the literature in that it includes the comparison of the last ten years and makes use of multi-criteria decision-making methods in the detection of the digital divide.

Keywords: Digital Divide, Regional Inequality, Regional Studies, EDAS, MAIRCA.

Article Type: Research Article

* Dr. Öğr. Üyesi, Kırkkent Üniversitesi, İktisadi, İdari ve Sosyal Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, i.dagli@cwu.edu.tr, <https://orcid.org/0000-0001-8199-821X>.

1. GİRİŞ

Teknoloji kullanımının, üretiminin, ticaretinin ve erişiminin ülkelerin makro ekonomik göstergelerindeki rolü giderek artmaktadır. Özellikle 1980 sonrası ortaya atılan modern büyüme teorileri ile birlikte teknolojinin ekonomik büyümedeki rolü araştırmacıların büyük dikkatini çekmektedir. Teknolojinin bireyler arasında yaygınlaşması ile birlikte toplumların teknolojiye erişim ve teknoloji kullanımlarındaki farklılıklar da ayrı bir araştırma konusu olmaya başlamıştır. Bell’in (1997) “Post-Endüstriyel Bilgi Toplumu” olarak bahsettiği günümüz toplumu, başta internet olmak üzere gündelik hayatın önemli bir kısmında teknolojiye yer vermektedir. Günümüz teknolojilerinin bir diğer teknolojiyle bütünleşik olarak yükselen teknolojiler olduğu dikkate alındığında yeni teknolojiler arasında internetin yeri tartışılmazdır. Örneğin, nesnelerin interneti, dijital varlıkların internet üzerinden bağlantılı olduğu bir teknoloji olarak internet ile bütünleşik bir teknoloji olarak karşımıza çıkmaktadır. Bulut teknolojileri veya büyük veri de benzer şekilde yine internet altyapısı ve iletişiminden faydalanan teknolojiler olarak karşımıza çıkmaktadır.

Post-endüstriyel toplumların en önemli özelliklerinden biri eğitim ve bilişim teknolojilerini kullanım yetenekleridir. (Görgün Baran ve Erdem, 2017). Freeman ve Soote (2003: 378) enformasyon teknolojilerinden “Schumpeter’in art arda gelen ‘yaratıcı tahrip fırtınaları’nın en son tayfunu” olarak bahsetmektedir. Enformasyon teknolojileri içerisinde belki de en önemlisi olan internetin yeni teknolojilere erişimdeki bu benzersiz rolüne ve internet bağlantı türlerindeki tüm gelişmelere rağmen internet erişim ve kullanımında dünya genelinde eşitsizlikler önemli oranda devam etmektedir. İnternetin ilk yaygınlaşmaya başladığı 1998-2000 dönemine bakıldığında internet kullanıcılarının %88’inin dünya nüfusunun yalnızca %15’ine sahip olan sanayileşmiş ülke kullanıcılarından oluştuğu görülmektedir (Castells, 2008). 2020’li yıllara ulaştığımız bu günlerde dünya genelinde internet erişimi büyük oranda artmış olmasına rağmen ülkeler arasındaki bu eşitsizlik halâ devam etmektedir.

Uluslararası Telekomünikasyon Birliği (International Telecommunication Union [ITU], 2021) tarafından yayınlanan Dünya Telekomünikasyon/BİT Göstergeleri 2021 Raporu verilerine göre: 2020 yılı itibariyle global nüfusun yalnızca %60’ının internete erişimi vardır. Bununla birlikte internet erişimi olanların nüfusa oranı Katar ve Birleşik Arap Emirlikleri gibi ülkelerde %100’e ulaşırken bu oran düşük gelirli ülkelerde ise ortalama %14’dür. Türkiye’de ise internet erişimi olan hanelerin oranı 2021 yılı itibariyle %92’ye yükselmiştir (Türkiye İstatistik Kurumu [TÜİK], 2021).

Bilgi ve iletişim teknolojilerine (BİT) erişimi olanlar ile olmayanlar arasındaki ayrım literatürde “Dijital Bölünme” kavramı ile ifade edilmektedir (Dewan ve Riggins, 2005; Robinson, DiMaggio ve Hargittai, 2003). 1990’lu yılların sonlarına doğru sıkça duyulmaya başlayan dijital eşitsizlik veya dijital bölünme kavramının en büyük katkısı bilgi toplumundaki eşitsizlik sorununu bilimsel ve politik gündeme taşınması olmuştur (Van Dijk, 2006: 222). Literatürde mevcut dijital bölünmeye ilişkin çalışmalarda çoğunlukla belirli grupların BİT’e erişiminde yaşanan kısıtlara ve eşitsizliklere odaklanılmıştır. Bu gruplar genellikle; düşük gelirli, az eğitimli kişiler, düşük okuryazarlık düzeyine sahip kişiler, işsizler, yaşlılar, kırsal bölgelerde yaşayanlar, engelliler, yalnız ebeveynler, kadınlar ve kızlar olarak tanımlanmaktadır (Cullen, 2001).

Dijital bölünme diğer bir boyutuyla BİT’e erişim ve kullanım olanakları ile ilgili olarak bireyler, haneler, bölgeler ve ülkeler arasındaki eşitsizlik olarak ele alınmaktadır (Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü [OECD], 2001). Dijital bölünme, gelir düzeyi, yaş, cinsiyet gibi demografik özelliklerin yanında coğrafi engeller, altyapı imkânları ve erişime yönelik fiziksel engellerden kaynaklanabilmektedir. Bu bağlamda, bölgesel ve yerel düzeylerdeki eşitsizlikler ve dijital erişimdeki ve kullanımdaki farklılıklar göz ardı edilmemelidir. Çünkü çoğu durumda bu seviyedeki tespit ve çözümler, ulusal ve uluslararası düzeylerde elde edilen kazanımlardan çok daha anlamlı olacaktır (Barzilai-Nahon, 2006).

Bilişim teknolojilerine erişimde birçok ülkede olduğu gibi Türkiye için de eğitim durumu, yaş ve cinsiyete göre farklılıklar görülmektedir (Şen ve Akdeniz, 2012; Yıldız ve Seferoğlu, 2012). Bu farklılıklar gerek bölgesel açıdan gerekse demografik çeşitlilikler açısından görülebilmektedir. TÜİK (2021) tarafından her yıl yapılan Hanehalkı Bilişim Teknolojileri Kullanım Araştırması’nın 2021 yılı sonuçlarına göre Türkiye’de hanelerin %92’sinin internete erişiminin olduğu görülmektedir. Ancak erişimin bölgeler arasında önemli farklılıklar gösterdiği göze çarpmaktadır. Örneğin, internete erişim oranı İstatistikî Bölge Birimleri Sınıflandırması (İBBS) 1. Düzeye göre TR1 İstanbul Bölgesinde %97,1 olmasına rağmen TR8 Batı Karadeniz Bölgesinde %84,5’dir. Benzer şekilde düzenli internet kullanan bireylerin oranı TR1 İstanbul Bölgesinde %89,6 olmasına rağmen TRA Kuzeydoğu Anadolu Bölgesinde %63,7’dir. Cinsiyete göre kullanım oranlarına bakıldığında da benzer farklılıklar bulunmaktadır. Örneğin, internet kullanan bireylerin oranı erkeklerde %87,7 olmasına rağmen kadınlarda %77,5’dir.

Bu çalışmada dijital bölünmeye ilişkin bölgesel düzeyde yapılacak bir analizle literatüre katkı sunulması amaçlanmıştır. Bu maksatla Türkiye için İBBS 1. Düzeyde yer alan 12 bölgenin bilişim teknolojilerine erişim ve kullanım imkânları analiz edilmiştir. Yapılan analizlerde bilişim teknolojilerine erişimde yaşanan bölgesel farklılıklar bölgesel düzeyde bir dijital bölünmenin göstergesi olarak ortaya konulmaya çalışılmıştır. Analiz 2011 ve 2021 verileri kullanılmak suretiyle karşılaştırmalı olarak yapılmıştır. Bu şekilde bölgeler arasında yaşanan dijital bölünmenin son on yıldaki değişimine ve gelişimine de yer verilmiştir.

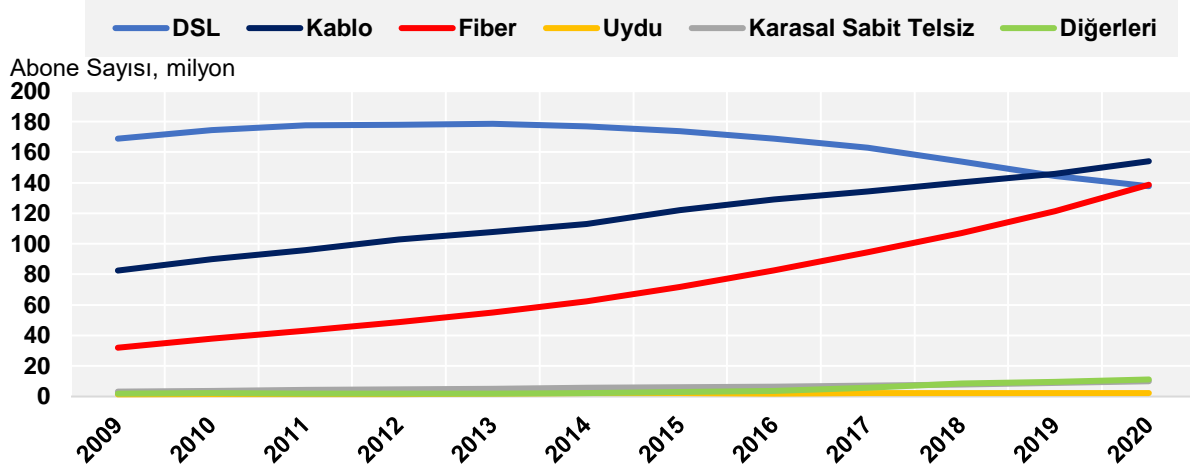
En iyi alternatifi tespit etmek için kullanılan çok kriterli karar verme (ÇKKV) yöntemlerinden biri olan Entropi yönteminden yararlanılarak analiz için belirlenen kriterlerin ağırlıkları belirlenmiştir. Daha sonra EDAS ve MAIRCA yöntemleri ile belirlenen alternatiflerin sıralaması yapılmıştır. MAIRCA ve EDAS yöntemleri ÇKKV literatüründe en yeni yöntemler arasındadır (2014 yılı ve 2015 yılı). Ayrıca ulusal literatürde bu yöntemler kullanılarak yapılan çalışmaların sayısı oldukça kısıtlıdır. Bu çalışmada hem daha modern yöntemlerin denenmesi hem de ulusal literatüre bu yöntemler uygulanarak yapılan yeni bir çalışma ile katkı sunabilmek maksadıyla bu yöntemler tercih edilmiştir.

Çalışmanın ikinci bölümünde dijital bölünmeye ilişkin teoriye yer verilmiştir. Üçüncü bölümde literatürde dijital bölünmeyle ilgili yapılmış ampirik çalışmaların taraması yer almaktadır. Dördüncü bölümde çalışmanın ana yöntemlerini oluşturan EDAS ve MAIRCA yöntemleri açıklanmıştır. Beşinci bölümde analizlerde kullanılan değişkenlere ve özet istatistik tablosuna yer verilmiştir. Altıncı bölümde analizlerin bulgularına ve karşılaştırmalı sonuçlara yer verilmiştir. Son bölümde sonuç ve tartışmalara yer verilerek çalışma tamamlanmıştır.

2. DİJİTAL BÖLÜNME

BİT’e evrensel düzeyde erişimin, yaşam standartları, sosyal refah, uluslararası ticaret ve eğitim ile ilgili konularda önemli bir ilerlemeye katkı sağlayacağı genel kabul görmektedir (Dewan ve Riggins, 2005). Dijital bölünme yaygın olarak, yeni bilgi teknolojilerine erişimi olan ve olmayanlar arasındaki uçurumu/eşitsizliği ifade etmektedir. OECD (2001) tanımına göre: “Dijital bölünme, farklı sosyo-ekonomik seviyelerdeki bireyler, hane halkları, işletmeler ve coğrafi bölgeler arasında, hem bilgi ve iletişim teknolojilerine (BİT) erişim fırsatları hem de çok çeşitli faaliyetler için internet kullanımları açısından oluşan uçurumu ifade etmektedir.” Çoğu zaman anılan teknolojiler bilgisayarlar ve ağlardır, ancak mobil telefon ve dijital televizyon gibi diğer dijital ekipmanlar da terimin bazı kullanıcıları tarafından kullanılmaktadır (Van Dijk, 2006). Dijital Bölünme kavramının dijital eşitsizlik, dijital uçurum, sayısal uçurum, sayısal eşitsizlik ve sayısal bölünme şeklinde kullanımlarına da rastlanmaktadır.

COVID-19 salgını ile birlikte yaygınlaşan çevrimiçi aktiviteler yüksek hızlı internete olan talebi de arttırmıştır. OECD ülkelerinde 2020 yılında ilk kez yüksek hızlı fiber internet aboneliklerinin sayısı bakır kablolu DSL bağlantılı aboneliklerini aşmıştır (bkz. Grafik 1). Son dönemlerde genişbant bağlantılarının önemli bir çoğunluğu fiber hatlardan oluşmaktadır. Fiber hatların payı Finlandiya, İzlanda, Lüksemburg, Yeni Zelanda, Norveç ve Portekiz’de %50’nin üzerinde; Japonya, Kore, Letonya, Litvanya, İspanya ve İsveç’te %70’in üzerindedir. Türkiye’de fiber hatların genişbant bağlantılar içinde payı ise yaklaşık %21’dir. (OECD, 2021).



Grafik 1: OECD Ülkelerinde İnternet Bağlantısı Aboneliklerinin Dağılımı (OECD, 2021).

Genişbant bağlantının dünya genelinde yaygınlaşması, internet erişiminde tüketiciler ve politika yapıcılar açısından önemli bir dönemi başlatmıştır ve genişbant kapsama düzeyi ülkeler için önemli bir göstere haline gelmiştir (Kyriakidou, Michalakelis ve Sphicopoulos, 2011). OECD Dijital Görünüm Raporu verilerine göre: OECD ülkelerinde 16-24 yaş aralığında genç nüfusunun %97’si internet kullanıcısıyken bu oran 55-74 yaş aralığında yalnızca %63’dür. Bu durum BİT erişim ve kullanımında demografik faktörlerin ne kadar etkin olduğuna işaret etmektedir. Ancak demografik faktörlerin etkileri de ülke ve bölge içerisinde değişkenlik gösterebilmektedir. Örneğin, Türkiye için genç nüfustan (16-24 yaş) internet kullanıcısı olanların oranı yaklaşık %85 olmasına rağmen, 55-74 yaş aralığındaki grupta internet kullanıcısı olanların oranı yaklaşık %18’e düşmektedir. Bu durum Norveç, Danimarka, Lüksemburg ve İzlanda gibi ülkelerde ise çok farklıdır. Bu ülkelerde genç nüfusun (16-24 yaş) tamamı (%100) internet kullanıcısıdır ve 55-74 yaş grubunda da internet kullanıcısı olanların oranı %90 üzerindedir (OECD, 2017). Ancak dijital eşitsizlikler yalnızca demografik özelliklerle sınırlı değildir. Bölgesel ve kültürel faktörler de dijital bölünmenin dağılımında oldukça etkindir. Örneğin, Brezilya’da internet kullanıcılarının %21’i çevrimiçi bir eğitim programından faydalanmışken Türkiye’de internet kullanıcılarının yalnızca %2’si böyle bir eğitimden faydalanmıştır (OECD, 2017).

Dijital bölünme terimi genellikle, belirli bireylerin ırk, sosyo-ekonomik durum, yaş, cinsiyet, ikamet yeri, eğitim düzeyi, teknolojiye uygunluk ve/veya sosyal ilişkiler gibi çeşitli faktörler nedeniyle kişisel bilgisayarlara veya internete erişim sağlayamadığını ifade etmek için kullanılmıştır (Dewan ve Riggins, 2005: 303). Norris (2001) ise dijital bölünmeyi çok boyutlu bir fenomen olarak tanımlamakta ve küresel bölünme, sosyal bölünme ve demokratik bölünme arasında bir ayrıma gitmektedir. Norris’in sınıflandırmasına göre: küresel bölünme, sanayileşmiş ve gelişmiş toplumlar arasındaki internet erişiminin farklılaşması; sosyal bölünme, bilgi zengini ve fakiri arasındaki boşluk, demokratik bölünme, dijital kaynakların fırsatlarını kamusal hayata dahil olmak, harekete geçirmek ve katılmak için kullananlar ve kullanmayanlar arasındaki farkı ifade etmektedir (Norris, 2001: 4).

Dijital teknolojilerin kullanım ve erişiminin sosyoekonomik düzeyle bağlantılı olduğu bilinmektedir (Fuchs ve Horak, 2008). Van Dijk (2006), eğitim ve gelir düzeyi yüksek bireylerin veri tabanı, elektronik tablo, defter tutma gibi uygulamaları tercih ettiğini; buna karşılık düşük eğitim ve gelir düzeyine sahip bireylerin daha çok oyun ve eğlence maksatlı kullanımlarının yoğunlaştığını ortaya koymaktadır. Fuchs ve Horak (2008) en düşük internet erişimine sahip Afrika ülkelerinin insani gelişmişlik indeksinde de en son sıralarda yer alıyor olmasına dikkat çekmekte ve gelir, eğitim ve sağlık açısından en az gelişmiş Afrika ülkelerinin internet erişimi ve kullanım oranlarının da çok düşük olduğunu vurgulamaktadır.

Dijital bölünmeye yönelik ilk çalışmaların çoğunlukla teknolojik fırsat eşitsizliğine odaklandığı görülmektedir. Bununla birlikte 2000’li yıllar sonrasında, sosyal, kültürel ve bilgi sermayesi ve kaynaklarının eşitsizliğini vurgulayan ve beceri, yetenek ve ilgi eşitsizliklerine odaklanan çalışmalar görülmektedir (Van Dijk, 2006). Van Dijk ve Hacker (2003) bilişim teknolojilerini kullanıp kullanma dikotomisi üzerinden yapılacak değerlendirmelerin yeterli olmayacağını savunmaktadır. Burada kullanım yetenekleri ve erişimle ilgili çeşitli engeller de söz konusu olabilecektir (Van Dijk ve Hacker, 2003: 316). Bu bağlamda dijital bölünmede, bilgisayar ve interneti olan ve olmayanlar; internete erişimi olan ve olmayanlar; bilgisayar ve internet kullanma becerisine sahip olan ve olmayanlar şeklinde üç farklı düzeyden bahsetmek mümkündür (Görgün Baran ve Öztekin Alpaydın, 2020: 109).

Dijital bölünme, teknolojiden ziyade teknolojinin toplumsal sonuçlarıyla ilgilenmektedir (Gunkel, 2003: 509). Hidalgo, Gabaly, Morales-Alonso ve Uruña (2020)’ye göre dijital eşitsizlik, dijitalleşen iş dünyasında özellikle eğitim fırsatlarından yoksun genç nüfus için ekonomik eşitsizliğe yol açabilecektir. Bu teknolojileri kullanmak için ihtiyaç duyulan bilgi ve beceriye sahip olup olmama durumu ise dijital bölünmenin bir diğer boyutudur (Cullen, 2001). Aslında dijital medyanın fiili olarak kullanımı erişimin, başka bir deyişle teknolojinin toplam sahiplenilmesi sürecinin son aşaması ve nihai hedefidir. Erişimin ölçümüne ilişkin olarak dört bağımsız faktörden söz etmek mümkündür. Bu faktörler: kullanım süresi, kullanım uygulamaları ve çeşitliliği, genişbant kullanımı, aktif veya yaratıcı kullanımdır (Van Dijk, 2006: 229).

Dijital Bölünmeye ilişkin ampirik çalışmaların önemli bir çoğunluğunda Scheerder, Van Deursen ve Van Dijk’nin (2017) birinci seviye dijital bölünme olarak adlandırdığı bilişim teknolojilerine sahip olup-olmama durumuna göre değerlendirme yapıldığı görülmektedir. Dijital bölünmeye ilişkin yapılan ilk ampirik çalışmalarda internet erişimine sahip olup olmama önemli bir dijital boşluk olarak kabul edilmektedir. Ancak gelişen teknoloji ve yeni internet bağlantı türleri ile birlikte süper hızlı genişbant internet bağlantısı, dijital eşitsizliğin belirlenmesinde önemli bir unsur olarak görülmeye başlanan karmaşık ve dinamik bir kavram halini almıştır (Lucendo-Monedero, Ruiz-Rodríguez ve González-Relaño, 2019: 199). Bu kapsamda dijital bölünmeye ilişkin son on yıldaki çalışmaların internet kullanım türleri veya sıklıklarına yöneldiği görülmektedir (Brandtzæg, Heim ve Karahasanović, 2011; Scheerder vd., 2017). Literatürde yapılan birçok çalışma da hanelerin ve bireylerin dijital gelişiminin geniş bant internet erişimiyle doğrudan ilişkili olduğunu doğrulamaktadır (Gijon, Whalley ve Anderson, 2016; Lucendo-Monedero vd., 2019).

Literatürde bilişim teknolojilerine erişim ve dijital bölünmeyi ölçmeye yönelik geliştirilmiş çeşitli metodolojiler bulunmaktadır. Makro düzeyde (ülke düzeyinde) yapılacak araştırmalarda kullanılan başlıca endeks ve metodolojiler, BİT Gelişmişlik Endeksi, Ağa Hazırlık Endeksi, Bilgi Ekonomisi Endeksi ve Dijital Ekonomi ve Toplum Endeksi olarak bilinmektedir (Lucendo-Monedero vd., 2019). Bununla birlikte SIBIS projesiyle geliştirilen Dijital Bölünme Endeksi (Husing ve Selhofer, 2004) gibi daha bütünleştirici bir endeks de bulunmaktadır (Barzilai-Nahon, 2006: 272). Dijital bölünmenin ölçümünde kullanılan mevcut endekslerin çoğu uluslararası ve ulusal düzeyde eşitsizliğin araştırılmasına yöneliktir. Oysa, dijital eşitsizlikler sektör, topluluk ve bireysel düzeyler gibi diğer çeşitli

düzeyleerde de mevcuttur (Dewan ve Riggins, 2005). Bilişim teknolojileri düzeylerinin kullanımını ve dijital bölünmenin yayılmasını açıklamak için coğrafi yakınlık önemli bir rol oynamaktadır (Lucendo-Monedero vd., 2019).

3. LİTERATÜR TARAMASI

Dijital bölünmeyi analiz eden ampirik çalışmalar üç ayrı grupta toplanarak ele alınmıştır.

Birinci grupta, bölge düzeyinde yapılan çalışmalar (Billon, Lera-Lopez ve Marco, 2016; Lucendo-Monedero vd., 2019; Nishida, Pick ve Sarkar, 2014; Pick ve Nishida, 2015; Toso, Atlı ve Mardikyan, 2015; Vicente ve López, 2011) ele alınmıştır.

İkinci grupta, tek bir ülke düzeyinde yapılan çalışmalar (Arıcıgil Çilan ve Özdemir, 2013, Görgün Baran ve Erdem, 2017, Öztürk, 2005 (Türkiye); Mariscal, 2005 (Meksika); Moroz, 2017 (Polonya); Nishijima, Ivanauskas ve Sarti, 2017 (Brezilya); Okunola, Rowley ve Johnson, 2017 (Nijerya); Oyedemi, 2012 (Güney Afrika); Puspitasari ve Ishii, 2016 (Endonezya); Robinson vd., 2003 (ABD); Srinuan, Srinuan ve Bohlin, 2012 (Tayland)) ele alınmıştır.

Üçüncü grupta, çeşitli ülke grupları düzeyinde yapılan çalışmalar (Hilbert, 2016 (172 ülke); Kyriakidou vd., 2011 (Avrupa ülkeleri); Montagnier ve Wirthmann, 2011 (18 Avrupa ülkesi, Kore ve Kanada); Pantea ve Martens, 2013; Cruz-Jesus, Oliveira ve Bacao, 2012 (Avrupa Birliği ülkeleri); Zhang, 2013 (gelişmiş ülkeler)) ele alınmıştır.

Bölge düzeyinde yapılan çalışmalardan Lucendo-Monedero vd. (2019), 28 AB ülkesi ile Makedonya, Norveç, İzlanda, İsviçre ve Türkiye’yi içeren araştırmasında bölgesel düzeyde dijital bölünmeyi analiz etmiştir. 242 bölgede yapılan çalışmada bilişim teknolojileri erişimine ilişkin 16 değişkenden yararlanılmıştır. Çalışmada, dijital gelişimin geniş bant internet erişimi üzerine kurulduğu görülmüştür. Bununla birlikte Avrupa bölgelerinde dijital bölünmede, e-ticaret, e-bankacılık ve e-devlet hizmetlerinin kullanımının ve coğrafi yakınsamanın etkin olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Billon vd. (2016), hane halklarının ve firmaların BİT kullanımlarından yararlanarak AB ülkelerinde bulunan 98 bölgede bölgesel seviyede dijital bölünmeyi ele almıştır. İBBS Düzey 1 üzerinden yapılan çalışmada kanonik korelasyon analizinden yararlanılmıştır. Elde edilen bulgular, Avrupa’da BİT kullanımının bölgesel özellikleri ile birlikte kurumsal ve ekonomik faktörlerle bağlantı düzeyini ortaya koymaktadır. Sonuçlara göre, kuzey ve güney ile doğu ve batı bölgeleri arasında hane düzeyinde BİT kullanımında önemli bir dijital bölünme görülmektedir. Ancak firmaların internet kullanım düzeyinde kuzey/güney ve doğu/batı bölgeleri arasında net bir ayrım bulunamamıştır. Bu nedenle herhangi bir mekânsal veya coğrafi desen tespit edilememiştir.

Toso vd. (2015), BİT Gelişmişlik Endeksi (BGE) kullanarak Türkiye’nin 12 İBBS Düzey 1 bölgesi için dijital bölünmeyi hesaplamıştır. 2012 yılı verileri yapılan bu çalışmada Türkiye’de bölgeler arasında önemli farklılıklar bulunduğu sonucuna ulaşılmıştır. Araştırma sonucuna göre 12 bölgenin BGE sıralaması: İstanbul, Batı Anadolu, Doğu Marmara, Batı Marmara, Ege, Doğu Karadeniz, Orta Anadolu, Akdeniz, Batı Karadeniz, Kuzeydoğu Anadolu, Ortadoğu Anadolu, Güneydoğu Anadolu bölgeleri olarak belirlenmiştir. Pick ve Nishida (2015), dünya ve başlıca dünya bölgeleri için teknoloji kullanımının mekânsal ve çok değişkenli analizini yaparak dijital bölünmeyi çalışmaktadır. Elde edilen regresyon bulguları geniş bant internet aboneleri için önemli bağıntıların yüksek öğretim ve yenilik kapasitesi olduğunu göstermektedir. Avrupa için önemli belirleyiciler yargı bağımsızlığı ve yenilik kapasitesi iken, Asya için bunlar yükseköğretim, doğrudan yabancı yatırım ve yenilik kapasitesidir. Çalışmada, mekânsal analiz kullanımının dijital bölünmelerin daha iyi anlaşılmasına katkıda bulunacağı vurgulanmıştır.

Nishida vd. (2014), Japonya'daki dijital bölünmeye ilişkin ülkenin 47 vilayetinden alınan verileri kullanarak çok değişkenli ve mekânsal analiz kullanmıştır. Modelde, patentler, gazete tirajı, öğrenci ve kişi başına düşen öğrenci sayısı, eğitim için hane halkı harcamaları, kırsal/ kentsel durum ve yaşlı nüfus yapısı dahil olmak üzere birçok değişkenden yararlanılmıştır. Elde edilen bulgular, Japonya'da antropolojik ve dil çalışmaları ile belgelenen nesiller arası bir dijital bölünmeyi göstermektedir. Çalışmada metropollerin ve kıyı bölgelerinin kırsal alanlardan önemli ölçüde daha yüksek teknoloji seviyelerine sahip olduğu bir coğrafi bölünme Japonya için doğrulanmıştır. Vicente ve López (2011), Avrupa Birliği'nin 27 ülkesinde ülke ve bölge düzeyinde dijital bölünmeyi araştırmıştır. Araştırmada gelirin yanı sıra kültürel ve kurumsal faktörlerin de teknolojinin benimsenmesinde belirleyici olabileceği ortaya çıkmıştır.

Ülke düzeyinde yapılan çalışmaların belirli ülkelerde dijital bölünmeyi ve dijital bölünmenin belirleyicilerini ele alan çalışmalar olduğu görülmektedir. Moroz (2017), Polonya için dijital gelişmişlik farklılıklarını ele almıştır. Avrupa ülkeleriyle yapılan karşılaştırmada Polonya için BİT entegrasyonunun kullanım derecesi ve BİT'in ekonomi ve toplum üzerindeki etkisi ile ilgili olarak önemli bir açık olduğu görülmüştür. Nishijima vd. (2017), Brezilya için dijital bölünmenin belirleyicilerini araştırmıştır. İnternet erişimi ve cep telefonu sahipliği Brezilya’da dijital bölünmeye işaret etmektedir. Dijital bölünmenin yaşlanma gibi diğer unsurlarla da ilişkisine rastlanmıştır. Örneğin, yaşlanmanın etkisi, internet erişimine kıyasla cep telefonu sahipliğinde önemli ölçüde daha yüksek bulunmuştur.

Okunola vd. (2017), Nijerya’da e-devlet hizmeti özelinde dijital bölünmeyi araştırmıştır. Araştırma sonucunda demografik, sosyal-ekonomik ve coğrafi konum faktörlerinin dijital bölünmenin boyutunu etkilediği görülmüştür. Buna ilave olarak, Nijerya içindeki ve dışındaki kullanıcılar ile kırsal ve kentsel bölgelerde yaşayanlar arasında önemli bir dijital bölünme olduğu belirlenmiştir. Puspitasari ve Ishii (2016), internet kullanımının kişisel bilgisayarlardan cep telefonlarına kayması ile yaşanan mobil sıçramanın Endonezya’daki dijital bölünmeye etkilerini ele almaktadır. Araştırma sonucunda daha genç ve daha eğitilmiş insanlar arasında mobil internet kullanımının daha yaygın olduğu görülmüştür. Buna rağmen özellikli akıllı telefonların gençlerden ve yüksek eğitimlilerden ziyade daha az eğitilmiş ve yaşlılarda daha çok bulunduğu görülmüştür. Ancak bu sonuç akıllı telefonlarda internet kullanımının daha genç ve daha eğitilmiş insanlar arasında daha yaygın olduğu sonucunu değiştirmemiştir.

Arıcıgil Çılan ve Özdemir (2013) yaptıkları araştırmada Türkiye’de dijital bölünme olduğu sonucuna ulaşmıştır. Yapılan araştırmadaki Gizli Sınıf Analizi sonuçları, Türk insanının "yüksek BT yeterliliği" (Sınıf 1), "düşük BT yeterliliği" (Sınıf 2), "en yüksek BT yeterliliği" (Sınıf 3) ve "düşük BT yeterliliği ve popüler kültürden yüksek oranda etkilenen" (Sınıf 4) olarak dört sınıfa ayrılabilceğini göstermektedir. Elde edilen bulgulara göre, Türk insanının en yüksek olasılıkla "düşük BT yeterliliği" (Sınıf 2) sınıfında ve en az olasılıkla "en yüksek BT yeterliliği" (Sınıf 3) sınıfında yer aldığı sonucuna ulaşılmıştır. Görgün Baran ve Erdem (2017) Türkiye’de bireylerin mobil ve bilgisayar kullanım yetenekleri üzerinden dijital bölünmeyi incelemek amacıyla bir regresyon analizi yapmıştır. Çalışma, yetenekler ve demografik özellikler ele alınarak sosyolojik bir temelde gerçekleştirilmiştir. Öztürk (2005), TÜBİTAK-BİLTEN tarafından yapılan saha araştırması verilerinden yararlanarak Türkiye’de yaşanan dijital bölünmenin dinamiklerine değinmiştir. Araştırma sonucunda Türkiye’de BİT kullanım ve erişiminde eğitim ve gelir grubuna göre önemli farklılıklar olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Oyedemi (2012), Güney Afrika'da yaşanan internete sınırlı erişim probleminin ülkedeki üniversite öğrencileri arasında nasıl dağıldığını araştırmıştır. İnternet erişiminin kampüs dışında önemli oranda kısıtlı olduğu görülmüştür. Güney Afrika’da dijital eşitsizlik bağlamında ortaya çıkan tablonun sosyal eşitsizlik modelini tekrarladığı görülmüştür. Srinuan vd. (2012), mobil internet kullanımını Tayland’daki dijital bölünme açısından ele almıştır. Fiyat, sabit telefonun kullanılabilirliği, yaş ve yaşam

alanının mobil internetin benimsenmesinde en etkili faktörler olduğu ortaya çıkmıştır. Yazarlar mobil internet kullanımının yaygınlaşmasını dijital eşitsizliği kapatmak için bir alternatif olarak önermektedir. Mariscal (2005), beklenenin aksine Meksika’da telekomünikasyon ağlarının konuşlandırılmasıyla dijital bölünmenin daralmadığını ampirik olarak ortaya koymuştur. Ancak her ne kadar Meksika’da telekomünikasyon penetrasyonu önemli ölçüde artmış olsa da bu gelişimin benzer gelişmişlik düzeyine sahip ülkelerin oldukça gerisinde olduğu görülmüştür. Robinson vd. (2003), ABD’de dijital bölünmenin sosyal boyutunu ele alarak teknoloji kullanımının eğitim seviyelerine göre farklılıklarını araştırmıştır. Araştırma sonucunda yüksek eğitilmiş katılımcıların, mesleki, eğitimsel ve diğer faydalar elde etmek için interneti kullanma konusunda lise eğitilmiş katılımcılara göre daha avantajlı oldukları ortaya çıkmıştır. Ayrıca diğer internet kullanım maksatlarının eğitim seviyelerine göre belirgin şekilde değiştiği görülmüştür.

Belirli ülkeler grubunu ele alan çalışmalarda bu ülkeler arasındaki dijital bölünmeye ilişkin ampirik analizler yapılmıştır. Hilbert (2016), 172 ülke verisi ile yaptığı bant genişliği araştırmasında 1986-2014 yılları arasındaki inişli-çıkışlı dalgalanmaya dikkat çekmektedir. Bant genişliği açısından yüksek ve düşük gelirli ülkeler arasında yaşanan dijital bölünmenin yalnızca 2012-2014 döneminde geçici bir düşüş yaşadığı belirtilmiştir. Bu bağlamda gelir eşitsizliğinin dijital bölünmedeki rolünü hala sürdürdüğü görülmektedir. Zhang (2013), gelişmiş ülkelerin internet yayılma hızının gelişmekte olan ülkelere göre yüksek olduğunu ampirik olarak ortaya koymaktadır.

Pantea ve Martens (2013), belirli amaçlar için internet kullanımında en büyük beş Avrupa Birliği ekonomisindeki dijital bölünmeyi ele almaktadır. Yazarlar, internet kullanımındaki gelire dayalı dijital bölünmenin tersine döndüğü sonucuna ulaşmıştır. Araştırmaya göre düşük gelirli kullanıcılar, yüksek gelirli kullanıcılara göre internette daha fazla zaman harcamaktadır. Cruz-Jesus vd. (2012), Avrupa Birliği ülkeleri için 2008 ve 2010 yılları arasındaki dijital bölünmeyi analiz etmiştir. Yöntem olarak çok değişkenli istatistiksel yöntemlerden faktör ve küme analizi kullanılmıştır. Araştırmanın sonucunda Avrupa Birliğinde bir dijital bölünmenin varlığına rastlanırken bu farklılıkları açıklayıcı faktörler olarak entegrasyon süreci ve ekonomik zenginlik ortaya koyulmuştur. Bununla birlikte eğitim değişkeninin beklendiği gibi etkili olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Kyriakidou vd. (2011), Avrupa ülkelerinde 2001 ve 2009 yılları verilerini kullanarak dijital bölünme yakınsamasını tahmin etmektedir. Muhtemel dijital bölünme yakınsaması için 2018 yılında ele alınan ülkeler arasında tam yakınsamanın yaşanabileceği tahmin edilmiştir. Ancak ülkeler genişbant penetrasyon düzeyine göre alt kümelere ayrılırsa farklı sonuçlar elde edilebileceğine dikkat çekilmektedir.

Montagnier ve Wirthmann (2011), 18 Avrupa ülkesinde, Kore ve Kanada’da dijital bölünmenin belirleyicilerini ele almaktadır. Araştırma sonucuna göre: düşük gelir, bir bilgisayara ve internete erişememe için en önemli, çocukların varlığı ise ikinci en önemli faktördür; Avrupa’da bir kasabada yaşamak, kırsalda yaşamaya kıyasla bilgisayara ve internete erişim olasılığını %30’un üzerinde artırmaktadır; yaş ve ekonomik hareketsizlik, hiç bilgisayar veya internet kullanmamış olmanın en önemli nedenidir; işsiz kalmak, interneti kullanmayı bırakmak için en önemli faktördür; internet kullanım yoğunluğunun en önemli faktörleri, eğitim, öğrenci olmak ve gelirdir; Kanada, Avrupa ve Kore’de internet kullanımının kapsamının ana belirleyicileri genç yaş ve yüksek öğrenimdir.

Bu çalışmalar içerisinde, Türkiye’nin 12 TR Düzey 1 bölgelerini de içeren ve 242 bölgeden oluşan Lucendo-Monedero vd.’nin (2019) 2017 verileri ile yapılan çalışması ve Toso vd.’nin (2015) 2012 yılı verileri ile Türkiye’nin 12 TR Düzey 1 bölgelerini içeren çalışması mevcut çalışmanın ampirik hedef grubuyla doğrudan ilişkilidir. Her iki çalışmada da Türkiye’nin 1. Düzey bölgeleri arasında önemli oranda dijital bölünme yaşandığına dair bulgulara ulaşılmıştır. Bu durum, bu çalışmanın ampirik bulguları ile de paralellik arz etmektedir. 2021 yılına ait en güncel verilerle yapılan bu çalışmada elde edilen dijital bölünmenin varlığı ve dijital bölünmeye ilişkin bölgeler arasında yapılan sıralama Toso

vd. (2015) tarafından elde edilen sıralama ile çok büyük benzerlikler içermektedir. Bulgular, bölgeler arasında yaşanan dijital eşitsizliğin aynı bölgeler içerisinde neredeyse sabit bir farkla devam ettiğini doğrulamaktadır. Ayrıca Arıcıgil Çılan ve Özdemir (2013), Görgün Baran ve Erdem (2017) ve Öztürk (2005) farklı metodolojilerle yaptıkları çalışmada Türkiye’de dijital bölünmeyi ampirik bulgularla ortaya koymuşlardır. Bu çalışmada elde edilen bulgular da Türkiye’ye ilişkin bu ampirik çalışmalarla uyumludur. Doğrudan ampirik çalışmalar olmasa da Şen ve Akdeniz (2012) ve Yıldız ve Seferoğlu (2012) tarafından yapılan çalışmalarda da mevcut veriler ışığında Türkiye’de dijital bölünmenin olduğu belirtilmiştir.

4. YÖNTEM

Bu çalışmada Türkiye için İBBS 1. Düzeyde yer alan 12 bölgenin BİT’e erişim ve kullanım imkânları analiz edilmiştir. Yapılan analizde bilişim teknolojilerine erişimde yaşanan bölgesel farklılıklar ortaya konulmaya çalışılmıştır. Analiz, 2011 ve 2021 verileri kullanılmak suretiyle ayrı ayrı yapılmıştır. Bu şekilde bölgeler arasında yaşanan dijital bölünmenin son on yıldaki değişimi de ortaya konulmaya çalışılmıştır.

En iyi alternatifi tespit etmek için kullanılan çok kriterli karar verme (ÇKKV) yöntemlerinde, problem çözümünde kullanılan kriterlerin ağırlıklarını ve önem düzeylerini tespit etmek için çeşitli sübjektif (Ör. AHP, FUCOM) ve objektif (Entropi, IDOCRIW, CRITIC) yöntemler bulunmaktadır (Ecer, 2020). Bu çalışmada EDAS ve MAIRCA yöntemleri ile yapılacak alternatiflerin sıralanması öncesinde Entropi yönteminden yararlanılarak analiz için belirlenen kriterlerin ağırlıkları belirlenmiştir. Ağırlıkların belirlenmesinde bu yöntemin tercih edilmesinin en önemli sebebi, yöntemin araştırmacının etkisinden tamamıyla uzak objektif bir sayısal hesaplama dayanasıdır.

Entropi yönteminde karar matrisi oluşturulduktan sonra normalize karar matrisi elde edilmektedir. Daha sonra her kriter için entropi değerleri ve bu değerlerden yola çıkarak her kriterin ağırlık değerleri hesaplanmaktadır.

MAIRCA ve EDAS yöntemleri ÇKKV literatüründe en yeni yöntemler arasındadır (2014 yılı ve 2015 yılı). Ayrıca ulusal literatürde bu yöntemler kullanılarak yapılan çalışmaların sayısı oldukça kısıtlıdır. Bu çalışma için hem daha modern yöntemlerin denenmesi hem de ulusal literatüre bu yöntemler uygulanarak yapılan bir çalışma ile katkı sunabilmek amacıyla bu yöntemler tercih edilmiştir. Çalışmanın analiz kısmında Entropi yöntemi ile belirlenen ağırlıklar kullanılarak MAIRCA ve EDAS yöntemi ile alternatiflerin sıralanması ayrı ayrı yapılmıştır. Bu şekilde karşılaştırılabilir iki ayrı sonuçla analizin güvenilirliğinin test edilmesi amaçlanmıştır.

4.1. MAIRCA Yöntemi

Çok Nitelikli İdeal-Gerçek Karşılaştırma Analizi (Multi Atributive Ideal-Real Comperative Analysis [MAIRCA]) yöntemi, ÇKKV yöntemleri arasında henüz yeni sayılabilecekler arasındadır. Bu yöntem 2014 yılında Belgrad Savunma Üniversitesi Lojistik Araştırma Merkezi tarafından geliştirilerek Pamucar, Vasin ve Lukovac (2014) tarafından literatüre kazandırılmıştır.

MAIRCA yönteminin temel varsayımı, ideal ve ampirik ağırlıklar arasındaki boşluğun belirlenmesine dayanmaktadır (Ayçin ve Güçlü, 2020: 296). Başka bir deyişle bu yöntem elde edilen ampirik sonuçla teorik çözüm arasındaki farkı kullanmaktadır ve bu farkın en az olduğu alternatif en ideal alternatif olarak belirlenmektedir. (Ecer, 2020: 265).

Yapılan çalışmalarda bu yöntemin TOPSIS veya ELECTRE gibi diğer popüler ÇKKV yöntemlerine göre daha kararlı olduğu kanıtlanmıştır (Gigović vd., 2016: 4). Yöntemde kullanılan basit bir matematiksel algoritma ve diğer yöntemlerle entegre kullanım kolaylığı bu yöntemin önemli

üstünlüklerindedir (Boral vd., 2020: 4). Yöntemin başlangıç aşamasında tüm alternatiflere karşı tarafsız olması ise yöntemin bir diğer önemli üstünlüğüdür (Ecer, 2020: 265).

MAIRCA yönteminin uygulanması altı adımda gerçekleştirilmektedir: (Gigović vd., 2016: 11)

Adım 1. Başlangıç karar matrisinin (X) oluşturulması,

Adım 2. Alternatif seçimine göre tercih belirleme,

Adım 3. Teorik değerlendirme matrisi elemanlarının hesaplanması,

Adım 4. Gerçek değerlendirme denkleminin belirlenmesi,

Adım 5. Toplam boşluk matrisinin hesaplanması,

Adım 6. Alternatifler için kriter fonksiyonlarının (Qi) nihai değerlerinin hesaplanması.

MAIRCA yönteminin uygulama aşamalarında aşağıdaki formüllerden yararlanılmaktadır (Pamucar, Pejic Tarle ve Parezanovic, 2018: 1646-1648):

Karar matrisinin oluşturulmasının ardından alternatiflerin önceliği (P_{Ai}) Eşitlik (1)’de yer alan formülle elde edilmektedir.

$$P_{Ai} = \frac{1}{m}; \sum_{i=1}^m P_{Ai} = 1, \quad i = 1, 2, \dots, m \quad (1)$$

Bir sonraki adımda teorik derecelendirme matrisi (T_p) oluşturulmaktadır. Teorik derecelendirme matrisinin elemanları (t_{pij}), alternatif öncelikleri (P_{Ai}) ile kriter ağırlıklarının (w_j) çarpımı ile elde edilmektedir. Alternatiflere ait önceliklerin tamamı eşit olduğundan teorik derecelendirme matrisi Eşitlik 2’deki matrisle gösterilebilecektir.

$$T_p = P_{Ai} \begin{bmatrix} w_1 & w_2 & \dots & w_n \\ t_{p1} & t_{p2} & \dots & t_{pn} \end{bmatrix} = P_{Ai} \begin{bmatrix} P_{Ai} \cdot w_1 & P_{Ai} \cdot w_2 & \dots & P_{Ai} \cdot w_n \end{bmatrix} \quad (2)$$

Daha sonra teorik derecelendirme matrisi ve başlangıç karar matrisinden yararlanarak gerçek değerlendirme matrisi (T_r) oluşturulmaktadır.

Kazanç yönlü kriterler için Eşitlik (3),

$$t_{rij} = t_{pij} \cdot \left(\frac{x_{ij} - x_{ij}^-}{x_{ij}^+ - x_{ij}^-} \right) \quad (3)$$

Maliyetli yönlü kriterler için Eşitlik (4)’de yer alan formülden faydalanılmaktadır.

$$t_{rij} = t_{pij} \cdot \left(\frac{x_{ij} - x_{ij}^+}{x_{ij}^- - x_{ij}^+} \right) \quad (4)$$

Gerçek değerlendirme matrisinin ardından toplam boşluk matrisi (G) hesaplanmaktadır. Toplam boşluk matrisi, gerçek değerlendirme matrisi (t_{rij}) ve teorik derecelendirme matrisinin (t_{pij}) farkı alınarak hesaplanmaktadır (Eşitlik 5).

$$g_{ij} = t_{pij} - t_{rij}, \quad g_{ij} \in [0, \infty) \quad (5)$$

Son aşamada ise alternatiflerin nihai kriter fonksiyon değerleri hesaplanmaktadır (Eşitlik 6). En küçük değere sahip alternatif en iyi alternatif olarak belirlenmektedir.

$$Q_i = \sum_{j=1}^n g_{ij}, \quad i = 1, 2, \dots, m \quad (6)$$

4.2. EDAS Yöntemi

EDAS (Ortalama Çözümünden Uzaklığa Dayalı Değerlendirme [orj. Evaluation based on Distance from Average Solution]) yöntemi, Keshavarz Ghorabae vd. (2015) tarafından literatüre kazandırılmış sayısal yöntemlerden biridir. Diğer yöntemlerden farklı olarak en iyi alternatifin belirlenmesinde pozitif ve veya negatif çözüme olan uzaklıktan değil ortalama çözüme olan uzaklıktan yararlanmaktadır. MAIRCA yöntemi gibi EDAS yöntemi de ÇKKV yöntemleri içerisinde oldukça yeni yöntemler arasında sayılmaktadır.

Yöntemdeki en iyi alternatif ortalama çözüme olan uzaklıkla ilgilidir. Alternatiflerin değerlendirilmesi, pozitif çözüme olan uzaklığın daha yüksek değerlerine ve negatif çözüme olan uzaklığın daha düşük değerlerine göre yapılmaktadır (Keshavarz Ghorabae vd., 2015: 438).

Yönteme ilişkin uygulama adımları şu şekilde belirlenmiştir (Keshavarz Ghorabae vd., 2015: 438- 440):

Adım 1 : Alternatifleri tanımlayan en önemli kriterlerin seçimi,

Adım 2 : Karar verme matrisinin (X) oluşturulması,

Adım 3 : Tüm kriterlere göre ortalama çözümün belirlenmesi,

Adım 4 : Kriter tipine (fayda ve maliyet) göre ortalamadan pozitif uzaklığın (PDA) ve ortalamadan negatif uzaklığın (NDA) hesaplanması,

Adım 5 : Tüm alternatifler için PDA ve NDA'nın ağırlıklı toplamının belirlenmesi,

Adım 6 : Tüm alternatifler için SP ve SN değerlerinin normalleştirilmesi,

Adım 7 : Tüm alternatifler için değerlendirme puanının (AS) hesaplanması,

Adım 8 : Değerlendirme puanının (AS) azalan değerlerine göre alternatiflerin sıralanması.

Uygulama aşamalarına ilişkin hesaplamalar aşağıda verilmektedir (Keshavarz Ghorabae vd., 2015: 438- 441).

Karar matrisinin oluşturulmasının ardından kriterlere göre ortalama çözüm değerleri Eşitlik (7)'de yer alan formülle belirlenmektedir.

$$AV = [AV_j]_{1 \times m} \quad AV_j = \frac{\sum_{i=1}^n X_{ij}}{n} \quad (7)$$

Daha sonra alternatiflere ait ortalama çözümden pozitif uzaklık (PDA) ve ortalama çözümden negatif uzaklık (NDA) değerleri Eşitlik (8)'de yer alan formülle elde edilmektedir.

$$PDA = [PDA_{ij}]_{n \times m} \quad NDA = [NDA_{ij}]_{n \times m} \quad (8)$$

PDA ve NDA değerleri bulunurken fayda temelli kriterler için Eşitlik (9),

$$PDA_{ij} = \frac{\max(0, (X_{ij} - AV_j))}{AV_j} \quad NDA_{ij} = \frac{\max(0, (AV_j - X_{ij}))}{AV_j} \quad (9)$$

maliyet temelli kriterler için Eşitlik (10)’da yer alan formüller kullanılmaktadır.

$$PDA_{ij} = \frac{\max(0, (AV_j - X_{ij}))}{AV_j} \quad NDA_{ij} = \frac{\max(0, (X_{ij} - AV_j))}{AV_j} \quad (10)$$

Alternatiflerin ağırlıklı toplam pozitif değerleri (SP) ve ağırlıklı toplam negatif değerleri (SN) Eşitlik (11)’de yer alan formülle elde edilmektedir.

$$SP_i = \sum_{j=1}^m w_j PDA_{ij} \quad SN_i = \sum_{j=1}^m w_j NDA_{ij} \quad (11)$$

Daha sonra elde edilen ağırlıklı değerler Eşitlik (12)’de yer alan formülle normalize edilmektedir.

$$NSP_i = \frac{SP_i}{\max_i(SP_i)} \quad NSN_i = 1 - \frac{SN_i}{\max_i(SN_i)} \quad (12)$$

Son adımda değerlendirme skorları Eşitlik (13)’de yer alan formülle elde edilmektedir.

$$AS_i = \frac{1}{2} (NSP_i + NSN_i) \quad 0 \leq AS_i \leq 1 \quad (13)$$

5. DEĞİŞKENLER

Analizde, 26 Ağustos 2021 tarihinde Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) tarafından yayınlanan güncel “Hanehalkı Bilişim Teknolojileri Kullanım Araştırması” verileri kullanılmıştır. Veriler 2011 ve 2021 yılına ilişkin Tablo 1’de yer alan değişkenleri kapsamaktadır.

Tablo 1: Değişkenler Listesi

Değişken İsmi	Veri Düzeyi	Kaynak
Evden genişbant bağlantı ile internet erişimi olan hanelerin oranı	TR Düzey 1	TÜİK
Düzenli internet kullanan bireylerin oranı		
Bireylerin internet kullanım oranı		
Hanelerde İnternet erişimi		

Değişkenlere ait karar matrisine esas veri tablosu Tablo 2’de verilmiştir.

Tablo 2: Değişkenlere Ait Veri Seti

İBBS 1. Düzey Bölge Adı	Evden genişbant bağlantı ile internet erişimi olan hanelerin oranı (%)		Düzenli internet kullanan bireylerin oranı (%)		Bireylerin internet kullanım oranı (%)		Hanelerde İnternet erişimi oranı (%)	
	2011	2021	2011	2021	2011	2021	2011	2021
	İstanbul	56,1	97,1	48,6	89,6	56,5	90,9	56,9
Batı Marmara	38,3	85,8	35,0	76,2	43,9	78,4	43,4	86,3
Ege	37,5	89,9	37,6	80,4	46,3	81,2	39,4	89,9

Doğu Marmara	49,5	93,7	40,8	83,3	51,7	85,1	56,7	93,7
Batı Anadolu	44,9	94,2	42,3	86,0	51,0	88,1	48,0	94,2
Akdeniz	31,5	91,3	32,9	78,3	42,2	80,7	36,4	91,3
Orta Anadolu	33,9	89,6	32,5	78,3	42,4	80,3	49,2	89,6
Batı Karadeniz	29,1	84,5	28,8	74,3	36,7	76,2	32,9	84,5
Doğu Karadeniz	37,7	88,3	33,5	78,4	43,3	79,9	39,6	88,3
Kuzeydoğu Anadolu	20,6	86,6	26,2	63,7	34,7	68,4	21,9	86,6
Ortadoğu Anadolu	22,1	90,4	22,9	69,6	31,5	74,8	25,3	90,4
Güneydoğu Anadolu	20,0	93,8	20,5	73,2	27,1	76,9	21,2	93,8

Bu değişkenler İBBS Düzey 1’e göre belirlenmiş Türkiye’nin 12 bölgesini temsil etmektedir. İBBS Düzey 1’de yer alan bölgeler aşağıdaki gibi sıralanmaktadır (Tablo 3).

Tablo 3: Türkiye İstatistik Bölge Birimleri Sınıflandırma Düzey 1 Bölgeleri

Bölge Kodu	Bölge Adı
TR1	İstanbul
TR2	Batı Marmara
TR3	Ege
TR4	Doğu Marmara
TR5	Batı Anadolu
TR6	Akdeniz
TR7	Orta Anadolu
TR8	Batı Karadeniz
TR9	Doğu Karadeniz
TRA	Kuzeydoğu Anadolu
TRB	Ortadoğu Anadolu
TRC	Güneydoğu Anadolu

6. UYGULAMA

Bu çalışmada Türkiye için İBBS 1. Düzeyde yer alan 12 bölgenin BİT’e erişim ve kullanım imkânları analiz edilmiştir. Bilişim teknolojilerine erişimde yaşanan bölgesel farklılıklar ve dijital bölünmenin son on yıldaki değişimini ortaya koymak amacıyla yapılan ampirik analiz altı ana aşamadan oluşmaktadır. Bu aşamalar:

1. Entropi yöntemiyle kriter ağırlıklarının belirlenmesi,
2. MAIRCA yöntemini kullanarak 2011 verileri ile analiz yapılması,
3. MAIRCA yöntemini kullanarak 2021 verileri ile analiz yapılması,
4. EDAS yöntemini kullanarak 2011 verileri ile analiz yapılması,
5. EDAS yöntemini kullanarak 2021 verileri ile analiz yapılması,
6. EDAS ve MAIRCA sonuçlarının karşılaştırılması.

Analizin ilk aşamasında değişkenler bölümünde verilen karar matrisi kullanılmıştır. Öncelikle karar matrisi normalize edilerek normalize karar verme matrisi elde edilmiş ve normalize karar matrisinden yararlanarak kriterlerin entropi değerleri (ej) ayrı ayrı hesaplanmıştır. Daha sonra kriterlerin farklılaşma dereceleri (dj) hesaplanmıştır. Son olarak kriter ağırlıkları hesaplanmış ve tüm değerler Tablo 4’de gösterilmiştir.

Tablo 4: Entropi Yöntemiyle Tespit Edilen Kriter Ağırlıkları

	Genişbant Bağlantı	Düzenli İnternet	İnternet Kullanımı	İnternet Erişimi
Entropi Değerleri (ej)	0,9805	0,9889	0,9921	0,9809
Farklılaşma Dereceleri (dj)	0,0195	0,0111	0,0079	0,0191
Kriter Ağırlıkları (wj)	0,3384	0,1936	0,1369	0,3312
Ağırlık Sıralaması	1	3	4	2

Entropi yöntemiyle yapılan ağırlıklandırma sonuçlarına göre: Evden genişbant bağlantı ile internet erişimi olan hanelerin oranı (%34), hanelerde internet erişimi oranı (%33), düzenli İnternet kullanan bireylerin oranı (%19) ve bireylerin internet kullanım oranı (%14) önem derecesinde tespit edilmiştir. Analizin takip eden aşamalarında Entropi yöntemiyle tespit edilen bu ağırlıklandırma oranları kullanılacaktır.

6.1. MAIRCA Yöntemi Analizi (2011 Yılı)

Yöntemin ilk adımında Karar Matrisi oluşturulmuştur (Tablo 5)

Tablo 5: MAIRCA Karar Matrisi

	2011			
	Genişbant Bağlantı	Düzenli İnternet	İnternet Kullanımı	İnternet Erişimi
İstanbul	56,0927	48,5953	56,4882	56,8957
Batı Marmara	38,2939	35,0414	43,9383	43,3594
Ege	37,4598	37,5831	46,2755	39,4340
Doğu Marmara	49,4758	40,7608	51,6835	56,7270
Batı Anadolu	44,8924	42,2882	50,9587	48,0491
Akdeniz	31,5343	32,8721	42,2389	36,3543
Orta Anadolu	33,9119	32,5023	42,4216	49,2268
Batı Karadeniz	29,1122	28,7591	36,7340	32,9096
Doğu Karadeniz	37,6646	33,4628	43,2567	39,6037
Kuzeydoğu Anadolu	20,5971	26,1566	34,6543	21,9047
Ortadoğu Anadolu	22,1406	22,8875	31,5233	25,2510
Güneydoğu Anadolu	19,9715	20,5272	27,1221	21,1536

Sonraki adımda Teorik Derecelendirme Matrisi (T_p) oluşturulmuştur. Alternatiflere ait önceliklerin tamamı eşit olduğundan Teorik Derecelendirme Matrisi Tablo 6’da olduğu gibi gösterilebilecektir.

Tablo 6: Teorik Derecelendirme Matrisi (T_p)

	Genişbant Bağlantı	Düzenli İnternet	İnternet Kullanımı	İnternet Erişimi
	0,0282	0,0161	0,0114	0,0276

Takip eden adımda Gerçek Derecelendirme Matrisi (T_r) oluşturulmuştur. Gerçek Derecelendirme Matrisinin elde edilebilmesi için Teorik Derecelendirme Matrisi (T_p) ile başlangıç karar matrisinden yararlanılmıştır. Kriterin alternatiften aldığı en büyük (x_{ij}^+) ve en küçük değerlerle (x_{ij}^-) birlikte Gerçek Derecelendirme Matrisi (T_r) Tablo 7’de verilmiştir.

Tablo 7: Gerçek Derecelendirme Matrisi (T_r)

	Genişbant Bağlantı	Düzenli İnternet	İnternet Kullanımı	İnternet Erişimi
x_{ij}^+	56,0927	48,5953	56,4882	56,8957
x_{ij}^-	19,9715	20,5272	27,1221	21,1536
İstanbul	0,0282	0,0161	0,0114	0,0276
Batı Marmara	0,0143	0,0083	0,0065	0,0171
Ege	0,0137	0,0098	0,0074	0,0141
Doğu Marmara	0,0230	0,0116	0,0095	0,0275
Batı Anadolu	0,0195	0,0125	0,0093	0,0208
Akdeniz	0,0090	0,0071	0,0059	0,0117
Orta Anadolu	0,0109	0,0069	0,0059	0,0217
Batı Karadeniz	0,0071	0,0047	0,0037	0,0091
Doğu Karadeniz	0,0138	0,0074	0,0063	0,0142

Kuzeydoğu Anadolu	0,0005	0,0032	0,0029	0,0006
Ortadoğu Anadolu	0,0017	0,0014	0,0017	0,0032
Güneydoğu Anadolu	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000

Analizin devamında Teorik Derecelendirme Matrisi (T_p) ile Gerçek Derecelendirme Matrisinin (T_r) farkı alınarak Boşluk Matrisi (G) hesaplanmıştır (Tablo 8).

Tablo 8: Boşluk Matrisi (G)

	Genişbant Bağlantı	Düzenli İnternet	İnternet Kullanımı	İnternet Erişimi
İstanbul	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Batı Marmara	0,0139	0,0078	0,0049	0,0105
Ege	0,0145	0,0063	0,0040	0,0135
Doğu Marmara	0,0052	0,0045	0,0019	0,0001
Batı Anadolu	0,0087	0,0036	0,0021	0,0068
Akdeniz	0,0192	0,0090	0,0055	0,0159
Orta Anadolu	0,0173	0,0092	0,0055	0,0059
Batı Karadeniz	0,0211	0,0114	0,0077	0,0185
Doğu Karadeniz	0,0144	0,0087	0,0051	0,0134
Kuzeydoğu Anadolu	0,0277	0,0129	0,0085	0,0270
Ortadoğu Anadolu	0,0265	0,0148	0,0097	0,0244
Güneydoğu Anadolu	0,0282	0,0161	0,0114	0,0276

Analizin son aşamasında her bir alternatif için Boşluk Matrisinin (G) satırları toplanarak alternatiflerin nihai kriter fonksiyonlarının değeri (Q_i) hesaplanmış ve sıralama oluşturulmuştur (Tablo 9).

Tablo 9: Alternatiflerin Nihai Kriter Fonksiyonlarının Değeri (Q_i)

	Q_i	Sıralama
İstanbul	0,00000	1
Batı Marmara	0,03701	4
Ege	0,03832	6
Doğu Marmara	0,01166	2
Batı Anadolu	0,02135	3
Akdeniz	0,04960	8
Orta Anadolu	0,03795	5
Batı Karadeniz	0,05866	9
Doğu Karadeniz	0,04157	7
Kuzeydoğu Anadolu	0,07610	11
Ortadoğu Anadolu	0,07541	10
Güneydoğu Anadolu	0,08333	12

6.2. MAIRCA Yöntemi Analizi (2021 Yılı)

Yöntemin ilk adımında Karar Matrisi oluşturulmuştur (Tablo 10)

Tablo 10: MAIRCA Karar Matrisi

	2021			
	Genişbant Bağlantı	Düzenli İnternet	İnternet Kullanımı	İnternet Erişimi
İstanbul	97,0686	89,6336	90,8579	97,0686
Batı Marmara	85,8384	76,1894	78,4161	86,2857
Ege	89,8753	80,3898	81,1705	89,8753
Doğu Marmara	93,7264	83,3173	85,1171	93,7264
Batı Anadolu	94,2344	86,0156	88,0895	94,2344
Akdeniz	91,2577	78,3188	80,7320	91,2577
Orta Anadolu	89,5614	78,2642	80,3454	89,5614
Batı Karadeniz	84,5362	74,2602	76,1693	84,5362

Doğu Karadeniz	88,2936	78,3852	79,9358	88,2936
Kuzeydoğu Anadolu	86,6070	63,6805	68,3599	86,6070
Ortadoğu Anadolu	90,3743	69,6377	74,7900	90,3743
Güneydoğu Anadolu	93,8467	73,1765	76,9178	93,8467

Sonraki adımda Teorik Derecelendirme Matrisi (T_p) oluşturulmuştur. Alternatiflere ait önceliklerin tamamı eşit olduğundan Teorik Derecelendirme Matrisi Tablo 11’de olduğu gibi gösterilebilecektir.

Tablo 11: Teorik Derecelendirme Matrisi (T_p)

Genişbant Bağlantı	Düzenli İnternet	İnternet Kullanımı	İnternet Erişimi
0,0083	0,0397	0,0271	0,0081

Takip eden adımda Gerçek Derecelendirme Matrisi (T_r) oluşturulmuştur. Gerçek Derecelendirme Matrisinin elde edilebilmesi için Teorik Derecelendirme Matrisi (T_p) ile başlangıç karar matrisinden yararlanılmıştır. Kriterin alternatiften aldığı en büyük (x_{ij}^+) ve en küçük değerlerle (x_{ij}^-) birlikte Gerçek Derecelendirme Matrisi (T_r) Tablo 12’de verilmiştir.

Tablo 12: Gerçek Derecelendirme Matrisi (T_r)

	Genişbant Bağlantı	Düzenli İnternet	İnternet Kullanımı	İnternet Erişimi
x_{ij}^+	97,0686	89,6336	90,8579	97,0686
x_{ij}^-	84,5362	63,6805	68,3599	84,5362
İstanbul	0,0083	0,0397	0,0271	0,0081
Batı Marmara	0,0009	0,0192	0,0121	0,0011
Ege	0,0036	0,0256	0,0154	0,0035
Doğu Marmara	0,0061	0,0301	0,0202	0,0060
Batı Anadolu	0,0065	0,0342	0,0238	0,0063
Akdeniz	0,0045	0,0224	0,0149	0,0044
Orta Anadolu	0,0033	0,0223	0,0144	0,0033
Batı Karadeniz	0,0000	0,0162	0,0094	0,0000
Doğu Karadeniz	0,0025	0,0225	0,0140	0,0024
Kuzeydoğu Anadolu	0,0014	0,0000	0,0000	0,0013
Ortadoğu Anadolu	0,0039	0,0091	0,0077	0,0038
Güneydoğu Anadolu	0,0062	0,0145	0,0103	0,0060

Analizin devamında Teorik Derecelendirme Matrisi (T_p) ile Gerçek Derecelendirme Matrisinin (T_r) farkı alınarak Boşluk Matrisi (G) hesaplanmıştır (Tablo 13).

Tablo 13: Boşluk Matrisi (G)

	Genişbant Bağlantı	Düzenli İnternet	İnternet Kullanımı	İnternet Erişimi
İstanbul	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Batı Marmara	0,0075	0,0206	0,0150	0,0070
Ege	0,0048	0,0142	0,0117	0,0047
Doğu Marmara	0,0022	0,0097	0,0069	0,0022
Batı Anadolu	0,0019	0,0055	0,0033	0,0018
Akdeniz	0,0039	0,0173	0,0122	0,0038
Orta Anadolu	0,0050	0,0174	0,0127	0,0049
Batı Karadeniz	0,0083	0,0235	0,0177	0,0081
Doğu Karadeniz	0,0058	0,0172	0,0132	0,0057
Kuzeydoğu Anadolu	0,0070	0,0397	0,0271	0,0068
Ortadoğu Anadolu	0,0045	0,0306	0,0194	0,0043
Güneydoğu Anadolu	0,0021	0,0252	0,0168	0,0021

Analizin son aşamasında her bir alternatif için Boşluk Matrisinin (G) satırları toplanarak alternatiflerin nihai kriter fonksiyonlarının değeri (Q_i) hesaplanmış ve sıralama oluşturulmuştur (Tablo 14).

Tablo 14: Alternatiflerin Nihai Kriter Fonksiyonlarının Değeri (Q_i)

	Q_i	Sıralama
İstanbul	0,0000	1
Batı Marmara	0,0501	9
Ege	0,0353	4
Doğu Marmara	0,0210	3
Batı Anadolu	0,0126	2
Akdeniz	0,0372	5
Orta Anadolu	0,0400	6
Batı Karadeniz	0,0577	10
Doğu Karadeniz	0,0419	7
Kuzeydoğu Anadolu	0,0806	12
Ortadoğu Anadolu	0,0588	11
Güneydoğu Anadolu	0,0462	8

6.3. EDAS Yöntemi Analizi (2011 Yılı)

Yöntemin ilk adımında Karar Matrisi ve Ortalama Çözüm Matrisi oluşturulmuştur (Tablo 15)

Tablo 15: EDAS Karar ve Ortalama Çözüm Matrisi

	2011			
	Genişbant Bağlantı	Düzenli İnternet	İnternet Kullanımı	İnternet Erişimi
İstanbul	56,0927	48,5953	56,4882	56,8957
Batı Marmara	38,2939	35,0414	43,9383	43,3594
Ege	37,4598	37,5831	46,2755	39,4340
Doğu Marmara	49,4758	40,7608	51,6835	56,7270
Batı Anadolu	44,8924	42,2882	50,9587	48,0491
Akdeniz	31,5343	32,8721	42,2389	36,3543
Orta Anadolu	33,9119	32,5023	42,4216	49,2268
Batı Karadeniz	29,1122	28,7591	36,7340	32,9096
Doğu Karadeniz	37,6646	33,4628	43,2567	39,6037
Kuzeydoğu Anadolu	20,5971	26,1566	34,6543	21,9047
Ortadoğu Anadolu	22,1406	22,8875	31,5233	25,2510
Güneydoğu Anadolu	19,9715	20,5272	27,1221	21,1536
AV _j	35,0956	33,4530	42,2746	39,2391

Daha sonra her bir karar verme birimi ve her alternatif için ortalamadan pozitif uzaklık değerleri (PDA) hesaplanmıştır (Tablo 16).

Tablo 16: Ortalamadan Pozitif Uzaklık Değerleri (PDA)

	Genişbant Bağlantı	Düzenli İnternet	İnternet Kullanımı	İnternet Erişimi
İstanbul	0,5983	0,4526	0,3362	0,4500
Batı Marmara	0,0911	0,0475	0,0394	0,1050
Ege	0,0674	0,1235	0,0946	0,0050
Doğu Marmara	0,4097	0,2184	0,2226	0,4457
Batı Anadolu	0,2791	0,2641	0,2054	0,2245
Akdeniz	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Orta Anadolu	0,0000	0,0000	0,0035	0,2545
Batı Karadeniz	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Doğu Karadeniz	0,0732	0,0003	0,0232	0,0093
Kuzeydoğu Anadolu	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000

Ortadoğu Anadolu	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Güneydoğu Anadolu	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000

Ardından ortalamadan negatif uzaklık değerleri (NDA) hesaplanmıştır (Tablo 17).

Tablo 17: Ortalamadan Negatif Uzaklık Değerleri (NDA)

	Genişbant Bağlantı	Düzenli İnternet	İnternet Kullanımı	İnternet Erişimi
İstanbul	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Batı Marmara	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Ege	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Doğu Marmara	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Batı Anadolu	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Akdeniz	0,1015	0,0174	0,0008	0,0735
Orta Anadolu	0,0337	0,0284	0,0000	0,0000
Batı Karadeniz	0,1705	0,1403	0,1311	0,1613
Doğu Karadeniz	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Kuzeydoğu Anadolu	0,4131	0,2181	0,1803	0,4418
Ortadoğu Anadolu	0,3691	0,3158	0,2543	0,3565
Güneydoğu Anadolu	0,4309	0,3864	0,3584	0,4609

Elde edilen ortalamadan pozitif uzaklık değerleri (PDA) önce ağırlıklandırılmış ve her bir karar verme birimi için Ağırlıklı Toplam Pozitif Değer (SP_i) elde edilmiştir. Daha sonra elde edilen ağırlıklı değerlerin normalizasyonu yapılarak Normalize Ağırlıklı Toplam Pozitif Değer (NSP_i) elde edilmiştir (Tablo 18).

Tablo 18: Ortalamadan Pozitif Uzaklık Değerlerinin Ağırlıklandırılması ve Normalizasyonu

	Genişbant Bağlantı	Düzenli İnternet	İnternet Kullanımı	İnternet Erişimi	SP_i	NSP_i
İstanbul	0,2024	0,0876	0,0460	0,1490	0,4851	1,0000
Batı Marmara	0,0308	0,0092	0,0054	0,0348	0,0802	0,1653
Ege	0,0228	0,0239	0,0130	0,0016	0,0613	0,1263
Doğu Marmara	0,1386	0,0423	0,0305	0,1476	0,3590	0,7400
Batı Anadolu	0,0945	0,0511	0,0281	0,0744	0,2481	0,5113
Akdeniz	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Orta Anadolu	0,0000	0,0000	0,0005	0,0843	0,0848	0,1748
Batı Karadeniz	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Doğu Karadeniz	0,0248	0,0001	0,0032	0,0031	0,0311	0,0641
Kuzeydoğu Anadolu	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Ortadoğu Anadolu	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Güneydoğu Anadolu	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000

Daha sonra elde edilen ortalamadan negatif uzaklık değerleri (NDA) önce ağırlıklandırılmış ve her bir karar verme birimi için Ağırlıklı Toplam Negatif Değer (SN_i) elde edilmiştir. Daha sonra elde edilen ağırlıklı değerlerin normalizasyonu yapılarak Normalize Ağırlıklı Toplam Negatif Değer (NSN_i) elde edilmiştir (Tablo 19).

Tablo 19: Ortalamadan Negatif Uzaklık Değerlerinin Ağırlıklandırılması ve Normalizasyonu

	Genişbant Bağlantı	Düzenli İnternet	İnternet Kullanımı	İnternet Erişimi	SN_i	NSN_i
İstanbul	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	1,0000
Batı Marmara	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	1,0000
Ege	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	1,0000
Doğu Marmara	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	1,0000
Batı Anadolu	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	1,0000
Akdeniz	0,0343	0,0034	0,0001	0,0243	0,0622	0,8528
Orta Anadolu	0,0114	0,0055	0,0000	0,0000	0,0169	0,9600

Batı Karadeniz	0,0577	0,0272	0,0179	0,0534	0,1562	0,6301
Doğu Karadeniz	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	1,0000
Kuzeydoğu Anadolu	0,1398	0,0422	0,0247	0,1463	0,3530	0,1642
Ortadoğu Anadolu	0,1249	0,0611	0,0348	0,1181	0,3389	0,1975
Güneydoğu Anadolu	0,1458	0,0748	0,0491	0,1527	0,4223	0,0000

Son adımda her bir karar verme birimi için elde edilen Normalize Ağırlıklı Toplam Negatif Değer (NSN_i) ve Normalize Ağırlıklı Toplam Pozitif Değer (NSP_i) ortalamaları alınarak değerlendirme skorları (AS_i) elde edilmiştir (Tablo 20).

Tablo 20: Değerlendirme Skorları (AS_i)

	Q_i	Sıralama
İstanbul	1,0000	1
Batı Marmara	0,5827	4
Ege	0,5632	6
Doğu Marmara	0,8700	2
Batı Anadolu	0,7557	3
Akdeniz	0,4264	8
Orta Anadolu	0,5674	5
Batı Karadeniz	0,3151	9
Doğu Karadeniz	0,5320	7
Kuzeydoğu Anadolu	0,0821	11
Ortadoğu Anadolu	0,0987	10
Güneydoğu Anadolu	0,0000	12

6.4. EDAS Yöntemi Analizi (2021 Yılı)

Yöntemin ilk adımında Karar Matrisi ve Ortalama Çözüm Matrisi oluşturulmuştur (Tablo 21)

Tablo 21: EDAS Karar ve Ortalama Çözüm Matrisi

	2021			
	Genişbant Bağlantı	Düzenli İnternet	İnternet Kullanımı	İnternet Erişimi
İstanbul	97,0686	89,6336	90,8579	97,0686
Batı Marmara	85,8384	76,1894	78,4161	86,2857
Ege	89,8753	80,3898	81,1705	89,8753
Doğu Marmara	93,7264	83,3173	85,1171	93,7264
Batı Anadolu	94,2344	86,0156	88,0895	94,2344
Akdeniz	91,2577	78,3188	80,7320	91,2577
Orta Anadolu	89,5614	78,2642	80,3454	89,5614
Batı Karadeniz	84,5362	74,2602	76,1693	84,5362
Doğu Karadeniz	88,2936	78,3852	79,9358	88,2936
Kuzeydoğu Anadolu	86,6070	63,6805	68,3599	86,6070
Ortadoğu Anadolu	90,3743	69,6377	74,7900	90,3743
Güneydoğu Anadolu	93,8467	73,1765	76,9178	93,8467
AV_j	90,4350	77,6057	80,0751	90,4723

Daha sonra her bir karar verme birimi ve her alternatif için ortalamadan pozitif uzaklık değerleri (PDA) hesaplanmıştır (Tablo 22).

Tablo 22: Ortalamadan Pozitif Uzaklık Değerleri (PDA)

	Genişbant Bağlantı	Düzenli İnternet	İnternet Kullanımı	İnternet Erişimi
İstanbul	0,0734	0,1550	0,1347	0,0729
Batı Marmara	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Ege	0,0000	0,0359	0,0137	0,0000
Doğu Marmara	0,0364	0,0736	0,0630	0,0360
Batı Anadolu	0,0420	0,1084	0,1001	0,0416

Akdeniz	0,0091	0,0092	0,0082	0,0087
Orta Anadolu	0,0000	0,0085	0,0034	0,0000
Batı Karadeniz	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Doğu Karadeniz	0,0000	0,0100	0,0000	0,0000
Kuzeydoğu Anadolu	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Ortadoğu Anadolu	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Güneydoğu Anadolu	0,0377	0,0000	0,0000	0,0373

Ardından ortalamadan negatif uzaklık değerleri (NDA) hesaplanmıştır (Tablo 23).

Tablo 23: Ortalamadan Negatif Uzaklık Değerleri (NDA)

	Genişbant Bağlantı	Düzenli İnternet	İnternet Kullanımı	İnternet Erişimi
İstanbul	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Batı Marmara	0,0508	0,0183	0,0207	0,0463
Ege	0,0062	0,0000	0,0000	0,0066
Doğu Marmara	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Batı Anadolu	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Akdeniz	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Orta Anadolu	0,0097	0,0000	0,0000	0,0101
Batı Karadeniz	0,0652	0,0431	0,0488	0,0656
Doğu Karadeniz	0,0237	0,0000	0,0017	0,0241
Kuzeydoğu Anadolu	0,0423	0,1794	0,1463	0,0427
Ortadoğu Anadolu	0,0007	0,1027	0,0660	0,0011
Güneydoğu Anadolu	0,0000	0,0571	0,0394	0,0000

Elde edilen ortalamadan pozitif uzaklık değerleri (PDA) önce ağırlıklandırılmış ve her bir karar verme birimi için Ağırlıklı Toplam Pozitif Değer (SP_i) elde edilmiştir. Daha sonra elde edilen ağırlıklı değerlerin normalizasyonu yapılarak Normalize Ağırlıklı Toplam Pozitif Değer (NSP_i) elde edilmiştir (Tablo 24).

Tablo 24: Ortalamadan Pozitif Uzaklık Değerlerinin Ağırlıklandırılması ve Normalizasyonu

	Genişbant Bağlantı	Düzenli İnternet	İnternet Kullanımı	İnternet Erişimi	SP_i	NSP_i
İstanbul	0,0073	0,0739	0,0438	0,0071	0,1322	1,0000
Batı Marmara	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Ege	0,0000	0,0171	0,0045	0,0000	0,0216	0,1631
Doğu Marmara	0,0036	0,0351	0,0205	0,0035	0,0627	0,4746
Batı Anadolu	0,0042	0,0517	0,0326	0,0041	0,0925	0,6998
Akdeniz	0,0009	0,0044	0,0027	0,0008	0,0088	0,0666
Orta Anadolu	0,0000	0,0040	0,0011	0,0000	0,0051	0,0389
Batı Karadeniz	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Doğu Karadeniz	0,0000	0,0048	0,0000	0,0000	0,0048	0,0362
Kuzeydoğu Anadolu	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Ortadoğu Anadolu	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Güneydoğu Anadolu	0,0038	0,0000	0,0000	0,0036	0,0074	0,0561

Daha sonra elde edilen ortalamadan negatif uzaklık değerleri (NDA) önce ağırlıklandırılmış ve her bir karar verme birimi için Ağırlıklı Toplam Negatif Değer (SN_i) elde edilmiştir. Daha sonra elde edilen ağırlıklı değerlerin normalizasyonu yapılarak Normalize Ağırlıklı Toplam Negatif Değer (NSN_i) elde edilmiştir (Tablo 25).

Tablo 25: Ortalamadan Negatif Uzaklık Değerlerinin Ağırlıklandırılması ve Normalizasyonu

	Genişbant Bağlantı	Düzenli İnternet	İnternet Kullanımı	İnternet Erişimi	SN _i	NSN _i
İstanbul	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	1,0000
Batı Marmara	0,0051	0,0087	0,0067	0,0045	0,0251	0,8231
Ege	0,0006	0,0000	0,0000	0,0006	0,0013	0,9911
Doğu Marmara	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	1,0000
Batı Anadolu	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	1,0000
Akdeniz	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	1,0000
Orta Anadolu	0,0010	0,0000	0,0000	0,0010	0,0020	0,9862
Batı Karadeniz	0,0065	0,0206	0,0159	0,0064	0,0494	0,6513
Doğu Karadeniz	0,0024	0,0000	0,0006	0,0023	0,0053	0,9627
Kuzeydoğu Anadolu	0,0042	0,0856	0,0476	0,0042	0,1416	0,0000
Ortadoğu Anadolu	0,0001	0,0490	0,0215	0,0001	0,0706	0,5013
Güneydoğu Anadolu	0,0000	0,0272	0,0128	0,0000	0,0400	0,7171

Son adımda her bir karar verme birimi için elde edilen Normalize Ağırlıklı Toplam Negatif Değer (NSN_i) ve Normalize Ağırlıklı Toplam Pozitif Değer (NSP_i) ortalamaları alınarak değerlendirme skorları (AS_i) elde edilmiştir (Tablo 26).

Tablo 26: Değerlendirme Skorları (AS_i)

	Q _i	Sıralama
İstanbul	1,0000	1
Batı Marmara	0,4115	8
Ege	0,5771	4
Doğu Marmara	0,7373	3
Batı Anadolu	0,8499	2
Akdeniz	0,5333	5
Orta Anadolu	0,5126	6
Batı Karadeniz	0,3257	10
Doğu Karadeniz	0,4994	7
Kuzeydoğu Anadolu	0,0000	12
Ortadoğu Anadolu	0,2506	11
Güneydoğu Anadolu	0,3866	9

6.5. Bulguların Yorumlanması ve Karşılaştırılması

MAIRCA ve EDAS yöntemleri kullanılarak yapılan analizde Türkiye için İBBS 1. Düzeyde yer alan 12 bölgenin bilişim teknolojilerine erişim ve kullanım imkânlarındaki bölgesel farklılıklar ortaya konulmuştur.

2011 yılı verileri ile ortaya çıkan tabloya (Tablo 27) bakıldığında sıralama sonuçlarının hem MAIRCA hem EDAS yöntemlerinde değişmediği görülmektedir. 2021 yılı verileri ile yapılan analizde de 8 ve 9’uncu sıraların kendi arasında yer değişimi dışında diğer sıralamaların aynı olduğu görülmektedir. Her iki yöntemle elde edilen sonuçların eşdeğer olması ampirik bulguları daha güvenilir hale getirmektedir.

Tablo 27: MAIRCA ve EDAS Sonuçlarına Göre Sıralamalar

	MAIRCA 2011	EDAS 2011	MAIRCA 2021	EDAS 2021
İstanbul	1	1	1	1
Batı Marmara	4	4	9	8
Ege	6	6	4	4
Doğu Marmara	2	2	3	3
Batı Anadolu	3	3	2	2
Akdeniz	8	8	5	5
Orta Anadolu	5	5	6	6
Batı Karadeniz	9	9	10	10
Doğu Karadeniz	7	7	7	7
Kuzeydoğu Anadolu	11	11	12	12
Ortadoğu Anadolu	10	10	11	11
Güneydoğu Anadolu	12	12	8	9

2011 yılı sıralamasında bakıldığında (Tablo 27) İstanbul, Doğu Marmara ve Batı Anadolu bölgelerinin ilk üç sırada; Ortadoğu Anadolu, Kuzeydoğu Anadolu ve Güneydoğu Anadolu bölgelerinin ise son üç sırada yer aldığı görülmektedir. 2021 yılındaki değişime bakıldığında ilk üç sırada yine aynı bölgelerin yer aldığı (kendi içinde sıralama değişmiştir); son üç bölge sıralamasına ise Batı Karadeniz Bölgesinin dahil olduğu görülmektedir.

Son 10 yıllık değişim baz alındığında (Tablo 28) bilişim teknolojilerine erişim ve kullanım imkânlarında en büyük olumlu değişim 4 basamak yükselen ve en sondan 8’nci sıraya (MAIRCA’ya göre 9) gelmeyi başaran Güneydoğu Anadolu Bölgesinde görülmektedir. En olumsuz değişim ise 2011 sıralamasında 4’üncü sırada yer alırken 2021 sıralamasında 9’uncu (EDAS’a göre 8’nci) sıraya düşen Batı Marmara Bölgesinde görülmektedir.

Bu bölgelerle birlikte sıralamada birden fazla basamak yükselen bölgeler, Ege ve Akdeniz Bölgeleri olmuştur. Son 10 yıl içerisinde Akdeniz Bölgesi 12 bölge içerisinde 8’nci sıradan 5’nci sıraya yükselirken, Ege Bölgesi 6’ncı sıradan 4’üncü sıraya yükselmiştir. Genel olarak sıralamaya bakıldığında Batı Marmara, Güneydoğu Anadolu ve Akdeniz Bölgeleri dışında son 10 yıl içerisinde sıralamada önemli bir değişim olmadığı görülmektedir.

Tablo 28: 2011-2021 Yılları Arasındaki Sıralama Değişimi

	MAIRCA/EDAS 2011	MAIRCA/EDAS 2021	DEĞİŞİM
İstanbul	1	1	-
Doğu Marmara	2	3	-1
Batı Anadolu	3	2	+1
Batı Marmara	4	9-8	-5/-4
Orta Anadolu	5	6	-1
Ege	6	4	+2
Doğu Karadeniz	7	7	-
Akdeniz	8	5	+3
Batı Karadeniz	9	10	-1
Ortadoğu Anadolu	10	11	+1
Kuzeydoğu Anadolu	11	12	-1
Güneydoğu Anadolu	12	8-9	+4/+3

Türkiye’de bilişim teknolojilerine erişim altyapısında son yıllarda önemli yatırımlar yapılmıştır ve bu yatırımların sağladığı imkânlarla hane halklarının bilişim teknolojilerine erişiminde muazzam bir artış görülmüştür. TÜİK (2021) verilerine göre Türkiye genelinde evden genişbant bağlantı ile internet erişimi olan hanelerin oranı son 10 yılda %39’dan %92’ye yükselmiştir. Benzer şekilde hanelerde internet erişimi son 10 yılda %43’den %92’ye yükselmiştir. Altyapının iyileştirilmesi ile birlikte

internetin kullanımında da önemli oranda bir artış görülmektedir. Türkiye genelinde bireylerin internet kullanım oranı son 10 yılda %45’den %83’e yükselmiştir. Düzenli internet kullanan bireylerin oranı da %36’dan %81’e yükselmiştir. Veriler, Türkiye genelinde %92 oranında genişbant bağlantı ve internet erişimi sağlandığını göstermektedir. Bireylerin ise yaklaşık %80 oranında interneti kullandığı görülmektedir.

Erişim altyapısı ve bilişim teknolojilerinin kullanım oranlarına bölgesel bazda bakıldığında ise tabloda önemli farklılıklar göze çarpmaktadır. Örneğin İstanbul Düzey 1 Bölgesinde %97 oranında genişbant bağlantı altyapısı söz konusu iken bu oran altı bölgede %90 altında kalmaktadır. Genişbant bağlantı dışındaki internet erişimi bağlantılarını da içeren hanelerde internet erişimi verilerinde de benzer tablo göze çarpmaktadır. İstanbul Bölgesi için hanelerin %97’si internet erişimine sahipken bu oran Batı Karadeniz Bölgesinde %85 civarındadır. Altyapı imkânlarındaki bölgesel farklılıkların bireylerin bilişim teknolojisi kullanma oranlarına da doğrudan yansdığı görülmektedir. Örneğin İstanbul Bölgesinde düzenli internet kullanan bireylerin oranı %90’a yaklaşmışken bu oran 12 bölgeden 8’inde %80’in altında kalmaktadır.

7. SONUÇ VE TARTIŞMA

Post-Endüstriyel Bilgi Toplumuna dönüşümle birlikte teknoloji hemen her birey için gündelik yaşamın bir vazgeçilmezi haline gelmiştir. Ancak dünya üzerinde tüm kaynaklara erişimde yaşanan eşitsizlik bilgiye erişimde de kendini göstermeye başlamıştır. Bilişim teknolojilerinin temel altyapısını teşkil eden internet başta olmak üzere bilişim teknolojilerine erişimde ülkeler, bölgeler, bireyler ve bireyler içerisinde demografik farklılıklar arasında önemli eşitsizlikler oluşmuştur. Genel olarak BİT’e erişimi olanlar ile olmayanlar arasındaki ayrımı ifade eden dijital bölünme ya da diğer adlarıyla dijital eşitsizlik, sayısal uçurum, sayısal bölünme ve sayısal eşitsizlik kavramları bu farklılıklar neticesinde ortaya çıkmıştır.

İnternetin yeni yaygınlaştığı dönemlerde yalnızca internete erişimi olanlar ve olmayanlar üzerinden analiz edilen dijital bölünme, daha sonra internet bağlantı çeşitleri, bilgisayar, mobil kullanımı gibi diğer bilişim teknolojileri ile birlikte araştırılmaya başlanmıştır. Hayallerimizin ötesinde teknolojilere kavuştuğumuz 2020 yılı itibariyle global nüfusun yalnızca %60’ının internete erişimi bulunmaktadır. Sadece internet erişimi bile dünya genelinde yaşanan dijital eşitsizliğin önemli bir göstergesidir. Dijital bölünme ülkeler arasında yaşanabildiği gibi ülke içerisinde bölgeler, haneler ve bireyler arasında da yaşanabilmektedir.

TÜİK (2021) tarafından her yıl yapılan Hanehalkı Bilişim Teknolojileri Kullanım Araştırması’nın 2021 yılı sonuçlarına göre Türkiye’de hanelerin %92’sinin internete erişimi olduğu görülmektedir. Ancak erişimin bölgeler arasında önemli farklılıklar gösterdiği göze çarpmaktadır. Örneğin, internete erişim oranı İstatistikî Bölge Birimleri Sınıflandırması (İBBS) 1. Düzeye göre TR1 İstanbul Bölgesinde %97,1 olmasına rağmen TR8 Batı Karadeniz Bölgesinde %84,5’dir. Bu durum Türkiye’de bölgeler arasında da önemli bir dijital uçurumun varlığına işaret etmektedir. Bu çalışma, Türkiye’de izlerine rastlanan bu dijital bölünmenin bölgesel düzeyde nasıl farklılıklar yarattığını ve bölgeler arasında ne düzeyde bir dijital uçurum olduğunu ortaya koymaktadır.

Türkiye için İBBS 1. Düzeyde yer alan 12 bölgenin bilişim teknolojilerine erişim ve kullanım imkânlarının analiz edildiği bu çalışmada bu teknolojilere erişimde yaşanan bölgesel farklılıklar bölgesel düzeyde bir dijital bölünmenin göstergesi olarak ortaya konulmuştur. Analiz öncesinde bilişim teknolojilerine erişim göstergesi olarak belirlenen değişkenler (Evden genişbant bağlantı ile internet erişimi olan hanelerin oranı, düzenli internet kullanan bireylerin oranı, bireylerin internet kullanım oranı, hanelerde internet erişimi) Entropi yöntemi kullanılarak ağırlıklandırılmıştır. Ağırlıklandırma sonucuna göre kriterlerin ağırlıkları, evden genişbant bağlantı ile internet erişimi olan hanelerin oranı

(%34), hanelerde internet erişimi oranı (%33), düzenli internet kullanan bireylerin oranı (%19) ve bireylerin internet kullanım oranı (%14) önem derecesinde tespit edilmiştir.

Çalışmanın devam eden aşamasında MAIRCA ve EDAS yöntemleri ile 2011 ve 2021 verileri ayrı ayrı analiz edilmiştir. Bu şekilde bölgeler arasında yaşanan dijital bölünmenin son on yıldaki değişimine ve gelişimine de yer verilmiştir. Ayrıca her iki yöntem arasındaki sonuçlar karşılaştırılarak elde edilen sonuçlar karşılaştırmalı olarak değerlendirilmiştir. 2011 yılı verileri ile ortaya çıkan tabloya (Tablo 27) bakıldığında sıralama sonuçlarının hem MAIRCA hem EDAS yöntemlerinde değişmediği görülmektedir. 2021 yılı verileri ile yapılan analizde de 8 ve 9’uncu sıraların kendi arasında yer değişimi dışında diğer sıralamaların aynı olduğu görülmektedir. Her iki yöntemle elde edilen sonuçların eşdeğer olması ampirik bulguları daha güvenilir hale getirmiştir.

2011 yılı sıralamasında bakıldığında (Tablo 27) İstanbul, Doğu Marmara ve Batı Anadolu bölgelerinin ilk üç sırada; Ortadoğu Anadolu, Kuzeydoğu Anadolu ve Güneydoğu Anadolu bölgelerinin ise son üç sırada yer aldığı görülmektedir. 2021 yılındaki değişime bakıldığında ilk üç sırada yine aynı bölgelerin yer aldığı (kendi içinde sıralama değişmiştir); son üç bölge sıralamasına ise Batı Karadeniz Bölgesinin dahil olduğu görülmektedir. Son 10 yıllık değişim baz alındığında (Tablo 28) bilişim teknolojilerine erişim ve kullanım imkânlarında en büyük olumlu değişim 4 basamak yükselen ve en sondan 8’nci sıraya (MAIRCA’ya göre 9) gelmeyi başaran Güneydoğu Anadolu Bölgesinde görülmektedir. En olumsuz değişim ise 2011 sıralamasında 4’üncü sırada yer alırken 2021 sıralamasında 9’uncu (EDAS’a göre 8’nci) sıraya düşen Batı Marmara Bölgesinde görülmektedir.

Türkiye’de bilişim teknolojilerine erişim altyapısında son yıllarda önemli yatırımlar yapılmıştır ve bu yatırımların sağladığı imkânlarla hane halklarının bilişim teknolojilerine erişiminde muazzam bir artış görülmüştür. Erişim altyapısı ve bilişim teknolojilerinin kullanım oranlarına bölgesel bazda bakıldığında ise bölgeler arasında önemli farklılıklar göze çarpmaktadır. Bu çalışma bölgeler arasında yaşanan bu dijital eşitsizliği ampirik bulgularla ortaya koymuştur. Çalışmanın bulguları, 2017 yılı verileri ile yapılan Lucendo-Monedero vd. ’nin (2019) ve 2012 yılı verileri ile yapılan Toso vd. ’nin (2015) bulguları ile uyumludur ve Türkiye’de bölgeler arasında dijital bölünmenin varlığını doğrulamaktadır. Ayrıca Arıcıgil Çilan ve Özdemir (2013), Görgün Baran ve Erdem (2017) ve Öztürk (2005) farklı metodolojilerle yaptıkları çalışmada Türkiye’de dijital bölünmeyi ampirik bulgularla ortaya koymuşlardır. Bulgular bu çalışmalarla da uyumludur. Doğrudan ampirik çalışmalar olmasa da Şen ve Akdeniz (2012) ve Yıldız ve Seferoğlu (2012) tarafından yapılan çalışmalarda da mevcut veriler ışığında Türkiye’de dijital bölünmenin olduğu belirtilmiştir. Ampirik bulgular bu çalışmaların tespitleri ile de uyumludur.

Ağustos 2021 verileri kullanılarak yapılan bu çalışmadaki sonuçların daha önceki ampirik çalışmalarla paralellik göstermesi Türkiye’de dijital bölünmenin uzun yıllardır benzer farklılıklarla devam ettiğini ortaya koymaktadır. Gerek daha önceki ampirik çalışmalar gerekse bu çalışmanın 2011 ve 2021 karşılaştırması dijital uçurumun aynı bölgeler arasında yakın farklarla devam ettiğini ortaya koymaktadır. Bu durumda dijital bölünmede son sıralarda kalmaya devam eden bölgeler için bu farklılıkları ortadan kaldırmaya yönelik bölgesel politikaların geliştirilmesi son derece yerinde olacaktır. Dijital bölünmede arka sıralarda yer alan bölgelerde genişbant internet ve mobil sızramayı destekleyen mobil internete erişim altyapılarının öncelikli olarak geliştirilmesi dijital eşitsizliği azaltabilecektir. Bununla birlikte interneti kullanabilmek için gerekli olan bilgisayar ve tablet gibi bilişim cihazlarına erişimi olmayan düşük gelirli hanelerde, tıpkı gıda ve yakacak gibi temel ihtiyaçların yanı sıra teknolojik ihtiyaçların da devlet tarafından karşılandığı proje ve programlara bölgesel politikalarda ağırlık verilmesi yerinde olacaktır. Bireysel bilgisayar kullanımını teşvik eden gençlik merkezlerindeki ücretsiz bilgisayar ve internet erişimi gibi projelerin sürdürülebilirliğin sağlanması ve bölgesel politikaların belirlenmesinde dijital eşitsizlik unsurlarının da dikkate alınması bölgesel farklılıkların

azaltılmasında yararlı olabilecektir. Daha sonra yapılacak çalışmalar için İBBS Düzey 2 veya Düzey 3 olarak ifade edilen il düzeyinde analizlerin yapılması bölgesel politikaların belirlenmesinde daha büyük katkı sağlayabilecektir.

Etik Beyan

Bu çalışmada ikincil veriler kullanıldığı için herhangi bir etik beyan onayına gerek yoktur.

Katkı Oranı Beyanı

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

Çatışma Beyanı

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

KAYNAKÇA

- Arcıgil Çılan, Ç. ve Özdemir, M. (2013). Measuring Domestic Digital Divide by Using Latent Class Analysis: A Case Study of Turkey. *İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi*, 42(2), 219-234.
- Ayçin, E. ve Güçlü, P. (2020). BİST Ticaret Endeksinde Yer Alan İşletmelerin Finansal Performanslarının Entropi ve MAIRCA Yöntemleri ile Değerlendirilmesi. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 85, 287-312.
- Barzilai-Nahon, K. (2006). Gaps and Bits: Conceptualizing Measurements for Digital Divide/s. *The Information Society*, 22(5), 269-278.
- Bell, D. (1997). *The Coming of Post-Industrial Society: A Venture in Social Forecasting*. New York: Basic Books.
- Billon, M., Lera-Lopez, F. ve Marco, R. (2016). ICT Use by Households and Firms in the EU: Links and Determinants from A Multivariate Perspective. *Review of World Economics*, 152(4), 629-654.
- Boral, S., Howard, I., Chaturvedi, S. K., McKee, K. ve Naikan, V. N. A. (2020). An Integrated Approach for Fuzzy Failure Modes and Effects Analysis Using Fuzzy AHP and Fuzzy MAIRCA. *Engineering Failure Analysis*, 108, 104195.
- Brandtzaeg, P. B., Heim, J. ve Karahasanović, A. (2011). Understanding the New Digital Divide—A Typology of Internet Users in Europe. *International Journal of Human-Computer Studies*, 69(3), 123-138.
- Castells, M. (2008). *Ağ Toplumunun Yükselişi*. İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları.
- Cruz-Jesus, F., Oliveira, T. ve Bacao, F. (2012). Digital Divide across the European Union. *Information & Management*, 49(6), 278-291.
- Cullen, R. (2001). Addressing the Digital Divide. *Online Information Review*, 25(3), 311-320.
- Dewan, S. ve Riggins, F. J. (2005). The Digital Divide: Current and Future Research Directions. *Journal of the Association For Information Systems*, 6(12), 298-337.

- Dağlı, İ. (2022). Türkiye’de Bölgesel Düzeyde Dijital Bölünme: EDAS ve MAIRCA Yöntemleri ile Ampirik Bir Çalışma. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(42), 359-386.
- Ecer, F. (2020). *Çok Kriterli Karar Verme Geçmişten Günümüze Kapsamlı Bir Yaklaşım*. Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Freeman, C. ve Soete, L. (2003). *Yenilik İktisadı*. E. Türkcan (Çev.). Ankara: TÜBİTAK.
- Fuchs, C. ve Horak, E. (2008). Africa and the Digital Divide. *Telematics and Informatics*, 25(2), 99-116.
- Gigović, L., Pamučar, D., Bajić, Z. ve Milićević, M. (2016). The Combination of Expert Judgment and GIS-MAIRCA Analysis for the Selection of Sites for Ammunition Depots. *Sustainability*, 8(372), 1-30.
- Gijon, C., Whalley, J. ve Anderson, G. (2016). Exploring the Differences in Broadband Access Speeds Across Glasgow. *Telematics and Informatics*, 33(4), 1167-1178.
- Görgün Baran, A. ve Erdem, M. T. (2017). Bilgi Toplumunda Dijital Bölünme: Bilişim ve İletişim Teknolojileri Kullanım Yetenekleri Üzerinden Bir Tartışma. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 22(Kayfor 15 Özel Sayısı), 1505-1518.
- Görgün Baran, A. ve Öztekin Alpaydın, M. (2020). A Qualitative Study on Skills of Elders to Use Digital Technology Products from Digital Divide Perspective. *Elderly Issues Research Journal (EIRJ)*, 13(2), 107-122.
- Gunkel, D. J. (2003). Second Thoughts: Toward A Critique of The Digital Divide. *New Media & Society*, 5(4), 499-522.
- Hidalgo, A., Gabaly, S., Morales-Alonso, G. ve Urueña, A. (2020). The Digital Divide in Light of Sustainable Development: An Approach Through Advanced Machine Learning Techniques. *Technological Forecasting and Social Change*, 150, 119754.
- Hilbert, M. (2016). The Bad News Is That the Digital Access Divide Is Here to Stay: Domestically Installed Bandwidths Among 172 Countries for 1986–2014. *Telecommunications Policy*, 40(6), 567-581.
- Husing, T. ve Selhofer, H. (2004). DIDIX: A Digital Divide Index for Measuring Inequality in IT Diffusion. *IT & Society*, 1(7), 21-38.
- International Telecommunication Union. (2021). The World Telecommunication/ICT Indicators Database, <https://www.itu.int/en/ITU-D/Statistics/Pages/publications/wtid.aspx>
- Keshavarz Ghorabae, M., Zavadskas, E. K., Olfat, L. ve Turskis, Z. (2015). Multi-criteria Inventory Classification Using a New Method of Evaluation Based on Distance from Average Solution (EDAS). *Informatica*, 26(3), 435-451.
- Kyriakidou, V., Michalakelis, C. ve Sphicopoulos, T. (2011). Digital Divide Gap Convergence in Europe. *Technology in Society*, 33(3-4), 265-270.
- Lucendo-Monedero, A. L., Ruiz-Rodríguez, F. ve González-Relaño, R. (2019). Measuring the Digital Divide at Regional Level. A Spatial Analysis of The Inequalities in Digital Development of Households and Individuals in Europe. *Telematics and Informatics*, 41, 197-217.
- Mariscal, J. (2005). Digital Divide in A Developing Country. *Telecommunications Policy*, 29(5-6), 409-428.
- Montagnier, P. ve Wirthmann, A. (2011). *Digital Divide from Computer Access to Online Activities- A Micro Data Analysis*. OECD Digital Economy Papers, No. 189, Paris: OECD Publishing.

- Dağlı, İ. (2022). Türkiye’de Bölgesel Düzeyde Dijital Bölünme: EDAS ve MAIRCA Yöntemleri ile Ampirik Bir Çalışma. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(42), 359-386.
- Moroz, M. (2017). The Level of Development of The Digital Economy in Poland and Selected European Countries: A Comparative Analysis. *Foundations of Management*, 9(1) 175-190.
- Nishida, T., Pick, J. B. ve Sarkar, A. (2014). Japan’ s Prefectural Digital Divide: A Multivariate and Spatial Analysis. *Telecommunications Policy*, 38(11), 992-1010.
- Nishijima, M., Ivanauskas, T. M. ve Sarti, F. M. (2017). Evolution and Determinants of Digital Divide in Brazil (2005–2013). *Telecommunications Policy*, 41(1), 12-24.
- Norris, P. (2001). *Digital Divide. Civic Engagement, Information Poverty, and The Internet Worldwide*. New York: Cambridge University Press.
- OECD (2001), *Understanding the Digital Divide*. OECD Digital Economy Papers, No. 49, Paris: OECD Publishing.
- OECD (2017), *OECD Digital Economy Outlook 2017*, Paris: OECD Publishing.
- OECD (2021), *Genişbant Portalı*, <https://www.oecd.org/sti/broadband/broadband-statistics-update.htm>
- Okunola, O. M., Rowley, J. ve Johnson, F. (2017). The Multi-Dimensional Digital Divide: Perspectives from an E-government Portal in Nigeria. *Government Information Quarterly*, 34(2), 329-339.
- Oyedemi, T. D. (2012). Digital Inequalities and Implications for Social Inequalities: A Study of Internet Penetration Amongst University Students in South Africa. *Telematics and Informatics*, 29(3), 302-313.
- Öztürk, L. (2005). Türkiye’de Dijital Eşitsizlik-Tübitak-Bilten Anketleri Üzerine Bir Değerlendirme. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 24(1), 111-131.
- Pamucar, D. S., Pejčić Tarle, S. ve Parezanović, T. (2018). New Hybrid Multi-Criteria Decision-Making DEMATEL-MAIRCA Model: Sustainable Selection of a Location for The Development of Multimodal Logistics Centre. *Economic research-Ekonomska istraživanja*, 31(1), 1641-1665.
- Pamucar, D., Vasić, L. ve Lukovac, V. (2014) Selection of Railway Level Crossings for Investing in Security Equipment Using Hybrid DEMATEL-MAIRCA model. In Proceedings of the XVI International Scientific-expert Conference on Railways, Railcon, Niš, Serbia, 9–10 October 2014, 89–92.
- Pantea, S. ve Martens, B. (2013). *Has the Digital Divide Been Reversed? Evidence from Five EU Countries*. Institute for Prospective Technological Studies Digital Economy Working Paper, No. 2013/06, European Commission, Joint Research Centre (JRC), Seville, ISBN 978-92-79-29822-6.
- Pick, J. B. ve Nishida, T. (2015). Digital Divides in The World and Its Regions: A Spatial and Multivariate Analysis of Technological Utilization. *Technological Forecasting and Social Change*, 91, 1-17.
- Puspitasari, L. ve Ishii, K. (2016). Digital Divides and Mobile Internet in Indonesia: Impact of Smartphones. *Telematics and Informatics*, 33(2), 472-483.
- Robinson, J. P., DiMaggio, P. ve Hargittai, E. (2003). New Social Survey Perspectives on The Digital Divide. *It & Society*, 1(5), 1-22.
- Scheerder, A., Van Deursen, A. ve Van Dijk, J. (2017). Determinants of Internet Skills, Uses and Outcomes. A Systematic Review of the Second-And Third-Level Digital Divide. *Telematics and Informatics*, 34(8), 1607-1624.

- Dağlı, İ. (2022). Türkiye’de Bölgesel Düzeyde Dijital Bölünme: EDAS ve MAIRCA Yöntemleri ile Ampirik Bir Çalışma. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(42), 359-386.
- Srinuan, C., Srinuan, P. ve Bohlin, E. (2012). An Analysis of Mobile Internet Access in Thailand: Implications for bridging the digital divide. *Telematics and Informatics*, 29(3), 254-262.
- Şen, A. ve Akdeniz, S. (2012). Sayısal Uçurumla Başetmek: OECD Trendleri ve Türkiye. *Bilgi Ekonomisi ve Yönetimi Dergisi*, 7(1), 53-75.
- Toso, S., Atlı, Ş. M. ve Mardikyan, S. (2015). Türkiye’nin Bölgeleri Arasında Sayısal Uçurum. *Bilgi Ekonomisi ve Yönetimi Dergisi*, 10(1), 41-49.
- TÜİK (2021). Türkiye İstatistik Kurumu, [https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Survey-on-Information-and-Communication-Technology-\(ICT\)-Usage-in-Households-and-by-Individuals-2021-37437](https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Survey-on-Information-and-Communication-Technology-(ICT)-Usage-in-Households-and-by-Individuals-2021-37437)
- Van Dijk, J. A. (2006). Digital Divide Research, Achievements and Shortcomings. *Poetics*, 34(4-5), 221-235.
- Van Dijk, J. ve Hacker, K. (2003). The Digital Divide as a Complex and Dynamic Phenomenon. *The Information Society*, 19(4), 315-326.
- Vicente, M. R. ve López, A. J. (2011). Assessing the Regional Digital Divide across the European Union-27. *Telecommunications Policy*, 35(3), 220-237.
- Yıldız, H ve Seferoğlu, S. S. (2012). *Sayısal Uçurum Üzerine Karşılaştırılmalı Bir İnceleme*, Türkiye Bilişim Derneği 29. Ulusal Bilişim Kurultayı, 111-117. Ankara: Türkiye Bilişim Derneği.
- Zhang, X. (2013). Income Disparity and Digital Divide: The Internet Consumption Model and Cross-Country Empirical Research. *Telecommunications Policy*, 37(6-7), 515-529.



Structure and Stability of the Kazakhstan Banking System

Güven DELİCE*
Hacı Ahmet KARADAŞ**

Abstract

One of the most important prerequisites for ensuring economic stability is the existence of effective and stable financial markets, financial institutions and payment systems. In this context, today, central banks have placed financial stability among their main policy priorities as well as price stability. In this study, the banking system, which is one of the most important institutional structures of the financial system, was evaluated in terms of historical, institutional perspective and stability in the Republic of Kazakhstan, and the stability/soundness levels of the banks operating in the country were analyzed with 4 different financial distress forecasting methods for the post-2008 period. According to the results of the analysis, the Kazakhstan banking sector was significantly affected by the 2008 crisis, the soundness indicators of the sector had their lowest values in 2009, it started to recover in the next year, after this date, although there were small-scale deteriorations for some years, it showed a moderately healthy image until 2017. In addition, no serious instability could be detected due to the destruction caused by the Covid-19 pandemic on a global scale in the sector, which started to recover after the decline in 2017. It is seen that non-performing loans came to the forefront as one of the most important financial problems of the sector during the period under consideration.

Keywords: Financial stability, Financial distress, Kazakhstan banking sector, Financial soundness measurements

Article Type: Research Article

Kazakistan Bankacılık Sisteminin Yapısı ve İstikrarı

Öz

Ekonomik istikrarın sağlanmasının en önemli ön şartlarından birisi, etkin ve istikrarlı bir şekilde işleyen finansal piyasaların, finansal kuruluşların ve ödeme sistemlerinin varlığıdır. Bu kapsamda günümüzde merkez bankaları fiyat istikrarının yanısıra finansal istikrarı da temel politika öncelikleri arasına yerleştirmişlerdir. Bu çalışmada finansal sistemin en önemli kurumsal yapılarından biri olan bankacılık sistemi, Kazakistan Cumhuriyeti özelinde tarihsel, kurumsal perspektif ve istikrar üzerinden değerlendirmeye tabi tutulmuş, ülkede faaliyet gösteren bankaların istikrar/sağlamlık düzeyleri 2008 sonrası dönem için 4 farklı ölçüm metoduyla analiz edilmiştir. Analiz sonuçlarına göre, Kazakistan bankacılık sektörü 2008 krizinden önemli ölçüde etkilenmiş, 2009 yılında sektörün sağlamlık göstergeleri en düşük değerlerini almış, bir sonraki yıl toparlanmaya başlamış, bu tarihten sonra bazı yıllar küçük ölçekli bozulmalar olmakla birlikte 2017 yılına kadar orta derecede sağlıklı bir görüntü vermiştir. 2017 yılında yaşanan düşüşün ardından tekrar toparlanmaya başlayan sektörde Covid-19 pandemisinin küresel ölçekte oluşturduğu tahribattan kaynaklı ciddi bir istikrarsızlık tespit edilememiştir. Ele alınan dönem içerisinde sektörün en önemli finansal sorunlarından biri olarak geri dönmeyen kredilerin öne çıktığı görülmektedir.

Anahtar Kelimeler: Finansal istikrar, Finansal sıkıntı, Kazakistan bankacılık sektörü, Finansal sağlamlık ölçümleri

Makale Türü: Araştırma Makalesi

*Prof. Dr. Sivas Cumhuriyet Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Finans ve Bankacılık Bölümü, guvendelice@cumhuriyet.edu.tr, ORCID: 0000-0002-8034-8896.

** Dr. Öğr. Üyesi, Sivas Cumhuriyet Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, hkaradas@cumhuriyet.edu.tr, ORCID: 0000-0002-3088-1107.

1. INTRODUCTION

There are sensitive and complex relations between the financial sector and the real sector in an economy. The financial system, which enables the supply and demand of funds to come together, must be stable in order to fulfill its main function, which is the efficient distribution of resources and the transfer of funds. In particular, the 2008 global financial crisis led to the evaluation of the stability of the financial sector as a priority for policy makers, central banks and researchers.

The main components of the financial system are financial institutions and financial markets. In many countries, banks play the most important role in this structure. The effective functioning of the banking system, which finances the real sector by mediating the redistribution of funds, is extremely important for the sustainability of economic growth and development. Accurate determination of the financial stability situation in the banking system will make it possible to eliminate the sources of instability that may occur in the sector and to put into effect anti-crisis strategies beforehand.

As in many developing countries, the banking sector is the most important component of the financial system in Kazakhstan. After the country gained independence in 1991, economic and financial reform efforts were made in the process of transition to a market economy; systemically extremely important steps have been taken such as the introduction of the national currency, the creation of financial markets, comprehensive privatization programs, legal regulations, and the adoption of international standards.

In the Kazakhstan banking system, which developed within the framework of a two-tier structure consisting of the National Bank of Kazakhstan (Central Bank) and the banks under its control, the basic infrastructure was established in the period until the 2008 global financial crisis, important steps were taken in terms of compliance with international standards and the sector showed a rapid development in this period. However, the crisis caused serious damage to the banking sector, and took a long time to repair the damage.

The aim of this study is to examine the financial system of the Republic of Kazakhstan in general, and the banking system in particular, in the historical and institutional context in the light of the policies followed; to evaluate the state of the system after the 2008 global financial crisis with the help of statistical indicators and to analyze the banking system in terms of soundness and stability for the same period. The study will contribute to the literature on the stability of the banking sector through the example of Kazakhstan, by using different measurement methods. On the other hand, the literature on the analysis of the Kazakhstan banking sector from historical, institutional and legal perspectives, and the analysis of the system's problems, stability, soundness and functioning is at the stage of development, and it is aimed to contribute to the said literature with this study.

The study consists of four sections except for the introduction and conclusion parts. In the first section, the importance of financial stability in general and the stability of the banking sector in particular will be emphasized in terms of economic development and growth; In the second section, the Kazakhstan financial system will be examined, and the banking system will be evaluated in the light of basic indicators. In the third section, the literature on the subject will be reviewed; In the fourth and last section, measurements regarding the financial stability of the Kazakhstan banking system will be made.

2. BANKING SYSTEM AND ITS STABILITY

As a dynamic structure, the financial system expresses a complex structure in which many actors interact directly with each other and with the real sector of the economy. The strong ties between these actors make the stability of the system important. In this context, financial stability refers to the resilience of the economic functions (payment system, risk distribution and efficient allocation of

resources) that are part of the financial system against shocks that may occur in an unexpected situation and to maintain their activities in a healthy way (TCMB, 2015: 7). Financial stability is an important and an integral part of financial development. A stable financial system is a fundamental requirement for the formation of capital accumulation, effective resource allocation, economic growth and development, effective management of financial risks, the functioning of payment systems and the prevention of financial crises. On the other hand, there is a broad consensus that an effective financial sector has a vital role to play promoting sustainable development (Jones, Hillier, and Comfort, 2017: 38).

The concept of financial stability is closely related to the financial soundness of financial institutions. “Financial soundness is a bank's condition in which the indicators characterizing capital adequacy, asset quality and liquidity, as well as the effectiveness, are within certain limits, and the transition beyond this leads a sound bank in to unsound status. Thus, financial unsoundness of the bank is a condition in which the indicators characterizing capital adequacy, asset quality, liquidity and efficiency extend beyond certain limits” (Pukhov, 2013, as cited in Salina, 2017: 198).

In order to ensure financial stability, first of all, the sources of financial instability must be identified, then followed by monitoring, predicted before they occur, and precautions must be taken. In this context, financial regulators play a key role in minimizing the extreme risks that threaten the stability of the financial system and thus jeopardize the stability and sustainability of the economy (Ntarmah, Kong, and Gyan, 2019: 710). Unsustainable macroeconomic policies, inadequate regulatory processes, capital flows, current account imbalances, financial innovations and risks that may arise in the financial system are the most important factors causing financial instability (See TCMB, 2015: 8-14). A problem that occurs in one of the institutions in the system can quickly spread to other institutions and even to the whole system through the said ties.

Banks stand out as the most important institutional structures in the financial system, especially in developing countries. Banks also play a central role in the money creation process and payment system. On the other hand, bank loans are an important factor in financing investments and economic growth[†]. There is a risk that the negativities that may arise in this part of the system will cause severe damage to the entire economy. Therefore, in order to maintain monetary and financial stability, central banks and supervisors are closely concerned with the stability of the banking system (Hartmann, Straetmans, and De Vries, 2005: 7). The stability of the system and its sustainability are among the priorities of policy makers. In the relevant literature, the subject has been evaluated mainly on the factors that cause instability in the banking system and especially on the financial crises; In many studies, the determinants of systemic banking crises have been examined and early warning models have been developed to predict crises (See Gaganis et al., 2010: 2).

The financial crisis, which started in the USA in 2007 and spread to the whole world, brought early warning models to the agenda in many countries in terms of the stability of the banking sector. In the period after the 2008 global financial crisis, the banking system in many countries faced significant difficulties in fulfilling its basic functions. Especially after 2013, when the financial crisis turned into a debt crisis in European countries, the issue of how to ensure minimum capital ratios and capital regulation in a particular bank and banking system began to come to the fore in the regulation of the banking sector (Thuy, Le, and Van Chien, 2021: 5).

[†] This is true for all developed and developing countries. For example, Jayakumar et al. (2018) revealed that banking stability is an important driver of economic growth in European Countries (Cited in Ntarmah et al., 2019: 710).

3. KAZAKHSTAN FINANCE SYSTEM

Under this title, first of all, the general view of the economy of Kazakhstan will be examined in the light of basic macroeconomic indicators, and then the financial system of the country will be reviewed in general terms. Then, the historical and institutional structure of the Kazakhstan banking system will be examined in the context of basic indicators and evaluations will be made about its current appearance.

3.1. General Outlook of Kazakhstan Economy

In Kazakhstan, which is the largest and most economically developed country in Central Asia, the existence of very rich natural resources in terms of volume and diversity constitutes the driving force of the country's economy on the one hand, and on the other hand, the structure that is excessively dependent on oil and natural gas revenues creates a disadvantage in terms of the long-term development of the economy[‡]. In order to overcome this problem, the government implements programs to develop non-energy sectors and to diversify the volume of economic activity in this context.

After gaining its independence from the Soviet Union in 1991, enterprises operating in the public sector were privatized and many private enterprises began operating in the process of alteration/transformation in the economy of Kazakhstan. During the transition to a free market economy, the number of publicly traded domestic and foreign companies in Kazakhstan, which aims to transition from an economy based on underground resources to a more diversified model has increased significantly (Salttürk, 2019: 13). In this context, Kazakhstan joined the Commonwealth of Independent States in 1991 and signed a customs union agreement[§] with Russia and Belarus in 2010. In the meantime, Kazakhstan has become a member of many international organizations such as the International Monetary Fund, the International Bank for Reconstruction and Development, the International Development Association, the Multilateral Investment Guarantee Agency, and the International Finance Corporation (Salina, 2017: 9)

Table 1 consists the main macroeconomic indicators regarding the economy of Kazakhstan after 2008, which was taken as the review period.

Table 1. Development of Key Macroeconomic Indicators in Kazakhstan

	GDP Growth	CPI	Current Balance / GDP	External Debt / GNI	Gross National Savings / GDP	Public Revenues / GDP	Public Expenditures / GDP
2008	3,3	17,0	4,7	93,6	30,2	31,6	26,8
2009	1,2	7,3	-3,6	106,7	29,2	35,6	29,9
2010	7,3	7,1	0,9	92,6	30,4	25,5	20,4
2011	8,9	8,3	5,3	75,4	32,8	27,6	19,3
2012	4,8	5,1	1,1	75,3	29,5	26,3	20,3
2013	6,0	5,8	0,8	70,8	28,6	24,2	19,1
2014	4,2	6,7	2,8	79,4	29,8	23,2	19,8
2015	1,2	6,6	-3,3	88,7	27,9	17,6	19,8
2016	1,1	14,6	-5,9	132,0	24,1	17,6	20,5
2017	4,1	7,4	-3,1	106,9	25,8	19,9	22,9
2018	4,1	6,0	-0,1	99,8	27,7	19,6	18,2
2019	4,5	5,3	-4,0	98,3	26,5	19,1	17,2
2020	-2,6*	6,8	-3,7	-	-	-	-

[‡] The fluctuations in the prices of these products in global markets destabilize the export income of the country.

[§] This agreement was renamed the Eurasian Economic Union in 2015.

Source: ADB, (2021), *Key Indicators for Asia and the Pacific 2021*, Asian Development Bank, Manila.

*: Temporary

As can be seen from the table, the average growth rate was 3.7% during the period under consideration, the severe decline in growth rates after the 2008 crisis left its place to a significant increase after 2010, and similar decreases were experienced in 2015 and 2016. A significant part of the GDP in the country consists of oil revenues. Economic growth rates slowed significantly after the global financial crisis due to the sharp declines in oil prices, which continue to be the driving force of economic growth. The long-term economic growth rate, which was 10.2% in the 2000-2007 period, decreased to 4.2% in this period. According to ADB data, the sectoral distribution of GDP, it is seen that services take the first place with 58.9% in 2020, followed by the industry sector with 35.5%, and the share of the agricultural sector is 5.6%. According to the classification of the World Bank, the ratio of national savings to GDP in Kazakhstan, which is in the group of upper middle income countries in terms of per capita income, was 21% on average. Increasing these rates is seen as an important factor in financing investments.

After the sharp decline at the beginning of the period, inflation rates remained in single digits except for 2016, and the period average was 8%. The foreign trade balance had a surplus of 10.5 billion dollars in 2020 and the current account deficit, which was 7.3 billion dollars in the previous year, decreased to 6.3 billion dollars in 2020. There was a foreign trade surplus throughout the period but the current account balance had a continuous deficit after 2015. There has been a continuous increase in the total amount of external debt, except for the years 2015 and 2017, and the ratio of external debts to Gross National Income was 93% on average. The economic slowdown caused by the falling oil price and the effect of the Covid-19 pandemic caused a decrease in production and an increase in the need for external financing, the ratio of external debt to GDP, which was 163.4 billion dollars at the end of 2020, increased from 87.3% to 96.2%.

The ratio of public revenues, which was to GDP was 31.6% in 2008, decreased to 19.1% in 2019, and there was a similar decrease in public expenditures. After March 2020, when Covid-19 cases started to be seen, the government applied quarantine practices on the one hand, and on the other hand, implemented anti-crisis economic policies in the form of comprehensive social assistance, low-interest loan programs, employment support, postponing tax and loan debts. With the effect of these measures, there were significant increases in budget expenditures within the framework of increasing expenditures for social welfare and social security, health, education and public services. In this process, along with the fiscal policy, significant changes have also emerged in the monetary policy. With an aim to stabilize the situation, the monetary policy measures were taken to change the level of the base rate and the width of its band, which ensured that interest rates in the money market were forming within the target interest rate band (NBK, 2021a: 23).

3.2. Financial Structure and Banking System in Kazakhstan

There is a strong correlation between the realization and sustainability of economic growth and development and the volume, depth, and stability of the financial system. Especially in developing countries, the financial system has a decisive role in the effective distribution of resources in the development process.

In the post-independence period, important reforms were undertaken in the field of money and finance in Kazakhstan, and important steps were taken in establishing the infrastructure of the financial system between 1993 and 1998. In 1993, Kazakhstan's own currency, the Tenge (KZT), was put into effect, the Kazakhstan Stock Exchange was established in the same year and legal regulations regarding

money and capital markets were implemented. The majority of transactions in the Kazakhstan Stock Exchange, which is a member of organizations such as the World Federation of Exchanges and the Federation Eurasia Sec (FEAS), consist of repo and foreign exchange transactions. Only a very limited part of the volume arises from private sector debt instruments and derivative transactions (Salttürk, 2019: 14).

In 2001, the National Wealth Fund was established by the National Bank of Kazakhstan based on the Norwegian model. The Fund has two components, the Stability Portfolio and the Savings Portfolio (Begaliyev, 2006: 116, 117). Established in 2015 and launched in 2018, Astana International Financial Center (AIFC) operates in five areas: capital markets, portfolio management, private banking, Islamic finance, and Fintech. In the same year, Astana Financial Services Institution was established in order to keep company records, to carry out audit and surveillance activities and to regulate financial service activities (Salttürk, 2019: 16-19).

As of the end of 2020, the securities market is represented by 38 brokers and (or) dealers (18 banks and 20 non-banking institutions), 9 custodian banks, 19 investment portfolio managers, 2 transfer agents, as well as 2 infrastructure organizations: Kazakhstan Stock Exchange JSC and Central Securities Depository JSC (ARDFM RK, 2021a: 26).

In 2020, the Agency for Regulation and Development of the Financial Market of the Republic of Kazakhstan became operational. The agency is a government agency that performs control and supervisory functions to ensure the stability of the financial system and the development of financial markets, and to protect the rights and legitimate interests of financial service consumers (Agency for Regulation and Development of the Financial Market of the Republic of Kazakhstan, 2021). Within the framework of its duty to promote the stability of the financial system, the National Bank of Kazakhstan has been publishing the Financial Stability Report periodically since 2006. The report contains the results of a comprehensive analysis and assessment of the main risks and vulnerabilities of financial stability (NBK, 2021b). During the Soviet Union period, the banking system consisted of a network of state banks, joint-stock banks, mortgage banks, mutual credit institutions, city banks and other lending institutions (Begaliyev, 2006:10). Within the framework of the regulations made in 1987-88, the restructuring process in the banking sector was initiated and a transition to a two-tier banking system was achieved. The National Bank of Kazakhstan (NBK) is the central bank of the state and represents the upper (first) tier of the banking system. Except for the Development Bank of Kazakhstan, which has a special legal status, all other banks constitute the lower (second) tier of the banking system (Smirnova, 2014: 86).

In Kazakhstan, banks could be established in the form of private capital, mixed capital, collective and joint stock companies according to the type of ownership, and banks that were fully paid by the state and could engage in commercial activities could also operate (Begaliyev, 2006: 26). In 1993, the Law on the National Bank of the Republic of Kazakhstan and the Law on Banks of the Republic of Kazakhstan were published. The adoption of the said laws put the two-tier banking system into operation and the functioning of the mutual relations between the NBK and the second-level banks was determined (Begaliyev, 2006:16). In the same year, the Association of Banks of the Republic of Kazakhstan was established. The aim of the association was determined as to help banks, find solutions to their problems and contribute to the development of the country's economy by enabling them to work more effectively (Ordabayeva, 2007: 47).

Between 1998 and 2000, the banking supervision system was reformed in order to bring the banking supervision procedure and methods closer to international standards (Begaliyev, 2006: 75). In 1999 a deposit insurance system was established to ensure the safety of people's deposits in case of a compulsory liquidation of banks involved in a system of guarantee. The 2008 global financial crisis

accelerated the process of making changes in the principles and regulations regarding the supervision of banks (Salina, 2017: 17, 31).

The traces of the National Bank of Kazakhstan (NBK), the most important component of the system, can be traced back to Tsarist Russia. In addition to the issuance of banknotes, the Russian State Bank, which started its operations in 1860, provided loans not only to banks, but also to industrial and commercial areas, compared to the central banks of other countries. In 1914, this bank had 10 offices, 124 branches and 791 safes (Seyitkasimov, 1999, as cited in Mukumov, 2018: 47).

The NBK was established by the decision of the Supreme Council of the Republic of Kazakhstan dated April 13, 1993, and numbered 2134-XII. In accordance with this Decision, the Kazakh SSR State Bank was reorganized into the National Bank of the Republic of Kazakhstan (NBK, 2021c: 25). The main task of the NBK, which represents the upper (first) level of the country's banking system, is to ensure price stability. For this purpose, the Bank performs the following functions (NBK, 2021a: 6):

- Formulating and implementing the country's monetary policy
- Ensuring the functioning of payment systems
- Carrying out currency exchange regulation and currency control
- Promoting the financial system's stability
- Carrying out statistical activities in the field of monetary statistics, financial market statistics and the external sector statistics

The organizational structure of the NBK consists of 23 business units in the head office (21 departments and 2 stand-alone divisions), Permanent Representative Office of the National Bank in the city of Almaty, 18 branches and 3 republican state-owned enterprises under its jurisdiction (NBK, 2021a: 71). NBK acts as the lender of last resort for banks that are financially sound and have sufficient capital but have temporary liquidity shortages and are experiencing unique liquidity shocks. In addition to standing facilities, open market operations are also used as monetary policy tools (NBK, 2021a:25). The bank determines the official refinancing rate depending on the general state of the money market, supply and demand for loans, inflation and inflation expectations, and by increasing or decreasing this rate, it affects the amount of loans received by commercial banks and their customers, economic growth, money supply and market interest rate (Kaliyeva, 2018: 29).

Since 2015, the NBK has switched to an inflation targeting regime with a floating exchange rate**. The main policy instrument of the said regime is interest rates. On the other hand, studies are underway to issue a national digital currency within the NBK, and the final decision on the implementation of the Digital Tenge will be made in December 2022 (NBK, 2021d).

From 2019, the NBK has significantly increased its mandate to eliminate previous audit loopholes and institutional weaknesses that led to state support and financial losses (Tazetdinova, 2020: 2). The NBK carries out its monetary policy in line with the objectives of reducing inflation, ensuring the stability of the national currency and the stability of the financial system. The Bank's clear stance on stabilizing inflation at a low level potentially increases market confidence in the Bank and contributes to sustainable and balanced economic growth (Garifollaevna and Baurzhanovna, 2019: 104).

3.3. Outlook of the Kazakhstan Banking Sector in the Light of Key Indicators

** In February 2014, KZT was pegged to the US dollar. However, when this fixed exchange rate policy made the Tenge weaker than it was in 2013, Tenge, which was under pressure due to the sharp fall in oil prices, was devalued by the government in 2015, and then the floating exchange rate system was adopted (The Eurasia Center, 2016, as cited in Tanınmış Yücememiş et al., 2017: 194).

When the Republic of Kazakhstan gained its independence, the banking system was represented by six banks^{††}. These banks, which were initially state banks, were later transformed into private commercial banks and formed the basis of the two-tier banking system (Kaliyeva, 2018: 11). The authorization to establish commercial banks was taken from the USSR State Bank and given to the NBK, which accelerated the emergence of private banks. The number of banks, which was 72 in 1991, exceeded 150 in 1992 (Ordabayeva, 2007: 17).

Kazakh banks were among the first banks in the Commonwealth of Independent States (CIS) to start using International Financial Reporting Standards (IFRS). On the other hand, since the first half of the 1990s, steps have been taken to implement the Basel Standards in order for the banking sector to adapt to the international financial system; a gradual transition plan has been started to operate since 2015 in order to comply with the Basel III accord (Salina, 2017: 18, 37).

Issues such as regional or global-scale financial crises, technological developments, and fierce competition caused rapid transformations in the banking system. Since the second half of the 1990s, financial controls on the banking system have been tightened and the number of banks has been reduced. In this framework, the state tried to stabilize the banking sector by liquidating or merging weak insolvent banks (Smirnova, 2014).

According to the information conveyed by Salina (2017: 16,18), “the improvements that emerged in the economy of Kazakhstan in the early 2000s were also reflected in the banking sector; A state-owned development bank was established in 2001; In 2003, Zhilstroybank was established to carry out banking functions focusing on medium and long-term loans for residential construction. The rapid economic development caused by the increase in oil prices from 2000 to 2007 increased the confidence in all sectors of Kazakhstan's economy and especially in the banking sector. On the other hand, there was an uncontrolled increase in the external borrowing of banks in this period”.

The 2008 global financial crisis, as in many countries, caused significant problems on the Kazakhstan banking sector. There has been instability in the credit markets due to the large amount of debts of banks to foreign financial institutions, devaluation of the national currency due to the crisis, increased unemployment, the existence of high amounts of non-performing loans, and the downgrade of the country's credit rating by international rating agencies, but the satisfactory financial performance of many Kazakhstan banks weakened the possibility of default. On the other hand, the crisis contributed to reveal the weaknesses and defects of the banking system (Anichshenko, 2009: 66, 69).

Prior to the Covid-19 pandemic, the banking sector in Kazakhstan was facing a number of persistent institutional and structural problems. The most important of these were poor risk management resulting in long-standing credit losses, lack of creditworthy borrowers in the corporate sector, supervisory gaps, the increasing role of the government in providing loans to the economy, the lack of stable long-term loans and the phenomenon of high levels of dollarization (Tazetdinova, 2020). The measures taken against the pandemic contributed to the increase in the risks in the banking sector, but there was no serious deterioration in the quality of the loan portfolio. On the other hand, the possibility of a decrease in the loans granted and a further contraction in economic activities continues to exist (ARDFM RK, 2021a: 33).

Table 2 shows the main indicators of the Kazakhstan banking sector after the 2008 global financial crisis.

^{††} Gosbank, Vneşekonombank, Promstroybank, Agroprombank, Kredsotsbank and Sberbank.

Table 2. Selected Indicators for Kazakhstan Banking Sector

	Total assets (Billion Tenge)	Total liabilities (Billion Tenge)	Legal Equity (Billion Tenge)	Debts (Billion Tenge)	Non-performing loans (Billion Tenge)
2008	11,889.6	10,437.0	1,452.6	10,292.9	655.4
2009	9,585.9	9,091.5	494.4	9,050.0	1,346.3
2010	10,037.5	8,902.6	1,134.9	8,837.8	1,553.3
2011	11,201.3	9,657.3	1,544.0	9,604.6	1,732.3
2012	12,361.5	10,566.1	1,795.5	10,494.6	1,860.7
2013	13,944.8	12,104.8	1,840.0	12,007.9	2,135.3
2014	16,783.6	14,491.3	2,292.3	14,345.5	1,486.9
2015	23,780.3	21,290.2	2,490.1	20,985.5	1,236.9
2016	25,556.8	22,716.2	2,840.6	22,562.9	1,042.1
2017	24,157.9	21,128.2	3,029.7	20,981.4	1,265.2
2018	25,244.0	22,222.3	3,021.8	21,831.9	1,016.3
2019	26,785.9	23,158.6	3,627.4	22,866.9	1,200.1
2020	31,171.7	27,217.2	3,954.5	27,098.2	1,082.1

Source: IMF, (2021), *Sectoral, Financial Statement Annexe*, International Monetary Fund, (26.01.2022)

As of December 2021, the Kazakhstan banking sector is represented by 22 banks, of which 14 banks with foreign participation, including 11 subsidiary banks, 1 bank with 100% state participation (ARDFM RK, 2021b). According to the table, the assets of the total banking sector increased continuously except for the years 2009 and 2017, and this increase reached its highest level with 42% in 2015 compared to the previous year. A similar course is observed in total liabilities, except for the decrease in 2009, 2010 and 2017, there has been an increase in general; the highest increase in liabilities took place in 2015. It is seen that the legal equity has reached the value of 3.95 trillion KZT with an increase of 172% from the value of 1.45 trillion KZT at the beginning of the period^{‡‡}. Although a fluctuating course is observed in the debts of banks in general, an increasing trend is noteworthy. A fluctuating course is also observed in non-performing loans, which are considered as one of the most important indicators for the stability of the system^{§§}.

The global financial crisis had a significant impact on the state of the banking system in Kazakhstan, and indicators such as the growth of the sector, profitability rates, and asset quality deteriorated significantly. The weakening of access to international borrowing markets due to the crisis, combined with the difficulties experienced in restructuring previously taken loans, faced liquidity insufficiencies in the sector. In this period, there was a significant increase in the volume of non-performing loans, and the World Bank even ranked Kazakhstan in the first place in the world in terms of the volume of non-performing loans in 2012 (Vorotilov, 2013, as cited in Salina, 2017: 28). Despite limited access to external financing resources and slowing economic growth, the banking sector continued to increase its resource infrastructure, and the nominal growth rate of the resource base in 2010, 2014 and 2015 was largely determined by the dynamics of the exchange rate (Kodasheva et al., 2017: 259).

^{‡‡} As of 01.01.2021, the core capital adequacy ratio (k1) is 21.3% and the equity adequacy ratio (k2) is 27.0%, which on average significantly exceeds the statutory standards in the system (ARDFM RK, 2021a:16).

^{§§} The ratio of non-performing loans to GDP, which was 4.8% in 2008 right after the crisis, reached 18% in 2009. This rate reached its highest level with 30.8% in July 2012. While this situation caused problems in the banking system, on the other hand, it led many businesses to seek to restructure their debts and finance future projects and operations. Although significant improvements have been achieved as a result of the efforts to solve the non-performing loans, the problem has not been completely overcome (Eberle, 2019).

Thanks to the measures taken, the volume of loans with a high risk of non-repayment by banks has been reduced, the quality of credit decisions has been improved, and thus the credit risk has been reduced. In the process of rehabilitating banks from 2016 to 2020, the industry has undergone a major clean-up of balances from non-performing loans that have accumulated since the financial turmoil in 2008. In this period, non-performing loans in the amount of more than 6 trillion tenge were written off (Rustem, 2021: 17).

The stability of the banking sector has improved significantly in recent years. Within the framework of the program aimed at increasing the stability of the financial sector, the quality of the banks' loan portfolio was improved, and the banks were recapitalized by the shareholders (Rustem, 2021: 17). The Agency for the Regulation and Development of Financial Markets (ARDFM) of the Republic of Kazakhstan and the National Bank of Kazakhstan started the banking sector stress test application in 2020 based on the methodology used by the European Central Bank. In this context, the financial stability of banks is analyzed with the Asset Quality Review (AQR) of second-tier banks. In the first application made in 2020, 14 banks providing 87% of the banking sector assets and 90% of the total loan portfolio were tested; there is no shortage of capital, both at the system level and at the level of banks participating in AQR; It has been found that there is a sufficient margin of safety to absorb potential losses associated with external shocks (ARDFM RK, 2021a: 34, 35). After the examination, banks were divided into three groups as low, medium and high risk banks in terms of financial stability in a crisis; Banks with high and medium risk were forced to develop individual strategies to ensure financial stability.

According to the information obtained from the report of ARDFM (2021b) regarding the current view of the sector, 14 of the existing banks are banks with foreign participation as of December 2021. The assets of its banks amounted to 31.1 trillion KZT by increasing 17.8% in 2021. The main asset category in total banking assets is the loan portfolio, which accounts for 51.6% of total assets. The share of the loan portfolio in GDP, which amounted to KZT 18.9 trillion with an increase of 20.0% in 2021, reached 25.3%. The level of non-performing loans continued to decline in all segments of bank loans, and non-performing loans (overdue loans of more than 90 days) declined to KZT 733.1 billion, 3.9% of the loan portfolio (which was 6.9% at the beginning of 2021). The largest share of banks' total liabilities belongs to customer deposits (79.3%)*. There were significant improvements in the profitability level of the sector compared to the previous year, the return on assets increased from 2.62% to 3.45% on average; return on equity increased from 19.91% to 27.89%. In terms of concentration in the sector, the share of the largest 5 banks in total banking assets is 64.9%, their share in the total loan portfolio is 74% and their share in total customer deposits is 66.2%. As of June 2021, the ratio of total banking assets to GDP was 45.4%, the ratio of loan portfolio to GDP was 22.3%, and the ratio of deposits to GDP was 31.8%.

According to the annual report of the National Bank of Kazakhstan (NBK, 2021a), the dollarization rate of deposits decreased to 37.3% at the end of 2020††. High deposit dollarization creates short foreign exchange positions and forces banks to use off-balance sheet derivatives to hedge against these positions. Periods of exchange rate volatility may force banks to switch from the national currency to foreign currency to compensate for their short foreign exchange positions (Tazetdinova, 2020: 9).

*** Although individual deposits are increasing gradually in the country, their ratio to GDP is still low. The majority of time deposits cannot be qualified as a stable funding source as deposit contracts allow early withdrawal without penalties. This situation increases the liquidity risks for banks and shortens the deposit funding period (Tazetdinova, 2020: 9).

†† This rate is around 44.1% for the 1998-2020 period (Rustem, 2021: 17).

The real sector, especially the non-oil traded sector (manufacturing, agriculture) received an average of 13% of all loans given to the economy and 19% of corporate loans for the years 2004-2020. Banks mainly finance sectors that provide fast returns in a short time and have high margins (Rustem, 2021: 19). In 2020, the relative share of KZT loans in the total loan volume increased from 83.4% to 87.0%. The share of long-term loans in the bank loan portfolio structure became 85.4% (December 2019, 85.3%) (NBK, 2021a: 31).

4. LITERATURE

There is a large volume of literature consisting of both institutional and academic studies on the stability of the financial sector in general and the banking sector in particular. The prominent analysis method at the institutional level is the financial stress tests. Stress tests, which were brought to the agenda for the first time within the scope of Financial Sector Assessment Program (FSAP) carried out jointly by the IMF and the World Bank in 1999, later started to have a wide place in the financial stability reports of developed countries, especially in the risk analysis sections. The wide implementation of stress tests, which measure the resilience of the financial system (parts) against crises, and its use to evaluate the soundness of countries' financial systems, mainly took place after the 2008 global financial crisis (Aymanns et al. 2018: 358; Başarır and Toraman, 2014: 129).

In some of the academic studies on the subject, it has been tried to determine whether the banking system is stable or not. In a study by Sanya and Wolfe (2011), the effect of income diversification on bank performance and risk was examined. The Z-Score was used as the main measure of bankruptcy risk in the study using the System Generalized Moments Method on a panel data set of 226 banks in eleven emerging economies. According to the main finding of the study, diversification between interest and non-interest income generating activities reduces the risk of bankruptcy and increases profitability. Kozmenko and Kuzmenko (2013) used quarterly data on equity, assets, loans and liabilities, interest income and net profit (loss) for the 2009-2012 period in their study, in which they tried to model the dynamics of the banking system in the example of Ukraine and make predictions about the stability of the system.

Some other studies have focused on the determinants of the stability of the banking sector; In this context, bank-specific factors, competitive environment, and macroeconomic factors were analyzed. Gaganis et al. (2010) used a total of 11 criteria falling into four general categories. The general categories in question are regulations, other banking and financial sector characteristics, institutional environment and macroeconomic conditions. It is stated that the models developed in the study have useful results in evaluating the soundness of the banking sectors and in monitoring the change of stability levels from the "high stability" group to the "low stability" group. Jokipii and Monnin (2013), in their study, examined the relationship between the degree of stability of the banking sector, real output growth and inflation over a sample of 18 OECD countries with the panel VAR methodology. According to their results, there is a positive correlation between the stability of the banking sector and real output growth, and instabilities in the banking sector increase the uncertainties about future output growth. In the study, no clear link was found between the stability of the banking sector and inflation. Ntarmah et al. (2019) investigated the effects of banking system stability on economic sustainability from the perspective of 37 emerging economies for the period 2000-2016. According to the results of the study, the banking system Z-Scores among developing economies have a positive effect on the economic sustainability of emerging economies. Phan et al. (2019) obtained results that support the traditional competition-vulnerability view in their study, in which they examined the relationships between competition, efficiency and stability in the banking systems of four East Asian countries (China, Hong Kong, Malaysia and Vietnam) for the period 2000-2014. Accordingly, the increase in competition in the sector may result in a decrease in the stability of the system; credit risk, bank size and market concentration

may affect bank stability positively, whereas banks with higher liquidity risk and income diversification may have lower stability. The stability of the banking sector was adversely affected by the global financial crisis is among the other findings of the study. Yin (2019) examined the effect of globalization in the banking sector on financial stability in the study with a data set covering 129 countries between 1995 and 2013. He has obtained strong evidence that foreign bank entry into a country increases both the credit risk and the overall risk of bank failure and threatens the financial stability of the host country. The author emphasizes that this relationship between foreign bank entry and the stability of the banking sector depends on the regulatory and institutional framework of the host country. Accordingly, it is stated that foreign bank entry can reduce risks in the banking sector in cases where host country regulations regarding bank activities are restrictive, capital requirements are less stringent, and/or market entry barriers are low. Thuy et al. (2021), in their study examining commercial banks traded in the Vietnam Stock Exchange, they found that banking sector indicators such as equity-asset ratio, bank size, loan-asset ratio, income diversification have a positive effect on the stability of the bank.

In some other studies on the subject, the relations between the stability of the system and basic macroeconomic indicators have been examined. In this sense, the interaction between the stability of the banking system and economic growth has been the subject of intense study. Apart from individual country studies, there are a significant number of studies examining the effects of the banking system on long-term economic growth using cross-country data. Some studies found a positive relationship between variables, some studies found a negative relationship, while others found no relationship between variables (See Ntarmah et al., 2019: 713).

Examining the studies on the Kazakhstan banking sector, it is seen that the number of studies on the soundness and stability of single country's banking sector at the individual level is limited, though the subject is included in the cross-country studies. De Haas et al. (2010) examined how bank characteristics and institutional environment affect the composition of banks' loan portfolios using the data set based on the Banking Environment and Performance Survey (BEPS) conducted by the European Bank for Reconstruction and Development (EBRD) for transition economies, including Kazakhstan. According to the findings of the study, the most important determinants of the composition of banks' loan portfolios are bank ownership, bank size and protective arrangements for legal creditors. The fact that especially foreign banks play an active role in mortgage loans is among the other findings of the study. Delis, Molyneux, and Pasiouras, (2011) found that regulations and incentives that encourage private monitoring have a positive effect on the productivity level of the economy, in their study examining the relationship between the regulatory and supervisory framework and productivity of banks in 22 countries, including Kazakhstan, during the 1999-2009 period. Other findings of the study are that restrictions on the activities of banks on securities, insurance, real estate and ownership of non-financial firms have a positive effect.

Glass, Kenjegalieva, and Weyman-Jones, (2013) analyzes some functions (cost, income, standard profit, alternative profit) of the Kazakh banking sector with the help of monthly data for the period 2007-2010, using the Stochastic Boundary Analysis method. In the study, it is concluded that an increase in the ratio of non-performing loans to total loan volume reveals the expected effects on the cost and alternative profit limit, and the increase in the ratio of non-performing loans to total reserves causes negative effects on the cost and income limits. Bhatti (2013) tested the technical and scale efficiency of 20 Kazakh banks with the help of annual data for the period 2007-2011 and concluded that the performance of Kazakh banks deteriorated significantly during the 2008 global financial crisis, and foreign banks performed relatively better than domestic banks. According to the results of the study by Smirnova (2014), in which the internal and external factors affecting mergers and acquisitions in the

Kazakhstan banking sector are examined, among the internal reasons for mergers and acquisitions in the banking sector, issues such as growth and expansion to CIS countries, increasing capital/equity, increasing income and strengthening financial/market position, diversifying products and services, and increasing the number of customers came to the fore. Among the external factors, legal, political, technological and competitive forces were decisive. As a result of the study of Zaitenova and Baibulekova (2016), in which they examined the effects of macroeconomic factors on the Kazakhstan banking sector, it was determined that the exchange rate is an important variable that affects non-performing loans, the banking system is vulnerable to the dynamics of the exchange rate, and this situation destabilizes the system. Another finding of the study is that there is a negative relationship between non-performing loans and financial depth. Kodasheva et al. (2017) analyzed the reasons for the decrease in the share of bank loans in GDP in Kazakhstan. The findings of the study show that devaluation processes, financing gap, increase in non-performing loans stand out among the quantitative factors; among the qualitative factors, the weak diversification and the uneven distribution of the loans were determinative. According to the author, banks in Kazakhstan are focusing on short-term high-yield and high-risk consumer loans and in case of deterioration in macroeconomic indicators, this situation may lead to high credit risks. Bolat (2017) tried to evaluate the financial performance of 23 banks operating in Kazakhstan in the period of 2011-2015 in his study, in which he tested the approaches to evaluate the probability of bankruptcy with the help of banks' financial indicators. In the study, it was concluded that the Altman Z-Score model did not give satisfactory results in estimating the financial situation of the banks in the country, but the Bankometer (S-score) model had a much stronger predictive ability in this sense. According to the results of the Altman Z-Score model, it is predicted that some banks within the scope of the examination carry a risk of bankruptcy, such a prediction cannot be made in the Bankometer model. Salina (2017) analyzed the financial soundness of the banking sector both at the sectoral and at the individual bank level in Kazakhstan with cluster analysis. In the study, it was determined that Altman models gave moderately successful results in predicting the financial soundness of banks in Kazakhstan. It is stated that a proposed cluster-based methodology gives very good results in determining the financial soundness of banks and can be used as a reliable technique to give an early warning signal for disruptions in the banking system. According to the results of this analysis, unsound banks had low capital adequacy, low net interest rate margin and interest rate spread, lowest asset quality and return on assets, and highest debt-to-equity ratio. Turusbekova et al. (2020) analyzed the relationship between competition and stability in the Kazakh banking sector with the help of quarterly data, and the hypotheses that competition positively affects stability in the banking sector and that there is a statistically significant relationship between different competition measures were rejected. Tazetdinova (2020) examined the effects of the economic recession triggered by the Covid-19 epidemic and the significant decreases in oil prices on the Kazakhstan banking sector; in particular, author focused on assessing the temporary regulatory relief provided to banks to prevent credit contraction. According to the study, banks appear to be in a better position compared to previous crisis periods, except for a few small failing banks, due to the massive clean-up of balance sheets prior to the Covid-19 outbreak. The most important threat for banks arises from increased credit risks due to tightening financial conditions on borrowers and uncertain prospects for economic recovery (Tazetdinova, 2020).

5. FINANCIAL STABILITY IN KAZAKHSTAN BANKING SYSTEM

In this part of the study, the financial stability of the Kazakhstan banking after the 2008 global crisis system will be analyzed with the help of the methods used in the literature to measure the financial success of the companies.

5.1. Model

Apart from traditional methods (Stress tests and CAMELS), several different methods are used to quantitatively measure the soundness and stability of the banking sector. It is of great importance for the future of the company to anticipate the financial failure, which affects the financial situation, working capital, solvency, and sales growth of a company, and to take measures. Examining the tendencies of some of the ratios belonging to the companies for this purpose, although it is not sufficient, creates a general opinion (Aksoy and Göker, 2018:422). Various methods have been developed to overcome this lack of sufficiency. Altman Z-score, Bankometer S-score, Grover score, Ohlson (1980), Whalen and Thomson (1988), and Zmijewski J-Score (1984) models are among the models most widely used in the literature to measure the financial success or failure of the firm (Shafitranata and Arshed, 2020: 233). Although Altman's Z-Score is the most frequently used of these models, it is known that this model does not give satisfactory results outside of industrial companies (Budiman, Herwany and Kristanti, 2017:16; Özbek, Hazar, and Babuşçu, 2021: 13). For this reason, it is important not only to rely on Altman's Z-Score, but also to use other models to obtain satisfactory results about the financial success of banks. Whalen and Thomson (1988) model could not be used because the necessary variables could not be reached due to insufficient data. In addition, the Ohlson (1980) method could not be used because the signs of the variables were different from the desired signs^{***} although the required variables could be reached. Therefore, four methods were used, in which we were able to find the variables suitable for the respected model's criteria, including the Altman Z-score. These four methods and their explanations are given below.

5.1.1. Altman Z-Score

As stated above, one of the commonly used financial distress forecasting model in the literature is the Z-Score method developed by Altman (1968). In the model, the general structure of which was put forward by Edward Altman, the multivariate discriminant analysis method, which reflects the financial failures and bankruptcy possibilities of the companies, is used (Aksoy and Göker, 2018: 422; Shafitranata and Arshed, 2020: 235; Al Zaabi, 2011: 161). Discriminant analysis is a statistical technique that identifies some financial ratios that are considered the most important in influencing the value of an event and then transforms it into a model in order to facilitate inference from an event (Husein and Pambakti, 2015: 409).

In his first study, Altman (1968) analyzed 22 ratios of 66 companies, half of which were in the process of filing for bankruptcy in the USA between 1946 and 1965. He classified these ratios in five main groups (liquidity, profitability, leverage, solvency and operating efficiency) and formed function variables. He determined the Z-Score value by obtaining the weighted coefficients of the variables he created by discriminant analysis (Kiracı, 2021: 1564; Shafitranata and Arshed, 2020: 235; Al Zaabi, 2011: 161). Altman revised the model he created in 1968 in 2002 (Qamruzzaman, 2014: 117). In this context, the Z-Score links a bank's capitalization with returns with risk (volatility of returns) to estimate a bank's solvency risk, and theoretically, a larger Z-Score means a higher level of banking stability (Thuy et al., 2021: 4).

^{***} That is, some variables expected to be negative (positive) but they happen to be positive (negative)

The final version of Altman's model is as follows (Altman, 2013:13):

$$Z = 1.2X_1 + 1.4X_2 + 3.3X_3 + 0.6X_4 + 1.0X_5 \quad (1)$$

Here, X_1 is the ratio of working capital to total assets; X_2 is the ratio of retained earnings to total assets; X_3 is the ratio of earnings before interest and taxes to total assets; X_4 represents the ratio of market value of equity to book value of total liabilities and X_5 represents the ratio of sales to total assets and Z is the overall index.

Altman (1968) explained the reasons for using these variables as follows:

- X_1 is a measure of the net liquid assets of the firm relative to the total capitalization.
- X_2 measures the leverage of the firm.
- X_3 measures operating efficiency outside of tax and leverage factors.
- X_4 shows how much a firm's assets can decline in value before liabilities exceed the assets and the firm becomes insolvent.
- X_5 is the standard measure for total asset turnover (varying widely from industry to industry).

In this model created by Altman, since the fifth variable (X_5) gives high values for non-manufacturing companies, a new model was created for non-manufacturing sectors (Al Zaabi, 2011: 161). Since this model was created by removing X_5 , the weights of the remaining four variables had to be changed. The new model created is as follows (Altman, 2002: 22):

$$Z = 6.56X_1 + 3.26X_2 + 6.72X_3 + 1.05X_4 \quad (2)$$

In this model, the variables are the same as in equation (1), and, as mentioned, only the coefficients were altered. In this model, the fact that the obtained Z value is less than 1.10 indicates that the firm is in financial distress.

Stating that this model, which is valid for companies in the USA, may yield deviant results in developing countries, Altman obtained the emerging market model by adding a constant term (+3.25) to equation (2) in order to standardize the scores obtained. The Emerging Market (EM) model is as follows (Altman, 2013:27):

$$Z = 3.25 + 6.56X_1 + 3.26X_2 + 6.72X_3 + 1.05X_4 \quad (3)$$

To have information about the financial situation of the company, the Z value obtained with this equation is evaluated according to Table 3.

Table 3. U.S. Bond Rating Equivalent Based on EM Z-score

U.S. Equivalent Rating	Average EM Score
AAA	8.15
AA+	7.60
AA	7.30
AA-	7.00
A+	6.85
A	6.65
A-	6.40
BBB+	6.25
BBB	5.85
BBB-	5.65
BB+	5.25
BB	4.95
BB-	4.75
B+	4.50

B	4.15
B-	3.75
CCC+	3.20
CCC	2.50
CCC-	1.75
D	0

Source: Altman, E. I., (2013). Predicting Financial Distress of Companies: Revisiting the Z-Score and ZETA® models, in Handbook of Research Methods and Applications in Empirical Finance. Edward Elgar Publishing.

As can be seen from Table 3, if the Z Score obtained using the (3) model is less than 2.50, it can be said that the firm is in financial distress.

Z-Score analysis has advantages as well as disadvantages. According to Čihák (2007), the main advantage of this measurement is that it can be easily calculated for a financial institution or company. Its disadvantage is that it cannot catch the correlation between financial institutions (Cited in Diaconua and Oanea, 2014: 331).

5.1.2. Zmijewski J-Score

Another model used to measure firms' levels of financial distress is the Zmijewski J-score. This score is a bankruptcy model used to predict whether a firm will fall into financial distress within two years (Ycharts, 2021). Zmijewski (1984) developed this model using the probit analysis applied to 40 companies in bankruptcy and 800 companies operating at that time (Husein and Pambekti, 2015: 409; Ick and Tarigan, 2018: 46). The ratios used in the model were chosen not on a theoretical basis, but rather on the basis of their performance in previous studies (Kiracı, 2021: 1565). The model of Zmijewski (1984), which extends the firm bankruptcy prediction by adding fiscal ratio validity as a corporate financial failure detection tool, is as follows (Hantono, 2019: 3):

$$J = -4.3 - 4.5J_1 + 5.7J_2 + 0.004J_3 \quad (4)$$

Here, J_1 is the ratio of net income to total assets showing the return on assets, J_2 is the ratio of total debt to total assets showing the financial leverage, and J_3 is the ratio of current assets to current liabilities showing the liquidity (Zmijewski, 1984: 66). If the J-Score obtained with this equation is greater than or equal to 0.5, the firm is considered is under risk of failure or else healthy (Zmijewski 1984: 70).

5.1.3. Grover Score

Grover Score, which is another model examining the financial distress situations of companies, is a model created by re-evaluating the Altman Z-Score model. Jeffrey S. Grover created his model with the help of a sample of 70 companies in the 1982-1996 period, half of which went bankrupt. In the model, Grover added the profitability ratio indicated by ROA to the X_1 and X_3 variables in the Altman Z-Score model (Hantono, 2019: 3; Prihanthini and Sari, 2013: 420; Ick and Tarigan, 2018: 47). The Grover model given in Prihanthini and Sari (2013) is as follows:

$$\text{Grover score} = 1.650X_1 + 3.404X_3 - 0.016ROA + 0,057 \quad (5)$$

Here, as mentioned above, X_1 and X_3 represent the ratio of working capital to total assets and the ratio of earnings before interest and taxes to total assets, respectively. ROA represents the ratio of net income to total assets, which shows the return on assets.

If the Grover score value of the firm examined with the Grover model is equal to or less than -0.02, the firm is included in the class of firms in bankruptcy, while if the obtained value is equal to or

greater than 0.01, it is considered in the class of healthy firms. If the value is between these two limits, the firm is considered in the gray area (Prihantini and Sari, 2013: 421; Hungan and Sawitri, 2018: 56).

5.1.4. Bankometer S-Score

The fact that the Altman Z-Score model did not provide sufficient results for companies outside the manufacturing industry and the CAMELS model's inability to predict the 2008 financial crisis triggered the search for indicators to be used to measure the financial fragility of companies (Özbek et al., 2021: 13)^{§§§}. Considering this situation, Shar, Shah, and Jamali, (2010), taking into account the recommendations of the IMF (2000), aimed to develop a scale that could better measure the vulnerability of financial institutions than traditional models (CAMELS and CLSA-stress test). To this end, they focused on assessing the soundness of banking institutions in Pakistan using data for the period 1999-2002. They compared the results of the scale they called "Bankometer" with CAMELS and CLSA-stress test (Shar et al., 2010: 81).

The Bankometer scale is a scale that has the quality of giving results with high accuracy by using a minimum number of parameters (Aksoy and Göker, 2018: 427; Onyema et al., 2018: 23; Qamruzzaman, 2014: 116). The model used in calculating the solvency score of this scale is as follows (Shar et al., 2010: 82; Ouma and Kirori, 2019: 96; Aksoy and Göker, 2018: 427):

$$S = 1.5CA + 1.2EA + 3.5CAR + 0.6NPL + 0.3CI + 0.4LA \quad (6)$$

Here, CA stands for the ratio of capital to assets, EA stands for the ratio of equity to assets, CAR stands for the ratio of capital adequacy, NPL stands for the ratio of non-performing loans to total loans, CI stands for the ratio of cost income, and LA stands for the ratio of loans to assets.

The S value obtained using this model is interpreted as follows (Shar et al., 2010: 83):

If $S < 50$, the company has financial difficulties and high risk,

If $50 \leq S \leq 70$, the company is in the gray area,

If $S > 70$, the company is in very healthy condition.

5.2. Findings

In this part of the study, the stability of the Kazakhstan banking sector will be analyzed with the help of the four models described above. Quarterly data for the period 2008Q1-2021Q2 were used in the analysis. Information on the variables used in the models is given in the Table 4.

Table 4. The Variables Used in Analysis

Variable	Code	Source
Interest income	II	IMF-Sectoral_Financial_Statement_Annexe
Interest expense	IE	IMF-Sectoral_Financial_Statement_Annexe
Noninterest income	NI	IMF-Sectoral_Financial_Statement_Annexe
Noninterest expenses	NE	IMF-Sectoral_Financial_Statement_Annexe
Net income (before extraordinary items and taxes)	NIBT	IMF-Sectoral_Financial_Statement_Annexe

^{§§§} CAMELS is a commonly used supervisory framework that groups indicators of bank soundness into six categories. The categories are capital adequacy, asset quality, management soundness, earnings, liquidity, and sensitivity to market risk (IMF, 2006).

Net income after extraordinary items and taxes	NIAT	IMF-Sectoral_Financial_Statement_Annexe
Retained earnings	RE	IMF-Sectoral_Financial_Statement_Annexe
Total assets	TA	IMF-Sectoral_Financial_Statement_Annexe
Total Liabilities	TY	IMF-Sectoral_Financial_Statement_Annexe
Debt	D	IMF-Sectoral_Financial_Statement_Annexe
Total regulatory capital	TRC	IMF-Sectoral_Financial_Statement_Annexe
Risk-weighted assets	RWA	IMF-Sectoral_Financial_Statement_Annexe
Short-term liabilities	STL	IMF-Sectoral_Financial_Statement_Annexe
Nonperforming loans (value)	N	IMF-Sectoral_Financial_Statement_Annexe
Total gross loans	TGL	IMF-Financial_Soundness_Indicators_FSD

Note: The variables used are in KZT

5.2.1. Altman Z-Score

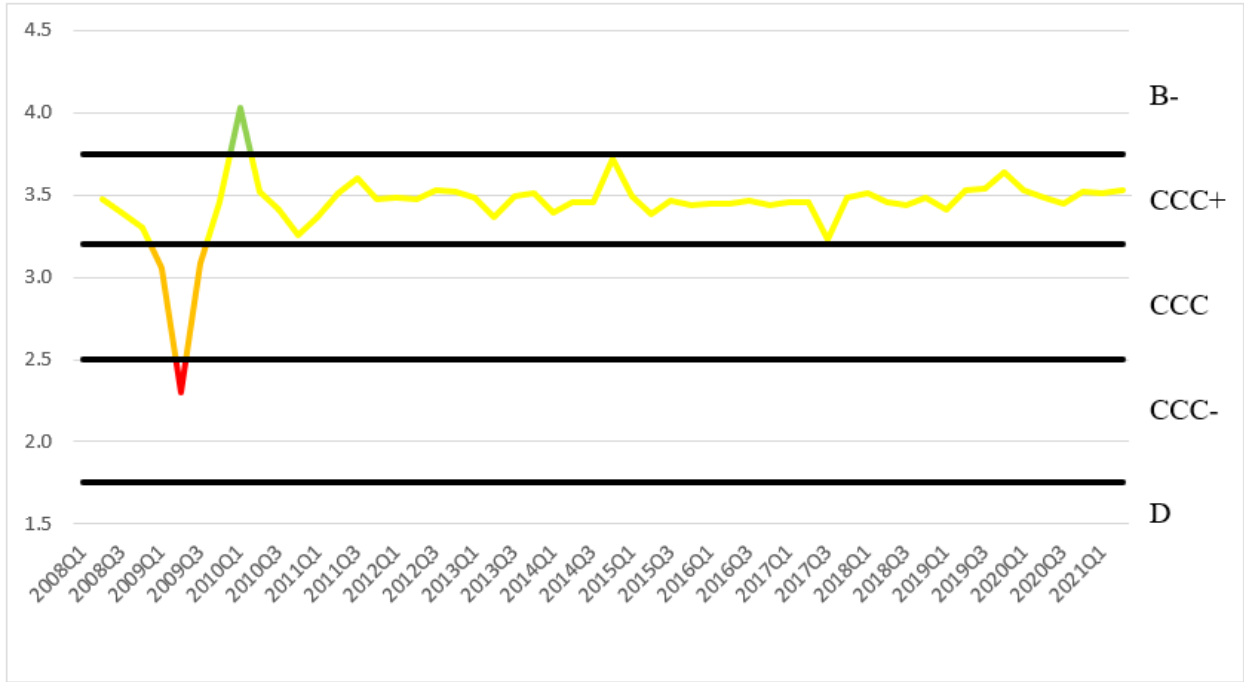
We chose the emerging market model of the Altman Z-Score to determine the stability status of the Kazakhstan banking sector. The EM Altman Z-Score model applied to the Kazakhstan banking sector using the variables of Table 4 is given in Table 5.

Table 5. The EM Altman Z-score

$Z = 3.25 + 6.56X_1 + 3.26X_2 + 6.72X_3 + 1.05X_4$	
$X_1 = \frac{\text{Working capital}}{TA} = \frac{\text{Current Assets} - \text{Current Liabilities}}{TA}$	$= \frac{(TA_t - TA_{t-1}) - (TL_t - TL_{t-1})}{TA}$
$X_2 = \frac{RE}{TA}$	
$X_3 = \frac{NIBT}{TA}$	
$X_4 = \frac{\text{Equity}}{TL} = \frac{TA - TL}{TL}$	
Critical values	
$4.15 \leq Z$	B
$3.75 \leq Z < 4.15$	B-
$3.20 \leq Z < 3.75$	CCC+
$2.50 \leq Z < 3.20$	CCC
$1.75 \leq Z < 2.50$	CCC-
$Z < 1.75$	D

Note: Since the variables of current assets and current liabilities are in the form of comparison of two periods, first period observations could not be calculated. Therefore, the Altman Z-Score has no value in the first period (2008Q1).

The results obtained by the Altman EM Z-Score model in Table 5 are given in the Graph 1.



Graph 1: Altman EM Z-Score Results

According to the Altman EM Z-Score, Kazakhstan's banking sector suffered greatly in 2009 with the effect of the 2008 financial crisis and received a rating of CCC-. In the first period after the crisis, that is, in the first quarter of 2010, the sector increased its rating to B-. In the following periods, the sector showed a normal appearance with a rating of CCC+. In addition, it is seen that the Covid-19 pandemic did not have negative effect on the sector in terms of the worsening its current situation.

In fact, in the last quarter of 2014 and the last quarter of 2019, this EM Z-Score came very close to the upper limit rating (B-). Among these two, the last quarter of 2014 coincides with the results of Bolat (2017). In his study covering the period of 2011-2015, Bolat (2017) obtained quite different results for Kazakhstan commercial banks compared to the Altman Z-Score Model, but he concluded that the average Z-Score in the market is in the "Safe Zone". He stated that the EM Z-Score average of banks in Kazakhstan in 2015 was 3.93, that is the average rating of the banks was B-. The difference arises from the fact that he did not take into account the weight of the banks in the total banking sector. In another study (Salina, 2017), it was analyzed whether Altman models were effective in predicting the financial soundness of Kazakhstan banks (12 banks) for the period 2008-2014 and it is concluded that the Altman models show a modest ability to predict the financial soundness of Kazakhstan banks. In the study, cluster analysis was also conducted with the help of data from 34 banks for 2008 and 37 banks for 2014. The results show that the cluster analysis can define the Kazakhstan banking sector according to its degree of financial soundness.

5.2.2. Zmijewski J-Score

Details of the Zmijewski J-Score model applied to the Kazakhstan banking sector using the variables of Table 4 is given in Table 6.

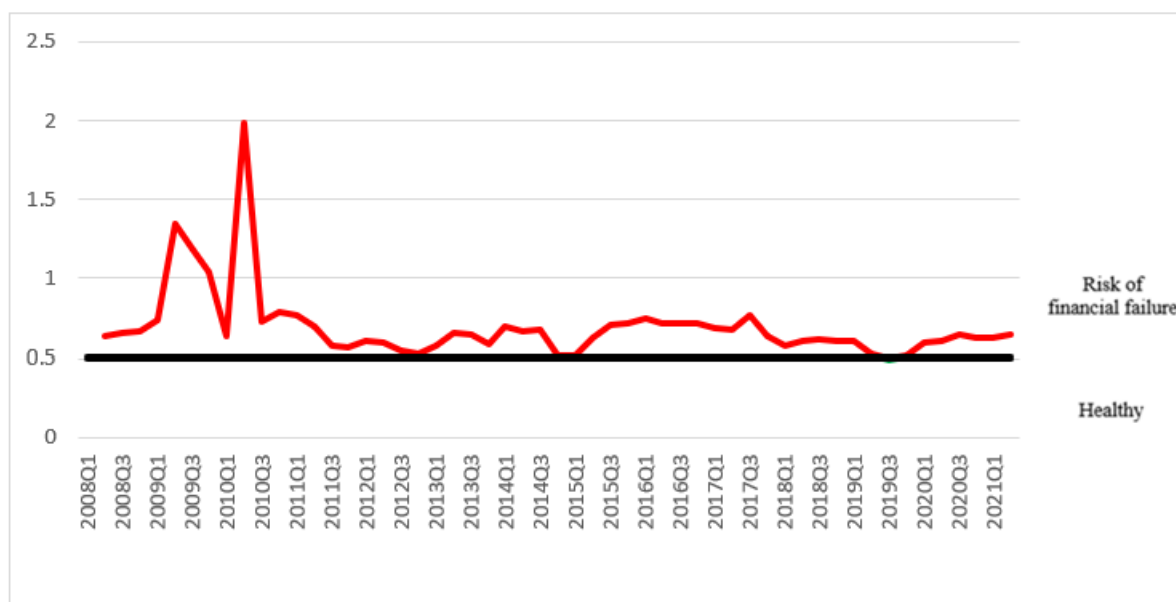
Table 6. Zmijewski J-Score

$J = -4.3 - 4.5J_1 + 5.7J_2 + 0.004J_3$	
$J_1 = \frac{NI}{TA}$	
$J_2 = \frac{D}{TA}$	
$J_3 = \frac{\text{Current Assets}}{\text{Current Liabilities}} = \frac{(TA_t - TA_{t-1})}{(TL_t - TL_{t-1})}$	
Critical values	
$J < 0.5$	Healthy
$J \geq 0.5$	Risk of financial failure

Note: Since the variables of current assets and current liabilities are in the form of comparison of two periods, first period observations could not be calculated. Therefore, as in Altman EM Z-Score, the Zmijewski J-Score has no value in the first period (2008Q1).

As can be seen from the Table 6, high values of the J-Score indicate that the risk of financial failure has increased. This shows that, unlike other scores, it is better for the firm to have lower J-Score values.

The results obtained by the Zmijewski J-Score model in Table 6 are given in the Graph 2.



Graph 2. Zmijewski J-Score Results

According to the Graph 2, the Kazakhstan banking sector got the highest two J-Scores in 2009 and 2010, that is, the most negative. Although the sector seems to be strating to recover from 2008 financial crisis in the first quarter of 2010, it reached its worst value (1,98) in the following period, albeit for a period. After the second quarter of 2010, the sector started to get better scores than previous periods. Even though it remained in the financial risk area in the following periods, it got values very close to the limit, and even transitioned to the healthy area in the third quarter of 2019. After this brief recovery in 2019, it continued to remain in the financial risk area in 2020 and 2021.

5.2.3. Grover Score

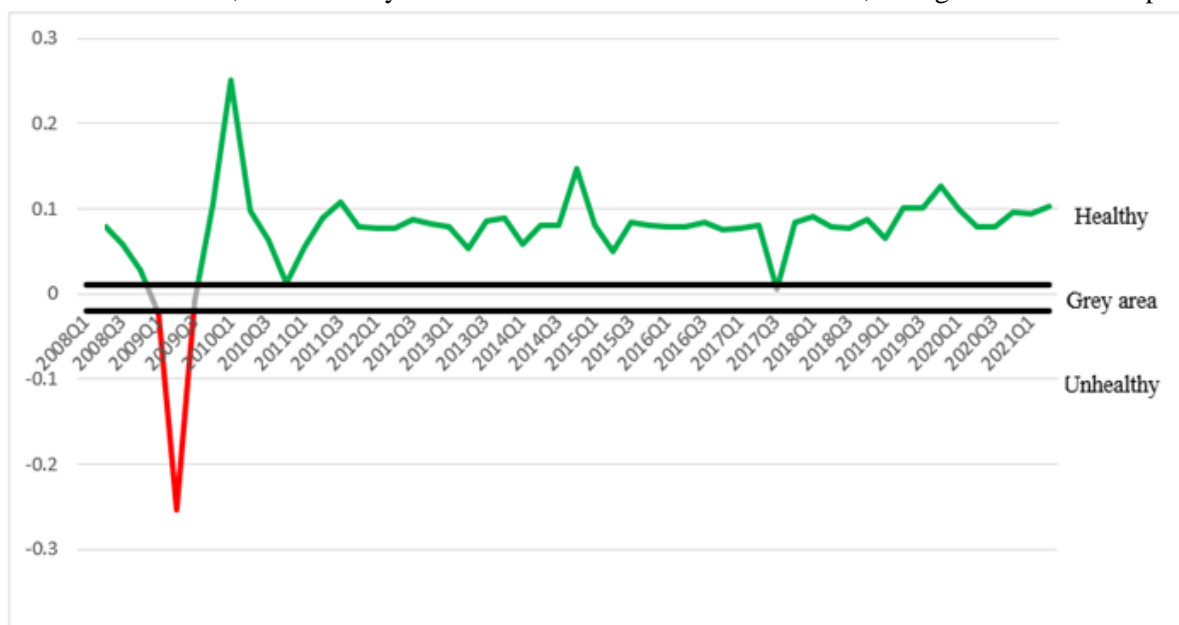
Details of the Grover Score model applied to the Kazakhstan banking sector using the variables of Table 4 is given in Table 7.

Table 7: Grover Score

$Grover\ score = 1.650Z_1 + 3.404Z_3 - 0.016ROA + 0,057$	
$X_1 = \frac{Working\ capital}{TA} = \frac{Current\ Assets - Current\ Liabilities}{(TA_t - TA_{t-1}) - (TL_t - TL_{t-1})}$	
$X_3 = \frac{NIBT}{TA}$	
$ROA = \frac{NIAT}{TA}$	
Critical values	
$0.01 \leq Grover\ score$	Healthy
$-0.02 < Grover\ score < 0.01$	Grey area
$Grover\ score \leq -0.02$	Unhealthy

Note: Since the variables of current assets and current liabilities are in the form of comparison of two periods, first period observations could not be calculated. Therefore, as in Altman EM Z-Score and the Zmijewski J-score, Grover Score has no value in the first period (2008Q1).

The results, obtained by the Grover Score model in Table 7, are given in the Graph 3.



Graph 3. Grover Score Results

According to the Grover Score, the Kazakhstan banking sector showed financial distress signals by getting very low values in the first two quarters of 2009 when the effects of the 2008 financial crisis were observed. In the third quarter of 2009, there was a transition to the gray area and the fourth quarter to the healthy area. In fact, the sector had a very healthy value in the first quarter of 2010. In the following periods, it fell into the gray area only in the third quarter of 2017. However, the sector recovered in the following period. In addition, after 2010, it had its highest value in the healthy region in the last quarter of 2014 and 2019. The absence of any negativity in 2020 and the first quarter of 2021 shows that the Covid-19 pandemic did not cause any significant damage in the sector.

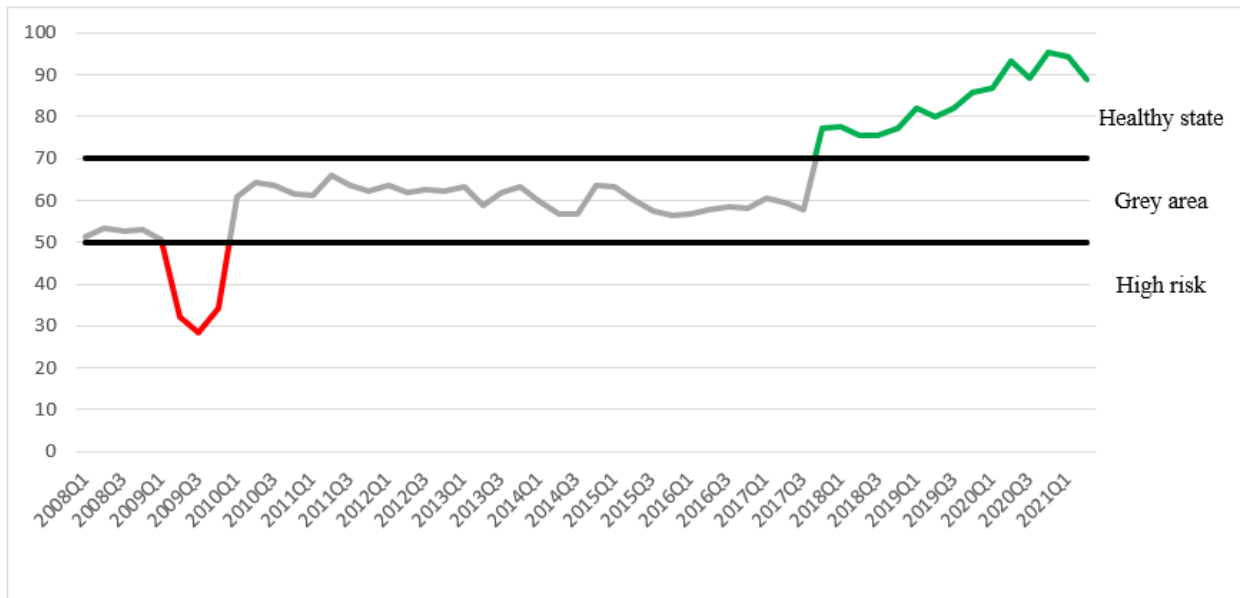
5.2.4. Bankometer S-Score

The Bankometer S-Score model applied to the Kazakhstan banking sector using the variables of Table 4 is given in Table 8.

Table 8. Bankometer S-Score

$S = 1.5CA + 1.2EA + 3.5CAR + 0.6N + 0.3CI + 0.4LA$	
$CA = \frac{TRC}{TA}$	
$EA = \frac{Equity}{TA} = \frac{TA - TL}{TA}$	
$CAR = \frac{TRC}{RWA}$	
$NPL = \frac{N}{TGL}$	
$CI = \frac{Cost}{Income} = \frac{IE + NE}{II + NI}$	
$LA = \frac{TGL}{TA}$	
Critical values	
$70 < S$	Healthy state
$50 \leq S \leq 70$	Grey area
$S < 50$	High risk

The results obtained by the Bankometer S-Score model in Table 8 are given in the Graph 4.



Graph 4. Bankometer S-Score Results

As in other scores, the Kazakhstan banking sector had its lowest Bankometer S-Score value in 2009. The value, which transitioned to the gray area in 2010, showed a downward trend for a period in the third quarter of 2017, and transitioned to the healthy zone with an increase in the last quarter of 2017. In Bolat's study (2017), it was determined that the financial soundness levels of all banks in his sample were better according to the Bankometer S-Score Model. The author states that the Bankometer S-Score has a superior predictive ability in determining the financial situation of Kazakhstan banks, while the Altman Z-Score model is weak in this sense.

6. CONCLUSION

Today, due to financial instability, which manifests itself mainly in the form of financial crisis, the effective distribution of resources is prevented, financial intermediaries cannot fulfill their functions and significant disruptions are experienced in the functioning of economies. In this framework, especially after the 2008 global financial crisis, ensuring and maintaining financial stability has been considered as one of the main priorities of economic policies, and financial stability has taken its place among the main objectives of central banks as well as price stability. As the banking sector is the most important component of the financial system in many countries, determining and monitoring the stability of the sector in question and predicting the sources of instability are of great importance in terms of financial stability.

Kazakhstan's financial system has undergone significant transformations within the framework of the reform and restructuring processes carried out since 1991; significant improvements have emerged in the system in terms of legal, administrative, and institutional aspects. The establishment of the central bank, the enactment of the national currency, the activation/improvement of the banking sector, the formation of the capital market, and the strengthening of competition and market discipline are the important building blocks of this process.

Evaluating in the context of transition economies, which are the countries that gained independence from the Soviet Union, it can be said that Kazakhstan banking system has an above-average appearance in terms of institutional structure and functioning, performance, and efficiency criteria. The presence of subsidiaries or representations of global-scale banks in the country can be considered as a reflection of this positive outlook of the sector.

In the study, with the help of 4 different financial stability measurements, which are accepted in the related literature, stability/soundness analysis was carried out in the Kazakhstan banking sector in the post-2008 period. According to the findings, it is seen that the Kazakhstan banking sector was highly affected by the 2008 financial crisis. The scores of the sector, which experienced financial distress with the effect of the financial crisis, got their most negative values in 2009 and 2010. According to the scores (except Zmijewski J-Score), the sector showed a healthy image in the first two quarters of 2010. After this period, the sector has generally shown a moderately healthy image for all scores. Although the sector experienced a one-term decline in the third quarter of 2017, it recovered again in the next period, displaying a healthy image. It is among the other findings of the study that the Covid-19 pandemic has not yet caused negative effects on the general stability level of the sector. It is seen that the Altman Z-Score and Bankometer S-Score values obtained by Bolat (2017) for the period of 2011-2015 are close to our findings. On the other hand, both Bolat (2017) and Salina (2017), indicate that Altman model's predicting power of the stability of Kazakhstan banking sector is not sufficient enough. As we stated above, Altman Z-Score does not give satisfactory results outside of industrial companies.

In order to overcome the existing problems and increase the performance level in the Kazakhstan banking sector, where the 2008 global financial crisis caused significant damage and the Covid-19 pandemic can potentially have negative effects, first of all, it is necessary to identify the weak and vulnerable parts of the system and develop long-term strategies for these areas. In this framework, issues such as increasing the capital of banks, improving the efficiency of regulation and supervision processes, operating effective risk management processes, improving credit quality, and reducing the loan volume with high non-repayment risk and dollarization in deposits appear as priority areas, as well as eliminating macroeconomic imbalances.

In future studies, other models developed in this area may be included in the analysis if data are available. These models can be applied at the individual bank level and the performances of these models can be compared.

Ethical Statement

Research and Publication Ethics rules were complied with in the study. No falsification was made in the data obtained for the study. Ethics committee approval is not required for the study.

Contribution Rate Statement

The authors contributed to all processes at every stage of the study and read and approved the final version of the study.

Conflict of Interest

The authors declare that there is no conflict of interest.

REFERENCES

- ADB. (2021). *Key Indicators for Asia and the Pacific 2021*, Asian Development Bank, Manila.
- Agency for Regulation and Development of the Financial Market of the Republic of Kazakhstan, (2021), <https://www.gov.kz/memleket/entities/ardfm/about?lang=en>, (10.12.2021).
- Aksoy, E. E. A. and Göker, İ. E. K. (2018). Bankacılık Sektöründe Finansal Risklerin Z-Skor ve Bankometer Metodları ile Tespiti: BİST’te İşlem Gören Ticari Bankalar Üzerine Bir Araştırma, *Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi*, 20(2), 418-438.
- Al Zaabi, O. S. H. (2011). Potential for the Application of Emerging Market Z-Score in UAE Islamic Bank, *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, 4(2), 158-173.
- Altman, E. I. (2002). *Revisiting Credit Scoring Models in a Basel 2 Environment*, NYU Working Paper, No. S-F1-02-11.
- Altman, E. I. (2013). Predicting Financial Distress of Companies: Revisiting the Z-Score and ZETA® Models, *Handbook of Research Methods and Applications in Empirical Finance* in (pp. 428-456), Edward Elgar Publishing.
- Altman, E.I. (1968). Financial Ratios, Discriminant Analysis and the Prediction of Corporate Bankruptcy, *Journal of Finance*, 23(4), 589-609.
- Anichshenko, V. (2009). The Impact of the Financial Crisis on the Banking System of Kazakhstan, *Central Asia Business Journal*, 2, 66-70.
- ARDFM RK. (2021a). *Report of the Agency of the Republic of Kazakhstan for Regulation and Development of Financial Market for 2020*, Agency for Regulation and Development of the Financial Market of the Republic of Kazakhstan, Almaty.
- ARDFM RK. (2021c). *Current State of the Banking Sector of Kazakhstan*, Agency for Regulation and Development of the Financial Market of the Republic of Kazakhstan, December, Almaty.

- Delice, G & Karadaş, H.A. (2022). Structure and Stability of the Kazakhstan Banking System. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(42), 387-414.
- Aymanns, C., Farmer, J. Doayne, K., Alissa, M., and Wetzer, T. (2018). Models of Financial Stability and Their Application in Stress Tests, *Handbook of Computational Economics*, 4, 329-391.
- Başarır, Ç. and Toraman, C. (2014). Financial Stability Analysis in Banking Sector: A Stress Test Method, *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, Nisan, 129-144.
- Begaliyev, Y. (2006). *Kazakistan Bankacılık Sistemi: Uluslararası Bankacılık Standartlarına Uyum Süreci ve Sonuçları. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi)*. İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Bhatti, R. H. (2013). Testing Technical and Scale Efficiency of Kazakh Banks: Evidence Based on Data Envelopment Analysis, *International Journal of Economics and Finance Studies*, 5(1), 271-282.
- Bolat, A. (2017). Evaluating the Current Financial State of Banking Sector in Kazakhstan using Altman's Model, Bankometer Model, *Revista Espacios* 38 (48).
- Budiman, T., Herwany, A., and Kristanti, F. T. (2017). An Evaluation of Financial Stress for Islamic Banks in Indonesia using a Bankometer Model, *Journal of Finance and Banking Review*, 2(3), 14-20.
- De Haas, R., Ferreira, D. and Taci, A. (2010). What Determines the Composition of Banks Loan Portfolios? Evidence from Transition Countries, *Journal of Banking and Finance*, 34, 388-398.
- Delis, M. D., Molyneux, P. and Pasiouras, F. (2011). Regulations and Productivity Growth in Banking: Evidence from Transition Economies, *Journal of Money, Credit and Banking*, 43(4), 735-764.
- Diaconua, R-I. and Oanea, D-C. (2014). The Main Determinants of Bank's Stability: Evidence from Romanian Banking Sector, *Procedia Economics and Finance*, 16, 329-335.
- Eberle, P. (2019). Distress in the Banking System: A Look Back at the Nonperforming Loans Experience in the Republic of Kazakhstan, *Journal of Finance and Accountancy*, July, 25, <https://www.aabri.com/manuscripts/182948.pdf>, (10.03.2022).
- Gaganis, C., Pasiouras, F., Doumpos, M., and Zopounidis, C. (2010). *Modelling Banking Sector Stability with Multicriteria Approaches*, Financial Engineering Laboratory Technical University of Crete, Working Paper No. 2010.01.
- Garifollaevna, I.G. and Bauirzhanovna, B.A. (2019). Monetary Policy of the Republic of Kazakhstan, *Humanities & Social Sciences Reviews*, 7(5), 103-110.
- Glass, A., Kenjegalieva, K., and Weyman-Jones, T.G. (2013). Bank Performance and the Financial Crisis: Evidence from Kazakhstan, *Applied Financial Economics*, 24(2), 121-138.
- Hantono, H. (2019). Predicting Financial Distress using Altman Score, Grover Score, Springate Score, Zmijewski Score (Case study on Consumer Goods Company), *Accountability*, 8(1), 1-16.

- Delice, G & Karadaş, H.A. (2022). Structure and Stability of the Kazakhstan Banking System. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(42), 387-414.
- Hartmann, P., Straetmans, S. and De Vries, C. (2005). *Banking System Stability: A Cross-Atlantic Perspective*, European Central Bank, Working Paper Series No. 527, September.
- Hungan, A. G. D. and Sawitri, N. N. (2018). Analysis of Financial Distress with Springate and Method of Grover in Coal In BEI 2012-2016. *International Business and Accounting Research Journal*, 2(2), 52-60.
- Husein, M. F. and Pambekti, G. T. (2015). Precision of the Models of Altman, Springate, Zmijewski, and Grover for Predicting the Financial Distress, *Journal of Economics, Business, & Accountancy Ventura*, 17(3), 405-416.
- Ick, F. J. and Tarigan, L. T. (2018). The Comparison of Altman Z-Score Model, Zmijewski Model, Springate Model, *Fundamental Management Journal*, 3(1), 44-53.
- IMF. (2006), *Financial Soundness Indicators Compilation Guide*, International Monetary Fund.
- IMF. (2021), *Sectoral, Financial Statement Annexe*, International Monetary Fund, (26.01.2022).
- Jokipii, T. and Monnin P. (2013). The Impact of Banking Sector Stability on the Real Economy, *Jornal of International Money and Finance*, 32, 1-16.
- Jones, P., Hillier, D., and Comfort, D. (2017). The Sustainable Development Goals and the Financial Services Industry, *Athens Journal of Business & Economics*, 3(1), 37-50.
- Kaliyeva, M. (2018). *Kazakistan Bankacılık Sektöründe Etkinlik Analizi. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi)*. Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Kiracı, K. (2021). Covid-19, Financial Risk and the Airline Industry, *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 8(3), 1557-1581.
- Kodasheva, G., Parusimova, N., Rispekova, M., and Uchkampirova, A. (2017). Actual Problems of Development of the Banking Sector in the Economy of Kazakhstan, *Banks and Bank Systems*, 12(3), 257-268.
- Kozmenko, O. and Kuzmenko, O. (2013). Modeling the Stability Dynamics of Ukrainian Banking System, *Munich Personal RePEc Archive (MPRA)*, Paper No. 50841.
- Mukumov, A. (2018). *Kazakistan Tüketicilerinin Kredi Kartı Kullanımı Tutumları, Sadakat Programları ve Kredi Kartı Kullanım Eğilimi İlişkisi. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi)*. İstanbul Kültür Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- NBK. (2021a). *Report of the National Bank of the Republic of Kazakhstan for 2020*, National Bank of of Kazakhstan, Nur-Sultan.
- NBK. (2021b). *National Bank of the Republic of Kazakhstan Consolidated Financial Statements for the Year Ended 31 December 2020*, National Bank of of Kazakhstan, Nur-Sultan.
- NBK. (2021c), <https://www.nationalbank.kz/en/page/otchet-o-finansovoy-stabilnosti-kazahstana>, (11.12.2021).
- NBK. (2021d), <https://www.nationalbank.kz/en/news/smi-o-nas/12568> (10.12.2021).

- Ntarmah, A. H., Kong, Y., and Gyan, M.K., (2019). Banking System Stability and Economic Sustainability: A Panel Data Analysis of the Effect of Banking System Stability on Sustainability of Some Selected Developing Countries, *Quantitative Finance and Economics*, 3(4), 709-738.
- Ohlson, J. A. (1980). Financial Ratios and the Probabilistic Prediction of Bankruptcy, *Journal of Accounting Research*, 18(1), 109-131.
- Onyema, JI, Okey, N, Precious, O. and Amadi SN. (2018). Evaluation of Financial Soundness of Selected Commercial Banks in Nigeria: An Application of Bankometer S-Score Model, *Journal of Finance and Marketing*, 2(4), 22-25.
- Ordabayeva, A., (2007). *Kazakistan ve Türkiye Bankacılık Sisteminin Karşılaştırmalı Analizi*, Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Ankara.
- Ouma, M. O., and Kirori, G. N. (2019). Evaluating the Financial Soundness of Small and Medium-Sized Commercial Banks in Kenya: An application of the Bankometer Model, *International Journal of Economics and Finance*, 11(6), 93-100.
- Özbek, Ö. E., Hazar, A., and Babuşçu, Ş. (2021). Covid-19 Öncesi ve Sonrası Türk Bankacılık Sektörünün Bankometer Yöntemi ile Analizi, *Ufuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 10(20), 7-26.
- Phan, H.T., Anwar, S., Alexander, W.R.J., and Phan, H.T.M. (2019). Competition, Efficiency and Stability: An Empirical Study of East Asian Commercial Banks, *The North American Journal of Economics and Finance*, 50(C), 1-17.
- Prihantini, N. M. E. D., and Sari, M. M. R. (2013). Prediksi Kebangkrutan Dengan Model Grover, Altman Z-Score, Springate dan Zmijewski Pada Perusahaan Food and Beverage di Bursa Efek Indonesia. *E-jurnal akuntansi Universitas Udayana*, 5(2), 417-435.
- Qamruzzaman, M. (2014). Predicting Bankruptcy: Evidence from Private Commercial Banks in Bangladesh, *International Journal of Financial Economics*, 2(3), 114-121.
- Rustem, O. (2021). Assessing the Influence of Finance on Economic Growth through the Prism of Investment, Credits and Money Supply, National Bank of the Republic of Kazakhstan, *Monetary Policy Department Economic Review*, No. 2021-8.
- Salina, A.P. (2017). Financial Soundness of Kazakhstan Banks: Analysis and Prediction. Robert Gordon University, PhD Thesis, Aberdeen, <https://rgu-repository.worktribe.com/output/248968/financial-soundness-of-kazakhstan-banks-analysis-and-prediction> (13.01.2022).
- Salttürk, O. (2019). Astana Finans Merkezi, E. Fıkrkoca, G. Altaş, C. Anıl, D. Kahraman, and O. Salttürk (Ed), *Uluslararası Finans Merkezleri*, in (pp. 11-24), İstanbul: Türkiye Sermaye Piyasaları Birliği Yayınları.
- Sanya, S., and Wolfe, S. (2011). Can Banks in Emerging Economies Benefit from Revenue Diversification? *Journal of Financial Services Research*, 40(1-2), 79-101.

- Delice, G & Karadaş, H.A. (2022). Structure and Stability of the Kazakhstan Banking System. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(42), 387-414.
- Shafitranata, R. C., and Arshed, N. (2020). Prediction of Islamic Banking Bankruptcy in Indonesia: Comparative Study of Altman Z-Score and Springate Models, *Ikonomika: Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam*, 5(2), 231-248.
- Shar, A. H., Shah A. M. and Jamali, H. (2010). Performance Evaluation of Banking Sector in Pakistan, An Application of Bankometer, *International Journal of Business and Management*, 5(8), 113-118.
- Smirnova, Y.V. (2014). Motives for Mergers and Acquisitions in the Banking Sector of Kazakhstan, J.T. Karlovitz (Ed.), *Economics Questions, Issues and Problems: Proceedings of IRI Economics Conference*, in (pp. 79-98), Komarno: International Research Institute.
- Tazetdinova, D., (2020). *Banking Sector of Kazakhstan under Covid-19 Crisis*, Staff Consultant's Report, Asian Development Bank, October.
- TCMB, (2015). *Finansal İstikrar: Türkiye'de Finansal İstikrar Gelişmeleri*, Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası, Ankara.
- Thuy, T.P., Le, K. O. D. and Van Chien, N. (2021). The Determinants of Bank's Stability: A system GMM Panel Analysis, *Cogent Business & Management*, 8:1.
- Turusbekova, M., Dauylbaev, K., Gulbakhyt K., Titko, J., and Kozlovskis, K. (2020). Competition and Stability in the Banking Sector of Kazakhstan, E3S Web of Conferences 159, <https://doi.org/10.1051/e3sconf/202015904008>.
- Whalen, G., and Thomson, J. B. (1988). Using Financial Data to Identify Changes in Bank Condition. *Economic Review*, 24(2), 17-26.
- Ycharts, (2021), https://ycharts.com/glossary/terms/zmijewski_score, (01.02.2021).
- Yin, H. (2019). Bank Globalization and Financial Stability: International Evidence, *Research in International Business and Finance*, 49(C), 207-224.
- Yücememiş, B., Arıcan, E. and Alkan, U. (2017). Türkiye - Özbekistan - Kazakistan Ekonomik İlişkileri ve Bankacılık Sistemi, *Finansal Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*, 9(17), 161-203.
- Zaitenova, N.K. and Baibulekova, L.A. (2016). Evaluation of Influence of Macroeconomic Shocks on the Banking Sector of Kazakhstan, *International Journal of Economics and Financial Issues*, 6(S2), 188-194.
- Zmijewski, M. E. (1984). Methodological Issues Related to the Estimation of Financial Distress Prediction Models, *Journal of Accounting Research*, 22, 59-82.



Küresel Risk, Brüt Portföy Girişleri ve Aktif Fiyatları: Türkiye Örneği

Cemil VARLIK*

Öz

Bu makalede Türkiye ekonomisinin 2003:Q1-2019:Q4 dönemine ait verileri kullanılarak küresel risk, brüt portföy girişleri ve aktif fiyatları arasındaki dinamik ilişki yapısal vektör otoregresif model yardımıyla incelenmektedir. Etki-tepki analizinin bulguları, pozitif volatilité endeksi (VIX) şokuna brüt portföy girişlerinin ve Borsa İstanbul (BIST) 100 reel getiri endeksinin iki çeyrek dönemde negatif ve istatistiksel olarak anlamlı tepki verdiğini göstermektedir. Pozitif bir portföy girişi şoku ise, reel efektif döviz kuru ve Borsa İstanbul reel getiri endeksi üzerinde bir çeyrek dönem pozitif ve anlamlı etki yaratmaktadır. İlave olarak, borsa getiri endeksi reel efektif döviz kuru şokuna bir çeyrek dönem pozitif ve anlamlı tepki vermektedir. Bu bulgular, küresel risk şoklarının Türkiye ekonomisinde aktif fiyatları üzerinde yarattığı yayılma etkilerinin aktarımında brüt portföy girişlerinin önemli bir rolü olduğunu ispatlamaktadır.

Anahtar Kelimeler: Küresel Risk; Brüt Portföy Akımları; Aktif Fiyatları; Döviz Kuru.

Makalenin Türü: Araştırma Makalesi.

Global Risk, Gross Portfolio Inflows, and Asset Prices: The Case of Turkey

Abstract

In this article, using the data of the Turkish economy for the period 2003:Q1-2019:Q4, the dynamic relationships among global risk, gross portfolio inflows and asset prices are examined with a structural vector autoregressive model. The findings of impulse-response analysis show that the gross portfolio inflows and the Borsa İstanbul (BIST) 100 real return index give a negative and statistically significant response to a positive volatility index (VIX) shock in two quarters. A positive portfolio inflow shock, on the other hand, has a positive and significant effect on the real effective exchange rate and the Borsa İstanbul real return index for one quarter. In addition, the stock market return gives a positive and significant response to a real effective exchange rate shock for one quarter. These findings prove that gross portfolio inflows play an important role in transmitting the spillover effects of global risk shocks on asset prices in the Turkish economy.

Keywords: Global Risk; Gross Portfolio Flows; Asset Prices; Exchange Rate.

Article Type: Research Article.

* Doç. Dr., Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, cemil.varlik@hbv.edu.tr, ORCID ID: 0000-0001-9977-2876

1. GİRİŞ

Günümüzün artan finansal entegrasyon ortamında sınır ötesi finansal işlemlerin giderek yaygınlaşması, uluslararası şokların ülkeler arasında hızlı bir biçimde yayılma etkileri yaratmasına sebep olmaktadır. Özellikle küresel riskteki değişimler, uluslararası yatırımcıların kararları üzerinde etkili olmak suretiyle gelişen piyasa ekonomilerindeki finansal koşulları önemli ölçüde belirlemektedir (Bhattarai, Chatterjee ve Park, 2020). Küresel riskin ölçümünde kullanılan en önemli göstergelerden birisi, Chicago opsiyon borsasındaki oynaklığı gösteren VIX endeksidir (Forbes ve Warnock, 2012; Bekaert, Hoerova ve Lo Duca, 2013; Rey, 2015). Rey (2015), VIX endeksindeki dalgalanmaların, uluslararası sermaye akımlarında, kredilerde ve aktif fiyatlarında ortak hareketlere yol açarak küresel bir finansal çevrimi yönlendirdiğini vurgulamaktadır. Buna göre küresel risk algısının düştüğü dönemlerde, uluslararası yatırımcılar yüksek getirili ve yüksek riskli gelişen piyasa aktiflerine yönelik yatırımlarını artırmaktadır (Anaya, Hachula ve Offermanns, 2017). Böyle olunca gelişen piyasa ekonomilerine yönelik artan sermaye girişleri, söz konusu ekonomilerde yurtiçi kredi genişlemelerine, yerli paraların aşırı değer kazanmasına ve aktif fiyatlarında aşırı artışlara eşlik edebilmektedir. Finansal kırılganlıkların arttığı böyle bir ortamda, küresel koşulların değişmesine bağlı olarak sermaye akımlarının aniden tersine dönmesi sonucunda, kredi genişlemesi ve aktif fiyatlarındaki artışlar daralma aşamasına dönebilmektedir (Taguchi, Sahoo ve Nataraj, 2015). Bu yüzden küresel risk algısındaki düşüşten kaynaklanan yoğun sermaye girişleri, gelişen piyasa ekonomilerinde aktif fiyatlarındaki dalgalanmaların yarattığı finansal risklerin artmasına ve bir krizle sonuçlanabilecek genişleme-daralma çevrimlerinin ortaya çıkmasına yol açabilmektedir. Dolayısıyla küresel risk şoklarının ülkeler arasında yarattığı yayılma etkilerinin aktarımında sermaye akımlarının önemli rol oynadığını belirtmek gerekir (Ananchotikul ve Zhang, 2014). Bu açıdan bakıldığında küresel risk, sermaye akımları ve aktif fiyatları arasındaki etkileşimin önemi anlaşılmaktadır.

Bu çalışmanın amacı, Türkiye ekonomisinin 2003:Q1-2019:Q4 dönemine ait verilerini kullanarak küresel risk, yabancı sermaye girişleri ve aktif fiyatları arasındaki dinamik ilişkiyi yapısal vektör otoregresif (SVAR) model yardımıyla ortaya koymaktır. Çalışmada küresel riskin göstergesi olarak VIX endeksi kullanılırken, yurtiçi aktif fiyatlarına ilişkin reel efektif döviz kuru endeksi ve Borsa İstanbul (BİST) 100 reel getiri endeksi ele alınacaktır. VIX endeksinin yurtiçi aktif fiyatları üzerinde yaratması muhtemel etkilerin aktarım mekanizmasını takip edebilmek için brüt portföy (tahvil ve hisse senedi) girişleri kullanılacaktır. Söz konusu aktarım mekanizmasını belirlemek için sermaye akımlarının bileşenleri arasından brüt portföy girişlerinin tercih edilmesinin gerekçesi, Shin (2013) ve Anaya vd. (2017) çalışmalarının bulgularına dayanmaktadır¹. Shin (2013), 2008 Küresel Finans Krizinin ortaya çıkışından itibaren gelişen piyasalara yönelik sermaye akımlarının içinde portföy (tahvil ve hisse) akımlarının payının giderek arttığını göstermektedir. Ayrıca Anaya vd. (2017), VIX endeksinde ortaya çıkan değişimlerin gelişen piyasaların aktif fiyatları üzerinde yarattığı yayılma etkilerinin aktarımında portföy akımlarının çok önemli rol oynadığını kanıtlamaktadır. Diğer taraftan net portföy girişleri yerine brüt portföy girişlerinin kullanılmasının iki sebebi vardır. Birincisi, son yıllarda brüt girişler ile brüt çıkışlar arasındaki birlikte hareketin artması nedeniyle, brüt akımların net akımlara göre daha oynak ve istikrarsız hale geldiği gözlenmektedir (Forbes ve Warnock, 2012; Ledochowski ve Zuk, 2022). Bu koşullar altında net girişlerde herhangi bir oynaklık olmadan, brüt girişlerdeki oynaklığın finansal değişkenlerde önemli dalgalanmalara yol açması muhtemeldir. Dolayısıyla brüt sermaye girişlerinin finansal değişkenlerdeki hareketlerin daha güvenilir bir göstergesi olduğu söylenebilir. İkincisi, ampirik bulgular brüt sermaye girişlerinin, küresel şoklardan kaynaklanan yayılma ve bulaşma etkilerinin ülkeler

¹ Brüt sermaye girişleri, yabancı yatırımcıların yurtiçi aktif alım-satımlarının net değeridir. Brüt sermaye çıkışları ise, yerleşik yatırımcıların yurtdışı aktif alım-satımlarının net değeridir. Dolayısıyla brüt girişler (çıkışlar), yabancılar (yerleşikler) tarafından gerçekleştirilen işlemlere işaret eder. Bu yüzden çalışmada brüt portföy girişleri ve yabancı portföy girişleri aynı anlamda kullanılmıştır.

arasındaki aktarımında ve genişletilmesinde kilit rol oynadığını göstermektedir (BIS, 2021; Davis, Valente ve Wincoop, 2021).

Bu çalışma literatürün üç koluyla ilişkilidir. Literatürün birinci kolu, sermaye akımlarının küresel (iten) ve yurtiçi (çeken) belirleyicilerini araştırmaktadır. Söz konusu literatürde küresel risk algısının, gelişen piyasa ekonomilerine yönelik sermaye girişlerini yönlendirmede en önemli iten faktörlerden biri olduğu gösteren çok sayıda çalışma göze çarpmaktadır (Forbes ve Warnock, 2012; Fratzscher, 2012; Ahmed ve Zlate, 2014; Nier, Sedik ve Mondino, 2014; Koepke, 2019). Bu makalenin bulguları, VIX endeksindeki artışların Türkiye ekonomisine dönük brüt portföy girişleri üzerinde negatif etki yarattığını kanıtlayarak, önceki çalışmaların bulgularına paralel sonuçlar ortaya koymaktadır. Literatürün ikinci kolu, sermaye akımlarındaki ve aktif fiyatlarındaki değişmelerin ülkeler arasında ortak hareketini vurgulayan küresel finansal çevrime ilişkindir. Söz konusu literatürde, gelişmiş ülkelerin para politikalarındaki ve/veya küresel likiditedeki değişmelerin, uluslararası yatırımcıların risk algısını değiştirmek suretiyle, gelişen piyasa ekonomilerinin sermaye girişlerini ve aktif fiyatlarını etkilediği ifade edilmektedir. Bu çerçevede küresel risk ile yurtiçi aktif fiyatları arasındaki ilişki araştırılmaktadır. Konuya dair birçok ampirik çalışmada, küresel risk ile gelişmekte olan ülkelerin aktif fiyatları arasında negatif ilişki olduğu bulgusuna ulaşılmaktadır (Ananchotikul ve Zhang, 2014; Rey, 2015; Yıldırım, 2016; Bhattarai vd., 2020). Bu makalenin sonuçları, küresel risk şoklarının Türkiye ekonomisinde hisse senedi fiyatları üzerinde anlamlı etkiye sahip olduğunu göstererek, ilgili literatürün bulgularını doğrulamaktadır. Literatürün üçüncü kolu ise, sermaye girişlerinin yurtiçi aktif fiyatları üzerindeki etkilerini ele almaktadır. Teorik olarak sermaye girişlerinin (özellikle portföy yatırımlarının) aktif fiyatları üzerinde dolaysız ve dolaylı olarak etki yaratacağı iki kanal olduğu söylenebilir (Taguchi vd., 2015). Dolaysız kanal, sermaye girişlerinin doğrudan aktif talebini ve böylece aktif fiyatlarını değiştirmesi yoluyla işlerken; dolaylı kanal ise, sermaye girişleri karşısında merkez bankasının döviz piyasasına müdahalesi sonucunda para arzında ve likiditede artış olması ve artan likiditenin de aktif talebini artırması yoluyla çalışabilir. Üstelik düzenlemelerin yetersiz olduğu finansal piyasalara sahip gelişen piyasa ekonomilerde, sermaye akımları ile aktif fiyatları arasındaki karşılıklı ilişki, aktif fiyatlarında aşırı artışlarla da sonuçlanabilir (Caballero ve Krishnamurthy, 2006; Aoki, Benigno ve Kiyotaki, 2009). Konuya ilişkin ampirik çalışmalar, sermaye girişleri ile döviz kurları ve hisse senedi fiyatları arasında pozitif ilişki olduğunu göstermektedir (Kim ve Yang, 2011; Tillmann, 2013; Jongwanich ve Kohpaiboon, 2013; Davis, 2015). Bu makalenin bulguları, Türkiye ekonomisinde ele alınan dönemde brüt portföy girişi şoklarının, reel efektif döviz kuru ve reel hisse senedi fiyatları üzerinde güçlü ve anlamlı etki yarattığını ispatlamaktadır.

Bu makalenin literatüre iki yönden katkı yapacağı düşünülmektedir. Birincisi, Türkiye ekonomisi için yapılmış olan birçok çalışmada, VIX endeksi ile yurtiçi aktif fiyatları arasındaki ilişki genellikle eşbütünlük ve nedensellik analizi yapılarak ortaya konulmuştur². Ancak bu çalışmalarda VIX endeksindeki değişmelerin yurtiçi aktif fiyatları üzerinde yarattığı etkilerin hangi kanaldan ortaya çıktığına dair bulgular zayıf kalmaktadır. Bu makalede VIX endeksi ile yurtiçi aktif fiyatları arasındaki ilişkinin aktarım mekanizmasında brüt portföy girişlerinin önemli bir rol oynadığı hipotezi ele alınmaktadır. Bu hipotezin test edilmesi amacıyla VIX endeksindeki değişmeler ile yurtiçi aktif fiyatları arasındaki bağlantıyı kurmak üzere brüt portföy girişlerinin dâhil edildiği bir SVAR modeli kullanılmaktadır. Küresel risk göstergesi (VIX), brüt portföy girişleri ve aktif fiyatlarını (reel döviz kuru ve reel hisse fiyatları) içeren dört değişkenli bir SVAR modeli sayesinde, küresel risk şoklarının yurtiçi aktif fiyatları üzerindeki etkilerinin aktarım mekanizmasında yabancı portföy girişlerinin rolünün açıklığa kavuşturulması amaçlanmaktadır. Konuya dair önceden yapılmış çalışmalarda, VIX endeksinin

² VIX endeksi ile yurtiçi finansal değişkenler arasındaki ilişkiyi inceleyen literatür taraması için Akdağ (2019) ve İltaş ve Güzel (2021) çalışmalarına bakılabilir.

döviz kurları ve aktif fiyatları üzerindeki etkileri çeşitli ampirik yöntemlerle belirlenmiş olsa da, küresel risk ile yurtiçi aktif fiyatları arasındaki aktarım sürecinde bağlantıyı kuran yabancı portföy yatırımlarının rolü ön plana çıkmamaktadır.

Bu makalenin ikinci katkısı, Türkiye ekonomisinin bir SVAR modeli çerçevesinde, yurtiçi aktif fiyatları üzerinde VIX ve yabancı portföy girişi şoklarının etkilerinin ayrıştırılmış olarak ortaya konulması olacaktır. Konuya dair VAR modeli kullanılarak yapılmış bazı çalışmalarda (Yıldırım, 2016; Sarıtaş ve Nazlıoğlu, 2019) VIX şoklarının aktif fiyatları üzerindeki etkileri, başka bazı çalışmalarda (Gümüş, Duru ve Güngör, 2013; Berument, Denaux ve Emirmahmutoğlu, 2015; Şenol ve Koç, 2018; Usta, 2021) sermaye girişi şoklarının aktif fiyatları üzerindeki etkileri ele alınmıştır. Ancak hem VIX şoklarının hem de sermaye girişi şoklarının aktif fiyatları üzerindeki etkilerinin aynı yapısal model içerisinde ayrıştırılmasının, ele alınan değişkenler arasındaki etkileşimin daha açık biçimde ortaya çıkarılması açısından önemli olduğunu belirtmek gerekir. Zira küresel risk algısı, sermaye akımlarını yönlendirmek suretiyle yurtiçi aktif fiyatlarını etkileyebileceği gibi; örneğin yerli yatırımcılar üzerindeki psikolojik etkiler gibi sermaye akımları dışındaki kanallar yoluyla da aktif fiyatlarını etkileyebilir (Ananchotikul ve Zhang, 2014). Bu nedenle hem küresel risk hem de sermaye akımı şoklarının aynı modelde aktif fiyatlarını etkilemesine izin vermek, söz konusu kanalların belirlenmesi açısından anlamlı olacaktır.

Bu makalenin ikinci bölümünde konuya dair çalışmalarda ulaşılan ampirik sonuçlar ele alınacaktır. Üçüncü bölümde yapısal VAR modeli tanıtıldıktan sonra çalışmada kullanılacak veriler açıklanacaktır. Dördüncü bölümde Türkiye ekonomisi için oluşturulmuş olan model çerçevesinde etki-tepki ve varyans ayrıştırması analizlerinden elde edilen bulgulara yer verilecektir. Makale sonuç bölümünde yapılacak değerlendirme ile sonlandırılacaktır.

2. LİTERATÜR

Bu makaledeki küresel risk algısı, portföy girişleri ve yurtiçi aktif fiyatları arasındaki etkileşim ile ilişkili olan ve bu etkileşimi vektör otoregresif model kullanarak araştıran ampirik çalışmalar iki grup halinde ele alınabilir. Birinci gruptaki çalışmalar, küresel risk ile aktif fiyatları arasındaki ilişkiyi incelemektedir. İkinci gruptaki çalışmalar ise, sermaye akımları ile aktif fiyatları arasındaki ilişkiyi araştırmaktadır.

2.1. Küresel Risk ve Aktif Fiyatları

Yıldırım (2016), küresel finansal koşulların beş gelişen piyasa ekonomisinin (Brezilya, Hindistan, Endonezya, Güney Afrika ve Türkiye) aktif piyasaları üzerindeki etkilerini araştırmaktadır. Çalışmada küresel finansal riski temsilen VIX endeksi kullanılmakta ve 2006-2015 dönemine ait günlük veriler yardımıyla blok dışsallık içeren bir Bayesian yapısal VAR modeli tahmin edilmektedir. Modele iki küresel değişken (federal fon oranı ve VIX) ve dört yurtiçi değişken (devlet tahvili getirisi, CDS primi, hisse senedi fiyatları ve döviz kuru) dâhil edilmektedir. Çalışmanın bulguları, pozitif bir VIX şokunun (yani küresel riskteki artışın) devlet tahvili getirilerini ve CDS primlerini artırdığını, yerli paranın değer kaybına yol açtığını ve yurtiçi hisse senedi fiyatlarını düşürdüğünü göstermektedir.

French ve Li (2017) yapısal VAR modeli yardımıyla Tayland ekonomisinde küresel risk algısı, yatırımcı güveni, hisse senedi getirisi ve net yabancı hisse girişleri arasındaki dinamik ilişkileri tahmin etmektedir. Çalışmada 2003:01-2014:12 dönemine ait aylık veriler kullanılmaktadır. Ulaşılan sonuçlar, VIX şoklarının Tayland hisse senedi piyasalarına dönük yabancı sermaye girişleri üzerinde güçlü olumsuz etkisi olduğunu ispatlamaktadır. Yazarlara göre bu sonuç küresel risk arttığında, yabancı yatırımcıların Tayland gibi gelişen piyasalara sermaye tahsislerini azalttığı görüşünü desteklemektedir. Çalışmanın bulguları ayrıca, yatırımcı güvenindeki artışın hisse senedi getirilerini ve yabancı sermaye

girişlerini artırdığını, hisse senedi getirilerindeki yükselişin de yabancı sermaye girişlerini beslediğini göstermektedir.

Bhattacharya vd. (2020) VIX ile temsil edilen küresel belirsizlik şokunun, aralarında Türkiye'nin de bulunduğu on beş gelişen piyasa ekonomisi üzerindeki yayılma etkilerini incelemektedir. Çalışmada 2004:04-2015:12 dönemine ait aylık veriler kullanılarak Bayesian panel VAR modeli tahmin edilmektedir. Makalede öncelikle ABD ekonomisi için oluşturulan VAR modelinden VIX için sürpriz bileşen tahmin edilmekte ve sonra VIX'in tahmin edilen sürpriz bileşeni gelişen piyasa ekonomileri için kurulan VAR modeline dâhil edilmektedir. Gelişen piyasa ekonomileri için oluşturulan VAR modelinde sekiz yurtiçi değişken (kısa vadeli faiz oranı, uzun vadeli faiz farkı, hisse fiyat endeksi, nominal efektif döviz kuru, sermaye girişi, sanayi üretim endeksi, tüketici fiyat endeksi ve net ihracat) yer almaktadır. Çalışmada pozitif bir VIX şokunun hisse senedi fiyatlarını ve döviz kurlarını negatif etkilediği, uzun vadeli faiz farkını artırdığı ve sermaye girişlerini azalttığı bulgularına ulaşılmaktadır. Yazarlara göre finansal değişkenler üzerindeki bu etkiler, küresel belirsizlik şokunun güvenli limana kaçışı tetiklediğini göstermektedir. Bir başka deyişle yatırımcılar, ABD'deki risk ve belirsizlik artışına rağmen ABD'den daha riskli olduğu düşünülen gelişen piyasalardan sermayeyi çekmektedir.

Türkiye ekonomisi için yapılmış bir çalışmada, Sarıtaş ve Nazlıoğlu (2019) 2009-2018 dönemine ait günlük verileri kullanarak, VIX endeksi ile Borsa İstanbul 100 endeksi ve döviz kurları arasındaki dinamik etkileri VAR modeli çerçevesinde etki-tepki analizi ve varyans ayrıştırması yoluyla belirlemektedir. Etki tepki analizi sonucunda, VIX endeksi şokunun BİST100 endeksini negatif ve dolar kurunu pozitif etkilediği tespit edilirken; varyans ayrıştırması yoluyla VIX endeksinin BİST'in öngörü hata varyansını açıklama oranının döviz kuruna göre daha düşük olduğu ispatlanmaktadır.

2.2. Sermaye Girişleri ve Aktif Fiyatları

Kim ve Yang (2011) beş Asya ekonomisinin (Güney Kore, Endonezya, Malezya, Filipinler ve Tayland) 1999:Q1-2006:Q1 dönemine ait üç aylık verilerini içeren panel VAR modeli yardımıyla, sermaye girişlerinin (ve portföy girişlerinin) aktif fiyatları üzerindeki etkilerini araştırmaktadır. Modele beş yurtiçi değişken (reel GDP, GDP deflatörü, sermaye girişleri, hisse senedi fiyatları ve gayrimenkul fiyatları) dâhil edilmektedir. Çalışmanın sonuçları, sermaye girişi şoklarının aktif fiyatlarının değerlendirilmesine katkıda bulunduğunu göstermektedir. Buna göre pozitif sermaye akımı şokları, hisse senedi fiyatlarını hemen, gayrimenkul fiyatlarını ise gecikmeli olarak artırırken; yerli paranın nominal ve reel olarak değer kazanmasına neden olmaktadır.

Taguchi vd. (2015) on gelişen piyasa ekonomisinin 2000:Q1-2010:Q4 dönemine ait verilerini kullanarak panel yapısal VAR modeli tahmin etmekte ve bu sayede net portföy girişleri ile aktif fiyatları arasındaki ilişkiyi belirlemeye çalışmaktadır. Modelde üç yurtiçi değişken (net portföy girişleri, hisse senedi fiyatları ve parasal taban) arasındaki dinamik ilişki incelenmektedir. Elde edilen bulgular, portföy girişlerinin hisse senedi fiyatları üzerinde pozitif etkiye sahip olduğunu göstermektedir. Yazarlara göre bu sonuç, sermaye girişlerinin hisse senedi piyasaları üzerinde kur rejiminden bağımsız olarak ortaya çıkan dolaysız kanalın çalıştığını ispatlamaktadır. Ayrıca bulgular, sermaye girişlerinin parasal tabandaki artış yoluyla hisse fiyatlarını yükselttiği dolaylı kanalın, farklı kur rejimlerinde farklı şekilde çalıştığını göstermektedir. Buna göre dolaylı kanal; sabit ya da bağlanmış kur rejiminde döviz piyasası müdahaleleri yoluyla işlerken, esnek kur rejimi altında muhtemelen müdahalenin sterilize edilmesi nedeniyle çalışmamaktadır.

Wang, Hwang ve Chung (2016) Çin ekonomisinin 2006:M2-2011:M12 dönemine ait aylık verilerini kullanarak, kısa vadeli sermaye girişlerinin yurtiçi aktif (hisse senedi ve konut) fiyatları üzerindeki etkilerini belirlemek amacıyla yapısal VAR modeli tahmin etmektedir. Modelde dört değişken (FDI hariç sermaye girişleri, parasal tabanın sterilize edilmeyen kısmı, konut fiyatları ve hisse

senedi fiyatları) yer almaktadır. Modelin bulguları, kısa vadeli uluslararası sermaye girişleri ile aktif fiyatlarının karşılıklı olarak birbirini beslediğini göstermektedir. Buna göre kısa vadeli uluslararası sermaye girişlerindeki artışlar, aktif fiyatları üzerinde pozitif etki yaratmaktadır. Özellikle hisse senedi fiyatları üzerindeki etki, gayrimenkul fiyatlarına kıyasla daha düşük olsa da daha uzun sürmektedir. Diğer taraftan artan aktif fiyatları, tekrar kısa vadeli uluslararası sermaye girişlerine neden olmaktadır. Ayrıca para tabanının sterilize edilmeyen kısmı, aktif fiyatlarını daha da yükseltmektedir. Dolayısıyla kısa vadeli uluslararası sermaye girişleri, sadece döviz rezervlerinde artışa yol açmakla kalmayıp, aynı zamanda yurtiçi para arzının genişlemesine neden olmakta ve aktif fiyatlarını yükseltmektedir.

Cuestas (2017) İspanya ekonomisinin 2001:Q1-2008:Q4 dönemine ait üç aylık verileri ile yapısal Bayesian VAR modeli tahmin ederek, yabancı sermaye akımları ile konut fiyatları arasındaki ilişkiyi belirlemeyi amaçlamaktadır. Modelde dört yurtiçi değişken (reel gelir, sermaye akımları, reel konut fiyatları ve faiz oranı) yer almaktadır. Ulaşılan sonuçlar, nominal faiz oranındaki ve reel gelirdeki artışların sermaye girişlerini artırdığını; sermaye girişlerindeki artışın da konut fiyatlarını yükselttiğini göstermektedir. Diğer taraftan konut fiyatlarındaki artışın da tekrar yabancı sermayeyi teşvik ettiği tespit edilmektedir. Ayrıca konut fiyatlarının faiz oranından olumsuz etkilendiği belirlenmektedir. Bu sonuçlar ışığında ele alınan dönemde, sermaye girişi şoklarının ve konut fiyat şoklarının birbirini karşılıklı olarak etkilediği değerlendirilmesi yapılmaktadır.

Mara vd. (2021) Endonezya ekonomisinin 2004:Q1-2017:Q4 dönemine ait üç aylık verileri ile yapısal VAR modeli tahmin etmektedir. Modelde sekiz yurtiçi değişken (reel gayri safi yurtiçi hasıla, enflasyon oranı, faiz oranı, brüt sermaye girişleri, döviz kuru, yurtiçi krediler, devlet tahvili getirisi ve borsa endeksi) kullanılmaktadır. Çalışmanın odak noktası toplam sermaye girişlerinin ve bileşenlerinin yurtiçi krediler üzerindeki etkilerinin araştırılması olsa da, aktif fiyatları üzerindeki etkiler de tespit edilmektedir. Makalede brüt sermaye girişlerini içeren sermaye akımlarının yükümlülük tarafı dikkate alınmakta ve toplam brüt sermaye girişlerinin doğrudan yabancı yatırımlar, portföy yatırımları ve diğer yatırımlar bileşenleri için ayrı ayrı tahminler yapılmaktadır. Ulaşılan bulgular, sermaye girişlerine yönelik pozitif bir şokun, devlet tahvili getirisinin düşmesine ve borsa endeksinin yükselmesine neden olduğunu ispatlamaktadır. Diğer taraftan portföy girişlerinin, tahvil getirisi ve borsa endeksi üzerinde diğer bileşenlere göre daha büyük ve anlamlı etkiler yarattığı belirtilmektedir.

Türkiye ekonomisi için yapılmış çalışmalardan birinde, Gümüş vd. (2013) 2006:12-2011:12 dönemi için aylık verilerle yabancı portföy girişleri ile makroekonomik değişkenler arasındaki ilişkiyi VAR modeli çerçevesinde ele almaktadır. Modelde sekiz değişken (yabancı portföy yatırımları, bütçe dengesi, cari işlemler dengesi, BİST100 endeksi, nominal döviz kuru, tüketici fiyat endeksi, faiz oranı ve sanayi üretim endeksi) yer almaktadır. Etki-tepki analizinin bulguları, yabancı portföy yatırımı şokuna BİST100 endeksinin pozitif, nominal dolar kurunun ise negatif tepki verdiğini ispatlamaktadır.

Berument vd. (2015) Türkiye ekonomisinin 2000:01-2012:12 dönemine ait aylık verilerini kullanarak VAR modeli tahmin etmektedir. Çalışmada brüt toplam sermaye girişlerinin ve bunun farklı bileşenlerinin yurtiçi değişkenler üzerindeki etkileri incelenmektedir. İlk olarak tahmin edilen temel VAR modelinde beş yurtiçi değişken (brüt sermaye girişleri, faiz oranı, reel efektif döviz kuru, reel GDP ve tüketici fiyat endeksi) bulunmaktadır. Temel model tahminlerinin ardından brüt toplam sermaye girişlerinin üç bileşeni (brüt FDI, brüt portföy yatırımları ve brüt diğer yatırımlar) modele ilave edilmektedir. Çalışmanın bulguları, brüt sermaye girişlerinin yerli paranın değer kazancına yol açtığını, özellikle portföy girişlerinin reel efektif döviz kuru üzerinde en fazla etki yaratan bileşen olduğunu göstermektedir.

Şenol ve Koç (2018) Türkiye ekonomisinin 2006:Q1-2016:Q4 dönemini kapsayan üç aylık verilerini kullanarak VAR modeli tahmin etmekte ve yabancı portföy girişleri ile BİST100 endeksi ve makroekonomik faktörler arasındaki ilişkiyi analiz etmektedir. Modelde sekiz değişken (yabancı portföy

girişi, BİST100, faiz oranı, GDP, döviz kuru, Avro faiz oranı, ABD faiz oranı, S&P500 endeksi) yer almaktadır. Etki tepki analizi, yabancı portföy yatırımı şokuna Borsa İstanbul 100 endeksinin iki çeyrek dönemde pozitif tepki verdiği bulunurken; döviz kurunun yabancı portföy yatırımı şokuna tepkisinin iki çeyrek dönem boyunca negatif olduğu gösterilmektedir.

Usta (2021) ise 2009:M1-2020:M4 dönemi için Türkiye verileri ile iki yapısal VAR modeli tahmin etmektedir. Sermaye girişlerinin küresel ve yurtiçi belirleyicilerinin incelendiği birinci modelde VIX, ülke CDS primi ve sermaye girişleri yer almaktadır. Sermaye girişlerinin aktif fiyatları üzerindeki etkilerinin araştırıldığı ikinci modelde ise sermaye girişleri, reel efektif döviz kuru ve hisse senedi getirisi bulunmaktadır. Her iki modelde de brüt sermaye girişleri, hisse girişleri (FDI girişleri artı portföy hisse girişleri) ve borç girişleri (portföy borç girişleri artı diğer yatırım girişleri) biçiminde sınıflandırılarak ayrı ayrı tahminler yapılmaktadır. Birinci modelin bulguları çerçevesinde brüt toplam ve brüt borç girişlerinin, pozitif VIX ve CDS şoklarına negatif tepki verdikleri; fakat hisse girişlerinin VIX ve CDS şoklarına tepkisinin anlamlılığının düşük olduğu gösterilmektedir. İkinci modelin sonuçlarından, hem brüt toplam sermaye girişlerindeki hem de hisse ve borç girişlerindeki pozitif şokun, reel efektif döviz kurunu ve hisse senedi getirilerini sadece bir dönem anlamlı biçimde artırdığı (ardından bu etkinin tersine döndüğü) anlaşılmaktadır.

3. YÖNTEM VE VERİLER

Bu bölümde Türkiye ekonomisinde aktif fiyatları üzerindeki yapısal şokların etkilerini analiz etmek için yapısal vektör otoregresif (SVAR) model tahmin edilecektir. VAR modelleri, ekonomik zaman serilerinin dinamik analizinde kullanılır ve bir VAR modelinde bütün değişkenler içsel olarak kabul edilir. Ancak modele dâhil edilen değişkenlerin ekonomik teorinin öngörülerine göre seçilmemesi, VAR modellerinin herhangi bir ekonomik içeriği olmadığı yönünde eleştirilmesine yol açmaktadır. Öte yandan şokların belirlenmesi için değişkenlerin sıralanması gerekir ki, modelde yer alan değişkenlerin sırasına bağlı olarak sonuçlar da değişebilmektedir (Enders, 1995). VAR modelinin yukarıda bahsedilen sakıncalarını, SVAR modelleri sayesinde ortadan kaldırmak mümkündür. SVAR modellerinde kısıt matrisi oluşturulurken ekonomik teorinin öngörülerinden faydalanılır.

3.1. SVAR Modeli

Küresel risk, brüt portföy girişleri ve aktif fiyatları arasındaki yapısal ilişkinin şu denklemlerle tanımlanabileceğini varsayalım:

$$AY_t = C(L)Y_t + Bu_t \quad (1)$$

Burada A, n sayıdaki değişkenin aralarındaki eşzamanlı (aynı dönem içinde) ilişkiye ait katsayıların nxn matrisidir. Y_t, makroekonomik değişkenlerin nx1 vektörüdür. C(L), değişkenler arasındaki dinamik etkileşimleri tanımlayan matristir. u_t, Ω kovaryans matrisine sahip yapısal şokların nx1 vektörüdür. B ise, yapısal şoklar arasındaki eşzamanlı ilişkiyi tanımlayan nxn matristir.

Modelin indirgenmiş formu şöyle yazılabilir:

$$Y_t = B(L)Y_t + e_t \quad (2)$$

Burada B(L)=A⁻¹C(L) ve e_t=A⁻¹Bu_t'dir. Yapısal şok (gözlemlenmeyen) vektörü (u_t) ile indirgenmiş form (gözlemlenen) artık vektörü (e_t) arasındaki ilişki şöyle yazılabilir:

$$Ae_t = Bu_t \quad (3)$$

Bu son ifade, indirgenmiş form kovaryans matrisi (Σ) ile yapısal form kovaryans matrisi (Ω) arasındaki ilişkiyi gösterir:

$$\Sigma = A^{-1} \Omega A^{-1} \quad (4)$$

Yapısal şokları ayırt edebilmek için, A ve B matrislerine uygun kısıtlar koyarak indirgenmiş form artıklarından u_t 'yi tahmin etmek gerekir. Bunun için de, A ve B matrislerindeki bilinmeyen yapısal parametrelerin sayısının, indirgenmiş form kovaryans matrisinin tahmin edilmiş (bilinen) parametrelerinin sayısına eşit veya ondan az olması gerekir³. Bu çalışmada eşzamanlı yapısal parametreler üzerine (kısa dönem) sıfır kısıtlaması konularak yapısal şoklar ayırt edilecektir.

3.2. Veri Seti

Türkiye ekonomisi için oluşturulan SVAR modeli dört değişken içermektedir. Bu değişkenler, küresel riskin göstergesi olarak VIX, yabancı portföy girişlerinin GSYH'ye oranı, reel efektif döviz kuru endeksi ve reel Borsa İstanbul 100 getiri endeksi olacaktır.

VIX, S&P 500 hisse senedi piyasasında opsiyon fiyatlarının oynaklığını ölçmektedir. VIX endeksi, hem finansal piyasa oynaklığının hem de finansal piyasalardaki belirsizliğin bir göstergesi olarak görülmektedir (Forbes ve Warnock, 2012). VIX endeksindeki yükselişler, küresel risk algısının ve uluslararası finansal piyasalarda belirsizliklerin arttığı; endekste düşüşler ise küresel risklerin ve belirsizliklerin azaldığı anlamına gelmektedir. SVAR modelinde VIX, bir önceki yılın aynı dönemine göre değişme oranı (dvix) biçiminde kullanılacaktır.

SVAR modelinde yer alan ikinci değişken brüt portföy girişlerinin GSYH'ye oranı olacaktır. Brüt portföy girişleri, yabancı yatırımcıların yurtiçi aktif alım satımlarının net değerini göstermekte ve ödemeler bilançosunda net yükümlülük oluşumu biçiminde ifade edilmektedir. Tahminlerde brüt portföy girişleri, cari GSYH'ye oran olarak (π_gdp) kullanılacaktır.

Modelde yurtiçi aktif fiyatlarını temsilen iki değişken bulunacaktır. Birincisi, TÜFE bazlı reel efektif döviz kuru endeksidir. Bu endekste artışlar, Türk Lirasının reel olarak değer kazandığını göstermektedir. Tahminlerde reel efektif kur endeksinin logaritmasının birinci farkı ($d(lrer)$) kullanılacaktır. İkincisi, Borsa İstanbul 100 getiri endeksidir. BİST 100 getiri endeksi, 2003=100 bazlı tüketici fiyat endeksi ile reel hale getirilmiş ve birinci farkı alınmış biçimde tahminlerde ($d(rbist)$) yer alacaktır.

Dolayısıyla SVAR modelinde brüt portföy girişleri dışındaki üç değişken değişim biçiminde, brüt portföy girişleri ise GSYH'ye oran olarak kullanılacaktır. Modele ilişkin yapılan testler sırasında brüt portföy girişleri/GSYH değişkeninin farkı alınarak tahmin yapılmış; ancak bu durumda hata terimleri arasında serisel bağlantı olduğu görülmüştür. Bu yüzden ilgili değişkenin GSYH'ye oran olarak kullanılmasının daha uygun olacağı düşünülmüştür. SVAR modelinin bulguları değerlendirilirken başvurulacak olan etki-tepki analizinde, hata terimlerindeki değişmelere (şoklara) verilen tepkilerin yönü yorumlanacağı için, brüt portföy girişlerini GSYH'ye oran biçiminde kullanmanın bir sakınca yaratmayacağı düşünülmektedir.

Modelde dışsal değişken olarak iki kukla değişken yer alacaktır. 2008 Küresel Finans Krizi için oluşturulan kukla değişken 2008:Q4 döneminde, ABD merkez bankasının (FED) varlık alımlarını azaltma beklentisinin ortaya çıktığı dönemi temsilen oluşturulan kukla değişken ise 2013:Q2 döneminde 1 değerini almaktadır. VIX endeksine ilişkin veriler, St Louis FED veri tabanından elde edilmiştir. Türkiye ekonomisinin verilerinin tümü Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB) Elektronik Veri Dağıtım Sisteminden (EVDS) sağlanmıştır.

4. BULGULAR

³ Kovaryans matrisi Σ , $(n^2+n)/2$ bilinen momente sahiptir. Kovaryans matrisinin $(n^2+n)/2$ bilinen bağımsız elemanından n^2 bilinmeyen belirlenmesi amacıyla, sistem üzerine en az ilave $n^2 - [(n^2+n)/2] = (n^2-n)/2$ kısıtlama koymak gerekir.

Yapısal VAR modellerinde yapısal şokların etkilerini ayırt etmek için, denklem sistemleri üzerine bazı kısıtlar koymak gereklidir. Yapısal modelin parametrelerini tahmin etmek ve şokların etkilerini belirlemek amacıyla, ekonomik teorinin öngörülleri çerçevesinde A matrisi üzerine eşzamanlı kısıtlar konulmaktadır⁴. Buna göre, VIX'in modele dâhil edilen diğer tüm değişkenlere eşzamanlı olarak dışsal olduğu kabul edilmektedir. Türkiye ekonomisinin küçük bir ekonomi olduğu düşünüldüğünde, yurtiçi değişkenlerin VIX üzerinde etki yaratmadığını varsaymak gerekir (Kim ve Roubini, 2000). Ayrıca yabancı portföy girişlerinin, VIX'e eşzamanlı tepki verdiği; buna karşın reel efektif döviz kurundaki ve reel hisse senedi fiyatlarındaki değişimlerden eşzamanlı etkilenmediği kabul edilmektedir. Bir başka deyişle portföy girişlerinin, VIX dışındaki değişkenlere gecikmeli olarak tepki verdiği varsayılmaktadır. Reel efektif döviz kurunun, VIX ve portföy girişlerine eşzamanlı tepki verdiği; fakat reel hisse senedi fiyatlarından eşzamanlı etkilenmediği kabul edilmektedir. Son olarak reel hisse senedi fiyatlarının, modeldeki diğer tüm değişkenlerden eşzamanlı etkilendiği varsayılmaktadır. Son iki kısıtlama, finansal kesimde intibakın nispeten hızlı olduğu ve finansal kesim değişkenlerinin diğer değişkenlere hızlı biçimde tepki verdiği biçimindeki teorik öngörüye dayanmaktadır (Obstfeld ve Rogoff, 1996). Dolayısıyla A ve B matrislerindeki eşzamanlı yapısal parametreler üzerine şu kısıtlar konulmaktadır:

$$\begin{bmatrix} 1 & 0 & 0 & 0 \\ a_{21} & 1 & 0 & 0 \\ a_{31} & a_{32} & 1 & 0 \\ a_{41} & a_{42} & a_{43} & 1 \end{bmatrix} \begin{bmatrix} e^{dvix} \\ e^{pi_gdp} \\ e^{d(lrer)} \\ e^{d(rbist)} \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} b_{11} & 0 & 0 & 0 \\ 0 & b_{22} & 0 & 0 \\ 0 & 0 & b_{33} & 0 \\ 0 & 0 & 0 & b_{44} \end{bmatrix} \begin{bmatrix} u^{dvix} \\ u^{pi_gdp} \\ u^{d(lrer)} \\ u^{d(rbist)} \end{bmatrix} \quad (5)$$

Burada u^{dvix} küresel risk şokunu, u^{pi_gdp} portföy girişi şokunu, $u^{d(lrer)}$ reel efektif döviz kuru şokunu ve $u^{d(rbist)}$ reel hisse senedi fiyat şokunu ifade etmektedir. Ayrıca e^{dvix} , e^{pi_gdp} , $e^{d(lrer)}$ ve $e^{d(rbist)}$, indirgenmiş form VAR modelinin denklem artıklarını göstermektedir. Sonuçta modeldeki değişkenler eşzamanlı etkiler açısından en dışsal kabul edilenden başlayarak {DVIX, PI_GDP, D(LRER), D(RBIST)} biçiminde sıralanmaktadır. Yukarıda oluşturulmuş olan modelin indirgenmiş formu, Türkiye ekonomisinin 2003:Q1–2019:Q4 dönemine ait üç aylık verileri kullanılarak tahmin edilmiştir.

4.1. Tamı Testleri

Bir VAR modelinden anlamlı bir etki-tepki fonksiyonu ve varyans ayrıştırma analizi elde edebilmek için, VAR modelinin istikrarlı olması gerekir. İstikrarlı bir VAR, şokların içsel değişkenler üzerindeki etkilerinin hesaplanabilir ve sonlu (finite) olmasını sağlar. VAR modelinin istikrarlı olması demek, otoregresif polinom $B(L)$ 'nin birim köke sahip olmaması demektir. Modelin istikrarını ölçerken ilk adım, her bir değişkenin durağan olup olmadığını değerlendirmektir. Eğer SVAR modelindeki değişkenler durağan değilse, otoregresif polinom birim köke sahip olabilir ki bu da, modelin istikrarsız olması anlamına gelir. Durağanlık testi sonuçlarına göre, modelde yer alan tüm serilerin ele alınan dönem için durağan oldukları anlaşılmıştır (Tablo 1).

VAR modelinin tahmini sırasında gecikme uzunluğu seçilirken beş kriter göz önünde bulundurulmuştur: LR test istatistiği (LR), Nihai tahmin hatası (FPE), Akaike bilgi kriteri (AIC), Schwarz bilgi kriteri (SC) ve Hannan-Quinn bilgi kriteri (HQ). Tablo 2'de görüldüğü gibi, beş kriterden dördü (LR, FPE, AIC ve HQ) optimal gecikme uzunluğunun 1 olduğuna işaret etmektedir. Bu yüzden modelde gecikme uzunluğu 1 olarak seçilmiştir.

Tablo 1. Birim Kök Test Sonuçları

Değişken	Augmented Dickey-Fuller Testi	Phillips-Perron Testi
----------	-------------------------------	-----------------------

⁴ Teorik olarak bir değişkenin başka bir değişkenden eş zamanlı etkilenmediği öngörülüyorsa, A matrisinde ilgili katsayıya sıfır kısıtı konulmaktadır (Enders, 1995).

	Test istatis. (Prob.)	Kritik değerler	Test istatis. (Prob.)	Kritik değerler
DVIX	-4.4153* (0.0007)	%1 -3.5300	-4.457835* (0.0006)	%1 -3.5300
PI_GDP	-6.2466* (0.0000)	%5 -2.9048	-6.241880* (0.0000)	%5 -2.9048
D(LRER)	-10.023* (0.0001)	%10 -2.5899	-10.04014* (0.0001)	%10 -2.5899
D(RBIST)	-6.9857* (0.0000)		-6.950246* (0.0000)	

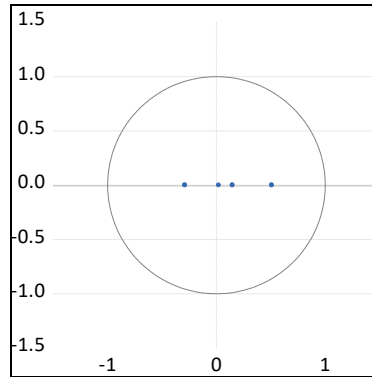
Notlar: (*) işareti, %1 düzeyinde anlamlılığı ifade etmektedir. Augmented Dickey-Fuller testi uygulanırken, Schwarz bilgi kriteri kullanılmıştır. Tahmin denklemlerine sabit terim eklenmiştir.

Tablo 2. VAR Gecikme Uzunluğunun Seçimi

Gecikme	LogL	LR	FPE	AIC	SC	HQ
0	214.0365	NA	3.09e-08	-5.942249	-5.550571*	-5.787054
1	238.8240	44.47169*	2.39e-08*	-6.200704*	-5.286790	-5.838583*
2	251.2363	20.80890	2.68e-08	-6.095185	-4.659033	-5.526137
3	262.2263	17.13147	3.16e-08	-5.947832	-3.989443	-5.171858
4	277.9361	22.64060	3.29e-08	-5.939297	-3.458670	-4.956397
5	291.7616	18.29846	3.69e-08	-5.875341	-2.872478	-4.685514
6	301.7110	11.99784	4.74e-08	-5.697383	-2.172282	-4.300630

Not: (*) işareti, ilgili kritere göre seçilen optimal gecikme uzunluğunu göstermektedir.

Bir gecikmeli VAR modeli tahmin edildikten sonra, modelin istikrarlı olup olmadığını test etmek için ters kökler araştırılmıştır. Otoregresif polinomun ters köklerinin hepsinin birim çember içinde yer aldığı ve dolayısıyla istikrar koşulunun sağlandığı tespit edilmiştir (Şekil 1).



Şekil 1. AR Karakteristik Polinomunun Ters Kökleri

A ve B matrisleri tahmin edilerek yapısal parametrelere ulaşıldıktan sonra, tahmin edilen modelin artıklarına ilişkin ilave testler yapılmıştır. İlk olarak, modelin artıkları arasında otokorelasyon olup olmadığı belirlemek amacıyla Lagrange çarpan (LM) testi uygulanmıştır. Tablo 3'te verilen LM testi sonuçlarına göre, indirgenmiş form artıkları arasında serisel bağlantı olmadığı biçimindeki boş hipotez reddedilememiştir. Daha sonra artıkların normal dağılıma sahip olup olmadığını anlayabilmek için Jarque-Bera normallik testi yapılmıştır. Tablo 4'te görüldüğü gibi, artıkların birlikte normal olduğu biçimindeki boş hipotez reddedilememiştir.

Tablo 3. Otokorelasyon LM Testi Sonuçları

Gecikme	LRE ist.	sd	Prob.	Rao F-ist.	sd	Prob.
---------	----------	----	-------	------------	----	-------

1	16.01427	16	0.4520	1.006259	(16, 165.6)	0.4527
2	21.84172	16	0.1484	1.396222	(16, 165.6)	0.1489
3	11.07186	16	0.8050	0.685684	(16, 165.6)	0.8054
4	20.63931	16	0.1928	1.314678	(16, 165.6)	0.1934
5	18.64779	16	0.2874	1.180860	(16, 165.6)	0.2881
6	16.11585	16	0.4449	1.012945	(16, 165.6)	0.4457

Tablo 4. Jarque-Bera Normallik Testi Sonuçları

Bileşen	Jarque-Bera	sd	Prob.
1	1.173441	2	0.5561
2	2.008321	2	0.3664
3	0.798356	2	0.6709
4	0.345886	2	0.8412
Model	4.326004	8	0.8266

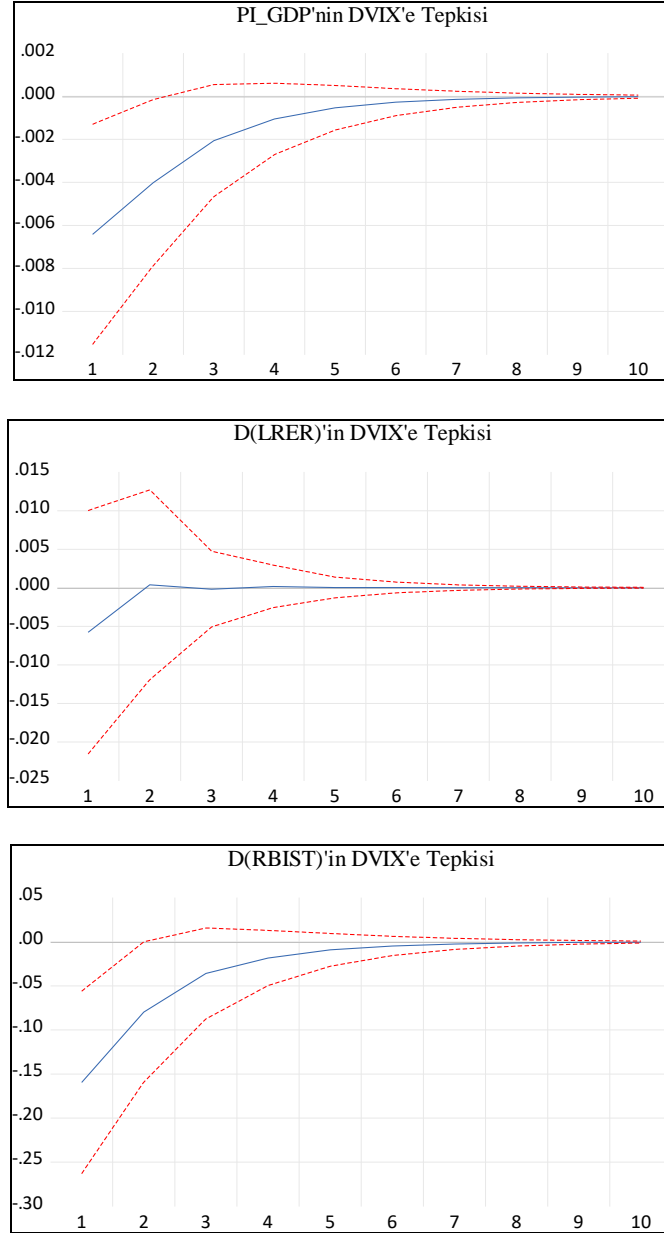
Tablo 5'te White değişen varyans testi sonuçları yer almaktadır. Buna göre modelin artıkları arasında değişen varyans problemi olmadığı biçimindeki boş hipotez reddedilememiştir. Dolayısıyla modelin artıklarının çok değişkenli tanı testleri, artıklar arasında serisel bağlantı olmadığını, bunların normal dağıldığını ve değişen varyans problemi bulunmadığını göstermektedir. Buna göre modelde yapısal bir sorun olmadığı anlaşılmaktadır.

Tablo 5. White Değişen Varyans Testi

Chi-sq	sd	Prob.
91.48461	100	0.7165

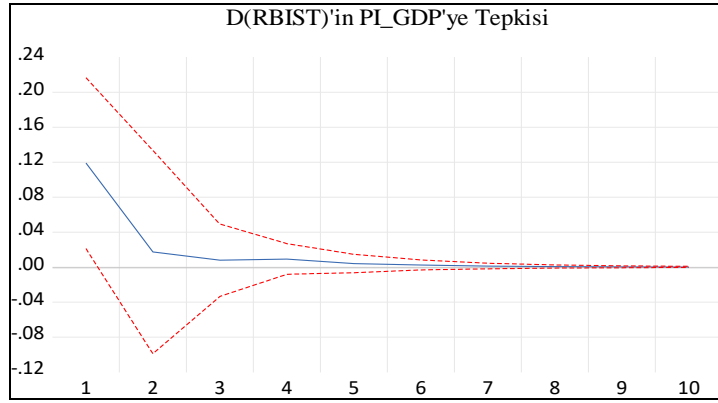
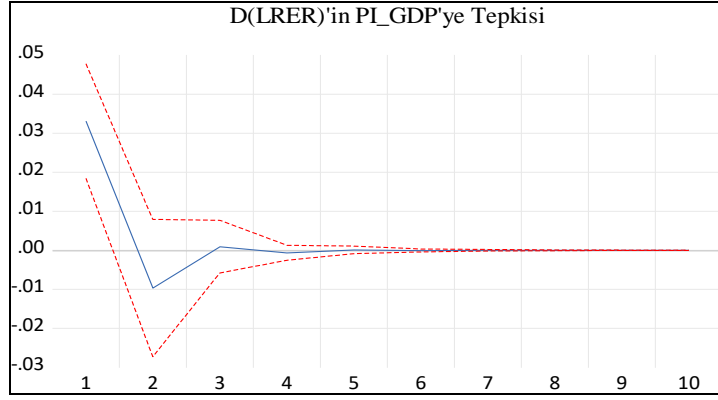
4.2. Etki-Tepki ve Varyans Ayrıştırması Analizi

Modelde yer alan değişkenlerin yapısal şoklara tepkilerini değerlendirmek için etki-tepki fonksiyonları elde edilmiştir. Şekil 2'de VIX endeksinde (DVIX) ortaya çıkan bir standart sapma yapısal şoka model içindeki diğer değişkenlerin verdikleri tepkiler gösterilmektedir. Pozitif küresel risk (DVIX) şokuna brüt portföy girişlerinin (PI_GDP) verdiği tepki sekiz dönem boyunca negatif olurken, bu tepki ilk iki dönem istatistiksel olarak anlamlıdır. Buna göre küresel riskteki artış, Türkiye ekonomisine dönük portföy girişlerinde azalmaya yol açmaktadır. Diğer taraftan küresel riskteki (DVIX) bir standart sapma pozitif şoka reel efektif döviz kurunun (D(LRER)) tepkisi birinci ve ikinci dönemde negatif olmaktadır; fakat bu tepki istatistiksel olarak anlamlı değildir. Ayrıca bir standart sapma pozitif küresel risk (DVIX) şoku karşısında reel borsa getiri endeksi (D(RBIST)) sekiz dönem boyunca negatif tepki vermekte ve bu tepki ilk iki çeyrekte anlamlı bulunmaktadır. Buna göre küresel riskteki artış, reel hisse senedi fiyatlarında düşüşe yol açmaktadır.

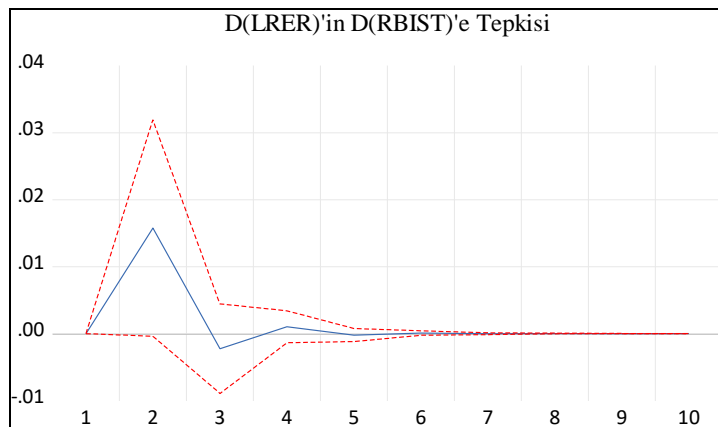
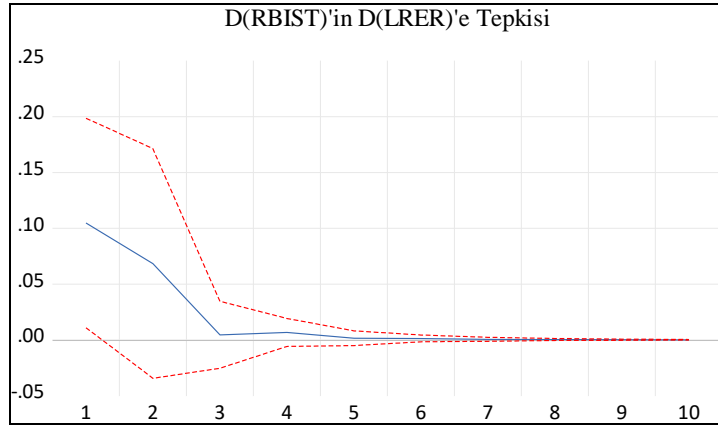


Şekil 2. Küresel Risk Şoklarına Yurtiçi Değişkenlerin Tepkileri

Şekil 3'te Türkiye ekonomisine dönük yabancı portföy girişlerinde (PI_GDP) ortaya çıkan bir standart sapma yapısal şoka, reel efektif döviz kurunun ve reel BIST100 getiri endeksinin verdikleri tepkiler gösterilmektedir. Pozitif bir portföy girişi (PI_GDP) şokuna reel efektif döviz kurunun (D(LRER)) birinci çeyrekte pozitif tepki verdiği ve bu tepkinin istatistiksel olarak anlamlı olduğu anlaşılmaktadır. Ayrıca brüt portföy girişlerinde ortaya çıkan bir standart sapmalı pozitif şok karşısında reel hisse senedi getirisinin (D(RBIST)) beş dönem boyunca pozitif tepki verdiği ve bu tepkinin birinci çeyrek için istatistiksel olarak anlamlı olduğu görülmektedir. Bu sonuçlar ele alınan dönem için Türkiye ekonomisinde brüt portföy girişlerindeki artışın, Türk Lirasının değer kazanmasına ve hisse senedi getirilerinin yükselmesine yol açtığına işaret etmektedir.



Şekil 3. Brüt Portföy Girişi Şoklarına Yurtiçi Aktif Fiyatlarının Tepkileri



Şekil 4. Yurtiçi Aktif Fiyatlarındaki Şoklara Karşılıklı Tepkiler

Şekil 4’teki birinci grafikte reel borsa getiri endeksinin (D(RBIST)) reel efektif döviz kurunda (D(LRER)) ortaya çıkan bir standart sapma yapısal şoka verdiği tepki gösterilmektedir. Pozitif reel kur şokuna borsa getiri endeksinin altı dönem boyunca pozitif tepki verdiği ve yedinci dönemden itibaren şokun etkisinin ortadan kalktığı anlaşılmaktadır. Bu tepkinin birinci çeyrekte istatistiksel olarak anlamlı olduğunu belirtmek gerekir. Şekil 4’teki ikinci grafikte ise reel efektif döviz kurunun (D(LRER)) reel borsa getiri endeksinde (D(RBIST)) görülen bir standart sapma yapısal şoka verdiği tepki gösterilmektedir. Pozitif borsa getiri endeksi şokuna reel efektif döviz kurunun şoku izleyen dönemde pozitif tepki verdiği, fakat bu tepkinin yüzde 5 düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı olmadığı görülmektedir. Bu bulgular Türk Lirasının değer kazancının reel hisse senedi fiyatlarındaki artışı pekiştirdiğini, buna karşın reel hisse senedi fiyatlarının reel efektif döviz kuru üzerinde böyle bir etkisinin olmadığını ispatlamaktadır. PI_GDP, D(LRER) ve D(RBIST) değişkenlerine ait etki-tepkilerin istatistiksel anlamlılık düzeyleri Tablo 6’da verilmektedir.

Tablo 6: Etki-Tepkilerin İstatistiksel Anlamlılık Düzeyleri

Dönem	PI_GDP’nin Tepkisi:			
	DVIX	PI_GDP	D(LRER)	D(RBIST)
1	-0.006418** (0.00256)	0.02060*** (0.00177)	0.000000 (0.00000)	0.000000 (0.00000)
2	-0.004018** (0.00193)	0.002416 (0.00282)	0.000928 (0.00250)	-0.000701 (0.00264)
3	-0.002059 (0.00130)	0.001017 (0.00098)	0.000420 (0.00066)	-0.000297 (0.00095)

Dönem	D(LRER)’in Tepkisi:			
	DVIX	PI_GDP	D(LRER)	D(RBIST)
1	-0.005773 (0.00789)	0.033126*** (0.00734)	0.055827*** (0.00479)	0.000000 (0.00000)
2	0.000383 (0.00615)	-0.009656 (0.00879)	-0.007580 (0.00781)	0.015761* (0.00808)
3	-0.000172 (0.00245)	0.000931 (0.00337)	0.003535 (0.00342)	-0.002263 (0.00335)

Dönem	D(RBIST)’in Tepkisi:			
	DVIX	PI_GDP	D(LRER)	D(RBIST)
1	-0.159597*** (0.05174)	0.118995** (0.04885)	0.104691** (0.04692)	0.379741*** (0.03256)
2	-0.079725** (0.03985)	0.017341 (0.05812)	0.068369 (0.05141)	0.008170 (0.05396)
3	-0.035854 (0.02578)	0.007844 (0.02066)	0.004497 (0.01501)	0.008242 (0.02007)

Not: *, ** ve *** işaretleri, sırasıyla % 10, %5 ve %1 düzeyinde istatistiksel anlamlılığı göstermektedir. Standart hatalar parantez içinde verilmiştir.

SVAR modelinde bulunan değişkenlerde ortaya çıkan değişimlerin diğer değişkenler tarafından hangi oranda açıklandığını görebilmek için varyans ayrıştırması analizine başvurulmuştur. Tablo 7’deki her bir sütun PI_GDP’nin öngörü hata varyansının diğer değişkenler tarafından ne ölçüde açıklandığını göstermektedir. Buna göre yabancı portföy girişlerindeki değişimin kendi şoku tarafından açıklanan kısmı birinci dönemde yüzde 91.15 olurken, izleyen dönemlerde azalarak onuncu dönemde yüzde 86.94’e düşmektedir. Diğer taraftan yabancı portföy girişlerindeki değişimin küresel risk tarafından açıklanan kısmı birinci dönemde yüzde 8.84 olurken, izleyen dönemlerde artarak onuncu dönemde

yüzde 12.70'e yükselmektedir. Sonuç olarak yabancı portföy girişlerini kendi şokları dışında en çok etkileyen değişkenin küresel risk olduğu ortaya çıkmaktadır.

Tablo 7. PI_GDP Varyans Ayrıştırması

Dönem	DVIX	PI_GDP	D(LRER)	D(RBIST)
1	8.848498	91.15150	0.000000	0.000000
2	11.72911	87.99406	0.176275	0.100552
5	12.69034	86.96276	0.222823	0.124080
10	12.70730	86.94442	0.223728	0.124550

Tablo 8'de D(LRER)'in varyans ayrıştırma analizi sonuçları verilmektedir. Buna göre reel efektif döviz kurundaki değişimin ikinci çeyrekte yüzde 68.31 oranında kendinden, yüzde 25.62 oranında brüt portföy girişlerinden, yüzde 5.34 oranında reel borsa getirisinden ve yüzde 0.78 oranında küresel riskten kaynaklandığı anlaşılmaktadır. İzleyen dönemlerde bu etkilerde kayda değer bir değişim olmamaktadır. Sonuçta reel efektif döviz kurunu kendi şokları dışında en çok etkileyen değişkenlerin sırasıyla yabancı portföy girişleri ve reel borsa getirisi olduğu görülmektedir.

Tablo 8. D(LRER) Varyans Ayrıştırması

Dönem	DVIX	PI_GDP	D(LRER)	D(RBIST)
1	0.784575	25.83669	73.37873	0.000000
2	0.720314	25.62320	68.31016	5.346324
5	0.718454	25.53666	68.28965	5.455243
10	0.718491	25.53663	68.28951	5.455370

Tablo 9'da ise D(RBIST)'in varyans ayrıştırma analizi sonuçları görülmektedir. Buna göre BIST 100 getiri endeksindeki değişimin ilk çeyrekte yüzde 74.02 oranında kendinden, yüzde 13.07 oranında VIX endeksinden, yüzde 7.26 oranında yabancı portföy girişlerinden ve yüzde 5.62 oranında reel döviz kurundan kaynaklandığı görülmektedir. İzleyen dönemlerde D(RBIST) değişkeninin kendi şoklarının etkisi azalırken, VIX ve reel efektif döviz kurunun etkisi artmaktadır. Onuncu çeyreğe ulaşıldığında reel borsa getirisini kendi şokları dışında en çok etkileyen değişkenler sırasıyla küresel risk, reel efektif döviz kuru ve yabancı portföy girişleri olmaktadır.

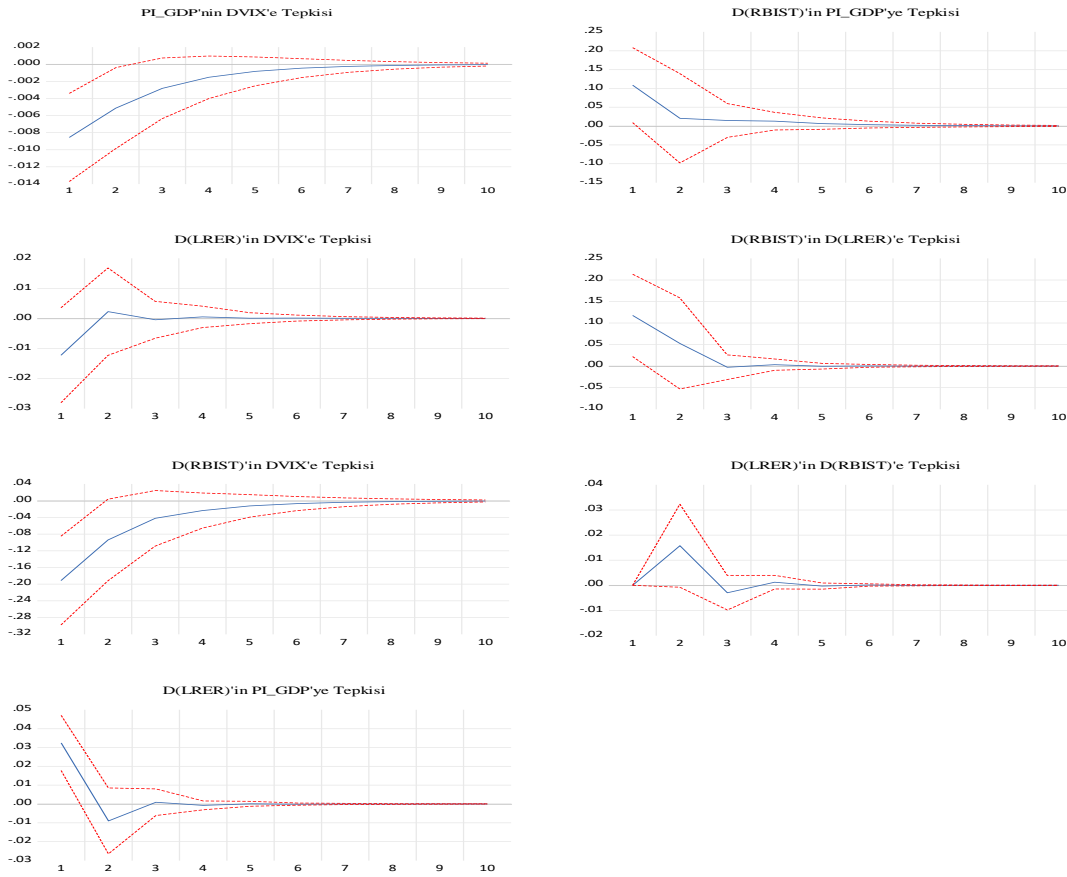
Tablo 9. D(RBIST) Varyans Ayrıştırması

Dönem	DVIX	PI_GDP	D(LRER)	D(RBIST)
1	13.07592	7.269154	5.626536	74.02839
2	15.43568	7.013168	7.582514	69.96864
5	16.10403	7.023370	7.540902	69.33169
10	16.11510	7.025635	7.540307	69.31896

Özetlemek gerekirse, Türkiye ekonomisinin SVAR modelinden elde edilen etki-tepki ve varyans ayrıştırması analizinin sonuçları, küresel risk şoklarının yurtiçi aktif fiyatları üzerinde yarattığı etkilerin aktarımında brüt portföy girişlerinin rolünü ortaya koymaktadır. Buna göre küresel riskteki bir düşüş, iki çeyrek dönem boyunca yabancı portföy girişlerini ve reel hisse fiyatlarını artırmaktadır. Diğer taraftan yabancı portföy girişlerindeki artışın tekrar reel döviz kuru ve reel hisse senedi fiyatları üzerinde pozitif etkisi olmaktadır. Üstelik Türk Lirasının değer kazancı da, reel hisse fiyatlarını artırıcı etki yaratmaktadır.

4.3. Kukla Değişkenlerin Sonuçlar Üzerindeki Etkileri

Daha önce belirtildiği gibi, SVAR modelinde 2008 Küresel Finans Krizinin başlangıcını ve FED'in varlık alımlarını azaltma beklentisinin ortaya çıkışını temsilen iki kukla değişkene yer verilmiştir. Kukla değişkenlerin etki-tepki ve varyans ayrıştırması analizlerinin bulguları üzerindeki etkilerini görebilmek amacıyla, model adı geçen kukla değişkenlere yer verilmeksizin yeniden tahmin edilmiştir. Bu tahminlerden elde edilen etki tepki-fonksiyonları incelendiğinde, kukla değişkenlerin etki tepkiler üzerinde önemli bir etkisi olmadığı anlaşılmaktadır (Şekil 5). Etki tepkilerin yönü ve süresi her bir grafikte neredeyse değişmeden kalırken; bunların istatistiksel anlamlılık düzeyleri kukla değişkenlerin yer aldığı tahminlerde ulaşılan sonuçlara oldukça yakın bulunmaktadır. Ancak kukla değişkenli modelde yüzde 5 düzeyinde anlamlı olan D(RBIST)'in DVIX'e ikinci çeyrekteki tepkisinin, kukla değişken içermeyen modelde yüzde 5 düzeyinde anlamlı olmadığını belirtmek gerekir.



Şekil 5. Kukla Değişken İçermeyen Modelde Etki-Tepki Fonksiyonları

Benzer şekilde kukla değişkenler modelden çıkarıldığı zaman varyans ayrıştırmasının bulgularında da kayda değer bir değişim olmadığı görülmektedir (Tablo 10). Buna göre her bir değişkende ortaya çıkan değişimlerin açıklanma oranlarının sıralamasında herhangi bir farklılık olmazken; değişkenlerin açıklama oranlarındaki farklılıklar yüksek düzeylere ulaşmamaktadır. Kukla değişkenli tahminlerde DVIX'in PI_GDP ve D(RBIST)'teki değişimleri açıklama oranları onuncu dönemde sırasıyla yüzde 12.70 ve yüzde 16.11 iken, kukla değişken içermeyen modelde bu oranlar aynı dönemde sırasıyla yüzde 20.56 ve yüzde 21.25 olmaktadır.

Tablo 10. Kukla Değişken İçermeyen Modelde Varyans Ayrıştırması

PI_GDP Varyans Ayrıştırması				
Dönem	DVIX	PI_GDP	D(LRER)	D(RBIST)
1	15.01325	84.98675	0.000000	0.000000
2	19.01768	80.90588	0.001274	0.075166
5	20.52772	79.32358	0.004267	0.144435
10	20.56643	79.28313	0.004291	0.146147

D(LRER) Varyans Ayrıştırması				
Dönem	DVIX	PI_GDP	D(LRER)	D(RBIST)
1	3.486416	24.32725	72.18634	0.000000
2	3.287779	23.90604	67.56724	5.238938
5	3.276773	23.78339	67.51534	5.424498
10	3.277004	23.78333	67.51487	5.424796

D(RBIST) Varyans Ayrıştırması				
Dönem	DVIX	PI_GDP	D(LRER)	D(RBIST)
1	17.38739	5.587158	6.571025	70.45442
2	20.41043	5.476575	7.451743	66.66125
5	21.23832	5.594887	7.361591	65.80520
10	21.25906	5.601734	7.358758	65.78045

Diğer taraftan kukla değişkenlerin modelden çıkarılması, bazı tanı testi sonuçlarının kötüleşmesine yol açmaktadır. Belirtmek gerekirse, kukla değişken içermeyen modelde değişkenlerin hata terimlerinin birlikte normal dağıldığı biçimindeki boş hipotez reddedilmektedir. Bütün bu sonuçlar; adı geçen iki kukla değişkenin modelin bulgularında önemli bir sapmaya sebep olmadığını göstermesi yanında, bu değişkenlerin modelin tanı testlerinde iyileşme sağladığını ortaya çıkarmaktadır.

5. SONUÇ

Gelişmiş ülkelerin para politikalarındaki ve/veya küresel likidite koşullarındaki değişimler sonucunda küresel risk iştahında ortaya çıkan dalgalanmalar, uluslararası yatırımcıların kararları üzerinde etkili olmak suretiyle gelişen piyasa ekonomilerindeki aktif fiyatlarını önemli ölçüde etkilemektedir. Küresel risk algısının düştüğü dönemlerde uluslararası yatırımcıların yüksek getirili ve yüksek riskli gelişen piyasa aktiflerine yönelik yatırımlarını artırması; bu ekonomilerde yabancı portföy girişlerinin artmasına yol açarken, yerli paranın değer kazanmasına ve hisse senedi fiyatlarının yükselmesine sebep olmaktadır. Böyle olunca gelişen piyasalarda finansal kırılganlıklar artmakta ve bu ekonomiler küresel koşulların değişmesine bağlı olarak sermaye girişlerindeki bir ani duruşa karşı dayanıksız hale gelmektedir. Nitekim 2008 Küresel Finans Krizini takiben gelişmiş ekonomilerin para politikası uygulamalarından kaynaklanan uluslararası piyasalardaki düşük risk algısı; gelişen piyasa ekonomilerinde geniş hacimli yabancı portföy girişleri eşliğinde yerli paraların değer kazanmasına ve hisse fiyatlarının aşırı artmasına yol açmıştır. Ancak 2013 yılının ikinci çeyreğinde ortaya çıkan ABD'nin daraltıcı para politikasına geçeceği beklentisi sonucunda küresel risk iştahının artmasıyla birlikte; gelişen piyasalarda portföy akımlarında azalma, yerli paralarda değer kaybı ve hisse senedi fiyatlarında düşüş biçiminde kendini gösteren bir finansal çalkantı dönemi yaşanmıştır. Bütün bu gelişmeler, brüt portföy akımlarının küresel risk iştahındaki değişimler gibi küresel finansal koşullara oldukça duyarlı olduğunu ve bu akımların küresel risk şoklarının ülkeler arasında yarattığı yayılma etkilerinin aktarımında önemli rolü olduğunu göstermiştir.

Bu çalışmada küresel risk şoklarının Türkiye ekonomisinin aktif fiyatları üzerinde yarattığı yayılma etkilerini ve bu etkilerinin aktarımında yabancı portföy akımlarının rolünü belirlemek amacıyla dört değişken içeren bir SVAR modeli tahmin edilmiştir. SVAR modeli çerçevesinde yapılan etki-tepki

ve varyans ayrıştırması analizi sonucunda, küresel riskteki bir düşüşün, iki çeyrek dönem boyunca yabancı portföy akımlarını ve reel hisse senedi fiyatlarını artırdığı; yabancı portföy girişlerindeki artışın ise reel hisse senedi fiyatları ve reel döviz kuru üzerinde pozitif etki yarattığı bulgularına ulaşılmaktadır. Analiz ayrıca Türk Lirasındaki değer kazancının da, reel hisse fiyatlarını artırıcı etki yarattığını ispatlamaktadır. Bu bulgular, küresel risk şoklarının Türkiye ekonomisinin aktif fiyatları üzerinde yarattığı etkilerin aktarımında (diğer kanallar yanında) brüt portföy girişlerinin önemli rolü olduğunu ortaya koymaktadır.

Politika çıkarımı açısından, Türkiye ekonomisi için dışsal olan küresel risk şoklarının yurtiçi aktif fiyatları üzerinde yarattığı etkilerden kaynaklanan finansal kırılganlıkların hafifletilebilmesi için, makro ihtiyati tedbirlerin ve/veya sermaye kontrollerinin rol oynayabileceğini gözden kaçırmamak gerekir. Bu çerçevede küresel risk algısının düşük olduğu ve brüt portföy girişlerinin arttığı dönemlerde, aktif fiyatlarındaki aşırı artışların yaratması muhtemel riskleri hafifletmek amacıyla makro ihtiyati politikaların veya sermaye kontrollerinin sıkılaştırılması; brüt portföy girişlerinde düşüşe yol açan küresel riskin yükseldiği dönemlerde ise söz konusu politika uygulamalarının gevşetilmesi önerilebilir. Diğer taraftan küresel risk şoklarının yurtiçi faiz oranları ve konut fiyatları üzerindeki yayılma etkilerinin aktarımında farklı sermaye akımı bileşenlerinin rolünün incelenmesi, gelecekteki muhtemel bir araştırma konusu olabilir.

Etik Beyan

“Küresel Risk, Brüt Portföy Girişleri ve Aktif Fiyatları: Türkiye Örneği” başlıklı çalışmanın yazılması ve yayınlanması süreçlerinde Araştırma ve Yayın Etiği kurallarına uyulmuştur. Çalışma için etik kurul izni gerekmemektedir.

Katkı Oranı Beyanı

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

Çatışma Beyanı

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

KAYNAKÇA

- Ahmed, S. ve Zlate, A. (2014). Capital Flows to Emerging Market Economies: A Brave New World?. *Journal of International Money and Finance*, 48, 221-248.
- Akdağ, S. (2019). VIX Korku Endeksinin Finansal Göstergeler Üzerindeki Etkisi: Türkiye Örneği. *Hitit Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 12(1), 235-256.
- Ananchotikul, N. ve Zhang, L. (2014). Portfolio Flows, Global Risk Aversion and Asset Prices in Emerging Markets. *IMF Working Paper*, No. 156.
- Anaya, P., Hachula, M. ve Offermanns, C. J. (2017). Spillovers of US Unconventional Monetary Policy to Emerging Markets: The Role of Capital Flows. *Journal of International Money and Finance*, 73, 275-295.
- Aoki, K., Benigno, G. ve Kiyotaki, N. (2009). Capital Flows and Asset Prices. Clarida, R., ve Giavazzi, F., (Ed.). *NBER international seminar on macroeconomics 2007* içinde (ss.175-216). Chicago: University of Chicago Press.
- Bank for International Settlements (2021). Changing Patterns of Capital Flows. *CGFS Papers*, No. 66.

- Varlık, C. (2022). Küresel Risk, Brüt Portföy Girişleri ve Aktif Fiyatları: Türkiye Örneği. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(42), 415-434.
- Bekaert, G., Hoerova, M. ve Lo Duca, M. (2013). Risk, Uncertainty and Monetary Policy. *Journal of Monetary Economics*, 60 (7), 771–788.
- Berument, M.H., Denaux, Z.S. ve Emirmahmutoglu, F. (2015). The Effects of Capital Inflows on Turkish Macroeconomic Performance. *Empirica*, 42, 813–824.
- Bhattarai, S., Chatterjee, A. ve Park, W.Y. (2020). Global Spillover Effects of US Uncertainty. *Journal of Monetary Economics*, 114, 71–89.
- Caballero, R. ve Krishnamurthy, A. (2006). Bubbles and Capital Flow Volatility: Causes and Risk Management. *Journal of Monetary Economics*, 53(1), 35–53.
- Cuestas, J.C. (2017). House Prices and Capital Inflows in Spain During the Boom: Evidence from a Cointegrated VAR and a Structural Bayesian VAR. *Journal of Housing Economics*, 37, 22–28.
- Davis, J.S. (2015). The Macroeconomic Effects of Debt-and Equity-Based Capital Inflows. *Journal of Macroeconomics*, 46, 81–95.
- Davis, J.S., Valente, G. ve Wincoop, E. (2021). Global Drivers of Gross and Net Capital Flows. *Journal of International Economics*, 128, 1–21.
- Enders, W. (1995), *Applied Econometric Time Series*, John Wiley and Sons, Inc., USA.
- Forbes, K.J. ve Warnock, F.E., (2012). Capital Flow Waves: Surges, Stops, Flight, and Retrenchment. *Journal of International Economics*, 88 (2), 235–251.
- Fratzcher, M. (2012). Capital Flows, Push versus Pull Factors and the Global Financial Crisis. *Journal of International Economics*, 88 (2), 341–356.
- French, J. ve Li, W. (2017). Sentiment, Foreign Equity Flows, and Returns: Evidence from Thailand's Stock Markets. *Research in International Business and Finance*, 42, 816–831.
- Gümüş, G.K., Duru, A. ve Güngör, B. (2013). The Relationship Between Foreign Portfolio Investment and Macroeconomic Variables. *European Scientific Journal*, 9(34), 209-226.
- İltaş, Y. ve Güzel, F. (2021). Borsa Endeksi ve Belirsizlik Göstergeleri Arasındaki Nedensellik İlişkisi: Türkiye Örneği. *Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 39(3), 411-424.
- Jongwanich, J. ve Kohpaiboon, A. (2013). Capital Flows and Real Exchange Rates in Emerging Asian Countries. *Journal of Asian Economics*, 24, 138–146.
- Kim, S. ve Roubini, N. (2000). Exchange Rate Anomalies in the Industrial Countries: A Solution with a Structural VAR Approach” *Journal of Monetary Economics*, 45, 561–586.
- Kim, S. ve Yang, D.Y. (2011). The Impact of Capital Inflows on Asset Prices in Emerging Asian Economies: Is too Much Money Chasing too Little Good?, *Open Economies Review*, 22, 293–315.
- Koepke, R. (2019). What Drives Capital Flows to Emerging Markets? A Survey of the Empirical Literature. *Journal of Economic Surveys*, 33(2), 516–540.
- Ledochowski, M. ve Zuk, P. (2022). What Drives Portfolio Capital Inflows into Emerging Market Economies? The Role of The Fed's and ECB's Balance Sheet Policies. *Emerging Markets Review*.
- Mara, M.Y., Purwanto, N.M., Kurniati, I.N., Fauziah, N.R. ve Aqmaliyah, E. (2021). Capital Flow and Banking Credit in Indonesia. *Economic Modelling*, 95, 298–310.

- Varlık, C. (2022). Küresel Risk, Brüt Portföy Girişleri ve Aktif Fiyatları: Türkiye Örneği. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(42), 415-434.
- Nier, E., Sedik, T.S. ve Mondino, T. (2014). Gross Private Capital Flows to Emerging Markets: Can the Global Financial Cycle be Tamed?. *IMF Working Papers*, No. 196.
- Obstfeld, M. ve Rogoff, K. (1996). *Foundations of International Macroeconomics*. Cambridge: MIT Press.
- Rey, H. (2015). Dilemma not Trilemma: The Global Financial Cycle and Monetary Policy Independence. *NBER Working Paper*, No. 21162.
- Sarıtaş, H. ve Nazlıoğlu, E.H. (2019). Korku endeksi, hisse senedi piyasası ve döviz kuru ilişkisi: Türkiye için ampirik bir analiz. *Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 12(4), 542-551.
- Shin, H.S. (2013). *The Second Phase of Global Liquidity and Its Impact on Emerging Economies*. Federal Reserve Bank of San Francisco, Asia Economic Policy Conference.
- Şenol, Z. ve Koç, S. (2018). Yabancı Portföy Yatırımları, Borsa ve Makroekonomik Değişkenler Arası İlişkilerin VAR Yöntemiyle Analizi: Türkiye Örneği. *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi*, 21, 1-20.
- Taguchi, H., Sahoo, P. ve Nataraj, G. (2015). Capital Flows and Asset Prices: Empirical Evidence from Emerging and Developing Economies. *International Economics*, 141, 1–14.
- Tillmann, P. (2013). Capital Inflows and Asset Prices: Evidence from Emerging Asia. *Journal of Banking & Finance*, 37(3), 717–729.
- Usta, A. (2021). Disaggregated Capital Inflows and Asset Prices: Evidence from Turkey. *Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 19(1), 185-201.
- Wang, C., Hwang, J. ve Chung, C. (2016). Do Short-term International Capital Inflows Drive China's Asset Markets?. *The Quarterly Review of Economics and Finance*, 60, 115–124.
- Yıldırım, Z. (2016). Global Financial Conditions and Asset Markets: Evidence from Fragile Emerging Economies. *Economic Modelling*, 57, 208–220.



Un ve Unlu Mamuller Alt Gıda Sektöründeki Firmaların Ar-Ge ve Yenilikçilik Düzeylerinin Belirlenmesi: TR52 Bölgesi¹

Evin AKGÜN*
Selim Adem HATIRLI**

Öz

Bu çalışmada, un ve unlu mamuller sektöründe öncü konumda olan TR52 bölgesinde unlu mamuller sektöründeki bisküvi ve kek alt grubunda faaliyet gösteren işletmelerin ürün ve hizmet inovasyonları ve bunları etkileyen faktörlerin analiz edilmesi amaçlanmıştır. Araştırma bölgesindeki firmalarla yapılan anketler sonucunda sektörde faaliyet gösteren işletmelerin %94'ünün ürün inovasyonu, %36'sının ise hizmet inovasyonu gerçekleştirdikleri belirlenmiştir. Bu işletmelerin ürün ve hizmet inovasyonuna yönelik hipotez test sonuçlarına göre, faaliyet süresi 20 yıla kadar olan ve 21 yılın üzerinde olan işletmelerle patent başvurusunda bulunan ve bulunmayan işletmelerde hizmet inovasyonu gerçekleştirme oranı bakımından istatistiksel olarak anlamlı bir fark olduğu belirlenmiştir. Ancak, ürün inovasyonu gerçekleştirme kabiliyeti ile faaliyet süresi, Ar-Ge biriminin varlığı ve patent başvurusunda bulunma değişkenleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farkın olmadığı görülmüştür. Öte yandan ürün ve hizmet inovasyonları gerçekleştirme kabiliyeti ile işletmelerin iç ve dış bilgi kaynaklarını kullanabilme oranları arasındaki bağı zayıf olduğu görülmüştür.

Anahtar Kelimeler: Unlu mamuller, Bisküvi ve kek alt sektörü, İnovasyon ve Ar-Ge düzeyi, TR52 Bölgesi

Makale Türü: Araştırma Makalesi

Determining The R&D and Innovation Levels of Companies in The Flour and Bakery Products Sub-Sector: TR52 Region

Abstract

In this study, it is aimed to analyze the product and service innovations and the factors affecting the enterprises operating in the biscuit and cake subgroup in the bakery sector in TR52 region, which is a pioneer in the flour and bakery products sector. As a result of surveys conducted with companies in the research area, it was determined that 94% of the enterprises operating in the sector carried out product innovation and 36% performed service innovation. According to the hypothesis test results for product and service innovation of these enterprises, it was determined that there is a statistically significant difference in terms of the rate of service innovation in enterprises with a duration of up to 20 years and over 21 years and those that have applied for and do not apply for patents. However, there was no statistically significant difference between the ability to innovate products and the duration of activity, the presence of the R&D unit and the variables for applying for patents. On the other hand, the link between the ability to realize product and service innovations and the rates at which enterprises can use internal and external information sources has been shown to be weak. On the other hand, it has been seen weak that the relationship between the ability to implement product and service innovations and the rates of use internal and external information resources of businesses.

Keywords: Bakery products, biscuit and cake sub-sector, level of innovation and R&D, TR52 Region

Article Type: Research Article

¹Bu çalışma Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsünde yürütülmekte olan “Un ve Unlu Mamuller Alt Gıda Sektöründeki Firmaların Ar-Ge ve Yenilikçilik Düzeylerinin Belirlenmesi: TR52 Bölgesi” adlı doktora tezinden türetilmiştir.

* Doktorant, Süleyman Demirel Üniversitesi, evinakgun@kmu.edu.tr 0000-0002-1814-6126

** Prof. Dr. Süleyman Demirel Üniversitesi, selimhatirli@sdu.edu.tr. 0000-0001-9632-3071

1. GİRİŞ

Un ve unlu mamuller, insan beslenmesinde birinci derecede öneme sahiptir. Ticari ve ekonomik açıdan da büyük öneme sahip olan un ve unlu mamul sanayi üretim, tüketim, dış ticaret, istihdam ve ekonomiye katkısı bakımından Türkiye gıda sektörü içinde önemli bir pay almaktadır; kaliteli ve toplumun ihtiyacına cevap verecek çeşit ve nitelikte mamul elde etme açısından büyük önem arz etmektedir. Unlu mamuller, gıda işletmeleri içinde en yüksek paya sahip alt sektör konumundadır. Nitekim Kalkınma Bakanlığının On Birinci Kalkınma Planı (2019-2023) Özel İhtisas Komisyonu Raporuna göre, en fazla gıda işletmesi fırın ve unlu mamuller grubunda yer almaktadır. 2015 yılındaki toplam gıda ürünleri ve içecek işletme sayısı 42.520 iken, bu işletmelerin yaklaşık 30.000 kadarı fırın ürünleri ve unlu mamuller üretmektedir. Fırın ürünleri ve unlu mamuller işletmelerinin, işletme sayısı içinde büyük pay almasının yanı sıra, gıda ve içecek alanındaki toplam istihdamda fırın ve unlu mamuller işletmeleri ilk sırada gelmektedir. 485.000 kişiyi aşkın toplam gıda ve içecek istihdamının 200.000'e yakını fırın ve unlu mamuller işletmelerinde istihdam edilmektedir (Kalkınma Bakanlığı, 2018: 239-240).

Un sanayi, ülkelerin tarım toplumundan sanayi toplumuna geçişte ilk olarak denedikleri sanayi sektörüdür ve Türkiye'de özel sektör tarafından geliştirilmiş un üretimi geçmişten günümüze teknolojik olarak büyük değişiklikler göstererek bugünkü duruma gelmiştir. Dünya buğday üretiminin yaklaşık %2'sini gerçekleştiren Türkiye, dünya un ihracatında birinci sırada yer almaktadır. 700 adet aktif çalışan un fabrikasının yaklaşık 205 tanesi İç Anadolu bölgesinde yer almaktadır. Türkiye yıllık buğday üretim ve stok miktarları ile tüketimin bir kısmı karşılanabilmekte, mevsimsel dalgalanmalar ve kaliteli buğday arzında yaşanan sıkıntılardan dolayı, özel sektörün ilave taleplerinin karşılanması amacıyla unun en önemli hammaddesi olan buğdayın ithalatı da yapılmaktadır.

Gıda sektörü çok sayıda alternatif teknolojinin birlikte kullanıldığı ve teknolojinin, sektörün her alanında önemli rol oynadığı, inovasyona en açık sektörlerin en başında gelmektedir. Gıda muhafazası için uygulanan teknikler (kurutma, soğutma, dondurma, pastörizasyon, sterilizasyon, ışınlama vb.) sürekli olarak gelişim göstermektedir. Gıda işleme teknolojisinde tuzlama, kütleme, dondurma, kurutma, asitleme ve tütsüleme gibi kullanılan geleneksel yöntemler yerini, yeni teknolojilere bırakmıştır. Endüstrileşme ile birlikte gıda ürünleri ve teknolojileri hızlı bir şekilde yükseliş eğilimi göstermiştir. Bu eğilim; yeni kitle pazarları ile öğütme, saklama, paketlenme, etiketlenme ve taşıma gibi yeni teknolojilerin büyük katkısı sayesinde gerçekleşmiştir (On Birinci Kalkınma Planı, 2018: 256). Sektörde faaliyet gösteren çoğu firmanın Ar-Ge kapasitesine sahip olmaması, rekabet gücü ve inovasyon kabiliyetleri üzerine doğrudan etkilerde bulunmaktadır.

Çalışmanın temel amacı, Türkiye un ve unlu mamuller üretiminde oldukça önemli bir paya sahip olan TR52 bölgesinde faaliyet gösteren işletmelerin yenilik ve Ar-Ge süreçlerinin ortaya konmasıdır. Daha spesifik olarak firmaların sosyo-ekonomik özelliklerine göre hangi yenilik türlerini gerçekleştirdikleri ve AR-GE yapıp yapmama durumlarının ortaya konmasıdır. Çalışma bulgularının, ayrıca un ve unlu mamuller sektöründe geliştirilecek yenilik ve Ar-Ge politikalarına katkı sağlaması beklenmektedir.

2. İNOVASYON VE AR-GE KAVRAMI

Üretkenliği arttıran en önemli araçlardan biri inovasyondur. Bu nedenle inovasyon ülkeler için ekonomik büyümenin, artan istihdamın ve yaşam kalitesinin anahtarıdır. Kaynakların ürün ve hizmete dönüştürülebilmesi, bu ürün ve hizmetlerin ekonomik ve toplumsal değer yaratması inovasyon ile mümkündür. Bu bağlamda inovasyonun sadece ekonomik değil fakat aynı zamanda toplumsal bir sistem olduğunu söylemek mümkündür (Elçi, 2006).

İnovasyon bir işletmenin yeni gereksinimlere ve çevresel koşullara uyabilmesinin önemli bir kısıtı ve içinde bulunduğu sektörde rekabet üstünlüğü sağlaması için önemli bir araçtır. Verimliliğin

artmasına yardımcı olur ve rekabetçiliğin temelidir. İnovasyon aynı zamanda inisiyatif ve risk almayı ve yeni fikirlerin piyasaya sunulmasını gerektirir. Sürdürülebilir ekonomik büyümenin anahtarı olarak görülen inovasyon, sadece işletmeler açısından değil, ülkeler için de son derece önemli bir olgudur. İnovasyon, ülkelerin ekonomik ve sosyal gelişiminde önemli rol oynar; ekonomik büyümenin temel kaynağıdır, verimliliğin gelişimine yardımcı olur, rekabetin temelidir ve refahı artırır (Akar, Ay ve Akar, 2016).

Firmaların ya da kurumların yaptığı inovatif girişimler müşterilerinin ve gelirlerinin artmasını sağlar. Kurumlar daha hızlı büyür, daha çok insana istihdam sağlar ve ülke ekonomisine daha fazla katkıda bulunur. Böylece ülkenin kalkınmasına ve gelişmesine büyük katkılar sağlanarak sadece mikro düzeyde kurumlar arasındaki rekabet gücünü değil, ülkenin makro düzeyde rekabet gücünü de büyük oranda etkiler. Bu nedenle inovasyon yapan kurumların bulunduğu ülkelerin daha hızlı geliştiği ve ülkelerindeki insanlara daha iyi yaşam koşulları oluşturduğu görülür. Bu işletme ve kurumlar kendi rekabet güçlerini arttırırken, ülkelerinin de uluslararası piyasalarda daha güçlü konuma gelmesini sağlar (Kasimoğlu ve Akkaya, 2012). Tüm bunlarla birlikte inovasyon; sosyal ve ekonomik ihtiyaçlara cevap verebilen, mevcut pazarlara başarıyla sunulabilecek ya da yeni pazarlar yaratabilecek yeni bir ürün, hizmet, yöntem ya da uygulama fikri ile oluşturulan tüm süreçleri içerir. Bu süreçleri başlatan unsur yenilikçi fikirlere dir.

Ar-Ge inovasyonun çok önemli bir girdisidir ve inovatif faaliyetlerin önem kazanmasında önemli bir yere sahiptir (Demir ve Geyik, 2014). Dünyanın temel yeniliklerinin çoğu uzun dönemde profesyonel Ar-Ge faaliyetlerinin sonucunda ortaya çıkmıştır. Mucit girişimcilerin anahtar rol aldığı inovasyon süreçlerinde bile Ar-Ge çalışmalarının yürütüldüğü tesis ve kaynaklar mevcuttur (Özsağır, 2016). Öte yandan Ar-Ge, inovasyon sürecinde sadece bir adımdır. Bunun anlamı inovasyonun; ön-üretim sonrakı safhalarını, üretim-dağıtım-geliştirme faaliyetlerini, yeni pazarlama yöntemlerini, yeni organizasyonel yöntemler için geliştirme ve uygulama faaliyetleri gibi Ar-Ge'ye dâhil olmayan faaliyetleri de kapsamasıdır. Bu durumda firmalar herhangi bir Ar-Ge içermeyen inovasyon faaliyetlerinde de bulunabilirler (Frascati Kılavuzu, 2002). Ar-Ge; işletmelerde yeni ürün ve üretim süreçlerinin ortaya çıkarılmasına yönelik sistemli ve yaratıcı çalışmalardır. Ar-Ge, bilim ve teknolojinin gelişmesini sağlayacak yeni bilgileri elde etmek veya mevcut bilgilerle yeni malzeme, ürün ve araçlar üretmek, yazılım üretimi dahil olmak üzere yeni sistem, süreç ve hizmetler oluşturmak veya mevcut olanları geliştirmek amacı ile yapılan düzenli çalışmalardır (TOBB, 2004).

Ar-Ge ile tüketici taleplerini karşılayabilecek yeni teknolojiler geliştirilirken; sürekli değişen çevresel şartlarda faaliyet gösteren işletmelerin değişimlere ayak uydurması sağlanır. Bu doğrultuda Ar-Ge süreci; yeni ürün ve süreç geliştirme, mevcut ürünler için yeni kullanım alanları bulma, yeni üretim teknikleri bulma veya mevcut üretim tekniklerini geliştirme, verimliliği artırma, maliyetleri düşürme, yönetime doğru ve gerekli bilgilerin zamanında ulaşmasını sağlayacak yönetim bilişim sisteminin kurulmasını sağlama gibi fonksiyonları içerir (Zerenler, Türker ve Şahin, 2007).

3. UNLU MAMULLER SEKTÖRÜ VE SEKTÖRÜN TÜRKİYE'DEKİ MEVCUT DURUMU

Gıda sanayi dünyanın en büyük sanayi kollarından biri olup insanların yaşamlarını sürdürebilmeleri için gerekli olan çeşitli besin elementlerinin üretilmesi, işlenmesi, çeşitlendirilmesi ve değerlendirilmesi süreçlerini kapsar. Türkiye'de gıda sanayinde en fazla tesis unlu mamul sanayinde bulunmaktadır. 2020 yılı itibarıyla faal olarak 677 buğday unu, 408 yem, 23 makarna, 93 bulgur, 27 bisküvi ve 27 irmik tesisi bulunmaktadır (TMO, 2021: 33).

Un sanayi, ülkelerin tarım toplumundan sanayi toplumuna geçişte ilk olarak denedikleri sanayi sektörüdür ve Türkiye'de özel sektör tarafından geliştirilmiş un üretimi geçmişten günümüze teknolojik

olarak büyük değişiklikler göstererek bugünkü duruma gelmiştir. Dünya buğday üretiminin yaklaşık %2'sini gerçekleştiren Türkiye, dünya un ihracatında birinci sırada yer almaktadır. Yaklaşık 700 adet aktif çalışan un fabrikasının yaklaşık 205 tanesi İç Anadolu bölgesinde yer almaktadır. Türkiye yıllık buğday üretim ve stok miktarları, ülkenin tüketimine belirli ölçüde yetecek miktarda olmakla birlikte, mevsimsel dalgalanmalar ve kaliteli buğday arzında yaşanan sıkıntılardan dolayı, özel sektörün ilave taleplerinin karşılanması amacıyla unun en önemli hammaddesi olan buğdayın ithalatı da yapılmaktadır.

Gıda ürünlerinin üretimi, işlenmesi ve Avrupa ile Ortadoğu pazarlarına ihraç edilmesi bağlamında Türkiye bölgesel üs konumundadır. Yıllık 1 milyar dolarlık un ve un ürünleri ihracatı ile un ve un ürünleri ihracatçısı ülkeler arasında dünya birincisi, makarna ihracatçısı ülkeler arasında yıllık 500 milyon dolarlık ihracatla dünya ikincisi konumundadır (ABİGEM, 2017).

Türkiye'de buğday her bölgede yetiştirilebilmekle birlikte İç Anadolu Bölgesi Türkiye buğday üretiminde ilk sırada almaktadır. Nitekim 2020 yılında ekmeçlik buğday üretiminin %31'i İç Anadolu Bölgesinde yapılmış, bu bölgeyi Marmara Bölgesi %17 ile Güney Doğu Anadolu Bölgesi %16 ile takip etmiştir. Türkiye makarnalık buğday üretiminde Güneydoğu Anadolu Bölgesi %41 ile ilk sırada yer alırken, İç Anadolu Bölgesi %33'lük pay ile ikinci sırada yer almıştır (TMO, 2021: 21).

Kentsel nüfusun artması ile birlikte hazır unlu mamul tüketimi giderek artmış, artan iç tüketim beraberinde sektördeki dış ticaretin de artmasını sağlamıştır. Türkiye'nin buğday ticaretine ilişkin veriler incelendiğinde, buğday ithal edilmesine karşın önemli miktarlarda un ihracatının da gerçekleştiği görülmektedir. Nitekim 2021 yılı verilerine göre; 2018-2020 döneminde ortalama olarak 2 milyar dolar değerinde 8,5 milyon ton buğday ithalatı gerçekleştirilirken, yaklaşık 3 milyar dolar değerinde 7,5 milyon ton buğday ihraç edilmiştir (TÜİK, 2021). Un ve unlu mamuller sanayinde fazla sayıda tesisin olması nedeniyle üretilen buğday miktarının yetersiz olması sektörün kapasitesinin etkin kullanılmaması sonucunu doğurmaktadır. Netice itibarıyla kurulu kapasitenin etkin çalışması için buğday ithalatı gerçekleştirilmektedir. Buğday ithalatı ile unlu mamul sanayinde kurulu kapasite kullanım oranında artış sağlanmakta, elde edilen mamul ürünlerin ihracatıyla döviz katkısı vermekte ve istihdama katkı sağlanmaktadır (Sinan, Aykut ve Seyit, 2019).

Unlu mamul ürünlerinin hammaddesi olan buğdayın dış ticaret verileri incelendiğinde, Türkiye'nin un ihracatı yaptığı başlıca ülkeler arasında 2019-2021 yıllarını kapsayan üç yıllık dönemde en önemli payın Irak'a ait olduğu görülmektedir.

Tablo 1: Un İhracatı

Ülkeler	2019		2020		2021	
	Miktar (1000 ton)	Değer (Milyon\$)	Miktar (1000 ton)	Değer (Milyon\$)	Miktar (1000 ton)	Değer (Milyon\$)
Irak	1.362	459	1.347	445	1.284	480
Yemen	461	141	301	87	309	103
Suriye	335	97	200	59	288	102
Venezuela	92	33	156	56	111	47
Angola	175	61	164	53	143	57
Benin	88	29	119	37	1	32
Somali	85	25	110	30	81	27
Gana	54	15	64	19	70	23
Madagaskar	74	22	51	15	11	4

Kaynak: Türkiye Un Sanayicileri Federasyonu

<https://www.tusaf.org/TR,2744/2021-yili-bugday-unu-ihracat-verileri.html>

Çalışmanın araştırma sahasını oluşturan TR52 bölgesi Türkiye buğday üretimi ile un ve unlu mamulleri üretiminde önemli bir paya sahiptir. Keza, yüzölçümünün önemli bir kısmı kırsal alanlardan oluşan ve bu kırsal alanlarda bölge nüfusunun yaklaşık %25'inin yaşadığı Konya-Karaman Bölgesi, Türkiye tarımsal faaliyetlerinin en yoğun olarak yapıldığı bölge olduğundan, Türkiye'nin tahıl ambarı

olarak nitelendirilmektedir. Türkiye toplam tahıl üretiminin %10,7'si, arpa üretiminin %11,6'sı, kuru fasulye üretiminin %31,1'i, şekerpare üretiminin %32'si, buğday üretiminin %30'u Konya'da yapılmaktadır (Ay ve Çevik, 2017).

Türkiye un sanayi kapasitesinin yaklaşık olarak %9'unu oluşturan Konya un imalat sanayi, istihdam açısından da değerli bir konuma sahiptir. Konya'da üretilen un, son kullanıcıya toptancı, bayi veya distribütörler vasıtasıyla ulaştırılmaktadır. Ekmek imalatı, yufka, kurabiye, pasta, baklava ve börek imalatı, öğütülmüş tahıl ürünleri, makarna, şehriye, kuskus, irmik, un ve kepek imalatı Konya'da yaygın ana ürünler olarak üretilmekte ve dünyanın çeşitli yerlerine ihraç edilmektedir (ABİGEM, 2017). Unlu mamuller sektörü kapsamında olan bisküvi, gofret ve bulgur üretiminde Karaman, Türkiye genelinde önemli bir paya sahiptir. Sanayi işletmelerinin %24,18'i gıda ürünleri imalatından oluşmaktadır (Onuralp, Gülhan ve Aslandağ, 2018).

4. MATERYALVE YÖNTEM

Araştırmanın temel amacı gıda sektörünün alt sektörlerinden biri olan unlu mamuller sektöründe faaliyet gösteren firmaların inovasyon ve Ar-Ge kabiliyetlerini ölçmektir. Araştırmanın analiz kısmını oluşturan unlu mamuller sektörü kapsamında yer alan bisküvi ve çikolata sektörü için TR52 Bölgesi (Konya ve Karaman) çalışma sahası olarak belirlenmiştir.

Araştırmanın yapıldığı dönem itibarıyla Konya Organize Sanayi Bölgesine kayıtlı 42 adet gıda işletmesi ile Karaman Organize Sanayi Bölgesine kayıtlı 77 adet gıda işletmesi mevcuttur. TR52 bölgesinde gıda alt sektörleri genel olarak küçük büyüklü bir yapı sergilemektedir. Bu nedenle çalışmanın popülasyonu olarak TR52 bölgesinde en çok işletmeye sahip olan bisküvi ve çikolata sektörünü oluşturan firmalar dikkate alınmıştır.

Araştırmaya konu olan bisküvi ve çikolata sektöründe Konya Organize Sanayi Bölgesine kayıt yaptırmış 26 işletme ile Karaman Organize Sanayi Bölgesine kayıt yaptırmış 25 işletmenin isim, adres ve telefon numaralarına ulaşılmıştır. Bu işletmelerin bir kısmı pandemi döneminin de etkisiyle faaliyetleri tamamen ya da geçici olarak durdurmuş ve bir kısmı da ankete katılmayı tercih etmemişlerdir. Nihai olarak TR52 bölgesinde faaliyet gösteren 31 adet işletme ile tam sayım yöntemiyle anketler uygulanmıştır.

TR52 bölgesinde faaliyet göstermekte olan bisküvi ve çikolata işletmeleri için, ürün ve hizmet inovasyonları ile faaliyet süresi, Ar-Ge biriminin varlığı, başka ülkede faaliyet, ihracat yapma, patent başvurusu ile iç ve dış kaynak kullanımına ilişkin hipotezler geliştirilmiştir. Geliştirilen hipotezler için Ki-Kare bağımsızlık testleri yapılmış ve çapraz tablo istatistikleri ortaya konmuştur. Ayrıca, firmaların iç ve dış bilgi kaynaklarını kullanımları bakımından farkları sınavan soruların ordinal (sıralı) olması sebebiyle, daha güvenilir olduğu bilinen Non-Parametrik (parametrik olmayan) Mann Whitney U testinden faydalanılmıştır. Çalışmada belirlenen hipotezlerin tamamı SPSS paket programında analiz edilmiştir.

5. ARAŞTIRMA BULGULARI

Literatür çalışmalarında gıda sektöründeki gelişmeler içerisinde inovasyonun rolünü belirlemek, sektörün sürdürülebilir kılınması için inovasyon faaliyetlerini ortaya koymak ve kabiliyeti artırmak amacıyla çeşitli politika önerileri ortaya konulmuştur. Pek çok çalışma bulgularına göre; inovasyon kararı ile firmanın faaliyet yılı, ürün tescil ettirme, Ar-Ge biriminin varlığı, rakibin yeni ürüne cevap vermesi arasında bir bağımsızlık ilişkisi tespit edilmemiştir. Fakat patent başvurusunda bulunma, kalite kontrol biriminin varlığı, ihracat yapma, hedef pazara uygun ürün yelpazesi oluşturma belirleyicileri arasında bağımsızlık ilişkisi olduğu saptanmıştır.

Uluslararası literatürde yer alan inovasyon araştırmalarında ise gıda endüstrisi geleneksel olarak araştırma yoğunluğu düşük bir sektör olarak kabul edilmektedir. Ancak yeni ürünler, süreçler veya hizmetler olarak anlaşılan yenilikler, gıda endüstrisindeki firmaların rakiplerinden önce çıkması ve tüketici beklentilerini karşılaması bakımından önemli bir araçtır. Bunlarla birlikte gıda şirketleri Ar-Ge'yi yeterince finanse etmelidir ve ürün geliştirme sürecinin tüm aşamalarında aktif olmalıdır. Yenilikçi kalabilmek için yeterli teknik ve üretim kapasitesi desteği sağlanmalıdır.

Araştırma alanı olarak TR52 bölgesinde bisküvi ve çikolata sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin analiz sonuçlarına göre, işletmelerin önemli bir kısmının uzun süredir sektörde faaliyet gösterdikleri tespit edilmiştir. Nitekim araştırma dâhilindeki işletmelerin %45,2'si 0 ile 20 yıl arasında, %54,8'i ise 20 yıldan daha fazla süredir sektörde faaliyetlerine devam etmektedir (Tablo 2). Bunun yanı sıra, işletmelerin %41,9'unun başka ülkelerde üretim faaliyetinde buldukları ve ayrıca %90,3'ünün ihracat yaptıkları belirlenmiştir. İşletmelerin patente başvurup başvurmama durumları ve bu patentlerin sayısal dağılımı incelendiğinde, sadece %32,3'ünün patent başvurusunda buldukları tespit edilmiştir. Patente başvuran işletmelerin patent başvuru sayıları incelendiğinde, işletmelerin %25,8'inin 1-5 arasında, %3,2'sinin 6-10 ve %3,2'sinin 11 ve üzeri sayıda patente başvurdukları belirlenmiştir.

Tablo 2: Tanımlayıcı İstatistikler

Özellik	Kategori	Frekans (n)	Yüzde (%)
Faaliyet Süresi	0-20 yıl	14	45,2
	21 ve üzeri	17	54,8
Başka Ülkede Faaliyet	Hayır	18	58,1
	Evet	13	41,9
İhracat	Hayır	3	9,7
	Evet	28	90,3
	Toplam	31	100
Patent Başvurusu	Hayır	21	67,7
	Evet	10	32,3
	Toplam	31	100
	1-5 arası	8	25,8
	6-10 arası	1	3,2
11 ve üzeri	1	3,2	

Tablo 3'de 2017-2019 yıllarını kapsayan üç yıllık dönemde araştırmaya konu olan işletmelerin ürün ve hizmet inovasyonu istatistiklerine yer verilmiştir. Buna göre işletmelerin %94'ünün ürün inovasyonu, %35,5'inin ise hizmet inovasyonu gerçekleştirdiği tespit edilmiştir. Bununla birlikte bu dönemde gerçekleştirilen ürün ve hizmet inovasyonlarındaki başarısızlık istatistiklerine bakıldığında, işletmelerin %67,7'sinin ürün ve hizmet yeniliği girişimlerinin başarısızlıkla sonuçlandığı görülmektedir.

Tablo 3: Ürün ve Hizmet İnovasyonu İstatistikleri

Özellik	Kategori	Frekans (n)	Yüzde (%)
Ürün İnovasyonu	Hayır	2	6,5

	Evet	29	93,5
	Toplam	31	100
Ürün İnovasyonu Sayısı	0-5 arası	12	38,7
	6-10 arası	7	22,6
	11 ve üzeri	10	32,3
	Toplam	29	100
Hizmet İnovasyonu	Hayır	20	64,5
	Evet	11	35,5
	Toplam	31	100
Hizmet İnovasyonu Sayısı	0-5 arası	7	22,6
	6-10 arası	3	9,7
	11 ve üzeri	1	3,2
	Toplam	11	100
Başarısız Ürün ve Hizmet İnovasyonu	Hayır	10	32,3
	Evet	21	67,7
	Toplam	31	100

İşletmeler inovasyonlarını gerçekleştirirken iç ve dış kaynak olmak üzere iki başlıkta sınıflandırılan kaynaklardan yararlanmaktadır. İç inovasyon kaynakları, Ar-Ge faaliyetleri ile çalışanların yaratıcılığında, dış inovasyon kaynakları ise müşteri katılımı ile stratejik ortaklarla işbirliği gibi farklı kaynaklardan ortaya çıkmaktadır (Tsai, Hsieh ve Hulting, E 2011). Ayrıca araştırma konusu işletmelerin %93,55'i yerli sermaye, %3,23'ü yabancı sermaye ve %3,23'ü Türk-Yabancı ortak yatırımından oluşmaktadır.

Tablo 4: Firmaların İnovasyon Faaliyetlerindeki Bilgi Kaynakları

Bilgi Kaynakları	Hiç etkili değil	Düşük düzeyde etkili	Orta düzeyde etkili	Etkili	Çok yüksek düzeyde etkili	Ortalama
	%	%	%	%	%	
İç Kaynaklar						
Kendi kuruluşunuz içinden bilgi sağlama	0,0	0,0	0,0	51,6	48,4	4,48
Dış Kaynaklar						
Müşteriler tarafından bilgi sağlama	0,0	3,2	6,5	54,8	35,5	4,23
Ekipman, malzeme, yedek parça ya da yazılım sağlayıcılardan bilgi sağlama	0,0	3,2	3,2	64,5	29,0	4,19
Rakipler veya diğer kuruluşlardan bilgi sağlama	0,0	3,2	19,4	54,8	22,6	3,97
Danışmanlar, ticari laboratuvarlar veya özel Ar-Ge merkezlerinden bilgi sağlama	9,7	3,2	29,0	29,0	29,0	3,65
Dış kaynak ortalaması						4,01

Araştırma dâhilindeki işletmelerin ürün ve hizmet inovasyonu gerçekleştirmek için yararlandıkları iç ve dış bilgi kaynaklarının oranları Tablo 4'de görülmektedir. Söz konusu inovasyonları gerçekleştirmek için, işletmelerin kendi bünyesinde yer alan bilgi kaynaklarının %51,6 oranında etkili, %48,4 oranında çok yüksek düzeyde etkili olduğu tespit edilmiştir. Bunun yanı sıra 5'li likert ölçeğine göre dış kaynaklı bilgi kaynakları ortalaması 4,01 olup müşteriler 4.23 puan ile ilk sırada yer almaktadır. Müşteriler tarafından sağlanan dış bilgilerin kullanılarak onu inovasyona dönüştürme veya yeni pazarlara girme yeteneği başarı için kritik öneme sahiptir. Bu önem, işletmelerin yeni bir

inovasyon ortaya koyma becerisi veya mevcut inovasyonu geliştirme noktasında müşterilerin, dış kaynakların merkezinde ele alınmasından kaynaklanmaktadır (Aksoy ve Demir, 2019). İşletmelerin diğer bilgi kaynakları ise önem sırasına göre ekipman, malzeme, yedek parça ya da yazılım sağlayıcılar (4,23), Rakipler veya diğer kuruluşlar (3,97) ve danışmanlar, ticari laboratuvarlar veya özel Ar-Ge merkezleridir (3,65).

Dış kaynaklar ortalaması (4,01) incelendiğinde firmaların 2017-2019 yıllarını kapsayan üç yıllık dönemde inovasyon faaliyetleri için kullandıkları iç (4,48±0,51) ve dış kaynaklar (4,01±0,64) ortalamaları karşılaştırıldığında iç kaynak kullanımının daha etkin olduğu belirlenmiştir. Dış kaynak kullanımı ortalamaları karşılaştırıldığında ise en yüksek etkinliğin müşteriler (4,23±0,72), en düşük etkinliğin ise danışmanlar, ticari laboratuvarlar veya özel Ar-Ge merkezleri (3,65±1,23) kalemlerinde olduğu görülmektedir.

Tablo 5: Faaliyet Süresinin Ürün ve Hizmet Yeniliğine Etkisi

	Faaliyet Süresi	Hayır (%)	Evet (%)
Ho: Faaliyet süresinin ürün yeniliği üzerine etkisi yoktur	0-20 yıl	7,1	92,9
	21 yıl ve üzeri	5,9	94,1
	Toplam	6,5	93,5
	Ki-Kare Test	X ² (1)=0,020* P=0,708	
Ho: Faaliyet süresinin hizmet yeniliği üzerine etkisi yoktur	0-20 yıl	85,7	14,3
	21 yıl ve üzeri	47,1	52,9
	Toplam	64,5	35,5
	Ki-Kare Test	X ² (1)=5,011* P=0,029	

*(%10 anlamlılık düzeyi istatistiksel olarak önemli farkı ifade eder.)

Analiz sonuçlarına göre faaliyet süresi bakımından iki firma kategorisi için de 2017-2019 yıllarını kapsayan üç yıllık dönemde ürün yeniliği gerçekleştirme oranları oldukça yüksek ve birbirine yakındır. Buna göre, görüşülen firmaların faaliyet süreleri ile ürün yeniliği geliştirmeleri arasında istatistiksel olarak bir farklılığın olmadığı sonucuna ulaşılmıştır (X²(1)=0,020, p>0.10). Faaliyet süresi ile işletmelerin hizmet yeniliği geliştirme ilişkisi incelendiğinde, 2017-2019 yıllarını kapsayan üç yıllık dönemde hizmet yeniliği geliştirmeleri oranında %10 anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak farklılığın olduğu görülmüştür. 21 yıl ve üzerinde sürede faaliyet gösteren işletmelerin bu üç yıllık dönemde hizmet yeniliği geliştirme oranları 0 ile 20 yıl arasında faaliyet gösteren işletmelerden daha yüksek düzeyde gerçekleşmiştir (X²(1)=5.011, p<0.10).

Araştırma kapsamındaki işletmelerin Ar-Ge birimine sahip olup olmamasının ürün ve hizmet inovasyonu üzerine etkilerini ortaya koyan hipotez test sonuçları Tablo 6'da sunulmuştur. Buna göre 2017-2019 yıllarını kapsayan üç yıllık dönemde ürün yeniliği gerçekleştirme oranları bakımından ayrı bir Ar-Ge birimi olan ve olmayan firmalar arasında %10 anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak farklılığın olmadığı sonucuna ulaşılmıştır (X²(1)=1.350, p>0.10). Her iki firma kategorisi için de 2017-2019 yıllarını kapsayan üç yıllık dönemde ürün yeniliği gerçekleştirme oranları oldukça yüksek ve birbirine yakındır.

Tablo 6: Ar-Ge Birimi Olup Olmamasının Ürün ve Hizmet Yeniliğine Etkisi

Ho: Ar-Ge Biriminin ürün yeniliği üzerine etkisi yoktur	Ar-Ge Birimi	Hayır (%)	Evet (%)
	Yok	10,5	89,5

	Var	0	100
	Toplam	6,5	93,5
	Ki-Kare Test	$X^2(01)=1,350^*$ $P=0,368$	
Ho: Ar-Ge Biriminin hizmet yeniliği üzerine etkisi yoktur	Yok	73,7	26,3
	Var	50	50
	Toplam	64,5	35,5
	Ki-Kare Test	$X^2(01)=1,802^*$ $P=0,169$	

*(%10 anlamlılık düzeyi istatistiksel olarak önemli farkı ifade eder.)

Ayrıca, analiz sonuçlarına göre ilgili dönemde işletmelerin hizmet yeniliği gerçekleştirme oranları bakımından ayrı bir Ar-Ge birimi olan ve olmayan firmalar arasında %10 anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak farklılığın olmadığı tespit edilmiştir ($X^2(1)=1.802$, $p>0.10$).

Araştırma kapsamında, işletmelerin başka ülkelerde faaliyet yapıp yapmamasının da ürün ve hizmet inovasyonları üzerine etkileri araştırılmıştır. Tablo 7’de sunulan analiz sonuçlarına göre 2017-2019 yıllarını kapsayan üç yıllık dönemde ürün yeniliği gerçekleştirme oranları bakımından başka ülkelerde faaliyet gerçekleştiren ve gerçekleştirilmeyen işletmeler arasında %10 anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı bir etkinin olmadığı saptanmıştır ($X^2(1)=1.544$, $p>0.10$).

Tablo 7: Başka Ülkelerde Faaliyette Bulunup Bulunmamanın Ürün ve Hizmet Yeniliğine Etkisi

	Başka Ülkede Faaliyet	Hayır (%)	Evet (%)
Ho: Başka ülkelerde faaliyet yapmanın ürün yeniliği üzerine etkisi yoktur	Yok	11,1	88,9
	Var	0	100
	Toplam	6,5	93,5
	Ki-Kare Test	$X^2(01)=1,544^*$ $P=0,329$	
	Yok	77,8	22,2
Ho: Başka ülkelerde faaliyet yapmanın hizmet yeniliği üzerine etkisi yoktur	Var	46,2	53,8
	Toplam	64,5	35,5
	Ki-Kare Test	$X^2(01)=3,298^*$ $P=0,076$	

*(%10 anlamlılık düzeyi istatistiksel olarak önemli farkı ifade eder.)

Hizmet yeniliği bakımından ise 2017-2019 yıllarını kapsayan üç yıllık dönemde başka ülkelerde faaliyet gerçekleştiren (%53.8) ve gerçekleştirilmeyen (%22.2) firmalar arasında %10 anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak önemli bir fark saptanmıştır ($X^2(01)=3.298$, $p<0.10$). Diğer bir ifadeyle, bu sonuç başka ülkelerde faaliyette bulunan işletmelerin bulunmayanlara göre hizmet yeniliğini daha fazla gerçekleştirdiklerini ifade etmektedir.

Tablo 8’de, TR52 Bölgesinde faaliyet gösteren araştırma kapsamındaki ihracat yapan ve yapmayan işletmelerin ürün ve hizmet inovasyonu gerçekleştirme oranları arasındaki farkları sınavan Ki-Kare testi istatistikleri ile çapraz tablo istatistiklerine yer verilmiştir. Analiz sonuçlarına göre üç yıllık dönemde ihracat yapan ve yapmayan firmalar arasında ürün yeniliği gerçekleştirme oranları bakımından ($X^2(01)=3.997$, $p>0.10$) %10 önem düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişkinin olmadığı tespit edilmiştir. Diğer taraftan, hipotez test sonuçlarında ihracat yapan ve yapmayan firmalar arasında hizmet yeniliği bakımından da istatistiksel olarak bir farklılığın olmadığı saptanmıştır ($X^2(01)=1.827$, $p>0.10$).

Tablo 8: İhracat Yapıp Yapmamanın Ürün ve Hizmet Yeniliğine Etkisi

	İhracat	Hayır (%)	Evet (%)
--	---------	-----------	----------

Ho: İhracat yapmanın ürün yeniliği üzerine etkisi yoktur	Yok	33,3	66,7
	Var	3,6	96,4
	Toplam	6,5	93,5
	Ki-Kare Test	$X^2(01)=3,997^* P=0,187$	
Ho: İhracat yapmanın hizmet yeniliği üzerine etkisi yoktur	Yok	100	0
	Var	60,7	39,3
	Toplam	64,5	35,5
	Ki-Kare Test	$X^2(01)=1,827^* P=0,254$	

*(%10 anlamlılık düzeyi istatistiksel olarak önemli farkı ifade eder.)

Çalışma kapsamında firmaların patent başvurusunun ürün ve hizmet inovasyonları üzerine etkisinin olup olmadığı da araştırılmış ve bulguları Tablo 9’da sunulmuştur. Hipotez test sonuçlarına göre, 2017-2019 yıllarını kapsayan üç yıllık dönemde ürün yeniliği gerçekleştirme oranları bakımından patent başvurusu olan ve olmayan firmalar arasında %10 anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişkinin olmadığı ortaya konmuştur ($X^2(01)=1.018$, $p=0.452>0.10$).

Tablo 9: Patent Başvurusu Yapıp Yapmayan Ürün ve Hizmet Yeniliğine Etkisi

	Patent Başvurusu	Hayır (%)	Evet (%)
Ho: Patent başvurusunda bulunmanın ürün yeniliği üzerine etkisi yoktur	Yok	9,5	90,5
	Var	0	100
	Toplam	6,5	93,5
	Ki-Kare Test	$X^2(1)=1,018^* P=0,452$	
Ho: Patent başvurusunda bulunmanın hizmet yeniliği üzerine etkisi yoktur	Yok	81	19
	Var	30	70
	Toplam	64,5	35,5
	Ki-Kare Test	$X^2(1)=7,682^* P=0,009$	

*(%10 anlamlılık düzeyi istatistiksel olarak önemli farkı ifade eder.)

Aynı dönemde hizmet yeniliği gerçekleştirme oranları bakımından ise patent başvurusu olan ve olmayan firmalar arasında %10 önem düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişkinin olduğu belirlenmiştir ($X^2(1)=7.682$, $p<0.10$). Bu bulgular, patent başvurusunda bulunmanın firmaların ürün yeniliği üzerine bir etkisinin olmadığını ancak hizmet yeniliği üzerine pozitif yönde bir etkisinin olduğunu ifade etmektedir.

Ürün yeniliği gerçekleştiren ve gerçekleştirmeyen işletmeler arasında iç ve dış kaynak kullanımı bakımından farklılığın olup olmadığı ise Mann Whitney U testi ile araştırılmıştır. Tablo 10’da sunulan hipotez testi sonuçlarına göre, üç yıllık dönemde ürün yeniliği gerçekleştiren ($4,483\pm 0,509$) ve gerçekleştirmeyen ($4,500\pm 0,707$) firmalar arasında iç kaynak kullanımı ortalaması bakımından %10 anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak bir farklılığın olmadığı belirlenmiştir ($z=-0,046$, $p>0,05$).

Tablo 10: Ürün Yeniliği Yapan ve Yapmayan Firmalar Arasında Kaynak Kullanımları Farklılığı: Mann Whitney U Testi

Kaynak	Ürün Yeniliği	N	\bar{X}	S.S	\bar{r}	z	p
İç Kaynaklar	Hayır	2	4,500	0,707	16,25	-0,046	0,968
	Evet	29	4,483	0,509	15,98		
Dış Kaynaklar	Hayır	2	3,625	0,530	9,75	-1,015	0,348

	Evet	29	4,034	0,647	16,43		
--	------	----	-------	-------	-------	--	--

*(%10) anlamlılık düzeyi istatistiksel olarak önemli farkı ifade eder. \bar{X} : Ortalama, S.S: Standart Sapma, \bar{r} : Sıra Ortalaması, z: Z Test İstatistiği

Ayrıca, analiz sonuçlarına göre ürün yeniliği gerçekleştiren (4,034±0,647) ve gerçekleştirilmeyen (3,625±0,530) firmalar arasında dış kaynak kullanımı bakımından anlamlı bir ilişkinin olmadığı ortaya konmuştur (z=-1.015, p>0.10).

Tablo 11: Hizmet Yeniliği Yapan ve Yapmayan Firmalar Arasında Kaynak Kullanımları Farklılığı: Mann Whitney U Testi Bulguları

Kaynak	Hizmet Yeniliği	N	\bar{X}	S.S	\bar{r}	z	p
İç Kaynaklar	Hayır	20	4,450	0,510	15,48	-0,501	0,670
	Evet	11	4,545	0,522	16,95		
Dış Kaynaklar	Hayır	20	3,975	0,716	15,48	-0,438	0,670
	Evet	11	4,068	0,501	16,95		

*(%10) anlamlılık düzeyi istatistiksel olarak önemli farkı ifade eder. \bar{X} : Ortalama, S.S: Standart Sapma, \bar{r} : Sıra Ortalaması, z: Z Test İstatistiği

Çalışmada ayrıca, hizmet yeniliği gerçekleştiren ve gerçekleştirilmeyen işletmeler arasında iç ve dış kaynak kullanımı bakımından farklılığın olup olmadığı da Mann Whitney U testi ile araştırılmıştır. Analiz sonucunda, üç yıllık dönemde hizmet yeniliği gerçekleştiren (4.545±0.522) ve gerçekleştirilmeyen (4.450±0.510) firmalar arasında iç kaynak kullanımı (z=-0.501, p>0.10) ve dış kaynak kullanımı ortalaması bakımından %10 önem düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişkinin olmadığı tespit edilmiştir (z=-0.438, p>0.10). Bu bulgu, iç ve dış kaynak kullanımının firmaların ürün ve hizmet yenilikleri üzerine bir etkisinin olmadığını göstermektedir.

6. SONUÇ VE ÖNERİLER

Gıda sektörü çok fazla alternatif teknolojinin birlikte kullanıldığı ve teknolojinin, sektörün her alanında önemli rol oynadığı inovasyona en açık sektörlerin başında gelmektedir. Ancak diğer ülkelerle karşılaştırıldığında Türkiye'deki gıda sektörü Ar-Ge harcamalarının düşük olduğu görülmektedir. Sektörde faaliyet gösteren çoğu firmanın Ar-Ge kapasitesine sahip olmaması rekabet gücünü olumsuz etkilemekte, Türkiye'deki gıda sektörü firmaları diğer AB ülkeleri firmalarına kıyasla çok daha az inovasyon yapmaktadır. Genel olarak değerlendirildiğinde ve Türkiye'nin Ar-Ge harcamalarına ayırdığı bütçe göz önünde bulundurulduğunda, un ve unlu mamuller meslek grubunda yenilikçi uygulamaların ve Ar-Ge çalışmalarının sınırlı olduğu görülmektedir.

Firmanın faaliyet süresi ile ürün inovasyonu gerçekleştirme kabiliyeti arasında istatistiksel olarak önemli bir fark saptanmamışken; faaliyet süresi ile hizmet inovasyonu gerçekleştirme kabiliyeti arasında önemli bir fark saptanmıştır. 21 yıl ve üzerinde faaliyet gösteren firmaların araştırma kapsamındaki dönemde hizmet yeniliği gerçekleştirme oranlarının, 0 ile 20 yıl arasında faaliyet gösteren firmalardan yüksek olduğu belirlenmiştir.

Çalışma kapsamında faaliyet gösteren işletmelerin Ar-Ge birimine sahip olup olmaması bakımından analiz bulgularına göre; ürün ve hizmet olmak üzere her iki inovasyon türünün de gerçekleşmesinde Ar-Ge biriminin olmasının herhangi bir etkisinin olmadığı belirlenmiştir. Diğer bir deyişle 2017-2019 yıllarını kapsayan üç yıllık dönemde ayrı bir Ar-ge birimi olan ve olmayan firmalar arasında ürün ve hizmet yeniliği bakımından istatistiksel olarak anlamlı bir fark saptanmamıştır. Bunun başlıca nedenlerinden biri olarak inovasyon sürecinde Ar-Ge hayati bir rol oynamakla birlikte, çoğu inovasyon faaliyetinin Ar-Ge bazlı olmaması ve yüksek vasıflı işçilere, diğer firma ve kamu araştırma kurumları ile etkileşime dayanması belirtilebilir.

Çalışmanın bir diğer bulgusu ise, araştırma kapsamındaki işletmelerin başka ülkelerde faaliyette bulunup bulunmaması ile ihracat yapıp yapmamalarının ürün ve hizmet yenilikleri üzerine istatistiksel olarak anlamlı bir ilişkinin olmadığıdır. Ayrıca, analiz sonuçlarına göre patent başvurusunda bulunmanın işletmelerin ürün inovasyonu gerçekleştirmesinde önemli olmadığı ancak hizmet inovasyonu gerçekleştirmesinde istatistiksel olarak anlamlı olduğu belirlenmiştir. Bu bağlamda, inovasyonu belirleyen en önemli faktörlerden biri olan patent konusunda da gıda firmalarının bilinçlendirilmesi ve bu doğrultuda patent teşvik politikalarının hayata geçirilmesi büyük önem arz etmektedir. Diğer taraftan, firmaların ürün ve hizmet inovasyonlarını gerçekleştirip gerçekleştirmemelerinde iç ve dış bilgi kaynaklarını kullanabilme ve dış bağlantı yetenekleri arasındaki ilişkinin zayıf olduğu ortaya konmuştur.

Gıda endüstrisi uluslararası literatürde olduğu gibi geleneksel olarak düşük inovasyonlu bir sektör olarak kabul edilmektedir. Öte yandan, sosyo-demografik verilerdeki ve tüketim alışkanlıklarındaki değişiklikler, tüketicilerin beslenme ve sosyal ihtiyaçlarını karşılayan gıda ürünleri oluşturmak için teknolojik yeniliklerin sosyal ve kültürel yeniliklerle birleştirilmesini gerektirmektedir. Türkiye’de un ve unlu mamuller sektörünün gerek istihdam gerek katma değer ve gerekse ihracat geliri sağlaması gibi önemli ekonomik katkıları dikkate alındığında, sektörün yenilikçiliğini arttırıcı politikaların uygulanması büyük önem arz etmektedir. Bu kapsamda Ar-Ge faaliyetlerinin desteklenmesi, küçük ve orta ölçekteki işletmelerin üretim kapasitesini arttıracak destekler verilmesi ve dış piyasada da rekabet gücünün artırılmasının önemi büyüktür. Bunların yanı sıra işletmelerin üretim kapasitelerine göre stratejiler geliştirmesi, yeterli üretim kapasitesine geldikleri aşamada inovasyon yaratıcı stratejiler izleyerek piyasaya öncülük etmesi sektörün gelişmesinde önemli katkılar sağlayacaktır.

Etik Beyan

“Un ve Unlu Mamuller Alt Gıda Sektöründeki Firmaların Ar-Ge ve Yenilikçilik Düzeylerinin Belirlenmesi:TR52 Bölgesi” konulu araştırmanın yazılması ve yayınlanması süreçlerinde Araştırma ve Yayın Etiği kurallarına uyulmuş ve araştırma için elde edilen verilerde herhangi bir tahrifat yapılmamıştır. Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Etik Kurulunun 28.12.2020 tarihli ve 100/16 sayılı kararı ile etik komite onayı alınmıştır.

Katkı Oranı Beyanı

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

Çatışma Beyanı

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

KAYNAKÇA

- ABİGEM, K. (2017). *GIDA Konya Gıda Sektörünün Dünü, Bugünü ve Yarını...* Konya: Konya Ticaret Odası.
- Akar, T., Ay, A. ve Akar, G. (2016). Ulusal İnovasyon Politikalarında Sosyal Sermayenin Rolü. *Akademik Sosyal Araştırmalar Dergisi* , 604-627.
- Aksoy, E. ve Demir, A. O. (2019). Firmaların İnovasyon Sürecini Etkileyen Unsurlar. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Girişimcilik Dergisi* , 61-74.

- Akgün, E., Hatırlı, S.A. (2022). Un ve Unlu Mamuller Alt Gıda Sektöründeki Firmaların Ar-Ge ve Yenilikçilik Düzeylerinin Belirlenmesi: TR52 Bölgesi. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(42), 435-447.
- Ay, A., ve Çevik, S. (2017). Konya İmalat Sanayinin Genel Görünümü. A. Ay ve S. Çevik (Ed.), *Sektörel Yapısıyla Konya İmalat Sanayi Araştırması* içinde (ss. 13-30). Konya: Palet Yayınları.
- Demir, M. ve Geyik, O. (2014). Türkiye'de Ar-Ge & İnovasyon Harcamalarının Gelişim Süreci ve Ekonomik Etkileri. *Journal of Life Economics* .
- Elçi, Ş. (2006). *İnovasyon-Kalkınmanın ve Rekabetin Anahtarı*. Ankara: Acar Matbaacılık.
- Kasımoğlu, M. ve Akkaya, F. (2012). *Kamu Kurumlarında İnovasyonun Gelişmesinde Etkili Olan Faktörlerin Analizi ve İnovatif Örgütsel Modellerin Geliştirilmesi*. İstanbul: İstanbul Kalkınma Ajansı.
- Frascati Kılavuzu. (2002). *Araştırma ve Deneysel Geliştirme Taramaları İçin Önerilen Standart Uygulama*. TÜBİTAK.
- Toprak Mahsulleri Ofisi Genel Müdürlüğü. (2021). *2020 Yılı Hububat Sektör Raporu*. Ankara.
- T.C. Kalkınma Bakanlığı. (2018). *On Birinci Kalkınma Planı (2019-2023)*. Ankara: Tarım ve Gıdada Rekabetçi Üretim Özel İhtisas Komisyonu Raporu.
- Onuralp, D. A., Gülhan, S. ve Aslandağ, C. (2018). *Karaman Bisküvi, Şekerli Mamuller, Çikolata, Kakao ve Kakao Müstahzarları Sektör Raporu*. Karaman: Mevlana Kalkınma Ajansı.
- Özsağır, A. (2016). *Yenilik Ekonomisi-Tanım ve Unsurları-Yeniliğin Finansmanı*. Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Sinan, D., Aykut, G., ve Seyit, H. (2019). Türkiye'de Buğday ve Buğday Mamulleri Dış Ticaret Yapısı. *Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi* , 552-564.
- Tsai, K. H., Hsieh, M. H. ve Hulting, E. J. (2011). External technology Acquisition and product Innovativeness: The Moderating Roles of R&D Investment and configurational Context. *Journal of Engineering and Technology Management* , 184-200.
- Türkiye İstatistik Kurumu*. (2021, Mart). <https://biruni.tuik.gov.tr/medas/?kn=116&locale=tr>
- Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği* (2019). <http://sanayi.tobb.org.tr/> (MAYıs 2019)
- Türkiye Un Sanayicileri Federasyonu. <https://www.tusaf.org/TR,2744/2021-yili-bugday-unu-ihracat-verileri.html>
- Zerenler, M., Türker, N. ve Şahin, E. (2007). Küresel Teknoloji, Araştırma Geliştirme (Ar-Ge) ve Yenilik İlişkisi. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi* .



Fransa'da İslam Karşıtlığının Hukuki Açıdan İncelenmesi

Ayşen SEYMEN ÇAKAR*
Murat ERCAN**

Öz

Fransa'da göçmen karşıtı ve Arap karşıtı/Kuzey Afrika ırkçılığı, 2000'li yıllardan itibaren, Müslümanlara yönelik ırkçılığa doğru evrilmiştir. 2000'li yılların ilk çeyreğine gelindiğinde, İslam karşıtlığı, İslamofobi, İslamofobik nefret söylemi ve Müslüman kadınların entegrasyonu gibi terimlerin uluslararası örgütlerce kullanıldığı görülmektedir. Fransa'da ırk ayrımcılığı sorunu istihdam, eğitim, barınma, mal ve hizmetlere erişim, şiddet gibi konularda yoğunlaşmaktadır. Fransa'da, Müslümanlara yönelik ayrımcı muamelelerin kaynaklarının aslında Fransız Anayasası'na dayandığını söylemek mümkündür. Şöyle ki, Anayasada yer alan laiklik ilkesi ve kanun önünde eşitlik ilkesinin yanlış yorumlanması ve uygulanması neticesinde ayrımcı muamelelerin oluştuğu belirtilmelidir. Fransa'daki İslam karşıtı hukuki uygulamalar, özellikle uluslararası örgütler ve bu örgütlerin yarı yargısal nitelikteki organları tarafından gözler önüne serilmekte ve söz konusu ayrımcı muamelelerin ortadan kaldırılması yönünde tavsiye kararları verilmektedir.

Anahtar Kelimeler: Fransa, İslam karşıtlığı, Ayrımcılık, Müslüman kadınlar.

Makale Türü: Araştırma Makalesi

A Legal Examination of Anti-Islamism in France

Abstract

Anti-immigrant and anti-Arab/North African racism in France has evolved into racism against Muslims since the 2000s. When it comes to the first quarter of the 2000s, it is seen that terms such as Anti-Islamism, Islamophobia, Islamophobic hate speech and the integration of Muslim women are used by supranational organizations. The problem of racial discrimination in France focuses on issues such as employment, education, housing, access to goods and services, and violence. In France, it is possible to say that the sources of discriminatory treatment against Muslims are actually based on the French Constitution. Namely, it should be noted that discriminatory treatments occur as a result of misinterpretation and implementation of the principle of secularism and equality before the law in the Constitution. Anti-Islamic legal practices in France are revealed especially by supranational organizations and their quasi-judicial organs, and recommendations are made to eliminate the said discriminatory treatment.

Keywords: France, Anti-Islamism, Discrimination, Muslim women.

Article Type: Research Article

* Dr. Öğr. Üyesi, Anadolu Üniversitesi, İ.İ.B.F., Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Bölümü, aysenseymencakar@anadolu.edu.tr, ORCID: 0000-0002-3843-6120.

** Prof. Dr., Anadolu Üniversitesi, İ.İ.B.F., Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Bölümü, muratercan@anadolu.edu.tr, ORCID: 0000-0002-1315-9200.

1. GİRİŞ

Müslümanlara yönelik ön yargı ve düşmanlığın tarihçesi İslam'ın ortaya çıkışı ve yayılışına kadar uzanmakla birlikte; 2001'de Dünya Ticaret Merkezi'ne yapılan saldırı, medyanın da etkin söylemleriyle birleştiğinde, özellikle Batılı ülkelerde İslam karşıtlığının yaygınlaşmasına yol açmıştır. Fransa'da göçmen karşıtı ve Arap karşıtı/Kuzey Afrika ırkçılığı, 2000'li yıllardan itibaren, Müslümanlara yönelik ırkçılığa doğru evrilmiştir. 2000'li yılların ilk çeyreğine gelindiğinde, İslam karşıtlığı, İslamofobi, İslamofobik nefret söylemi ve Müslüman kadınların entegrasyonu gibi terimlerin uluslararası örgütlerce kullanıldığı görülmektedir. Irkçılık ve Hoşgörüsüzlüğe Karşı Avrupa Komisyonu'nun (ECRI) Müslümanlara yönelik hoşgörüsüzlük ve ayrımcılıkla mücadele konulu 5 numaralı genel politika tavsiye kararında belirtildiği üzere; Ortadoğu'dan yapılan göç akımları ve Avrupa'da gerçekleşen terör saldırılarının İslam'ın terörizmle özdeşleştirilmesine yol açtığı ve böylece İslam karşıtlığının Avrupa'da yaygınlaştığı, Müslümanların azınlık olarak yaşadıkları yerlerde daha fazla ayrımcılığa maruz kalma tehlikesinin arttığı görülmektedir. Fransa'da ırk ayrımcılığı sorunu; istihdam, eğitim, barınma, mal ve hizmetlere erişim, şiddet gibi konularda yoğunlaşmaktadır. Fransa'da, Müslümanlara yönelik ayrımcı muamelenin kaynaklarının aslında Fransız Anayasası'na dayandığını söylemek mümkündür. Şöyle ki, Anayasada yer alan laiklik ilkesi ve kanun önünde eşitlik ilkesinin yanlış yorumlanması ve uygulanması neticesinde ayrımcı muamelelerin oluştuğu belirtilmelidir.

Çalışmanın yapılmasındaki amaç, Fransa'da giderek artan İslam karşıtlığının hukuki açıdan incelenip gözler önüne serilmesidir. Çalışmada öncelikle Avrupa'da ve Fransa'da İslam karşıtlığının ortaya çıkması ve yaygınlaşması açıklandıktan sonra uluslararası düzenlemelerde ve Fransız hukukunda din ve vicdan özgürlüğü konusunda yer alan hükümler gözden geçirilecektir. Söz konusu mevzuatın uygulanması sebebiyle eğitim, istihdam ve daha birçok alanda ortaya çıkan insan hakları ihlalleri ve bu ihlallerin uluslararası örgütlerin yargısal/yarı yargısal organları tarafından ele alınışı da çalışma kapsamında yer almaktadır.

2. FRANSA'DA İSLAM KARŞITLIĞININ ORTAYA ÇIKIŞI

İslamofobi ile İslam karşıtlığı farklı kavramlar olmakla birlikte bazı çalışmalarda bu iki kavramın birbirinin yerine kullanıldığı görülmektedir. İslamofobi, en kısa ifadesiyle İslam korkusu olarak ifade edilebilirken, İslam karşıtlığı ise medya ve siyaset aracılığıyla İslamiyet'e yönelik bilinçli, örgütlü ve kasıtlı bir düşmanlığı nitelendirmektedir (Kepenek, 2016: 69). Bodur'a göre İslamofobi terimi icat edilerek İslam ve Müslümanlar korku objesi haline getirilmiş, korkunun, nefretin ve bağınazlığın hedefi yapılmışlardır. Bu sebeple bu terimin kullanılması doğru değildir (Bodur, 2017: 71).

İslam karşıtı tutumların ortaya çıkması, İslam'ın doğuşu ve yayılmasına kadar geri götürülebilmektedir. Mekkeli Putperestler, Yahudiler, Mecusiler ve dönemin söz sahibi kabile liderleri İslam'ın yükselişi ve Müslümanların artışı varlıklarına yönelmiş bir tehdit olarak görmüşlerdir (Yavuzer ve Açıkgoz, 2018: 253). İslam'ın ortaya çıkıp yayılmasının ardından, Müslümanların Hıristiyan toplumların egemenliği altındaki toprakları fethetmesi ile İslam ve Müslümanlar, Hıristiyan dünyası tarafından öteki olarak algılanmış, zaman zaman da kendileri için tehdit ve düşman olarak görülmüşlerdir (Aktaş, 2014: 39). 711 yılında Müslüman Arapların İberya Yarımadası'nı fethiyle başlayan ve yaklaşık sekiz asır devam eden Endülüs tecrübesi de bu etkileşim noktalarının en önemlilerinden birini teşkil etmektedir (Küskü, 2020: 115). İslam ordularının 717-718 yıllarında güneybatı bölgesinde İspanya sınırında bulunan Pirene Dağları'nı aşarak Fransa topraklarına girmesiyle, Fransızlar kendi topraklarında Müslümanlarla karşı karşıya kalmış ve aralarında şiddetli çatışmalar yaşanmıştır (Aktaş, 2014: 39). Türklerin büyük güçlerle doğudan batıya yönelmesi ve İslam'ın durmuş olan hamle gücünü yenilemek gayretine girmesi ve buna bir tepki olan Haçlı Seferleri de tarihsel olarak İslam karşıtlığının ortaya çıkmasında etkili olmuştur (Demirkent, 1994: 65).

Yukarıda verilen tarihsel sebeplerin ardından, Müslümanların Fransa'ya göçlerinden kısaca bahsetmek faydalı olabilir. Fransa'ya, yabancı ülkelerden yapılan göçlerin birkaç dalga hâlinde geliştiğini söylemek mümkündür. İlk göçler, on dokuzuncu yüzyılın sonları ile yirminci yüzyılın başlarına tekabül etmekte olup bu göçler Avrupalı komşu ülke topraklarından gerçekleşmiştir. Birinci Dünya Savaşı dönemlerine denk gelen göçlerde ise Kuzey Afrika, Çin ve Hindistan'dan gelen göçmenler Fransa topraklarına yerleşmiştir. İkinci Dünya Savaşı'nın bitimini müteakip dönemde, Fransa'nın sömürgelerinden çekilmesiyle, söz konusu sömürgelerden ülkeye yoğun göçler yaşanmıştır (Gedikoğlu, 2018: 137). Fransa'nın Akdeniz'de Mağrip bölgesini, Kuzey ve Orta Afrika'da; Cezayir, Tunus, Fas, Nijer, Senegal, Çad ve Fildişi Sahilleri'ni sömürgeleştirdiği düşünüldüğünde, bu ülkelerdeki nüfus çoğunluğunun Müslüman olduğu gerçeği de göz önünde tutularak, Fransa'daki Müslüman nüfusun artmasının söz konusu göçler sebebiyle gerçekleştiğini söylemek mümkündür (Özdemir, 2012: 448). Merkezi Washington'da bulunan PEW Araştırma Merkezi'nin dini temel alarak dünyadaki nüfus artışını analiz ettiği "Küresel Müslüman Nüfusun Geleceği: 2030 Öngörüsü" raporunda "20 yıl sonra her dört kişiden biri Müslüman olacak" denilerek Hıristiyan dünyası uyarılmıştır. Bu tür anket ve araştırmaların sık sık yapıldığı Avrupa'da göçmenler, özellikle de Müslüman göçmenler bir tür tehdit olarak işaret edilerek bunlara yönelik bir kuşku ve korku oluşturulmaktadır (Aktaş, 2014: 33).

Batıda, İslam karşıtlığının yaygınlaşmasına sebep olan olaylardan biri de Amerika'da 11 Eylül 2001 tarihinde Dünya Ticaret Merkezi'ne yapılan saldırıdır. Bu saldırı, medyanın etkin söylemleriyle birleştirildiğinde, Müslümanların bir güvenlik sorunu olarak görülmesine yol açmıştır. Dünya Ticaret Merkezi'ne yapılan 11 Eylül saldırılarının "Müslüman teröristler" tarafından yapıldığı bilgisinin kısa bir zaman içerisinde çok farklı kaynaklar vasıtasıyla dünya haber medyasında yaygınlaştırılmış olması toplumların sosyal hafızasında var olan yabancı düşmanlığı ve İslam karşıtlığını artırmış ve sosyal hayatta Müslümanlara karşı yoğun bir öfke görünür kılınmıştır (Gölcü ve Çuhadar, 2017: 73). Aslında bu saldırıdan önce de Avrupa'da mevcut algının varlığı 2000 tarihli ECRI kararından anlaşılmaktadır. ECRI'nin Müslümanlara yönelik hoşgörüsüzlük ve ayrımcılıkla mücadeleyi konu alan 5 numaralı genel tavsiye kararında, Ortadoğu'dan gerçekleşen göç akımları ve Avrupa'da gerçekleşen terör saldırılarının İslamın terörizmle özdeşleştirilmesine yol açtığı ve böylece İslam karşıtlığının Avrupa'da yaygınlaştığı, Müslüman toplumun azınlık olarak yaşadıkları yerlerde daha fazla ayrımcılığa maruz kalma tehlikesinin arttığı belirtilmiştir (ECRI, 2000a: 1-2).

Fransa'da ise Kuzey Afrika kökenli dikkate değer sayıda Müslümanın hoşgörüsüz ve ayrımcı muameleye tabi tutulduğu, ECRI'nin 18 Eylül 1997'de kabul edilen henüz ilk Fransa raporunda belirtilmiştir (ECRI, 1998: 5). Fransa'da göçmen karşıtı ve Arap karşıtı/Kuzey Afrika ırkçılığı, 2000'li yıllardan itibaren, Müslümanlara yönelik ırkçılığa doğru evrilmiştir (ECRI, 2005: 26). 2000'li yılların ilk çeyreğine gelindiğinde, İslam karşıtlığı, İslamofobi, İslamofobik nefret söylemi ve Müslüman kadınların entegrasyonu gibi terimlerin uluslararası örgütlerce kullanıldığı görülmektedir (ECRI, 2016: 1-47).

Avrupa'da özellikle 11 Eylül sonrası artan İslam karşıtlığı medya ve siyasi söylem aracılığıyla daha da yoğunlaştırılmaktadır. Söz konusu söylemler, aşırı sağa olan desteği artırmaktadır (Öner, 2014: 168). Fransa'da 2022 yılında yapılan Cumhurbaşkanlığı seçimlerinde Marine Le Pen'in ikinci sırada yer alması da bunun bir göstergesidir. Hatta seçimi kazanan Macron'un, kendisine oy veren birçok seçmenin kendisini desteklemek için değil aşırı sağı engellemek için kendisi lehine oy kullandığını ifade etmesi de bunu doğrular niteliktedir.

Politik bir kavram olarak kullanılan İslam karşıtlığı söylemi hukuki anlamıyla değerlendirildiğinde en yalın şekliyle, insanların İslam dinine ve inancına tabi olmaları ve bu tabiiyetin dışı vurulması sebebiyle ayrımcı muameleye tabi tutulmaları olarak ifade edilebilir.

Azınlıklara, din bakımından ayrımcı muamelede bulunulması, din ve vicdan özgürlüğü ile bağdaşmamaktadır. Eğer bir din, devletin dini olarak kabul edilmişse ya da bir dinin müntesipleri o ülkenin çoğunluğunu teşkil ediyorsa diğer din ve inançlara sahip olanlar ya da inançsızlar (ateistler) ayrımcılıkla karşılaşmamalıdır (Kalabalık, 2017: 497).

3. ULUSLARARASI DÜZENLEMELERDE DİN VE VİCDAN ÖZGÜRLÜĞÜ

Din ve vicdan özgürlüğü ile ayrımcılık yasağının uluslararası hukuk metinlerinde düzenlenişine bakmak gerekirse söz konusu özgürlüğün temellerinin Birleşmiş Milletler İnsan Hakları Evrensel Beyannamesi'nin (İHEB) (Birleşmiş Milletler, 1948) ikinci maddesinin birinci fıkrasında bulunması mümkündür. İlgili fıkra, herkesin, diğerlerinin yanı sıra din bakımından da bir fark gözetilmeksizin İHEB'de ilan olunan tüm haklardan ve özgürlüklerden yararlanabileceği düzenlenmiştir. Beyannamenin 18. maddesinde, herkesin din özgürlüğü olduğu belirtildikten sonra; bu özgürlüğün, din veya kanaat değiştirmenin yanı sıra dinini veya kanaatini tek başına veya topluca açıklamak özgürlüğünü de içerdiği hükme bağlanmıştır.

Birleşmiş Milletler'in ikiz sözleşmeleri olarak anılan Kişisel ve Siyasi Haklara İlişkin Uluslararası Sözleşme (KSHS) (Birleşmiş Milletler, 1966a) ile Ekonomik, Sosyal ve Kültürel Haklara İlişkin Uluslararası Sözleşme'nin (ESKHS) (Birleşmiş Milletler, 1966b) her ikisinin de ikinci maddelerinde ayrımcılık yasağına yer verilmiş ve bu yasak kapsamında din bakımından ayrımcılık da yer almıştır. Özetle ifade etmek gerekirse, herkesin, bu Sözleşmelerde yer alan hak ve özgürlükleri, diğerlerinin yanı sıra din bakımından da ayrımcılık yapılmamak suretiyle kullanması konusunda devletlerin yükümlülükleri vardır. KSHS'nin 18. maddesinde herkesin düşünce, vicdan ve din özgürlüğüne sahip olduğu belirtilerek hiç kimseye bu nedenle bir baskı uygulanamayacağı hüküm altına alınmıştır.

Fransa, ülkesinde etnik ve dilsel azınlıkların varlığının tanınmamasına dayanarak KSHS'nin dil, din ve etnik bakımlardan azınlık statüsündekilerin haklarına ilişkin 27. maddesine çekince koymuştur (ECRI, 1998: 6).

KSHS'nin denetim organı olan Birleşmiş Milletler İnsan Hakları Komitesi, 1993 yılında vermiş olduğu 22 numaralı Genel Yorum Kararında, düşünce, vicdan ve din özgürlüğü konusunu ele almıştır. Komite, 18. madde uyarınca, düşünce, vicdan, din veya inanç özgürlüğü ile din veya inancı açıklama özgürlüğünü birbirinden ayırmış; düşünce, vicdan, din veya inanç özgürlüğünün hiçbir şekilde sınırlandırılmayacağını, olağanüstü hallerde dahi askıya alınmayacağını belirtirken; bir kimsenin kendi dinini veya inançlarını ortaya koyma özgürlüğüne ancak kanunlarla belirlenen ve kamu güvenliğini, düzenini, sağlığını, ahlakını ya da başkalarının temel hak ve özgürlüklerini korumak için gerekli kısıtlamalar getirilebileceğini belirtmiştir (Uyar, 2006: 58).

Komite, din ve inancı uygulama özgürlüğünün, tapınma, ibadet etme, kuralları uygulama, dinin veya inancın gereklerini öğrenme gibi geniş ölçüde birçok fiili kapsadığını; tapınma kavramının, inancı doğrudan açıklamaya yönelik ayinsel ve törensel eylemleri ve bu tip eylemlerin bir parçasını oluşturan ibadet yerleri inşa etme, törensel objelerin kullanılması, sembollerin teşhiri, tatillere ve dinlenme günlerine uyulmasını da içerdiğini belirtmiştir. Komite, din veya inancın gereklerinin uygulanmasının, sadece törenleri değil aynı zamanda beslenme ile ilgili belirli adetleri, belirli kıyafetlerin giyilmesini veya başörtüsü takılmasını, hayatın belirli aşamalarıyla ilgili törenlere katılmayı, özellikle belirli bir grubun kullandığı belirli bir dili kullanmayı da gerektirebileceğini ifade etmiştir (Uyar, 2006: 57).

Birleşmiş Milletler'in, ırkçılığa karşı sözleşmesi olan Her Türlü Irk Ayrımcılığının Ortadan Kaldırılmasına İlişkin Uluslararası Sözleşme, Birleşmiş Milletler Genel Kurulu'nun 21 Aralık 1965 tarih ve 2106 (XX) sayılı kararı ile kabul edilerek imza ve onaya açılmış ve 19. maddesi uyarınca 4 Ocak

1969 tarihinde yürürlüğe girmiştir (United Nations Human Rights Office of the High Commissioner, 1965).

Sözleşmede öncelikle genel bir eşitlik ilkesi, ardından da ayrımcılık yasağı vurgulanmıştır. Bu yapılırken, din bakımından ayrımcılık yasağı da açıkça sayılmıştır. Fakat Sözleşmenin birinci maddesinde ırk ayrımcılığının tanımı yapılırken din bakımından ayırım sayılmamıştır. Buna karşın Sözleşmenin 5. maddesinde taraf devletlerin bu maddede sayılan haklar bakımından ırk, renk, ulusal veya etnik köken ayırımı yapmaksızın eşit muamele yükümü altında olduğu belirtilmiş ve söz konusu haklar arasında din özgürlüğü de sayılmıştır. Böylece taraf devletler, din özgürlüğü ve bununla ilintili haklar bakımından da eşit muamele etme ve ayrımcılık yapmama yükümü altına sokulmuştur.

Fransa, 21 Aralık 1965'te Her Türlü Irk Ayrımcılığının Ortadan Kaldırılmasına İlişkin Uluslararası Sözleşme'yi 28 Temmuz 1971'de onaylamıştır. Fransa'nın 9 Mayıs 2019'da, Irk Ayrımcılığının Ortadan Kaldırılması Komitesi'ne gönderdiği 15 Ağustos 2019 tarihli ve CERD/C/FRA/22-23 sayılı taraf devlet raporunda, terör saldırılarının ardından İslam'ın terörizmle ilişkilendirilebileceği ve Müslüman karşıtı davranışların ortaya çıkabileceği risklerini göz önünde bulunduran Adalet Bakanlığının, savcılarının dikkatini ulus, ırk veya belli bir dine üye olma veya olmama şeklinde ayrımcılık içeren veya mağdurun kökeninden hareket eden suçlara çeken çeşitli genelgeler ve yazılar gönderdiği belirtilmiştir (United Nations Committee on the Elimination of Racial Discrimination, 2017: 13). Komite'nin 2020 ve 2019 yıllarına ilişkin yıllık raporları incelendiğinde ise Müslümanlara din bakımından ayrımcı muamele yasağı konusunda bir bilginin yer almadığı görülmektedir (United Nations Committee on the Elimination of Racial Discrimination, 2019: 1-35; United Nations Committee on the Elimination of Racial Discrimination, 2021: 1-33).

Komite'nin 2010 yılına ait Fransa'ya ilişkin Gözlem Sonuçlarında ise Müslümanlara yönelik ayrımcı muamele yasağı yer almamakta olup inceleme etnik, ırksal, kültürel ve nüfusa yabancı gruplar şeklinde sınırlandırılmıştır (United Nations Committee on the Elimination of Racial Discrimination, 2010: 1-6).

1 Temmuz 2003'te yürürlüğe giren Tüm Göçmen İşçilerin ve Aile Üyelerinin Haklarının Korunmasına İlişkin Birleşmiş Milletler Sözleşmesi ise Fransa tarafından imzalanmamış ve onaylanmamıştır. Fransız makamları, bu Sözleşmenin konusunun Avrupa Birliği hukuku kapsamına girdiğini ve dolayısıyla bir Topluluk yaklaşımının gerekli olduğunu açıklamıştır (ECRI, 2005: 6).

1950 yılında Avrupa Konseyi üyesi devletlerce imzalanıp onaylanmakla yürürlüğe sokulan Avrupa İnsan Hakları Sözleşmesi, henüz birinci maddesinde tüm taraf devletlere insan haklarına saygı yükümlülüğünü yüklemektedir (Council of Europe, 1950). Sözleşmenin 9. maddesinde din özgürlüğü, din değiştirmeyi ve dinini tek başına veya topluca açıklama ve uygulama özgürlüğünü de kapsar bir içerikte düzenlenmiştir. Maddenin ikinci fıkrası uyarınca, din veya inancı açıklama özgürlüğü, demokratik bir toplumda kamu güvenliğinin, kamu düzeninin, genel sağlık veya ahlakın ya da başkalarının hak ve özgürlüklerinin korunması için yalnızca kanunla sınırlamalara tabi tutulabilir.

Avrupa İnsan Hakları Sözleşmesi'ne taraf olan Fransa, ayrımcılık konusunda genel bir yasak getiren, Sözleşmesi'nin 12 No'lu Protokolü'nü ise Anayasada yer alan kanun önünde eşitlik ilkesi gibi bazı temel ilkelere aykırı olduğu gerekçesiyle imzalamamıştır. Fransa, Avrupa Bölgesel veya Azınlık Dilleri Şartı'nı Mayıs 1999'da imzalamıştır. Ancak, Haziran 1999'da Anayasa Konseyi, Şartta yer alan bazı hükümlerin Fransız Anayasası'nda yer alan bazı temel ilkelere aykırı olduğuna karar vermiştir (ECRI, 2000b: 5). Ulusal Azınlıkların Korunmasına İlişkin Çerçeve Sözleşme, Yabancıların Yerel Düzeyde Kamu Hayatına Katılımına İlişkin Sözleşme ve Avrupa Vatandaşlık Sözleşmesi ise Fransa tarafından yine Anayasaya aykırı olduğu gerekçesiyle imzalanmamış ve onaylanmamıştır (ECRI, 2005: 5). Siber Suçlara İlişkin Sözleşme 23 Kasım 2001 tarihinde Fransa tarafından imzalanmış ve internet

ortamında işlenen ırkçı ve yabancı düşmanı nitelikteki eylemlerin suç sayılmasına ilişkin Ek Protokol de 28 Ocak 2003 tarihinde imzalanmıştır (ECRI, 2005: 6).

Avrupa Konseyi'nin insan hak ve özgürlüklerinin uygulanması konusunda denetim yetkisine sahip olan özerk nitelikteki organlarından biri Irkçılık ve Hoşgörüsüzlüğe Karşı Avrupa Komisyonu'dur. Komisyonun görevi, Avrupa kıtasında ırkçılık, hoşgörüsüzlük, yabancı düşmanlığı ve anti-semitizm gibi konularda incelemeler ve araştırmalar yapmak, üye devletlerdeki uygulamaları izlemek ve raporlar hazırlamaktır (Aybay, 2019: 144). Komite, Avrupa kıtasında, Müslümanlara yönelik ayrımcı muamele konusunda oldukça etkin çalışmalar yürütmektedir. Bu sebeple, bu çalışmada Komite'nin Fransa'ya ilişkin kararlarından da sıkça yararlanılmıştır.

4. FRANSIZ HUKUKUNDA DİN VE VİCDAN ÖZGÜRLÜĞÜ

Fransız Anayasası'nın başlangıcında, Fransız halkının 1789 Beyannamesi'nde tanımlanan, 1946 Anayasası'nın başlangıç kısmında teyit edilip tanımlanan insan haklarına ve milli egemenlik ilkelerine, aynı şekilde 2004 Çevre Şartı'nda belirtilen hak ve ödevlere bağlılığı ilan edildikten sonra; birinci maddesinde Fransa'nın laik bir Cumhuriyet olduğu; köken, ırk veya din ayrımı yapılmaksızın, tüm vatandaşların yasa önünde eşit olduğu ve Fransız Cumhuriyeti'nin her inanca saygılı olduğu vurgulanmıştır (Conseil-Constitutionnel, 2022a).

1789 tarihli İnsan ve Yurttaş Hakları Bildirgesi'nin 2. maddesinde, her siyasi birliğin amacının, insanın doğal ve devredilmez haklarının korunması olduğu belirtildikten sonra, bu haklar; özgürlük, mülkiyet, güvenlik ve baskıya direnme olarak sayılmıştır (Conseil-Constitutionnel, 2022b). Bildirge'nin 10. maddesinde, hiç kimsenin, hukuka ve yasaya aykırı olmadığı sürece dini olanlar dahil görüşlerini açıklamaktan dolayı rahatsız edilemeyeceği belirtilmiştir. 11. maddede, fikirlerin ve görüşlerin özgürce iletilmesinin, insanın en değerli haklarından biri olduğu vurgulanmıştır.

1946 Fransız Anayasası'nın başlangıç kısmında her insanın ırk, din veya inanç farkı gözetilmeksizin kutsal ve devredilemez haklara sahip olduğu ve Fransa'nın, denizaşırı halklarıyla, ırk veya din ayrımı yapılmaksızın eşit haklar ve görevler üzerine kurulmuş bir Birlik oluşturacağı vurgulanmıştır (Council-Constitutionnel, 2022c).

Fransa'da, Müslümanlara yönelik ayrımcı muamelenin kaynaklarının aslında Fransız Anayasası'na dayandığını söylemek mümkündür. Şöyle ki, Anayasada yer alan laiklik ilkesi ve kanun önünde eşitlik ilkesinin yanlış yorumlanması ve uygulanması neticesinde ayrımcı muamelelerin olduğu belirtilmelidir. Örnek olarak Chalon-sur-Saône Belediye Başkanının kendi belediyesinin kantinlerinde, eşitlik ilkesinden ve laiklik ilkesinden bahisle, domuz eti içermeyen alternatif yemekler sunmayı durdurmasına ilişkin Mart 2015 tarihli kararı hatırlatılabilir (ECRI, 2016: 27).

Fransız Anayasası'nın 2. maddesinde köken, ırk veya din ayrımı yapılmaksızın herkesin kanun önünde eşit olduğu vurgulanmıştır. 22 Ocak 1990 tarihli kararında, Anayasa Konseyi bu eşitlik ilkesini Fransa Cumhuriyeti topraklarında ikamet eden vatandaş olmayanlara uygulamıştır; bununla birlikte, Anayasa Konseyi'nin, Fransız anayasal düzeninin vatandaşların kanun önünde eşitliğine dayandığı ilkesine her zaman sıkı sıkıya bağlı kalması, Fransa'nın azınlık gruplarını tanımamasına yol açmaktadır (ECRI, 1998: 6). Anayasa Konseyi'nin içtihatlarında belirttiği gibi, yasal azınlık kavramı Fransa için kabul edilemez olmaya devam etmektedir. Fransız makamlarına göre toplu hakların tanınması, Fransız Cumhuriyeti'nin dayandığı bölünmezlik, eşitlik ve birlik ilkelerine aykırı olacaktır (ECRI, 2005: 5).

Anayasal bir ilke olan laiklik ilkesi konusunda, 9 Aralık 1905 tarihli *Kilise ve Devletin Ayrılığına Dair Kanun* çıkarılmıştır. Söz konusu Kanunun 1. maddesi uyarınca, Cumhuriyet vicdan özgürlüğünü temin edecektir. Sadece kamu düzeninin menfaatleri için getirilen kısıtlamalara tabi olarak, dinin özgürce icra edilmesi garanti edilecektir. Kanuna göre, laikliğin üç boyutu vardır: Kamu

görevlilerinin tüm görüş ve inançlara karşı tarafsızlığı, vicdan özgürlüğü ve çoğulculuk yani tüm inançların özgürce ifade edilebilmesi (United Nations Human Rights Committee, 2013: 9).

Kanunun laiklik konusunda açıkça düzenlediği yükümlülüklerin ilki olan kamu görevlilerinin tüm din ve inançlara karşı tarafsızlığı ve tüm din mensuplarına eşit muamele ödevi, uygulamada kamu görevlileri tarafından, kamu görevlisi olmayan kişilere dahi dayatılmaktadır. Bu uygulamalar da örneğin kamu görevlisi olmayan Müslüman kadınların başörtüsü ile veli sıfatıyla okul toplantılarına ya da gezilerine alınmaması, özel sektörde dahi işe alınmaması, Müslüman öğrencilerin öğrenim hakkından yoksun bırakılması gibi durumlara yol açmaktadır. Bu durum, Kanunda belirtilen, vicdan özgürlüğü ve çoğulculuk boyutlarına da sahip olan laikliğin, uygulamada bu hususları göz ardı ettiği şeklinde de yorumlanabilir. Bu iki boyutun görmezden gelindiğinin en yakın ve önemli ispatlarından biri de Fransız Parlamentosu tarafından Temmuz 2021’de onaylanıp yürürlüğe giren *Cumhuriyet İlkelerine Saygıyı Güçlendiren Kanun*’dur. “Ayrımcılık Yasası” olarak da anılan söz konusu Kanun, *Kilise ve Devletin Ayrılığına Dair Kanun*’a atfen onun yıl dönümü olan 9 Aralık 2020 tarihinde hızlandırılmış bir yasama prosedürüne sokulmuştur (Akan, 2021).

Cumhuriyet İlkelerine Saygıyı Güçlendiren Kanun’un 1. maddesi, tüm kamu hizmeti sunucularına uygulanacak katı bir laiklik ve tarafsızlık ilkesini benimsemektedir. Kanunun II. Bölümü özellikle derneklere odaklanmakta ve “cumhuriyetçi angajman sözleşmesi” ('contrat d'engagement républicain') kavramını tanıtmaktadır. 6. ve 7. maddelere göre dernekler, faaliyet izni almak ve fon talep edebilmek için ilgili kamu otoritesiyle bir cumhuriyet angajmanı sözleşmesi yapmak zorundadır. Ancak, bu tür bir sözleşmenin kapsamı ve ilgili makamın talebi reddetmesine ilişkin koşullar belli olmayıp daha sonraki bir aşamada bir uygulama kararnamesi ile belirlenecektir. Kanunun 8. maddesi, derneklerin feshedilmesine ilişkin mevzuat hükümlerini değiştirmektedir. Bu madde, hedefleri veya eylemleri devletin bütünlüğünü tehlikeye atma eğiliminde olan veya eylemleri, belirli bir etnik kökene, ulusa, ırka veya dine, cinsiyete, cinsel yönelime veya cinsel kimliğe ait olup olmamalarına dayalı olarak bir gruba veya bu tür bir grubun mensuplarına yönelik olarak ayrımcılığa, şiddete veya nefrete katkıda bulunan derneklerin feshedilme olasılığı ile ilgilidir. Bu maddede geçen, özellikle “eğilimli” ve “katkıda bulunan” ifadeleri, soyut olmaları ve yorum gerektirmeleri sebebiyle suistimallere açık görünmektedir. Madde 33 ve 35 sırasıyla, yurt dışından fon alan dini dernekler üzerinde ek idari kontroller ve raporlama yükümlülükleri getirmektedir. Ayrıca, toplumun temel çıkarlarına yönelik mevcut, gerçek ve yeterince ciddi bir tehdit olması durumunda, idari makamlara, yabancı fonları ve dini derneklere yapılan bağışları engelleme yetkisi verilmektedir (European Center for Not-for-Profit Law, 2020).

Söz konusu Kanunun özellikle yukarıda anılan hükümler başta olmak üzere bazı hükümlerinin, Fransa'nın, örgütlenme ve ifade özgürlüğü haklarına saygı gösterme yükümlülükleri ve ayrımcılık yapmama ilkesiyle ilgili endişeler uyandırdığı, Uluslararası Af Örgütü (Amnesty International, 2021) ve Avrupa Konseyi (Conference of INGO's of the Council Of Europe, 2021) gibi örgütlerce ve sivil toplum kuruluşlarınca (European Center for Not-for-Profit Law, 2020) ifade edilmiştir. Söz konusu endişelerin haklılığı ise 13 Aralık 2021 tarihinde Fransa İçişleri Bakanı Gerald Darmanin'in yaptığı açıklamadan anlaşılmaktadır. Bakan, açıklamasında, *Cumhuriyet İlkelerine Saygıyı Güçlendiren Kanun* kapsamında, bütün camilerin denetimden geçtiğini, 2600 camiden 99'unun gözlem altına alındığını, 21 caminin kapatıldığını, 6 caminin daha kapatılması planının gündemde olduğunu belirtmiştir (Sözcü Gazetesi, 2021). Müteakiben, Fransa'nın Sarthe Valiliğinden yapılan açıklamada, Allonnes'da 300 kişilik cemaate sahip caminin "radikal İslam'ı savunduğu" gerekçesiyle 6 ay kapatıldığı (TRT Haber, 2021) ifade edilmiş ve kapatılan cami sayısı 22'ye yükselmiştir.

Yine laiklik ilkesini desteklemek gerekçesiyle yapıldığı iddia edilen ve Fransa'da eğitim alanında var olan ayrımcılığı gözler önüne sermesi açısından önemli bir kanun da 15 Mart 2004 tarihli ve 2004-228 sayılı *Okullarda Dini Bağlılığın Gösterilmesine İlişkin Kanun*’dur. Söz konusu Kanun

devlet ilkokullarında, ortaokullarda ve liselerde öğrencilerin açıkça dini bir bağlılık sergilediklerini gösteren işaretler veya giysiler giymelerini yasaklamıştır. Kanun, konuyla ilgili disiplin cezasının öğrenci ile iletişim kurularak alınması gerektiğini öngörmektedir (ECRI, 2005:18). Kanunun uygulamadaki etkileri yıllarca devam etmiş olup birçok öğrenci, bu Kanuna dayanılarak devlet okullarından atılmış ve birçok durumda atılmadan önce öğrenci ile gerçek bir iletişim kurulmamıştır (ECRI, 2020: 21-22). Örneğin Nisan 2015'te Charleville-Mézières Kasabası'nda, bir kız çocuğunun okula etekle gelmesi, okul yetkililerince çok açık bir şekilde dini inanç göstergesi olarak kabul edilmiştir. Bu ve diğer davalarda Eğitim Bakanlığının, ilgililere yasal hükümleri ve kendi yükümlülüklerini hatırlatarak tepki vermesine rağmen benzer vakalar tekrarlanmaya devam etmiştir (ECRI, 2016: 26-27).

2004 Kanununda devlet ilköğretim, ortaöğretim ve liseleri için söz konusu olan başörtüsü yasağını devlet yükseköğretim kurumlarında derslik, öğretim ve araştırma yerlerine kadar genişleten "Ciotti Kanunu" ve küçük çocuklara bakan özel tesislere laiklik ilkesini dayatan "İşçi Kanunu" tasarısı gibi çeşitli kanun tasarıları da Ulusal İnsan Hakları Danışma Komisyonu, Ulusal Laiklik Gözlemevi ve Ulusal Ekonomik, Sosyal ve Çevre Konseyi tarafından çokça eleştirilmiş ve bu tasarıların geri çekilmesi konusunda çağrılarda bulunulmuştur (ECRI, 2016: 27). Ayrıca Fransa'da, okul müfredatları, okutulan ders kitapları ve Müslüman kadınların, okul kitaplarında tasvir edilme biçimleri, İslam karşıtlığını beslemeye elverişli görünmektedir. (ECRI, 2016: 28).

Fransa'da eğitim alanında İslam karşıtlığını güçlendirmesi muhtemel işleyiş süreci, yalnızca Müslüman öğrencileri değil aynı zamanda onların ailelerini de etkilemektedir. Şöyle ki, başörtüsü takan Müslüman kadınların başörtülerini çıkarmaları kanuna aykırı olarak kamu görevlilerince ya da özel kişilerce talep edilebilmektedir. Örneğin okul gezilerine katılmak isteyen bazı Müslüman başörtülü velilerin veya devlet ortaöğretim kurumlarında verilen kurslara katılmak isteyen bazı başörtülü kadınların, yasal bir dayanağı olmaksızın başörtülerini çıkarmalarının istenmesine yönelik vakalar mevcuttur (ECRI, 2010: 28). Müslüman kadınların ebeveyn olarak okul gezilerine katılırken başörtülerini çıkarmalarının istenmesiyle ilgili olarak, Aralık 2013'te Danıştay (Conseil d'État), refakatçi ebeveynlerin kamu görevlisi olmadığını ve bu nedenle din bakımından tarafsızlık ödevleri bulunmadığını belirten bir görüş yayınlamıştır. Ancak, başörtüsü takan annelerin okul gezilerine eşlik etmesinin yasaklanmasını tavsiye eden 2012-056 sayılı Genelge, bu Danışma görüşünün ardından geri çekilmemiş veya değiştirilmemiştir. Okul idarecileri, bu hükümlerin uygulanması konusunda geniş takdir yetkisine sahip olduğundan benzer olayların düzenli olarak tekrarlandığı görülmektedir (ECRI, 2016: 26).

Görüldüğü gibi Fransa'da Müslümanlara yönelik eğitim alanında var olan ayrımcı uygulamalar en çok Müslüman kadınları etkilemektedir. Fakat Fransa'da Müslüman kadınlara yönelik ayrımcı muamele yalnızca eğitim alanında değil sosyal hayatın hemen her alanında kendisini göstermektedir. Örneğin, Ekim 2010'da Fransa'da 2010-1192 sayılı *Yüzün Kamuya Kapatılmasını Yasaklayan Kanun* çıkarılmıştır. Anılan Kanun hükümleri gereğince kamuya açık bütün yerlerde kadınların burka ve peçeli çarşaf giymeleri yasaklanmış ve bu yasağa uymayanlara 150 Euro para ya da mecburi yurttaşlık stajı cezası verilmesi öngörülmüştür (Yeşil, 2016: 38). Avrupa İnsan Hakları Mahkemesi Büyük Dairesi'nin 01.07.2014 tarih ve 43835/11 numaralı S.A.S. v. Fransa Davası'nda, Fransa'da 11 Ekim 2010 tarihli 2010-1192 sayılı Kanun ile kamuya açık yerlerde kişinin yüzünü gizlemek üzere tasarlanmış giysiler giymesine getirilen yasak, özel yaşama saygı hakkı (Sözleşme'nin 8. maddesi) ve din ya da inancı dışı vurma özgürlüğü (Sözleşme'nin 9. maddesi) bakımından incelenmiştir. Kararda, kamuya açık yerlerde yüzü gizlemek üzere tasarlanmış giysi giyilmesi üzerindeki genel bir yasağın, ancak kamu güvenliğine yönelik genel bir tehdidin bulunduğu bir bağlamda orantılı olarak görülebileceği, bunun ise Fransız Hükümetince ispatlanamadığı ve dolayısıyla gerekli bir yasak olduğundan bahsedilemeyeceği; bu tür bir yasama süreci içerisine giren bir devletin, nüfusunun belirli kesimlerini etkileyen basmakalıp

yargılara karşı hoşgörüyü teşvik etmekle yükümlü olmasına rağmen bunun tersine hoşgörüsüzlüğün ifade edilmesini teşvik etme riskini aldığı vurgulamakla birlikte; ülkenin bu konuda geniş bir takdir marjına sahip olduğunu, yapılan sınırlamanın demokratik bir toplumda gerekli olarak kabul edilebileceğini ifade ederek ihlal olmadığına karar vermiştir (Avrupa İnsan Hakları Mahkemesi Büyük Dairesi, 2014).

Fransa'da İslam karşıtlığının en fazla öne çıktığı alanlardan birisi de istihdamdır. ECRI raporunda belirtildiği üzere Fransa'da istihdam alanında kanuni düzenlemeler olmasına rağmen, birçok şirket göçmenleri istihdam etmeye ve hatta görüşme yapmaya bile isteksiz davranmaktadır. Söz konusu uygulama oldukça yaygın olmakla birlikte mağdurlardan gelen şikayet sayısının azlığı, bu tür ayrımcılığın izlenmesinin zor olduğunu göstermektedir (ECRI, 1998: 10). Fransa'da, söz konusu sorunun üstesinden gelmek için İş Kanunu alanında reform çalışmaları yapılmış olmakla birlikte, tek başına mevzuatın düzenlenmesinin sorunun çözümü açısından yeterli olmadığı görülmektedir (ECRI, 2000b: 15-16). Kamuoyunda teröristler, aşırı dinciler ve bir bütün olarak Müslüman nüfus arasında özdeşlik kurulmakta, Müslümanların iş başvuruları kendilerine atfedilen terörist imajı sebebiyle reddedilebilmektedir (ECRI, 2005: 26). Söz konusu ön yargılar, özellikle güvenlik sektöründe istihdama erişimde ayrımcılığa yol açabilmektedir (ECRI, 2010: 28).

İstihdam alanındaki ayrımcı muamelelere yönelik cezaların her zaman yeterince caydırıcı olmadığı, özellikle büyük şirketler söz konusu olduğunda etkin cezaların uygulanmadığı, ırkçılık karşıtı sivil toplum örgütleri tarafından dile getirilmekle birlikte, istihdama erişimde bazı ırk ayrımcılığı vakaları, mahkemeler tarafından yaptırıma tabi tutulmaktadır (ECRI, 2010: 19). Fakat Baby Loup davasında, Yargıtay Genel Kurulu (Cour de cassation assemblée plénière), 25 Haziran 2014'te verdiği bir kararla, başörtülü bir anaokulu öğretmenin, okulda dini sembol içeren giysiler giydiği gerekçesiyle işten çıkarılmasını haklı bulmuştur. Mahkeme, kararında özel bir derneğe ait olan işletmenin küçük bir işletme olması sebebiyle, çalışanlarının, çocuklar ve ebeveynleri ile sürekli temas halinde bulunduğu, bu yüzden davacının din özgürlüğüne getirilen kısıtlamanın her kökenden gelen ebeveynleri memnun etmeye yönelik olduğu gerekçesiyle kısıtlamayı haklı bulmuştur (Kotuby, 2014). Oysaki kararın açıkça Fransız hukukuna aykırı olduğu görülmektedir. Zira davacı bir kamu kurumunun çalışanı değildir. Dolayısıyla laiklik konusunda kamu görevlilerine yüklenen yükümlülüğün tarafı değildir. Baby Loup, özel bir işletmedir. Zaten söz konusu dava 2013 yılında ilk olarak Fransız Yargıtay'ının önüne geldiğinde Yargıtay Sosyal Dairesi (Chambre sociale) de benzer bir karar vererek, söz konusu işletmenin kamu kurumu olmaması sebebiyle yapılan sınırlandırmanın o dönemki İş Kanunu başta olmak üzere Fransız mevzuatına aykırı olduğuna karar vermişti. Fakat Yargıtay Genel Kurulu (Cour de cassation assemblée plénière), bu dava önüne geldiğinde o zamana kadar olan mevcut yaklaşımı tersine çevirerek özel işletmelerin de çalışanlarının din özgürlüğünü kısıtlayabilmesinin yolunu açmıştır. Söz konusu kararın ardından, davacının avukatı tarafından Birleşmiş Milletler İnsan Hakları Komitesi'ne yapılan başvuru neticesinde Komite tarafından verilen karar çığır açıcı niteliktedir. Komite, başvuranın başörtüsü taktığı gerekçesiyle işten atılması sebebiyle insan haklarının ihlal edildiğine, yapılan sınırlamanın meşru bir amacının bulunmadığına ve kendisine karşı yapılan eylemin orantılı olmadığına bu sebeple başvuranın dinini açıklama özgürlüğünün ihlal edildiğine karar vermiştir. Komite söz konusu kararında oldukça özgürlükçü bir yaklaşımla mağdurun, cinsiyet ve din bağlamında kişisel ayrımcılığın[†] mağduru olduğunu açıkça belirtmiştir (United Nations Human Rights Committee, 2018: 10-11).

[†] Kesşimsel ayrımcılık, birden fazla ayrımcılık ölçütünün bir araya gelerek, yeni ve kendine özgü bir ayrımcılık türü ortaya çıkarmasıdır. Örneğin başörtülü Müslüman bir kadının işten çıkarılmasında din ve cinsiyet ölçütleri bir araya gelmektedir. Bu örnekte, başörtülü olmayan Avrupalı bir kadın ya da Müslüman bir erkek ayrımcılığa uğramamakta, yalnızca Müslüman kadınlar ayrımcılığın mağduru olmaktadır.

Fransa’da Müslümanlara yönelik şiddet ve buna ilişkin etkin soruşturma yapılması noktasında da sorunlar tespit edilmiştir. Şöyle ki, Fransa’da kolluk kuvvetleri tarafından tutuklu veya gözaltında olan kişilere karşı bazen ölümlü sonuçlanan gereksiz ateşli silah kullanımını içeren orantısız sert müdahalelerde bulunduğu ve bu tür kötü muamelelerden özellikle Kuzey Afrika veya Afrika kökenli kişilerin etkilendiği, yabancıların ve göçmen geçmişine sahip kişilerin ise kolluk tarafından ayrımcı kontrollere tabi tutuldukları görülmektedir (ECRI, 2000b: 13). Bununla birlikte, bu tür kötü muamele iddialarına yönelik olarak polis ya da jandarmanın, idare içinden soruşturulmasına ilişkin az sayıda soruşturma bulunmaktadır (ECRI, 2000b: 14). Özellikle polise güven eksikliği nedeniyle öne çıkmaktan veya şikayette bulunmaktan çekinildiği için Müslümanlara karşı bildirilen hoşgörüsüz eylemlerin sayısının gerçeğin çok gerisinde kaldığı ECRI tarafından belirtilmektedir (ECRI, 2010: 28).

Fransa’da, camiler veya Müslüman mezarları tahrip edilmekte; Müslüman dini liderler fiziksel saldırıya uğramakta ve İslam’a ve Müslümanlara yönelik tehdit ve hakaretler artmaktadır (ECRI, 2005: 26). Örneğin, Notre-Dame de Lorette askeri mezarlığındaki Müslüman mezarları iki yılda (2007-2008) üç kez tahrip edilmiştir (ECRI, 2010: 27). Kamuoyunun bir kısmında bazen teröristler, aşırı dinciler ve bir bütün olarak Müslüman nüfus arasında, Müslümanlığın yeterince bilinmemesinden kaynaklanan ödeşlikler kurulmaktadır (ECRI, 2010: 28).

Fransa’da, söz konusu şiddeti tetikleyen bir durum olarak siyasi söylem gösterilebilir. Örneğin, Marine Le Pen’in (Aralık 2010), sokak namazlarını Alman işgaliyle karşılaştıran söylemi; UMP Başkanının (Ekim 2012), Ramazan ayında Müslüman holiganlar tarafından gençlerin emeklerinin ve çikolatalarının kapılması şeklindeki söylem ve Nice Belediye Başkanının (Temmuz 2013) İslam’ın demokrasi ile uyumlu olup olmadığı konusundaki söylemleri (ECRI, 2016: 16-17), Venelles Belediye Başkanının (Mayıs 2015) Twitter sayfasından Fransa’da Müslüman inancının yasaklanması çağrısında bulunması gibi (ECRI, 2016: 17). İrkçı şiddeti körükleyen siyasi söylemlere yönelik hukuki müdahaleler zaman zaman gerçekleştirilmektedir. En az bir durumda, ırkçı açıklamalarda bulunan bir parti üyesi parti liderliğinden çıkarılmıştır. Başka bir davada, bir siyasi partinin lideri, ırkçı ifadeler nedeniyle mahkemeler tarafından cezalandırılmıştır (ECRI, 2010: 24).

Fransa’da internette ırkçılıkla ilgili durum ciddi bir endişe kaynağıdır. Fransız internet sitelerinden erişilebilen ırkçı içeriğe sahip web sayfalarında ve tartışma panolarında önemli bir artış gözlemlenmektedir. Bu sorun, göçmenlere veya göçmen kökenli kişilere, özellikle Kuzey Afrikalılara, Müslümanlara ve Siyahılara veya Yahudilere karşı nefret söylemi yayan ırkçı propaganda siteleriyle ilgilidir. Örneğin Müslümanları karalayan zincirleme e-postalar da yinelenen bir sorundur (ECRI, 2010: 26).

Fransa’da İslamofobi ile Mücadele Derneği’nin 1 Ocak-18 Haziran 2015 tarihleri arasında kapsayan raporuna göre, Müslümanlara yönelik fiziksel saldırıların bir önceki yılın aynı dönemine göre %500 artış gösterdiği ortaya çıkmıştır. Rapora göre, özellikle Charlie Hebdo Dergisi’ne yapılan saldırı sonrasında sosyal hayatta Müslüman kadınlara, kamu kurumlarında çalışan Müslümanlara, okullarda Müslüman öğrencilere, Müslüman görünümü kişilere ve hatta uzun etek giyen kadınlara kadar günlük hayatta her alanda fiziksel ve psikolojik saldırıların yoğun olarak gerçekleştiği gözlemlenmiştir (Gölcü ve Çuhadar, 2017: 90).

2020 yılı, aşırılık yanlısı bazı kişi ve gruplar tarafından, farklı dinlere mensup kişilere yönelik terör saldırılarının yeniden canlandığı yıl olarak tarif edilmektedir. Saldırıları, Şubat 2020’de Almanya’nın Hanau kentinde birçoğu Müslüman kökenli on kişinin aşırı sağcı bir kişi tarafından öldürülmesiyle başlamış ve bir sarmal şeklinde artarak tüm Avrupa’ya yayılmıştır. Bu tür saldırılar Müslüman gençleri radikalleştirebilmekte ve bu da İslam karşıtlığını daha da tetikleyebilmektedir (ECRI, 2021: 15).

Sonuç olarak Fransa’da var olan İslam karşıtlığı, toplumsal hayatın pek çok alanında kendisini göstermekte, pek çok hak ihlaline sebep olmaktadır. Mevcut algıdan beslenen şiddet hareketleri ve diğer uygulamalar, Müslümanların da radikalleşmesine ve tepki göstermesine sebep olmaktadır. Fakat bu durumda da var olan algı daha da şiddetlenmekte ve bu defa hukuki düzenlemeler yoluyla meşrulaştırılmaya çalışılmaktadır. Uluslararası örgütler aracılığıyla Fransa’ya ayrımcılık yasağı konusundaki yükümlülükleri hatırlatılmasına rağmen İslam karşıtlığı Fransa’da artmaya devam etmektedir.

5. SONUÇ

İslam karşıtlığının ortaya çıkışı, İslam’ın doğuşuna ve yayılışına kadar geri götürülebilmektedir. İslam’ın yayılış sürecinde Müslümanların Avrupa’ya kadar ilerleyerek Endülüs Devleti’ni kurmaları ve bu devletin sekiz asır kadar hüküm sürmesi, İslam karşıtlığının Avrupa’da ortaya çıkış sebeplerinden biridir. Sonrasında Türklerin Avrupa’ya ilerleyişleri ve bunun neticesinde ortaya çıkan Haçlı Seferleri söz konusu karşıtlığı da pekiştirmiştir.

Fransa’ya yapılan Müslüman göçleri ise Birinci Dünya Savaşı sonrası başlamış olup İkinci Dünya Savaşı sonrasında Fransa’nın sömürgelerinden çekilmesiyle yoğunluk kazanmıştır. Bu göçler sebebiyle Fransa’daki Müslüman nüfus artış göstermiştir. Fransa’da önceleri Kuzey Afrika ırkçılığı şeklinde başlayan ayrımcı uygulamalar 2000’li yıllara doğru İslam karşıtlığına doğru evrilmiştir. Fransa’da ve Avrupa genelinde İslam karşıtlığının artmasında medya ve siyasi söylem etkili olmuştur. Özellikle 11 Eylül terör saldırılarından sonra Batı mediasında yapılan haber ve yayınlar sayesinde ve aşırı sağ siyasetçilerin de söylemleriyle İslam ile terörizm ilişkilendirilmeye ve Müslümanlar hedef tahtasına konulmaya çalışılmıştır. Aşırı sağ siyasi söylemin destek bulması diğer partileri dahi İslam karşıtı adımlar atmaya yöneltmiştir. Fransa’da 2022 Cumhurbaşkanlığı seçimlerinden Marine Le Pen’in ikinci olarak çıkması ve aşırı sağın Fransa’da yükselişi karşısında Macron döneminde atılan adımlar da bunun bir göstergesidir.

Fransa Cumhuriyeti Anayasası’nda yer alan kanun önünde eşitlik ilkesi, din bakımından ayrımcılık yasağını da kapsamakla birlikte, yukarıda belirtilen siyasi kaygılarla, ulusal hukukta din bakımından ayrımcılık oluşturmaya elverişli pek çok kanuni düzenleme kabul edilmiştir. *Cumhuriyet İlkelerine Saygıyı Güçlendiren Kanun*, *Okullarda Dini Bağlılığın Gösterilmesine İlişkin Kanun*, *Yüzün Kamuya Kapatılmasını Yasaklayan Kanun* bunların örneklerindedir. *Cumhuriyet ilkelerine Saygıyı Güçlendiren Kanun* kapsamında pek çok cami denetime alınarak birçoğu kapatılmıştır. *Okullarda Dini Bağlılığın Gösterilmesine İlişkin Kanun* kapsamında ise pek çok öğrenci okuldan atılmıştır. *Yüzün Kamuya Kapatılmasını Yasaklayan Kanun* kapsamında Müslüman kadınlara para cezası ve zorunlu vatandaşlık eğitimleri uygulanmıştır.

Fransa’da İslam karşıtlığı, eğitim, istihdam, diğer kamu hizmetlerine erişim, şiddet gibi pek çok alanda kendisini göstermektedir. Fransa’da İslam karşıtlığı adeta bir siyasi malzeme olarak kullanılmakta ve hukuki mevzuatın oluşturulmasında bile bu yönetime başvurulmaktadır. Anayasal ilkeler olan laiklik ve kanun önünde eşitlik ilkeleri birer paravan olarak kullanılıp Fransız mevzuatının ayrımcılığı körükleyici bir şekilde düzenlenmesi ve uygulanması yoluna gidilmektedir.

Fransa’daki İslam karşıtı hukuki uygulamalar, özellikle uluslararası örgütler ve bu örgütlerin yarı-yargısal nitelikteki denetim organları tarafından gözler önüne serilmekte ve söz konusu ayrımcı muamelelerin ortadan kaldırılması yönünde tavsiye kararları verilmektedir. Uluslararası örgütler aracılığıyla Fransa’ya ayrımcılık yasağı konusundaki yükümlülükleri hatırlatılmasına rağmen İslam karşıtlığı Fransa’da artmaya devam etmektedir.

Akgün, E., Hatırlı, S.A. (2022). Un ve Unlu Mamuller Alt Gıda Sektöründeki Firmaların Ar-Ge ve Yenilikçilik Düzeylerinin Belirlenmesi: TR52 Bölgesi. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(42), 448-461.

- Council-Constitutionnel. (2022b). “Déclaration des Droits de l'Homme et du Citoyen de 1789”, <https://www.conseil-constitutionnel.fr/le-bloc-de-constitutionnalite/declaration-des-droits-de-l-homme-et-du-citoyen-de-1789>, (13.01.2022).
- Council-Constitutionnel. (2022a). “Le contenu de la Constitution du 4 octobre 1958”, **Hata! Köprü başvurusu geçerli değil.**, (13.01.2022).
- Council of Europe. (1950). “European Convention on Human Rights”, https://www.echr.coe.int/documents/convention_eng.pdf, (15.12.2021).
- Demirkent, I. (1994). Haçlı Seferleri Düşüncesinin Doğuşu ve Hedefleri. *Tarih Dergisi*, 0 (35), 65-78.
- European Center for Not-for-Profit Law. (2020). “France Aims to Strengthen Respect of Republican Values: But How Does This Affect Civic Space?”, 10.12.2020, <https://ecn1.org/news/france-aims-strengthen-respect-republican-values-how-does-affect-civic-space/>, (14.12.2021).
- European Commission Against Racism and Intolerance. (2021). “Annual Report on ECRI’s Activities Covering the Period from 1 January to 31 December 2020, Strasbourg, March 2021” <https://rm.coe.int/annual-report-on-ecri-s-activities-for-2020/1680a1cd59/>, (05.01.2022).
- European Commission Against Racism and Intolerance. (2000a). “Combating Intolerance and Discrimination Against Muslims-ECRI General Policy Recommendation No. 5: Key Topics”, <https://rm.coe.int/ecri-general-policy-recommendation-no-5-key-topics-combating-intoleran/16808b75f5/>, (08.12.2021).
- European Commission Against Racism and Intolerance. (2016). “ECRI Report on France (Fifth Monitoring Cycle), CRI(2016)1”, <https://rm.coe.int/fifth-report-on-france/16808b572d/>, (02.12.2021).
- European Commission Against Racism and Intolerance. (2010). “ECRI Report on France Fourth Monitoring Cycle, CRI (2010) 16”, <https://rm.coe.int/fourth-report-on-france/16808b572b/>, (08.12.2021).
- European Commission Against Racism and Intolerance. (1998). “First Report on France, CRI (98) 47”, <https://rm.coe.int/first-report-on-france/16808b5725/>, (06.12.2021).
- European Commission Against Racism and Intolerance. (2000b), “Second Report on France, CRI (2000) 31”, <https://rm.coe.int/second-report-on-france/16808b5727/>, (06.12.2021).
- European Commission Against Racism and Intolerance. (2005). “Third Report on France, CRI (2005) 3”, <https://rm.coe.int/third-report-on-france/16808b5729/>, (06.12.2021).
- Gedikoğlu, S. (2018). Fransa’da İslamofobi. *Kadim Akademi Sosyal Bilimler Dergisi*, 2 (2), 135-145.
- Gölcü, A. ve Çuhadar, M. (2017). Batı Toplumlarında İslamofobi’nin Üretilmesinde Medyanın Rolü. *Ombudsman Akademik*, 4 (7), Temmuz-Aralık, 71-99.
- Kalabalık, H. (2017). *İnsan Hakları Hukuku* (Güncellenmiş 5. Baskı). Ankara: Seçkin Yayınevi.
- Kepek, B. (2016). Güncel Raporlar Işığında Avrupa’da Yükselen İslam Düşmanlığı. *Uluslararası Politik Araştırmalar Dergisi*, 2 (3), Aralık, 68-73.
- Kotuby, C. (2014). “Guest Post by Professor Vivian Grosswald Curran: The French Supreme Court Reverses Itself in an Islamic Veil Case in L’Affaire Baby Loup”, June 27, <https://conflictoflaws.net/2014/guest-post-by-professor-vivian-grosswald-curran-the-french-supreme-court-reverses-itself-in-an-islamic-veil-case-in-laffaire-baby-loup/>,(05.01.2022).

- Akgün, E., Hatırlı, S.A. (2022). Un ve Unlu Mamuller Alt Gıda Sektöründeki Firmaların Ar-Ge ve Yenilikçilik Düzeylerinin Belirlenmesi: TR52 Bölgesi. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(42), 448-461.
- Küskü, O. (2020). Doğu-Batı Etkileşiminde Endülüs Emevî Devleti'nin İdari Yapısının Gelişim Süreci. *Karatay Sosyal Araştırmalar Dergisi*, (5), Ekim, 113-133.
- Öner, S. (2014). Avrupa'da Yükselen Aşırı Sağ, Yeni Ötekiler ve Türkiye'nin AB Üyeliği. *Ankara Avrupa Çalışmaları Dergisi*, 13 (1), 163-184.
- Özdemir, Ö. B. (2012). Fransa'da İslamofobik Söylemin Ana Akımlaşması ve Arap Baharının Etkisi. *Ortadoğu Yıllığı*, 445-462.
- Sözcü Gazetesi. (2021). "Fransa'da 21 cami kapatıldı, 99 cami ise gözetim altında", 13 Aralık.
- TRT Haber. (2021). "Fransa'da bir cami 'radikal İslam'ı savunduğu' gerekçesiyle kapatıldı", 26 Ekim.
- United Nations Committee on the Elimination of Racial Discrimination. (2017). "Combined twenty-second and twenty-third periodic reports submitted by France under article 9 of the Convention, due in 2017", https://tbinternet.ohchr.org/_layouts/15/treatybodyexternal/Download.aspx?Symbolno=CERD%2fC%2fFRA%2f22-23&Lang=en/, (10.12.2021).
- United Nations Committee on the Elimination of Racial Discrimination. (2021). "United Nations Report of the Committee on the Elimination of Racial Discrimination", 101st Session (4-7 August 2020)-102nd Session (16-24 November 2020)-103rd Session (19-30 April 2021), A/76/18, https://tbinternet.ohchr.org/_layouts/15/treatybodyexternal/Download.aspx?symbolno=A%2f76%2f18&Lang=en/, (10.12.2021).
- United Nations Committee on the Elimination of Racial Discrimination. (2019). "United Nations Report of the Committee on the Elimination of Racial Discrimination", Ninety-ninth Session (5-29 August 2019)-100th Session (25 November-13 December 2019), A/75/18, **Hata! Köprü başvurusu geçerli değil.** [Download.aspx?symbolno=A%2f75%2f18&Lang=en/](https://tbinternet.ohchr.org/_layouts/15/treatybodyexternal/Download.aspx?symbolno=A%2f75%2f18&Lang=en/), (10.12.2021).
- United Nations Committee on the Elimination of Racial Discrimination. (2010). "Concluding observations of the Committee on the Elimination of Racial Discrimination", Seventy-seventh session (2-27 August 2010), 23 September 2010, CERD/C/FRA/CO/17-19, **Hata! Köprü başvurusu geçerli değil.**, (10.12.2021).
- United Nations Human Rights Committee. (2013). "Consideration of reports submitted by States parties under article 40 of the Covenant Fifth periodic report", CCPR/C/FRA/5, 31 January 2013, https://tbinternet.ohchr.org/_layouts/15/treatybodyexternal/Download.aspx?symbolno=CCPR%2fC%2fFRA%2f5&Lang=en/, (13.12.2021).
- United Nations Human Rights Committee. (2018). "Views adopted by the Committee under article 5 (4) of the Optional Protocol, concerning communication No. 2662/2015, CCPR/C/123/D/2662/2015, 24 September 2018", <https://www.ohchr.org/EN/NewsEvents/Pages/DisplayNews.aspx?NewsID=23544&LangID=E/>, (06.01.2022).
- United Nations Human Rights Office of the High Commissioner. (1965). "International Convention on the Elimination of All Forms of Racial Discrimination", <https://www.ohchr.org/en/professionalinterest/pages/cerd.aspx/>, (10.12.2021).
- Uyar, L. (2006). *Birleşmiş Milletler'de İnsan Hakları Yorumları*. İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları.
- Yavuzer, H. ve Açıkgöz, Ü. (2018). Yükselen Tehlike İslamofobi. *ZfWT*, 10 (3), 247-276.
- Yeşil, U. (2016). Fransa'da Din ve Vicdan Hürriyeti Bağlamında Dini Sembollerin Kullanımı. *Türkiye Barolar Birliği Dergisi*, (126), Eylül-Ekim, 11-48.

Kuşakların İnternet Alışverişlerinde Algıladıkları Riskler Üzerine Bir Araştırma¹

Bilge ÇİL*
Osman ÇEVİK**

Öz

Bu araştırma, aktif tüketici konumunda bulunan Bebek Patlaması Kuşağı, X, Y ve Z kuşaklarının internet alışverişlerinde algıladıkları risk türleri arasındaki farklılıkları belirlemek amacıyla yapılmıştır. Bu amaç doğrultusunda, zaman kaybı, psikolojik, finansal, fiziksel, ürün performans ve sosyal risk türleri açısından kuşakların internet alışverişlerinde algıladıkları riskleri incelemek amacıyla hazırlanan anket formu, çevrimiçi olarak Karaman ilinde yaşayan tüketicilere rastgele gönderilmiş ve 580 katılımcıdan çalışmanın verileri elde edilmiştir. Toplanan bu veriler Ki-Kare, t Testi, Tek Yönlü Varyans Analizi ve Kruskal Wallis testi yardımıyla analiz edilmiştir. Yapılan analizler sonucunda, Karaman ilindeki kuşakların algıladıkları risk düzeyi ortalamaları en çok algılanandan en az algılanana doğru sırasıyla; ürün performans riski ($\bar{X}=4,17$), fiziksel risk ($\bar{X}=3,60$), finansal risk ($\bar{X}=3,58$), zaman kaybı riski ($\bar{X}=2,36$), sosyal risk ($\bar{X}=2,05$) ve psikolojik risk ($\bar{X}=1,83$) şeklinde sıralandığı görülmüştür. Yapılan hipotez testleri sonucunda, ürün performans, fiziksel ve finansal riskler açısından kuşaklar arasında anlamlı bir farklılığın olmadığı tespit edilmiştir. Ancak zaman kaybı, sosyal ve psikolojik riskler açısından anlamlı farklılıkların olduğu görülmüştür. Ayrıca, X ($\bar{X}=2,86$) ve Y ($\bar{X}=2,87$) kuşaklarının algılanan risk düzeylerinin Bebek Patlaması ($\bar{X}=3,10$) ve Z ($\bar{X}=3,11$) kuşağına göre daha düşük olduğu, Y kuşağı ($\bar{X}=2,87$) ile Z kuşağı ($\bar{X}=3,11$) arasında da algılanan risk düzeyi açısından anlamlı bir farklılık olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Anahtar Kelimeler: E-ticaret, İnternet Alışverişi, Kuşaklar, Algılanan Risk

JEL Kodları: M1, M31

A Research on the Perceived Risks by Generations in Online Shopping

Abstract

This research was conducted to determine the differences between the types of perceived risks by the Baby Boomer Generation, X, Y, and Z generations, who are active consumers, in their internet shopping. To that end, a questionnaire form designed to examine the perceived risks by generations in internet shopping regarding time loss, psychological, financial, physical, product performance, and social risk types was randomly distributed to consumers in Karaman province, and data from 580 participants were collected. The collected data were analyzed with the help of Chi-Square, t-Test, One-way Analysis of Variance and Kruskal Wallis test. As a result of the analysis, the following types of risks were perceived by generations in Karaman in their internet shopping, from most to least: product performance ($\bar{X}=4,17$), physical ($\bar{X}=3,60$), financial ($\bar{X}=3,58$), time loss ($\bar{X}=2,36$), social ($\bar{X}=2,05$) and psychological risk ($\bar{X}=1,83$). According to the hypothesis testing, there is no significant difference between generations in terms of product performance, physical and financial risks. However, there were significant differences in terms of time loss, social and psychological risks. In addition, the perceived risk levels of the X ($\bar{X}=2,86$) and Y ($\bar{X}=2,87$) generations were lower than the Baby Boomers ($\bar{X}=3,10$) and the Z ($\bar{X}=3,11$) generations, and there was a significant difference between the Y ($\bar{X}=2,87$) generation and the Z ($\bar{X}=3,11$) generation in terms of the perceived risk level.

Keywords: E-commerce, Internet Shopping, Generations, Perceived Risk

JEL Kodları: M1, M31

¹ Bu çalışma "İnternet Alışverişlerinde Algılanan Risk: Karaman İlinde Kuşaklar Üzerinde Bir Araştırma" başlıklı yüksek lisans tezinden türetilmiştir.

* bilgecil27@gmail.com, ORCID: 0000-0002-8386-2217

** Prof. Dr., Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü, osmancevik@hotmail.com, ORCID:0000-0002-2217-8876

1. GİRİŞ

Teknolojinin ve internet ağlarının gelişmesiyle birlikte dünyadaki ve Türkiye’deki birçok işletme e-ticaret uygulamalarıyla, geleneksel alışveriş yöntemlerini internet ortamına taşımıştır. Söz konusu e-ticaret işletmelerinin amacı, pazar alanlarını genişleterek ürünlerini veya hizmetlerini tanıtmak, satış yapmak, kâr akışı sağlamak ve tüketicilerinin yaşamlarını kolaylaştırmak adına 7/24 alışveriş imkânı sunmaktır. Buna paralel olarak insanlar dolayısıyla kuşaklar da kişisel bilgisayarları, telefonları vb. gibi iletişim araçlarıyla internet dünyasında yer almakta, başkalarıyla iletişim kurmakta veya alışveriş yapmaktadırlar.

Küreselleşen dünyada hızla gelişen bu teknolojiyle birlikte yaygınlaşan e-ticaret siteleri, internetten alışveriş yöntemini tercih eden insanların tüketim alışkanlıklarını ve tüketime atfettikleri değer yargılarını farklılaştırmaktadır. Buradan hareketle internet alışverişi dikkate alındığında, tüketicilerin internet kullanımının, internetten alışveriş yapma tercihlerinin ve internet alışverişlerinde algıladıkları risk durumlarının tüketiciden tüketiciye farklılaştığı görülmektedir. Öte yandan, internet alışverişlerinde algıladıkları risk türleri ve risk düzeylerinin günümüzde aktif internet kullanıcıları olan Bebek Patlaması, X, Y ve Z kuşakları açısından da sosyo-kültürel, sosyo-ekonomik, sosyo-psikolojik ve demografik özelliklerine göre farklılıklar olabilir. Bu farklılıklar kuşakların demografik özelliklerine, bağlı oldukları veya bağlanmak istedikleri sosyal gruplara göre değişmektedir. Bu nedenle hem geleneksel alışveriş yöntemiyle ticaret yapan hem de e-ticaret yapan işletmelerin varlıklarını sürdürürebilmeleri için pazarlama stratejilerinde kuşaklar kavramını dikkate almaları bir zorunluluk haline gelmiştir.

Bu araştırmanın temel amacı, internet alışveriş yöntemini tercih eden Bebek Patlaması, X, Y ve Z kuşaklarının internet alışverişlerinde algıladıkları risk türlerini ve bu risk türleri arasında anlamlı bir farklılık olup olmadığını belirlemektir. Araştırmada öncelikle e-ticaret ve internetten alışveriş konuları açıklanmıştır. Sonra kuşaklar, kuşakların tüketici davranışları ve algıladıkları risk türleriyle ilgili bilgiler verilmiştir. Daha sonra da kuşakların internet alışverişlerinde algıladıkları risk türlerinin belirlenmesine yönelik olarak Karaman’da yapılan araştırmanın analizi ve değerlendirmesi yapılmıştır.

2. LİTERATÜR TARAMASI

Bu kısımda e-ticaret ve internetten alışveriş, internet alışverişlerinde algılanan risk türleri, kuşaklar ve kuşakların algıladıkları risk türleri konuları kısaca açıklanmıştır.

2.1. E-Ticaret ve İnternetten Alışveriş

İlk zamanlarda diğer ülkelerde olduğu gibi Türkiye’de de sadece bilgi aktarımı amacıyla kullanılan internet, ulaşım ağlarının gelişimiyle; iletişim, paylaşım, sosyal medya ve internet alışverişleri vb. gibi birçok konuyu bir araya getirmiştir. İnternet ağlarının gelişmesine paralel olarak birçok cihazda internetin kullanımının artması ile bireylerin yaşam şekli ve pazarlama anlayışı değişime uğramış ve tüketim şekillerini değiştirmiştir. Bu gelişimi fark eden Türk girişimciler, 1995’ten itibaren internet paylaşım ağlarını yaygın olarak kullanmaya başlamışlardır (Erel, 2008: 6; Cöddü, 2015: 6; Demirdöğmez, Gültekin ve Taş, 2018: 2222; Özgüç, 2019).

E-ticaret, bilişim teknolojisindeki yenilikler ve internetin kullanımının yaygınlaşması ile 1980’lerden itibaren ortaya çıkmıştır. E-ticaret hem işletmecilerin hem de tüketicilerin elektronik ortamda yapmış oldukları ticaret şeklidir (Özseven ve Ersöz, 2016: 86). E-ticaretin oluşumundaki en etkin araçlar; “telefon, faks, televizyon, elektronik ödeme ve para transfer sistemleri, elektronik veri değişimi sistemleri ve internettir” (Öksüz ve Türgay, 2018: 136-137). Modern teknolojilerin bu araçlara ek olarak sunmuş olduğu araçlar; bilgisayar, tablet, notebook, ultrabook, akıllı cep telefonları, akıllı saatler vb. gibi mobil teknolojilerdir (Doğan ve Seferoğlu, 2015: 541). E-ticaret kamu

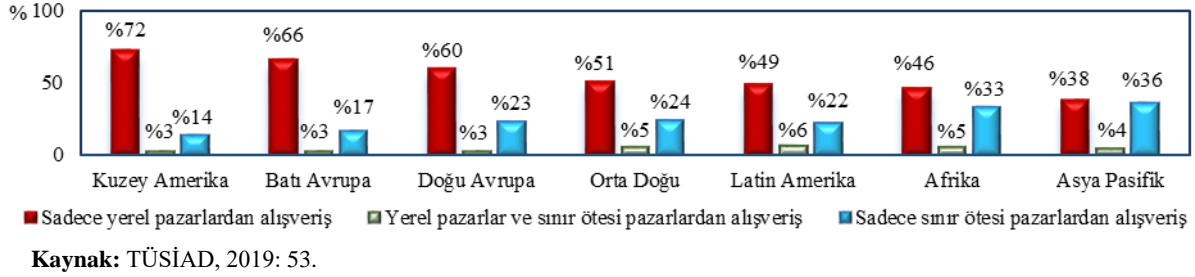
kuruluşlarına, işletmelere ve tüketicilere hizmet sunma şekline göre türlere ayrılmıştır. Söz konusu bu türler; hükümetten hükümete, hükümetten işletmeye, hükümetten tüketiciye, işletmeden hükümete, işletmeden işletmeye, işletmeden tüketiciye, tüketiciden hükümete, tüketiciden işletmeye, tüketiciden tüketiciye şeklinde kullanım amaçlarına yönelik gruplandırılmıştır (Öksüz ve Türgay, 2018: 139). Bu e-ticaret türlerine örnek, dünyada ilk olarak kurulan ve en çok ziyaret edilen e-ticaret sitesi “amazon.com” işletmeden tüketiciye ve tüketiciden tüketiciye e-ticaret türüyle hizmet verirken Türkiye’de ilk olarak kurulan ve en çok ziyaret edilen e-ticaret sitesi ise “hepsiburada.com” işletmeden tüketiciye e-ticaret hizmet türüyle hizmet vermektedir. European Ecommerce Report (2019)’a göre ise Türkiye’deki alışveriş siteleri arasında önde gelen, önemli pazar payına sahip ve en çok ziyaret edilen web siteleri “hepsiburada.com”, “gittigidiyor.com” ve “aliexpress.com” olarak sıralanmaktadır (The European Ecommerce Association, 2020).

İnternet alışverişinin ortaya çıkmasıyla tüketicilerin ve işletmelerin tüketim ve alışveriş anlayışları değişime uğramıştır. Ayrıca bu değişim İşletmeden işletmeye ve tüketiciden tüketiciye farklılık göstermektedir. Tüketicilerin internet üzerinden alışverişini benimsemesinin veya işletmelerin internet üzerinden alışveriş imkânı sunmasının nedeni, internet alışverişlerinin onlara sunmuş olduğu olanaklardır. Söz konusu bu olanaklar, tercihlerin ve fiyatların karşılaştırılabilir olması, sadece internet alışverişlerinde bulunan orijinal ürünlerin veya hizmetlerin bulunması, istenilen bilgiye kolay erişim, tüketicilerin mahremiyet algısı ve geleneksel pazarlama yöntemine göre kendilerini daha rahat hissetmeleri vb. olarak sıralanabilir. Bununla birlikte internetten satış yapan işletmelerin sunmuş olduğu ürünlerin/hizmetlerin fiyatları, ödeme çeşitliği ve kapıda teslim gibi nakliye kolaylıkları tüketicilere daha avantajlı gelmekte olup işletmeler açısından da düşük maliyetli bir satış imkânı sunduğu için tercih edilmektedir. (Marangoz, Özkoç ve Aydın, 2019: 5; Koçarslan ve Kılınç, 2019: 1264; Pilatin ve Dilek, 2021: 12).

Babaoğul, Şener ve Buğday (2014)’a göre işletmeler açısından internet alışverişini, “televizyon, radyo, internet, mobil araçlar gibi iletişim araçlarını kullanarak anında tüketiciye ulaşım personel ve maliyet giderlerinin minimize edilebileceği bir alışveriş türüdür.” Böylece bu alışveriş türünde işletmeler; bilgisayar, tablet, akıllı cep telefonu, dijital pano, oyun konsolları gibi elektronik araçlar kullanılarak çevrim içi olarak tüketicilerle ve iş ortakları ile bağlantıya geçebilmektedirler (Babaoğul, Şener ve Buğday, 2014: 52-53). Geleneksel alışveriş yöntemi tüketicileri ile internetten alışveriş yapan tüketiciler bazen kesin ifadelerle birbirinden ayırabilir. Bu çerçevede geleneksel tüketiciler; gözüyle görmediği, dokunamadığı ve bilmediği bir ürünü satın almak yerine yüz yüze alışveriş şeklini tercih edebilir. İnternet alışverişini tercih eden tüketiciler ise marka, fiyat, ürün seçenekleri, ürün görselleri, ürün hakkında kullanıcı yorumları, satın almak istedikleri ürünü farklı işletmeler ile karşılaştırma olanağı, zamandan tasarruf gibi birçok sebepten dolayı internet alışverişini tercih edebilirler (Oskaybaş, Dursun ve Yener, 2014: 121). İnternetten alışverişin işletmelere ve tüketicilere sunmuş olduğu bir başka avantaj ise, alışveriş sitelerinden satın alınan ürün ya da hizmetin ücretini farklı yöntemlerle ödeyebilme kolaylığı sunmasıdır. Söz konusu bu ödeme yöntemleri; kredi kartı, sanal kredi kartı, mobil ödeme, havale/EFT, dijital cüzdan (bkm express, payu, ipara, fastpay, mobil cüzdan vb.) ve kapıda ödeme şeklinde sıralanabilir (Karabulut, 2019). Bu ödeme yöntemleri arasında genellikle tercih edilen kredi kartıyla ödeme şeklinin hem avantajları hem de dezavantajları bulunmaktadır. Tüketiciler açısından, kredi kartlarının çevrimiçi alışverişte ödeme imkânı sunması ve ödemelerin taksitlendirilebilir olması vb. gibi avantajlarının yanında alışveriş sitelerindeki güvenlik sorunlarının olması, kolay ödeme imkânları sunulmasıyla bilinçsiz tüketimi ve tasarrufu azaltması vb. gibi dezavantajlar söylenebilir (Ayla, Dilek ve Pilatin, 2020: 246).

Son yıllarda işletmeler, ürün veya hizmetlerini yurt dışına internet aracılığıyla pazarlayabilmekte, böylece hem iç pazara hem de dış pazara nüfuz ederek rekabet avantajı sağlayabilmektedirler. Söz konusu bu rekabet tüketicilere ürüne erişim kolaylığı ve uygun fiyatlarla

sahip olma imkânı vb. gibi avantajlar sunmaktadır (TÜSİAD, 2019: 53). Dünya genelinde sınır ötesi e-ticaret, Şekil 1’de görülen özellikleri göstermektedir.



Şekil 1. Dünyada Gerçekleşen Sınır-Ötesi E-Ticaret Verileri

Şekil 1’deki grafikten de görüldüğü üzere, “Sadece yerel pazarlardan alışveriş” yapanların en yüksek olduğu yer Kuzey Amerika bölgesidir. Kuzey Amerika bölgesini takip eden bölgeler Batı Avrupa ve Doğu Avrupa’dır. “Yerel pazarlar ve sınır ötesi pazarlardan alışveriş” yapanların en yüksek olduğu yer Latin Amerika bölgesidir. Latin Amerika bölgesini takip eden bölgeler Orta Doğu ve Afrika’dır. “Sadece sınır ötesi pazarlardan alışveriş” yapanların en yüksek olduğu yer Asya Pasifik bölgesidir. Asya Pasifik bölgesini takip eden bölgeler ise Afrika ve Orta Doğu’dur.

Tüm ülkelerde olduğu gibi Türkiye’de de internetten alışveriş oranlarında her yıl artış gözlemlenmektedir. Söz konusu eğilim, her yıl TÜİK tarafından düzenli olarak raporlanmaktadır. TÜİK Hanehalkı Bilişim Teknolojileri (BT) Kullanım Araştırması 2020 cinsiyete göre bireylerin kişisel kullanım amacıyla 2011-2020 yılları arasındaki internet üzerinden mal veya hizmet siparişi verme ya da satın alma oranları Tablo 1’de verilmiştir.

Tablo 1: İnternet Üzerinden Mal veya Hizmet Siparişi Verme ya da Satın Alma Oranları*

Yıl	Ürün Sipariş Verme ya da Satın Alma Oranları (%)
2011	8,4
2012	10,3
2013	11,8
2014	16,6
2015	18,4
2016	20,9
2017	24,9
2018	29,3
2019	34,1
2020	36,5

TÜİK Hanelerde Bilişim Teknolojileri Kullanımı Araştırması kapsamında cinsiyete göre bireylerin kişisel kullanım amacıyla internet üzerinden mal veya hizmet siparişi verme ya da satın alma oranı, 2011-2020 tablosundan alınmıştır.

Kaynak: TÜİK, 2020.

Tablo 1’de gösterildiği üzere, 16 ve 74 yaş aralığındaki bireylerin kişisel kullanım amacıyla internet üzerinden mal veya hizmet siparişi verme ya da satın alma oranları, yıldan yıla artmaktadır. 2019 yılında %34,1 olan bu oran 2020 yılında %36,5’e yükselmiştir. Bir diğer ifadeyle teknolojinin gelişmesi ve internet ağlarının nüfuz alanlarının artmasıyla internet kullanıcı sayısı artmış ve buna bağlı olarak internetten alışveriş yapanların sayısında artış gözlenmiştir.

2.2. İnternet Alışverişlerinde Algılanan Risk Türleri

Algılanan risk kavramı, Raymond Bauer tarafından 1960 yılında ortaya atılmış ve tanımlanmıştır. Raymond Bauer’ in bu tanımı tüketicilerin satın alma davranışlarının belirsiz olması ve satın alma sonrasında alışverişlerinin istendikleri gibi sonuçlanmaması nedeniyle risk durumlarının açığa çıkması olarak ifade edilebilir (Erciş ve Deniz, 2008: 306). Literatürde risk algısı ile ilgili birçok

tanımlama yapılmıştır. Algılanan risk, Çetin ve Irmak (2014) tarafından, “Risk algısı, kişilerin riskin ciddiyeti ve özellikleri hakkındaki sübjektif yargısıdır” şeklinde tanımlanmıştır. Söz konusu algılanan risk tanımı, tüketicilerin satın alma sürecinde bazen belirsizliklerin yaşanabileceğini, bazen de satın alma sürecinde yaşanabilecek olumsuzlukların gerçekleşme ihtimalini gösterir (Ayazlar, 2011: 23; Karabulut, 2013: 62; Çetin ve Irmak, 2014: 278; Küpeli, 2014: 63; Cöddü, 2015: 15; Gökcek, 2019: 69). Algılanan risk, tüketicilerin satın alma eyleminden önce gerçekleşir ve satın alma sonrası yaşanan bilişsel çelişki ile devam eder. Bilişsel çelişki, tüketicilerin internet satın alma davranışları ile ilgili yaşadıkları kaygı veya belirsizlik durumudur. Söz konusu bilişsel çelişki, olumsuz bir eylemin gerçekleşme ihtimali ya da gerçekleşmiş olduğu durumlarda geçerli olur (Cöddü, 2015: 15; Gökcek, 2019: 69-70). Bu gibi durumlarda tüketici, gerçekleşmiş olan riskin büyüklüğü ve özellikleri hakkında kişisel çıkarımlar yapabilir. Tüketici risk algısını, bir ürünü veya hizmeti ilk defa satın alacaksa sahip olduğu bilgi veya tecrübe ile değerlendirir. Bu bağlamda tüketicinin ürün veya hizmet hakkında gerekli bilgi ve tecrübesi yoksa risk algısında artış olur ve bu artış satın alma sıklığını veya yeniden satın alma niyetini etkileyebilir (Gökcek, 2019: 69-70).

Algılanan risk, tüketicinin satın alma öncesindeki ve sonrasındaki algıladığı risk türlerini belirler. Algılanan bu risk türleri; finansal risk, ürün/performans riski, psikolojik risk, sosyal risk, zaman kaybı riski, fiziksel risk, teslimat riski ve bilgi güvenliği gibi risklerdir (Ayazlar, 2011: 45; Cöddü, 2015: 15; Alkibay ve Demirgunes, 2016: 161; Aydın ve Yılmaz, 2018: 333). Algılanan risk türleri ile ilgili bilimsel çalışmalar incelendiğinde, geleneksel alışveriş yöntemlerine göre internet alışverişlerinde algılanan risk düzeyinin değişiklik gösterdiği anlaşılmaktadır (Aydan, 2019: 494-495; Özgüven, 2011: 48). Söz konusu bu değişikliğin tüketicilerin sosyo-ekonomik, sosyo-psikolojik ve sosyo-kültürel yapısının değişiminden ve tüketime attıkları değerlerin farklılaşmasından kaynaklı olduğu ifade edilebilir (Cöddü, Çabuk ve Tanrıku, 2017: 984). Genel olarak çalışmalarda algılanan risk türleri için yapılan tanımlara bakıldığında, fiilen kaybetme veya zarar görme endişesi vurgulanmaktadır. Kalburan vd. (2018) algılanan risk türlerini, “finansal riskte para kaybetme, fiziksel riskte sağlığı vs. kaybetme, performans riskinde hayal kırıklığına uğrama (beklentiyi yitirme), zaman riskinde zaman kaybetme, psikolojik riskte özgüven ve mutluluk kaybı, sosyal riskte ise statü kaybı” olarak değerlendirmişlerdir (Kalburan, Aydın ve Haşiloğlu, 2018: 82).

Bu araştırmada kullanılan algılanan risk türleri: Zaman Kaybı Riski, Psikolojik Risk, Finansal Risk, Fiziksel Risk, Ürün Performans Riski ve Sosyal Risk'tir. Bu risk türleri aşağıda kısaca açıklanmıştır.

Zaman Kaybı Riski; tüketicilerin bir ürün veya hizmeti satın alma düşüncesinden başlayarak ürünü veya hizmeti araştırması, satın alması ve satın alma sonrasında ürünün hatalı olması veya iade edilmesi gibi süreçlerin yaşanmasıyla geçirilen zaman kaybı olarak değerlendirilmektedir. Kısaca bu risk, satın alma öncesi ve sonrası ürünler ve hizmetler için harcanan zaman kayıpları ile açıklanabilir (Çınar ve Koç, 2017: 66; Türkmen ve İlban 2018: 1156). **Psikolojik Risk;** tüketicilerin satın alma sonrası ürünün beklenen faydayı sağlamaması durumunda kişilerde moral bozukluğu, stres, mutsuzluk ve özgüven kaybı gibi içsel durumların yaşandığı risk türüdür (Kalburan, Aydın ve Haşiloğlu, 2018: 82). Başka bir anlatımla, tüketicilerin alışveriş sonrası yaşamış oldukları endişe, korku, duygu ve davranış durumları şeklinde ifade edilebilir. **Finansal Risk;** tüketicilerin maddi kayıpları ile ilgili bir risk türüdür. Tüketicilerin satın almış oldukları ürün veya hizmetlerden beklenen performansı ve hizmeti alamamaları durumunda veya satın almış oldukları ürün ya da hizmet için hak edilen miktardan daha fazla ödeme yapılması durumunda finansal risk ortaya çıkar. Bu durumu ise tüketiciler parasal kayıp olarak algılar (Çınar ve Koç, 2017: 65). **Fiziksel Risk;** tüketicilerin satın alacağı ürün veya hizmetlerin satın alma öncesi ve sonrası sürecinde yaşamış oldukları sağlık sorunları ile ilgili bir risk türüdür. Bir başka ifadeyle, tüketicilerin satın alma öncesi ve sonrası ürün veya hizmetten beklenmeyen sağlık sorunları ile karşılaşması durumudur (Demir,

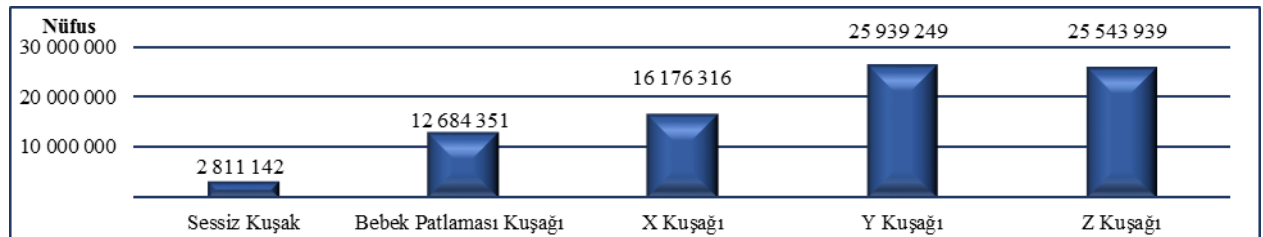
2011:268; Cöddü, 2015: 20). **Ürün Performans Riski**; tüketicilerin satın almış olduğu ürünün arızalı veya defolu olması, istenilen kriterleri taşımaması, vaad edilen özellikte ve performansta olmaması olasılığı ürün performans riskini ifade etmektedir (Alkibay ve Demirgunes, 2016: 161; Çınar ve Koç, 2017: 65; Cöddü, Çabuk ve Tanrıkulu, 2017: 985). Özetle, satın alınan ürünün beklenen fayda ve performansı göstermemesi durumudur. Son olarak, **Sosyal Risk**; kişilerin ait olduğu sosyal grup içerisinde satın alınan ürün veya hizmetin onaylanmaması ya da satın alınan ürün veya hizmet nedeniyle kişilerin statüsünün kaybolacağı endişesinin algılandığı risk türüdür (Temeloğlu, 2016: 100; Yılmaz ve Dal, 2019: 486). Kısaca, tüketicilerin satın almış olduğu ürün veya hizmetin çevresi tarafından onaylanmaması durumudur.

2.3. Kuşaklar, Kuşakların Tüketici Davranışları ve Algıladıkları Risk Türleri

Kuşak kavramını Alman sosyolog ve bilgi sosyolojisi kuramcısı Karl Mannheim, 1923'te "Kuşak Sorunu" adlı çalışmasında kavramsallaştırarak bu alanda yapılan ilk çalışmanın da sahibi olmuştur. Akgemici, Bağcı ve Kalfağoğlu (2019)'a göre Mannheim, 'Kuşak Sorunu' çalışmasındaki kuşak kavramını, "insanlar hayatlarında nasıl bir sınıf ayrımı yaşadılarsa buna bağlı olarak bakış açılarının değiştiğini söylemiş ve bu durumu sosyal bir yer olarak açıklamıştır" (Duygulu, 2018: 635; Akgemici, Bağcı ve Kalfağoğlu, 2019: 756).

Kuşak tanımı ve sınıflandırması ile ilgili bilimsel çalışmalar incelendiğinde, bu kavramların toplumdan topluma değişiklik gösterdiği ifade edilmekte ve kuşakların bağlı oldukları yıl aralıklarının farklı kaynaklarda farklı olduğu görülmektedir. Söz konusu çalışmalarda bu farklılıkların gerekçesi, farklı toplumlarda yaşanan farklı olayların tarih sıralaması göz önünde bulundurularak yıl aralığının belirlenmesi olarak ifade edilmiş ve bu gerekçe olağan bir durum olarak kabul görmüştür (Aygenoğlu, 2015: 6). Bu nedenle araştırmacılar, her toplum ve her kuşağın farklı özellikleri ve farklı yaşamışlıkları olması nedeniyle kuşakların sınıflandırılmasını ve tarih aralıklarını farklı yorumlayabilmektedir (Gürbüz, 2015: 41). Bilimsel çalışmalarda genel olarak gerek iş dünyasında gerekse birçok alanda doğum yılları baz alınarak kuşaklar Sessiz Kuşak, Baby Boomers Kuşağı (Bebek Patlaması Kuşağı), X Kuşağı, Y Kuşağı, Z Kuşağı şeklinde ifade edilmekte ve günümüzde etkin bir şekilde varlığını sürdüren dört kuşaktan bahsedilmektedir (Akgemici, Bağcı ve Kalfağoğlu, 2019: 756). Söz konusu bu kuşaklar ve dönemleri; **Sessiz kuşak** (1900-1945), **Baby Boomers** (Bebek Patlaması) kuşağı (1946-1964), **X kuşağı** (1965-1979), **Y kuşağı** (1980-1999) ve **Z kuşağı** (2000 yılı ve sonrası) şeklinde ifade edilmiştir (Kavalcı ve Ünal, 2016: 1035). Son yıllarda kuşak sınıflandırması kapsamında yapılan araştırmalar neticesinde yeni kuşaklar olan **K** (1995-2002) ve **Alfa** (2010 yılı ve sonrası) kuşağından da bahsedilmektedir. K kuşağı Y ve Z kuşakları arasında yer alırken Alfa kuşağı Z kuşağından sonraki kuşak olarak değerlendirilmektedir (Arslan ve Nur, 2018: 335; Duygulu, 2018: 639; Kayıkçı ve Bozkurt, 2018: 61).

Genel olarak Türkiye'deki Sessiz, Bebek Patlaması, X, Y ve Z kuşaklarının nüfusları Şekil 2'de grafiksel olarak gösterilmiştir.



Kaynak: TÜİK, 2020.

Şekil 2: Türkiye'deki Sessiz, Bebek Patlaması, X, Y ve Z Kuşaklarının Nüfusları

Şekil 2’den de görüldüğü üzere Sessiz kuşağının 3 milyon civarı, Bebek Patlaması kuşağının 13 milyon civarı, X kuşağının 16 milyon civarı, Y ve Z kuşaklarının her ikisinin de yaklaşık 26 milyondan toplamda 51,5 Milyon kişiye ulaştığı görülmektedir.

Söz konusu bu kuşakların öz değerleri ve iletişim, teknoloji kullanımları, eğitim yöntemleri, yaşama/çalışma felsefeleri, çalışma durumları, tüketim yaklaşımları, alışveriş yöntemleri vb. özellikleri literatürdeki çalışmalar baz alınarak Tablo 2’deki kuşaklar arasındaki farklılıklar tablosunda gösterilmiştir.

Pazarlama bilimine göre kuşaklar, ihtiyaç ve istekleri doğrultusunda deneyimli veya deneyimsiz ürünleri ve hizmetleri değerlendiren ve satın alma eylemini gerçekleştiren tüketicilerdir. Kuşakların tüketim alışkanlıkları, sosyalleşmek adına istek ve ihtiyaçların yerine getirilmesi arzusu ile ortaya çıkmaktadır (Ercan, 2017: 20; Odabaşı ve Barış, 2017: 21). Pazarlama bilimi bu kuşakların tüketim alışkanlıkları ve şekillerini satın alma öncesi ve sonrası olarak inceleyerek kuşakların kendine özgü satın alma davranışının olduğunu, satın alma öncesinde ve sonrasında verilen tepkilerinin kuşaklar arasında farklılıklar gösterdiğini belirlemiştir (Karadağ ve Dalgın, 2018: 23-36). Söz konusu kuşakların, kendilerine özgü sosyo-kültürel, sosyo-ekonomik, sosyo-politik ve sosyo-psikolojik yaşamışlıklarında farklılıklar görülebilir. Bu farklılıklar ile birlikte kuşakların tüketim alışkanlıkları ve tüketim şekilleri, teknolojinin gelişmesi, tüketicinin demografik özelliklerinin değişmesi ve bağlı olduğu veya bağlanmak istediği gruplara göre değişebilmektedir (Örücü ve Tavşancı, 2001:2-3; Altuntuğ, 2012: 208-210; Kavalcı, 2015: 14; Metin ve Kızıldağ, 2017: 342; Odabaşı ve Barış, 2017: 227; Telci, 2018: 213).

Teknolojinin gelişmesi ile birlikte kuşaklar; kişisel bilgisayar, akıllı telefon vb. iletişim araçlarına sahip bireyler olarak, internet ağları ve sosyal medya ile dijital dünyayı keşfetmeye başlamış ve bu araçlarla tüketim şekilleri değişime uğramıştır. İşletmeler tarafından bu değişimin fark edilmesi üzerine internet alışveriş siteleri ve sosyal ağlar vasıtasıyla e-ticaret alışveriş yöntemi kullanılmaya başlanmıştır (Friedman, 2006: 70-71). İnternette alışverişin yaygınlaşmaya başlaması ile tüketicilerin alışveriş algısı ve alışveriş yapma şeklide değişime uğramıştır. İnternet alışveriş, tüketicilere birçok bilgiyi ve iletişimi bir arada sunmakta ve oluşturulan tüketici siteleri, bloglar, çeşitli tüketici platformları, sosyal medya ve alışveriş sitelerindeki kullanıcı yorumları gibi sayfalar ağızdan ağıza pazarlama iletişimi sayesinde kuşakları internette alışveriş yapmaya yönlendirmektedir. (Trusov, Bucklin ve Pauwels, 2009: 3; Cheema ve Kaikati, 2010: 554-555; Karabulut, 2013: 5515; Torus, 2015: 160).

Kuşakların, geleneksel ve internet alışveriş tercihlerinde satın alma öncesi ve sonrası algıladıkları riskler ve yaşamış oldukları bilişsel çelişkiler vardır. Bu algılanan risk ve bilişsel çelişkiler, kuşaktan kuşağa farklılık gösterebilmektedir. Bilimsel çalışmalardan hareketle bazı kuşakların internet alışverişlerinde algıladıkları risk düzeyleri ile geleneksel alışverişte algıladıkları risk düzeylerinin farklı olduğu ifadelerine ulaşılabilir (Özgüven, 2011: 48; Karabulut, 2013: 5517; Cöddü, 2015: 2; Aydın ve Yılmaz, 2018: 333). Buradan hareketle bu çalışmalar neticesinde kuşakların, internette alışveriş yapma veya yapmama oranını belirleyen risk faktörlerinin olduğu ifade edilmektedir. Bu bağlamda kuşaklar tarafından algılanan riskler; internette siparişi verilen bir ürünün yerine farklı bir ürünün gönderilmesi, siparişi verilen ürünün farklı renk veya bedeninin tüketiciye iletilmesi, siparişi verilen ürünün kalitesinin ürün açıklamasında belirtildiği gibi olmaması, ürünün teslimat tarihinde teslim edilmemesi vb. şeklinde sıralanabilir. Algılanan bu riskler nedeniyle bazı kuşaklarda yer alan tüketiciler, internette alışverişini satın alma öncesi ve satın alma sonrası süreçler olarak değerlendirip riskli bulmakta ve bu nedenle internet alışverişini tercih etmemektedir (Karabulut, 2013: 5517; Aydın ve Yılmaz, 2018: 333). TÜSİAD’a göre Türkiye’de internette alışveriş yapanların %30’unun Y kuşağı, %34’ünün X kuşağı, %31’nin Bebek Patlaması kuşağı ve

%5'nin Sesiz kuşaktan oluştuğu görülmektedir. Bu kuşakların alışveriş alışkanlıkları, yaşamış oldukları zaman dilimlerine ve bu konuda sahip oldukları tecrübeye göre belirlenmesi tüketici davranışlarını ve tüketicilerin istek ve arzularını anlamak açısından önemli olabilir (TÜSİAD, 2019: 36).

Tablo2: Kuşaklar Arasındaki Farklar

	Sessiz Kuşak	Bebek Patlaması Kuşacı	X Kuşacı	Y Kuşacı	Z Kuşacı
Öz Değerleri	<ul style="list-style-type: none"> • Otoriter • Saygılı • İtaatkâr • Kaygılı • Sadakatli • Eğlenmek ikinci planda • Geniş aile yapısına sahip çocuklar 	<ul style="list-style-type: none"> • Otoriter • Saygılı • İyimser • Kaygılı • Sadakatli • Eğlence ve lüksü sever • Parçalanmış aile yapısına sahip çocuklar 	<ul style="list-style-type: none"> • Otoriter • Eleştirel • Şüpheli • Sadakatli • Sosyal • Eğlenmeyi sever • Benzer aile yapısına sahip çocuklar 	<ul style="list-style-type: none"> • Otoriteye karşı • Bireyci • Özgür • Gerçekçi • Özgüvenli • Sadakatli sayılır • Sosyal • Eğlenmeyi ve eğlendirmeyi sever • Farklı kültürlerle sahip ailelerin çocukları 	<ul style="list-style-type: none"> • Otoriteyi sevmez • Yaratıcı • Özgüvenli • Özgür • Yenilikçi • Sadakatli sayılır • Eğlenmeyi ve eğlendirmeyi sever • Farklı kültürlerle sahip ailelerin çocukları
İletişim, Teknoloji Kullanımları ve Eğitim Yöntemleri	<ul style="list-style-type: none"> • Kurmalı telefonlar • Yüz yüze iletişim • Kısa notlar • Teknolojiye uzak • Geleneksel eğitim yöntemleri 	<ul style="list-style-type: none"> • Tuşlu telefonlar • Yüz yüze iletişim • Teknolojiye hem uzak hem de yakın • Geleneksel eğitim yöntemleri 	<ul style="list-style-type: none"> • Sabit telefonlar • Cep telefonları • Teknolojiyi zorunlu olarak kullanır • Geleneksel eğitim yöntemleri 	<ul style="list-style-type: none"> • Akıllı telefonlar • Sosyal ağlar • E-posta • Teknolojiyle büyür • Geleneksel eğitim yöntemleri ve pratik çözümler 	<ul style="list-style-type: none"> • Akıllı telefonlar vb. gibi cihazlar • Sosyal ağlar • Teknolojinin merkezine doğmuştur • E-Eğitim yöntemleri
Yaşama/Çalışma Felsefeleri ve Çalışma Durumları	<ul style="list-style-type: none"> • “Yaşam için çalışmak” • Çalışkan • Disiplinli • Rekabetçi • Özverili • Emekli 	<ul style="list-style-type: none"> • “Çalışmak için yaşa” • İş odaklı • Disiplinli • Rekabetçi • Çalışkan • Özverili • Çoğunluğu emekli 	<ul style="list-style-type: none"> • “Yaşamak için çalış” • Sonuç odaklı • İş motivasyonu yüksek • Emekli ve çalışan 	<ul style="list-style-type: none"> • “Önce yaşa sonra çalış” • Süreç odaklı • Çalışan • Girişimci • Çok sık iş değiştirir 	<ul style="list-style-type: none"> • “Önce yaşa sonra çalış” • İşinde iyi, hızlı ve eğlenceli • İşbirlikçi • Yaratıcı • Yenilikçi • Yetenekli • Stajyer
Tüketim Yaklaşımları ve Alışveriş Yöntemleri	<ul style="list-style-type: none"> • Kanaatkâr • Geleneksel alışveriş • Alır ve peşin öder 	<ul style="list-style-type: none"> • Kanaatkâr • Geleneksel alışveriş • Alır ve sonra öder 	<ul style="list-style-type: none"> • Kanaatkâr • Genellikle Geleneksel alışveriş • Alır ve sonra öder 	<ul style="list-style-type: none"> • Harcamak için kazanır • Her iki alışveriş yöntemini kullanır • Alır ve sonra öder 	<ul style="list-style-type: none"> • Harcamayı severler • Her iki alışveriş yöntemini kullanır • Alır ve peşin öder

Kaynak: Aygenoğlu, 2015: 16; Demirkaya vd., 2015: 193; Gürbüz, 2015: 41-42; Kavalcı, 2015: 81-93; Mercan, 2016: 61-63; TÜİK Aile Yapısı Araştırması, 2020; Metin ve Kızıldağ, 2017: 344-346; Aka, 2018: 121; Çevik ve Çil, 2019: 2442.

İnternette alışveriş yapan kuşakların; X, Y ve Z Kuşacı olduğu ve X Kuşacının büyük bir kısmının geleneksel alışveriş yöntemlerini tercih ederken, Y ve Z Kuşaklarının çoğunluğunun internet alışveriş yöntemini tercih ettiği birçok çalışma ile ortaya konulmuştur (örneğin; Ayazlar, 2011: 23;

Karabulut, 2013: 62; Çetin ve Irmak, 2014: 278; Küpeli, 2014: 63; Cöddü, 2015: 15; Telci, 2018: 219-220; Gökcek, 2019: 69). Y ve Z Kuşaklarının diğer kuşaklara göre farklı alışveriş tercihlerinin temel nedeni, internet döneminde büyümeleri, daha doğrusu bu dönemde doğmaları- yaşamaları ve tüketim konusunda algıladıkları veya tüketime attıkları değerlerin farklı olması şeklinde açıklanmıştır. Söz konusu kuşakların internet alışverişi tercih nedeni, satın alma öncesi veya satın alma sonrası algıladıkları risk değişkenlerinin diğer kuşaklara göre farklı olması şeklinde açıklanabilir. Kuşakların internet alışverişlerinde algıladıkları bu risk; güvenlik riski, ürün/performans riski, psikolojik risk, sosyal risk, zaman kaybı riski, algılanan fiziksel risk, algılanan teslimat riski ve finansal risk şeklinde gruplara ayrılmıştır (Ayazlar, 2011: 23; Karabulut, 2013: 62; Çetin ve Irmak, 2014: 278; Küpeli, 2014: 63; Cöddü, 2015: 15; Telci, 2018: 219-220; Gökcek, 2019: 69). Bu bağlamda algılanan bu risk türleri, farklı kuşaklarda veya aynı kuşakta yer alan bireylerde benzerlik veya farklılık gösterebilir. Bu durumu Adıgüzel, Batur ve Ekşili (2014)'te "Kuşakları sadece doğdukları zaman dilimleri baz alınarak sınıflandırmak doğru olmaz. Aynı zamanda kuşakları oluşturan topluluğun düşünceleri, hissettikleri ve deneyimlerinin tanımlanması da onları sınıflandırmak için kullanılmalıdır" ifadelerinden yola çıkarak farklı kuşakların aynı dönem içerisinde olumlu veya olumsuz birçok durumu birlikte yaşamaları, örneğin X kuşağının sonu ve Y kuşağının başı döneminde yer alan bireylerin çeşitli ortak özelliklerinin ve yaşanmışlıklarının bulunması algıladıkları risk düzeylerinin aynı olmasına neden olabilir. Bir başka örnek ise; Y kuşağına sahip bireylerin bir kısmının internet alışverişlerinde risk düzeyi yüksek, bir kısmının ise risk düzeyi düşük algılanmaktadır. Bu örneklerin gerekçesi ise algılanan risk değişkenlerinin kişilerin demografik özelliklerine, kültürel yapılarına ve ekonomik durumlarına göre de değişiklik gösterebilmesidir (Adıgüzel, Batur ve Ekşili, 2014: 170; Gürbüz, 2015: 41; Yüksekbilgili, 2016: 1393; Tutgun, 2018: 51-53; Aydan, 2019: 487).

3. METODOLOJİ

Bu kısımda araştırmanın; problemi, amacı, önemi, ana kütleli, örnekleme, varsayımları, kısıtları, veri toplama yöntemi, kullanılan ölçeği, hipotezleri, güvenilirlik analizi ve bulguları açıklanmıştır.

3.1. Araştırmanın Problemi

Bu araştırmanın temel problemi; kuşakların internet alışverişlerinde algıladıkları risk türlerinin ne/neler olduğudur. Buradan hareketle; Kuşakların internet alışverişlerinde algıladıkları risk tür/türlerinin ne/neler olduğu tespit edilmeye çalışılmıştır. E-ticaret sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin tüketici profillerini tüm kuşaklar bazında inceleyen çalışmaların, diğer sektörlerle kıyasla, literatür çalışmalarında görece daha sınırlı sayıda olduğu görülmektedir. Söz konusu sınırlı sayıdaki bu çalışmalar kuşaklar bazında değerlendirildiğinde, tüketiciler genel olarak Y kuşağı ve Z kuşağı şeklinde analiz edilmiştir. Bu nedenle bu araştırmaya Bebek Patlaması, X, Y ve Z kuşakları dahil edilerek literatüre katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

3.2. Araştırmanın Amacı ve Önemi

Yapılan bu çalışmada, Bebek Patlaması, X, Y ve Z kuşaklarının internet alışverişlerinde algıladıkları risk türlerini ve bu risk türleri arasında anlamlı bir farklılık olup olmadığını belirlemek amaçlanmıştır. Burada, kuşakların farklı demografik özelliklere sahip olmaları, internet alışverişlerinde algıladıkları risk düzeylerinin ve türlerinin de farklılık gösterebileceğinden hareket edilmiştir. Buradan hareketle yapılan bu araştırma, internetin her alanında aktif rol alan her yeni kuşağın değişimi karşısında işletmelerin ürün ve hizmet satışında farklı pazarlama bölümleri oluşturup stratejiler geliştirmesi açısından önemli olduğu düşünülmektedir.

3.3. Araştırmanın Evreni ve Örnekleme

Karaman ilinde yaşayan Bebek Patlaması, X, Y ve Z kuşakları çalışmanın ana kütlelerini oluşturmaktadır (yaklaşık 255 bin kişi). Araştırmadaki bu ana kütleleri temsil edecek örnekleme oluşturmak kolayda örnekleme yöntemi ile seçilen 600 katılımcıya çevrimiçi anket gönderilmiştir. Anket gönderilen katılımcılardan 580 tanesi dönüş yapmıştır. Dolayısıyla 580 katılımcının verdiği cevaplar üzerinden analizler ve değerlendirmeler yapılmıştır.

3.4 Araştırmanın Varsayımları ve Kısıtları

Araştırmanın sadece Karaman ilinde yapılmış olması ve Covid-19 nedeniyle anketin çevrimiçi yapılması katılımcılar ile yüz yüze iletişim kurulamamasına, dolayısıyla soruların samimi olarak işaretlenip işaretlenmediğinin bilinmemesi sebebiyle gerçeği yansıtmama ihtimali araştırmanın kısıtları olarak görülmektedir. Araştırma kapsamında çevrimiçi anketteki katılımcıların soruları anlayarak gerçekçi cevap verdikleri kabul edilmektedir.

3.5. Araştırmanın Veri Toplama Yöntemi

Araştırmanın verileri çevrimiçi anket yöntemi ile elde edilmiştir. Dolayısıyla araştırmada birincil kaynaklı verilerden yararlanılmıştır. Çalışma öncesinde 10 kişilik bir pilot uygulama yapılarak çevrimiçi anket uygulamasının anlaşılabilirliği test edilmiştir. Pilot uygulama sonucunda gerekli düzeltme ve değişiklikler yapılarak çevrimiçi ankete son şekli verilmiş ve katılımcılara uygulanmıştır. Anket dört bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde demografik özellikleri içeren sorular yer alırken ikinci bölümde internet kullanımı ve alışverişi ile ilgili çoktan seçmeli sorular bulunmaktadır. Üçüncü bölümde internet alışverişi tercih nedenlerine ilişkin 5 adet Likert tipi ifade yer alırken dördüncü bölümünde yine Likert tipi 18 adet internet alışverişlerinde algılanan risk türlerine ilişkin ifade yer almaktadır.

3.6. Araştırmada Kullanılan Ölçekler

Ankette yer alan birinci bölümdeki demografik özelliklerle ilgili sorular ile ikinci bölümdeki internet kullanımı ve internet alışverişiyle ilgili sorular literatürdeki kaynaklardan çıkarımlar yapılarak oluşturulmuştur. Anketin üçüncü bölümünü oluşturan internetten alışverişi tercih etme nedenlerini sorgulayan ölçek ifadeleri; Karabulut (2013) tarafından hazırlanan ölçekten yararlanılarak hazırlanmıştır. Bu ölçek 5 ifadeden oluşmaktadır. Anketteki dördüncü bölümde yer alan internet alışverişlerinde algılanan risk türleri ölçeği; Robert N. Stone ve J. Barry Mason'ın 1995 yılında geliştirdikleri ölçekten yararlanarak Kıyıcı (2019)'nın oluşturduğu ölçek, araştırma konusuna göre uyarlanarak oluşturulmuştur. Söz konusu bu ölçek 6 boyuttan oluşmaktadır. Bu boyutlar; finansal risk, ürün performans riski, zaman kaybı riski, sosyal risk, psikolojik risk ve fiziksel risk'tir. İnternette alışverişi tercih etme nedenleri ölçeğindeki ifadeler ve algılanan risk türleri ölçeğindeki ifadeler beşli Likert ölçeği şeklinde anket formunda yer almaktadır. Ölçek ifadeleri: 1=Kesinlikle Katılmıyorum, 2=Katılmıyorum, 3=Ne Katılmıyorum ne de Katılıyorum, 4=Katılıyorum, 5=Kesinlikle Katılıyorum aralıklarından oluşmaktadır.

3.7. Araştırma Hipotezleri

Alışveriş yöntemleri konusunda algılanan risk faktörleri ile ilgili olarak yapılan; Miyazaki ve Fernandez (2001), Forsythe ve Shi (2003), Forsythe ve diğ. (2006), Saydan (2008), Cengiz ve Algür (2011), Karabulut (2013), Çetin ve Irmak (2014), Cöddü (2015), Tiryaki (2016), Cöddü, Çabuk ve Tanrikulu (2017), Aydan (2019), Kıyıcı (2019), Ada ve Aksoy (2020)'un çalışmaları incelendiğinde, tüketicilerin sosyo-ekonomik, sosyo-psikolojik, sosyo-kültürel ve demografik yapısının değişiminden ve tüketime affettikleri değerlerin farklılaşmasından kaynaklı olarak internet alışverişlerinde

algıladıkları riskin değişiklik gösterebildiği anlaşılmaktadır. Buradan hareketle bu çalışma için aşağıdaki H_1 hipotezleri oluşturulmuştur.

H₁: Katılımcıların algılanan risk faktörleri ile ilgili ifadelere katılım düzeyleri demografik özelliklerine göre farklılık göstermektedir.

H_{1a}: Katılımcıların algılanan risk faktörleri ile ilgili ifadelere katılım düzeyleri cinsiyetlerine göre farklılık göstermektedir.

H_{1b}: Katılımcıların algılanan risk faktörleri ile ilgili ifadelere katılım düzeyleri eğitim durumlarına göre farklılık göstermektedir.

H_{1c}: Katılımcıların algılanan risk faktörleri ile ilgili ifadelere katılım düzeyleri mesleklerine göre farklılık göstermektedir.

H_{1d}: Algılanan risk faktörleri ile ilgili ifadelere katılım düzeyleri gelir durumlarına göre farklılık göstermektedir.

Tüketiciler bir ürünü/hizmeti ilk defa satın almayı düşündüklerinde ürünü/hizmeti sahip oldukları bilgi veya tecrübe ile değerlendirirler. Forsythe ve diğ. (2006), Karabulut (2013), Cöddü (2015), Tiryaki (2016), Aydan (2019) ve Gökcek (2019)'in tüketicilerin risk algısı ile ilgili çalışmaları incelendiğinde, tüketicilerin internet alışverişi hakkında gerekli bilgi ve tecrübesi yoksa risk algılarında artış olabileceği anlaşılmaktadır. Bu artış nedeniyle tüketicilerin internetten alışveriş yapma/yapmama durumlarında, internetten alışverişi tercih nedenlerinde veya internetten alışveriş yapma sıklıklarında farklılık gözlenebilmektedir. Buradan hareketle H_2 , H_3 , H_4 ve H_5 hipotezleri oluşturulmuştur.

H₂: Katılımcıların algılanan risk faktörleri ile ilgili ifadelere katılım düzeyleri internetten alışveriş yapma/yapmama durumlarına göre farklılık göstermektedir.

H₃: Katılımcıların algılanan risk faktörleri ile ilgili ifadelere katılım düzeyleri internetten alışveriş sıklıklarına göre farklılık göstermektedir.

H₄: Katılımcıların internetten alışveriş yapma/yapmama durumları kuşaklarına göre farklılık göstermektedir.

H₅: Kuşakların internetten alışverişi tercih nedenleri ile ilgili ifadelere katılım düzeyleri farklılık göstermektedir.

Algılanan risk türleriyle ilgili Featherman ve Pavlou (2003), Forsythe ve Shi (2003), Forsythe ve diğ. (2006), Hassan ve diğ. (2006), Karabulut (2013), Cöddü (2015), Tiryaki (2016), Yılmaz (2018), Gökcek (2019); Kıycı (2019), Ada ve Aksoy (2020), Yapraklı ve Gül (2021)'ün çalışmaları incelendiğinde, tüketicilerin internet alışverişlerinde algıladıkları finansal risk, performans riski, sosyal risk, fiziksel risk, psikolojik risk ve zaman kaybı riski gibi boyutların algılanan risk türlerini belirlemede açıklayıcı olduğu ve bu risk türlerine katılım açısından farklılıkların olduğu görülmektedir. Buradan hareketle kuşaklara ilişkin algılanan risk türleriyle ilgili H_6 ve H_7 hipotezleri oluşturulmuştur.

H₆: Kuşakların internet alışverişlerinde algılanan risk ile ilgili ifadelere katılım düzeyleri farklılık göstermektedir.

H₇: Kuşakların internet alışverişlerinde algıladıkları risk türleri farklılık göstermektedir.

H_{7a}: Kuşakların internet alışverişlerinde algılanan zaman kaybı riski ifadelerine katılım düzeyleri farklılık göstermektedir.

- H_{7b}**: Kuşakların internet alışverişlerinde algılanan psikolojik risk ifadelerine katılım düzeyleri farklılık göstermektedir.
- H_{7c}**: Kuşakların internet alışverişlerinde algılanan finansal risk ifadelerine katılım düzeyleri farklılık göstermektedir.
- H_{7d}**: Kuşakların internet alışverişlerinde algılanan fiziksel risk ifadelerine katılım düzeyleri farklılık göstermektedir.
- H_{7e}**: Kuşakların internet alışverişlerinde algılanan ürün performans riski ifadelerine katılım düzeyleri farklılık göstermektedir.
- H_{7f}**: Kuşakların internet alışverişlerinde algılanan sosyal risk ifadelerine katılım düzeyleri farklılık göstermektedir.

3.8. Verilerin Yapı Geçerliliği, Güvenilirlik Analizi ve Normal Dağılıma Uygunluğu

Araştırmada kullanılan ölçeklerin güvenilirliğinin belirlenmesi amacıyla bir içsel tutarlılık ölçütü olarak ölçekte yer alan bütün maddelerin, araştırmacının varsaydığı şekliyle bir bütün oluşturup oluşturmadığını gösteren (Nakip, 2013: 204) Cronbach's Alpha yapı güvenilirlik katsayısı hesaplanmıştır. Genel kabullere göre Cronbach's Alpha değerinin 0-0,40 arasında olması ölçeğin güvenli olmadığını, 0,40-0,60 arasında olması düşük güvenilirlikte olduğunu, 0,60-0,80 arasında olması oldukça güvenilir olduğunu ve 0,80-1,00 arasında olması ise yüksek güvenilirlikte olduğunu ifade etmektedir (Akgül ve Çevik, 2005: 435-436; Yıldız ve Uzunsakal, 2018: 19). Tablo 3'ten de görüldüğü üzere 'internet alışverişi tercih etme nedenleri'nde yer alan 5 ifadenin Cronbach's Alpha güvenilirlik katsayısı 0,804 olarak hesaplanmıştır. 'İnternet alışverişlerinde algılanan risk türleri'nde yer alan 18 ifadenin Cronbach's Alpha güvenilirlik katsayısı 0,861 olarak hesaplanmıştır. Dolayısıyla her iki grup ölçeğin de yüksek derecede güvenilir olduğu görülmüştür. 'İnternet alışverişlerinde algılanan risk türleri' ölçeğinin alt boyutlarından 'sosyal risk' alt boyutunun yüksek derecede güvenilir; 'zaman kaybı riski', 'psikolojik risk', 'fiziksel risk' ve 'ürün performans riski' alt boyutlarının oldukça güvenilir; 'finansal risk' alt boyutunun ise düşük güvenilirlik grubunda olduğu ancak alfa değerinin 0,60'a yakın olduğu Tablo 3'ten görülmektedir.

Tablo 3: Ölçeklerin Cronbach' Alpha Katsayıları

Ölçekler	Cronbach's Alpha	İfade Sayısı
İnternette Alışverişi Tercih Etme Nedenleri	0,804	5
İnternet Alışverişlerinde Algılanan Risk Türleri (Genel)	0,861	18
Zaman Kaybı Riski	0,788	3
Psikolojik Risk	0,741	3
Finansal Risk	0,584	3
Fiziksel Risk	0,677	3
Ürün Performans Riski	0,645	3
Sosyal Risk	0,861	3

'Algılanan risk ölçeği' ne ilişkin geçmiş bulgular, temel bileşenler analizi sonucunda yapının 6 alt boyuttan oluştuğunu ortaya koymaktadır (Kıyıcı, 2019). Bu çalışmada da algılanan risk yapısına ilişkin boyutlar Kıyıcı (2019)'nın belirlemiş olduğu 6 alt boyut (zaman kaybı riski, psikolojik risk, finansal risk, fiziksel risk, ürün performans riski ve sosyal risk) olarak değerlendirilmiştir.

Çalışmada elde edilen verilerin normal dağılım gösterip göstermediği çarpıklık (skewness) ve basıklık (kurtosis) katsayıları ile değerlendirilmiştir. Bu katsayıların -2 ile +2 aralığında olması, verilerin normal dağılım şartı için yeterli kabul edilmektedir (Şencan, 2002: 459). Buna göre 'İnternet alışverişini tercih nedenleri'ne ilişkin 5 ifadeli ölçeğin ortalamaları normal dağılım göstermezken

(çarpıklık katsayısı-skewness=-1,378, diklik katsayısı-kurtosis=-2,294 ve yaklaşık normal dağılım grafiğine benzemeyen histogram), ‘internet alışverişlerinde algılanan risk faktörleri’ ölçeğinde yer alan 18 ifadelik ölçeğin ortalamaları normal dağılım göstermektedir (çarpıklık katsayısı-skewness =0,210, diklik katsayısı-kurtosis =0,522 ve normal dağılım grafiğine benzeyen histogram). Ayrıca ‘algılanan risk’ ölçeğinin alt faktörlerinin de (Zaman Kaybı Riski için çarpıklık katsayısı=0,576, diklik katsayısı=-0,195; Psikolojik Risk için çarpıklık katsayısı=0,821, diklik katsayısı= -0,225; Finansal Risk için çarpıklık katsayısı=-0,416, diklik katsayısı=-0,009; Fiziksel Risk için çarpıklık katsayısı=-0,189, diklik katsayısı=-0,683; Ürün Performans Riski için çarpıklık katsayısı=-1,191, diklik katsayısı=1,149 ve Sosyal Risk için çarpıklık katsayısı=0,920, diklik katsayısı=-0,141) ortalamalarının normal dağılım gösterdiği belirlenmiştir. Dolayısıyla, normal dağılıma sahip olan verilerde parametrik analizler (t testi, tek yönlü varyans analizi), normal dağılmayan verilerde ise parametrik olmayan analizler (Kruskal Wallis) uygulanmıştır.

3.9. Araştırmanın Bulguları

Bu kısımda verilerden hareketle elde edilen betimsel istatistikler, hipotez testleri ve yorumlarına yer verilmiştir.

3.9.1. Betimsel İstatistikler

Araştırmadaki anket sorularına katılımcıların vermiş olduğu cevapların frekans ve yüzde analizlerine göre; katılımcıların %59,3’ünün kadın, %40,7’sinin erkek olduğu ve %6,2’sinin Bebek Patlaması Kuşağı, %13,3’ünün X Kuşağı, %59’unun Y Kuşağı ve %21,6’sının ise Z Kuşağı olduğu tespit edilmiştir. Katılımcıların eğitim durumları ve meslekleri ise; %2,4’ü ilkokul, %2,4’ü ortaokul, %24’ü lise, %8,6’sı ön lisans, %31,9’u lisans, %24,8’i yüksek lisans ve %5,9’unun da doktora eğitimine sahip olduğu, %39,5’i öğrenci, %27,1’i kamu sektörü çalışanı, %10’u özel sektör çalışanı, %4’ü emekli, %3,4’ü serbest meslek sahibi, %13,3’ü çalışmıyor ve %2,8’inin de burada belirtilen mesleklerin dışında kalan bir meslek grubunda olduğu görülmüştür. Katılımcıların gelir durumuna bakıldığında %39,7’si 2000 TL ve altı, %21,2’sinin 2001- 4000 TL, %21,4’ünün 4001- 6000 TL, %10,9’unun 6001- 8000 TL, %6,9’unun 8001 TL ve üzeri gelir grubunda olduğu görülmüştür. Yine katılımcıların %83,6’sının internetten alışveriş yaptığı, %7,9’unun da ben yapmıyorum ama benim adıma bir başkası yapıyor ifadesini kullandığı, %8,4’ünün ise internetten alışveriş yapmadığı tespit edilmiştir.

Araştırmada kullanılan ‘internet alışverişlerinde algılanan risk’ faktörlerine ilişkin ölçeklerin yorumlamalarında beşli Likert ölçekteki dört aralık (5-1=4) için (4/5=0,80) aralığı (Özdamar, 2001: 145) dikkate alınmış ve ifadelerle ilişkin aritmetik ortalamalar; 1-1,80 aralığı için ‘Hiç Katılmıyorum’, 1,81-2,60 aralığı için ‘Az Katılıyorum’, 2,61-3,40 aralığı için ‘Orta Düzeyde Katılıyorum’, 3,41-4,20 aralığı için ‘Çok Katılıyorum’, 4,21-5,00 aralığı için ‘Tamamen Katılıyorum’ şeklide yorumlanmıştır. Buna göre katılımcıların ‘internetten alışveriş tercih nedenleri’ ölçeğine ilişkin ortalaması (\bar{X} =4,14) ‘Çok Katılıyorum’ düzeyinde iken, ‘internet alışverişlerinde algılanan risk faktörleri’ ölçeğine ilişkin ortalaması (\bar{X} =3,04) ‘Orta Düzeyde Katılıyorum’ düzeyindedir. Yine ‘internet alışverişlerinde algılanan risk faktörleri’ ölçeğinin alt boyutlarından Ürün Performans Riski (\bar{X} =4,17), Fiziksel Risk (\bar{X} =3,60) ve Finansal Risk (\bar{X} =3,58) alt boyutlarına ilişkin ortalamalar ‘Çok Katılıyorum’ düzeyinde iken, Psikolojik Risk (\bar{X} =2,44), Zaman Kaybı Riski (\bar{X} =2,34) ve Sosyal Risk (\bar{X} =2,05) alt boyutlarına ilişkin ortalamalar ‘Az Katılıyorum’ düzeyinde bulunmuştur.

3.9.2. Hipotezlerin Testleri

Bu kısımda ankette yer alan ifadelerin ortalamalarının normal dağılım gösterip göstermeme durumlarına uygun olarak parametrik veya parametrik olmayan istatistiksel testler yardımıyla kurulan hipotezler test edilmiştir.

Tablo 4: Katılımcıların Cinsiyetine Göre Algılanan Riske İlişkin t Testi Sonuçları

Cinsiyet	n	Ortalama	S. Sapma	t	P
Kadın	344	2,96	0,661	1,220	0,223
Erkek	236	2,89	0,632		

Yapılan t testi sonucuna göre; katılımcıların, cinsiyetlerine göre algılanan risk ifadelerine katılım düzeyleri farklılık göstermemektedir ($t=1,220$; $P=0,223$). Dolayısıyla H_{1a} hipotezi kabul edilmemiştir. Yani hem kadın hem de erkek katılımcılar verilen ifadelere benzer şekilde 'orta düzeyde' katılım göstermişlerdir

Tablo 5: Katılımcıların Eğitim Durumlarına Göre Algılanan Riske İlişkin Tek Yönlü Varyans Analizi Sonuçları

Eğitim	n	Ortalama	S. Sapma	F	P
İlkokul	14	3,47	0,729	6,211	0,000
Ortaokul	14	3,06	0,676		
Lise	139	3,03	0,610		
Ön lisans	50	3,10	0,758		
Lisans	185	2,82	0,672		
Yüksek lisans	144	2,95	0,561		
Doktora	34	2,53	0,524		
Toplam	580	2,93	0,650		

Levene İstatistiği: 1,725; $P=0,113$
Post Hoc Testi (Scheffe Sonuçları)

	Ortalamalar Arası Fark	P
Doktora	İlkokul -0,94281*	0,001
	Lise -0,50536*	0,009
	Ön lisans -0,56725*	0,013
İlkokul	Lisans 0,65030*	0,034

Katılımcıların, eğitim durumlarına göre algılanan risk ifadelerine katılım düzeyleri farklılık göstermektedir ($F=6,211$; $P=0,000$). Dolayısıyla H_{1b} hipotezi kabul edilmiştir. Söz konusu farklılığın hangi eğitim durumundan kaynaklandığını tespit etmek amacıyla öncelikle Levene testiyle grupların eşit varyansa sahip olduğu ($P=0,113>0,05$) sonucuna varılmış ve buna uygun olarak Scheffe test değerine bakılmıştır. Scheffe test sonucuna göre; doktora eğitim seviyesine sahip olanlarla ilkokul, lise ve ön lisans eğitim seviyesinde olanların, İlkokul eğitim seviyesine sahip olanlarla lisans eğitim seviyesinde olanların ifadelerine katılım düzeyleri arasında farklılık olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 6: Katılımcıların Mesleğine Göre Algılanan Riske İlişkin Tek Yönlü Varyans Analizi Sonuçları

Meslek	n	Ortalama	S. Sapma	F	P
Öğrenci	229	3,02	0,638	3,225	0,004
Kamu sektörü	157	2,79	0,603		
Özel sektör	58	2,83	0,652		
Emekli	23	3,08	0,859		
Serbest Meslek	20	2,72	0,579		
Çalışmıyorum	77	3,04	0,597		
Diğer	16	2,95	0,935		
Toplam	580	2,93	0,650		

Levene İstatistiği: 2,430; $P=0,025$
Post Hoc Testi (Games Howell Sonuçları)

	Ortalamalar Arası Fark	P
Öğrenci	Kamu sektörü çalışanı 0,23363*	0,005

Katılımcıların mesleklerine göre algılanan risk ifadelerine katılım düzeyleri farklılık göstermektedir ($F=3,225$; $P=0,004$). Dolayısıyla H_{1c} hipotezi kabul edilmiştir. Söz konusu farklılığın hangi meslek grubundan kaynaklandığını tespit etmek amacıyla öncelikle Levene testiyle grupların

eşit varyansa sahip olmadığı ($P=0,025<0,05$) sonucuna varılmıştır. Sonra Games Howell testi ile öğrenci grupları ile kamu sektörü çalışanlarının ifadelerine katılım düzeyleri arasında farklılık olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 7: Katılımcıların Gelir Durumlarına Göre Algıladıkları Riske İlişkin Tek Yönlü Varyans Analizi Sonuçları

Gelir	n	Ortalama	S. Sapma	F	P
2000 TL ve altı	230	3,06	0,657	7,172	0,000
2001-4000 TL	123	2,83	0,671		
4001-6000 TL	124	3,00	0,648		
6001-8000 TL	63	2,66	0,480		
8001 TL ve üzeri	40	2,75	0,581		
Toplam	580	2,93	0,650		
Levene İstatistiği: 2,220; $P=0,066$					
Post Hoc Testi (Scheffe Sonuçları)					
		Ortalamalar Arası Fark		P	
2000 TL ve Altı	2001-4000 TL	0,22741*		0,038	
	6001-8000 TL	0,40197*		0,001	
4001-6000 TL	6001-8000 TL	0,34214*		0,018	

Katılımcıların gelir durumlarına göre algılanan risk ifadelerine katılım düzeyleri farklılık göstermektedir ($F=7,172$; $P=0,000$). Dolayısıyla H_{1d} hipotezi kabul edilmiştir. Söz konusu farklılığın hangi gelir grubundan kaynaklandığını tespit etmek amacıyla öncelikle Levene testiyle grupların eşit varyansa sahip olduğu ($P=0,066>0,05$) sonucuna varılmıştır. Sonra Scheffe testi ile gelir durumu 2000 TL ve altı olanlarla gelir durumu 2001-4000 TL ile 6001-8000 TL grubunun, gelir durumu 4001-6000 TL grubu ile gelir durumu 6001-8000 TL grubunun ifadelerine katılım düzeyleri arasında farklılık olduğu tespit edilmiştir. Böylece H_1 hipotezi kısmen kabul edilmiştir.

Tablo 8: Katılımcıların İnternette Alışveriş Yapma/Yapmama Durumlarına Göre Algılanan Riske İlişkin Tek Yönlü Varyans Analizi Sonuçları

İnternette Alışveriş Yapma/Yapmama Durumu	n	Ortalama	S. Sapma	F	P
Evet	485	2,87	0,611	13,709	0,000
Hayır	49	3,30	0,746		
Ben yapmıyorum ama benim adıma bir başkası yapıyor	46	3,17	0,762		
Toplam	580	2,93	0,650		
Levene İstatistiği: 2,407; $P=0,091$					
Post Hoc Testi (Scheffe Sonuçları)					
		Ortalamalar Arası Fark		P	
Evet	Hayır	-0,42885*		0,000	
	Ben yapmıyorum ama benim adıma bir başkası yapıyor	-0,30118*		0,009	

Katılımcıların internette alışveriş yapma/yapmama durumlarına göre algılanan risk ifadelerine katılım düzeyleri farklılık göstermektedir ($F=13,709$; $P=0,000$). Dolayısıyla H_2 hipotezi kabul edilmiştir. Söz konusu farklılığın hangi durumdan kaynaklandığını tespit etmek amacıyla öncelikle Levene testiyle grupların eşit varyansa sahip oldukları ($P=0,091>0,05$) sonucuna varılmıştır. Sonra Scheffe testiyle; internette alışveriş yapanlarla internette alışveriş yapmayan ve ben yapmıyorum ama benim adıma bir başkası yapıyor diyen grupların ifadelerine katılım düzeyleri arasında farklılık olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 9: Katılımcıların İnternette Alışveriş Yapma Sıklıklarına Göre Algıladıkları Riske İlişkin Tek Yönlü Varyans Analizi Sonuçları

Son bir yıl içindeki internette alışveriş yapma sıklığı	n	Ortalama	S. Sapma	F	P
1-3 kez	173	3,13	0,739	14,494	0,000
4-6 kez	100	3,07	0,527		
7-9 kez	57	2,85	0,571		
10 kez ve üzeri	250	2,76	0,593		
Toplam	580	2,93	0,650		
Levene İstatistiği: 3,486; P=0,016					
Post Hoc Testi (Games Howell Sonuçları)					
		Ortalamalar Arası Fark		P	
10 kez ve üzeri	1-3 kez	-0,37836*		0,000	
	4-6 kez	-0,31722*		0,000	
1-3 kez	7-9 kez	0,27914		0,038	

Katılımcıların alışveriş yapma sıklıklarına göre algılanan risk ifadelerine katılım düzeyleri farklılık göstermektedir (F=14,494; P=0,000). Dolayısıyla H₃ hipotezi kabul edilmiştir. Söz konusu farklılığın hangi alışveriş yapma sıklığından kaynaklandığını tespit etmek amacıyla öncelikle Levene testiyle grupların eşit varyansa sahip olmadığı (P=0,016<0,05) sonucuna varılmıştır. Sonra Games Howell testiyle; son bir yıl içindeki internette alışveriş yapma sıklığı yılda “10 kez ve üzeri” olan katılımcılar ile “1-3 kez” ve “4-6 kez” olan katılımcıların, alışveriş sıklığı “1-3 kez” olan katılımcılar ile “7-9 kez” olan katılımcıların ifadelerine katılım düzeyleri arasında farklılık olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 10: Kuşakların İnternette Alışveriş Yapma/Yapmama Durumlarına İlişkin Ki-Kare Testi Sonuçları

İnternette Alışveriş Yapma/Yapmama Durumu		Bebek Patlaması Kuşağı	X Kuşağı	Y Kuşağı	Z Kuşağı	Toplam
		n	n	n	n	n
Evet	n	17	54	317	97	485
	%	47,2	70,1	92,7	77,6	83,6
Hayır	n	3	11	17	18	49
	%	8,3	14,3	5,0	14,4	8,4
Ben yapmıyorum ama benim adıma bir başkası yapıyor	n	16	12	8	10	46
	%	44,4	15,6	2,3	8,0	7,9
Toplam	n	36	77	342	125	580
	%	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

$\chi^2=104,217$; P=0,000<0,05

Ki- Kare testi sonuçlarına göre, katılımcıların internette alışveriş yapma/yapmama durumları mensup oldukları kuşağa göre farklılık göstermektedir ($\chi^2=104,217$; P=0,000). Dolayısıyla H₄ hipotezi kabul edilmiştir. İnternette alışveriş yapma/yapmama durumlarına göre analiz sonuçları; “Evet” ifadesi, Bebek Patlaması Kuşağında %47,2, X kuşağında %70,1, Y kuşağında %92,7 ve Z kuşağında %77,6 oranında işaretlenmiştir. “Hayır” ifadesi, Bebek Patlaması kuşağında %8,3, X kuşağında %14,3, Y kuşağında %5 ve Z kuşağında %14,4 oranında işaretlenmiştir. “Ben yapmıyorum ama benim adıma bir başkası yapıyor” ifadesi ise Bebek Patlaması kuşağında %44,4, X kuşağında %15,6, Y kuşağında %2,3 ve Z kuşağında %8 oranında işaretlenmiştir. Bu sonuçlardan hareketle tüm kuşakların internette alışveriş yaptıkları, ancak internette en çok Y kuşağı mensuplarının alışveriş yaptığı, bunu

sırayla Z, X ve Bebek patlaması kuşaklarının izlediği anlaşılmaktadır. Öte yandan Bebek Patlaması kuşağı mensuplarının internette başkalarına en çok alışveriş yaptıran kuşak olduğu da görülmektedir.

Tablo 11: Kuşakların İnternette Alışverişi Tercih Nedenlerine İlişkin Kruskal-Wallis Testi Sonuçları

Kuşaklar	n	Satır Ortalamaları	Ki-Kare	Sd	P
Bebek Patlaması Kuşağı	36	194,78	38,579	3	0,000
X Kuşağı	77	267,41			
Y Kuşağı	342	324,02			
Z Kuşağı	125	240,58			
Toplam	580	4,14			
Levene İstatistiği: 11,833; P=0,000					
Post Hoc Testi (Games Howell Sonuçları)			Ortalamalar Arası Fark	P	
Y Kuşağı	Bebek Patlaması Kuşağı		0,70731*	0,001	
	X Kuşağı		0,41489*	0,011	
	Z Kuşağı		0,40078*	0,000	

Kruskal-Wallis Testi sonucuna göre; kuşakların internette alışverişi tercih nedenleri ile ilgili ifadelerle katılım düzeyleri arasında farklılık bulunmuştur ($\chi^2=38,579$; P=0,000). Dolayısıyla H₅ hipotezi kabul edilmiştir. Söz konusu farklılığın hangi kuşaktan kaynaklandığını tespit etmek amacıyla öncelikle Levene testiyle grupların eşit varyansa sahip olmadıkları (P=0,000<0,05) sonucuna varılmıştır. Sonra Games Howell testiyle; Y kuşağı ile Bebek Patlaması Kuşağı, X kuşağı ve Z kuşağı arasında farklılık olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Tablo 12: Kuşakların İnternet Alışverişlerinde Algıladıkları Riske İlişkin Tek Yönlü Varyans Analizi Sonuçları

Kuşaklar	n	Ortalama	S. Sapma	F	P
Bebek Patlaması Kuşağı	36	3,10	0,780	5,619	0,001
X Kuşağı	77	2,86	0,687		
Y Kuşağı	342	2,87	0,615		
Z Kuşağı	125	3,11	0,644		
Toplam	580	2,93	0,650		
Levene İstatistiği: 0,622; P=0,601					
Post Hoc Testi (Scheffe Sonuçları)			Ortalamalar Arası Fark	P	
Y Kuşağı	Z Kuşağı		-0,24711*	0,004	

Katılımcıların mensup oldukları kuşağa göre algılanan risk ifadelerine katılım düzeyleri farklılık göstermektedir (F=14,494; P=0,000). Dolayısıyla H₆ hipotezi kabul edilmiştir. Söz konusu farklılığın hangi kuşaktan kaynaklandığını tespit etmek amacıyla öncelikle Levene testiyle grupların eşit varyansa sahip olduğu (P=0,601>0,05) sonucuna varılmıştır. Sonra Scheffe testiyle; Y kuşağı ile Z kuşağı mensubu katılımcıların ifadelerle katılım düzeyleri arasında farklılık olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 13: Kuşakların İnternet Alışverişlerinde Algıladıkları Zaman Kaybı Riskine İlişkin Tek Yönlü Varyans Analizi Sonuçları

Kuşaklar	n	Ortalama	S. Sapma	F	P
Bebek Patlaması Kuşağı	36	2,76	1,246	3,604	0,013
X Kuşağı	77	2,29	1,144		
Y Kuşağı	342	2,28	0,981		
Z Kuşağı	125	2,51	1,031		
Toplam	580	2,36	1,039		
Levene İstatistiği: 1,830; P=0,141					
Post Hoc Testi (Bonferroni Sonuçları)			Ortalamalar Arası Fark	P	
Bebek Patlaması Kuşağı	Y Kuşağı		0,48246*	0,047	

Kuşakların internet alışverişlerinde algıladıkları zaman kaybı risk düzeyleri arasında farklılık bulunmuştur ($F=3,604$; $P=0,013$). Dolayısıyla H_{7a} hipotezi kabul edilmiştir. Söz konusu farklılığın hangi kuşaktan kaynaklandığını tespit etmek amacıyla öncelikle Levene testiyle grupların eşit varyansa sahip olduğu ($P=0,141>0,05$) sonucuna varılmıştır. Sonra Bonferroni testiyle; Bebek Patlaması Kuşağı ile Y kuşağı arasında farklılık olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Tablo 14: Kuşakların İnternet Alışverişlerinde Algıladıkları Psikolojik Riske İlişkin Tek Yönlü Varyans Analizi Sonuçları

Kuşaklar	n	Ortalama	S. Sapma	F	P
Bebek Patlaması Kuşağı	36	2,21	0,899	7,934	0,000
X Kuşağı	77	1,87	0,908		
Y Kuşağı	342	1,70	0,754		
Z Kuşağı	125	2,02	0,870		
Toplam	580	1,83	0,825		
Levene İstatistiği: 3,265; $P=0,021$					
Post Hoc Testi (Games Howell Sonuçları)		Ortalamalar Arası Fark		P	
Y Kuşağı	Bebek Patlaması Kuşağı	-0,51023*		0,011	
	Z Kuşağı	-0,32127*		0,002	

Kuşakların internet alışverişlerinde algıladıkları psikolojik risk düzeyleri arasında farklılık bulunmuştur ($F=7,934$; $P=0,000$). Dolayısıyla H_{7b} hipotezi kabul edilmiştir. Söz konusu farklılıkların hangi kuşaktan kaynaklandığını tespit etmek amacıyla öncelikle Levene testiyle grupların eşit varyansa sahip olmadığı ($P=0,021<0,05$) sonucuna varılmıştır. Sonra Games Howell testiyle; Y Kuşağı ile Bebek Patlaması ve Z kuşağı arasında farklılık olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Tablo 15: Kuşakların İnternet Alışverişlerinde Algıladıkları Finansal Riske İlişkin Tek Yönlü Varyans Analizi Sonuçları

Kuşaklar	n	Ortalama	S. Sapma	F	P
Bebek Patlaması Kuşağı	36	3,69	1,072	0,707	0,548
X Kuşağı	77	3,51	0,976		
Y Kuşağı	342	3,56	0,899		
Z Kuşağı	125	3,66	0,899		
Toplam	580	3,58	0,920		

Kuşakların internet alışverişlerinde algıladıkları finansal risk düzeyleri arasında farklılık bulunmamıştır ($F=0,707$; $P=0,548$). Dolayısıyla H_{7c} hipotezi kabul edilmemiştir.

Tablo 16: Kuşakların İnternet Alışverişlerinde Algıladıkları Fiziksel Riske İlişkin Tek Yönlü Varyans Analizi Sonuçları

Kuşaklar	n	Ortalama	S. Sapma	F	P
Bebek Patlaması Kuşağı	36	3,63	1,137	1,652	0,176
X Kuşağı	77	3,48	1,124		
Y Kuşağı	342	3,57	0,996		
Z Kuşağı	125	3,77	0,933		
Toplam	580	3,60	1,012		

Kuşakların internet alışverişlerinde algıladıkları fiziksel risk düzeyleri arasında farklılık bulunmamıştır ($F=1,652$; $P=0,176$). Dolayısıyla H_{7d} hipotezi kabul edilmemiştir.

Tablo 17: Kuşakların İnternet Alışverişlerinde Algıladıkları Ürün Performans Riskine İlişkin Tek Yönlü Varyans Analizi Sonuçları

Kuşaklar	n	Ortalama	S. Sapma	F	P
Bebek Patlaması Kuşağı	36	4,28	0,775	0,773	0,509
X Kuşağı	77	4,10	0,826		
Y Kuşağı	342	4,20	0,751		
Z Kuşağı	125	4,12	0,789		
Toplam	580	4,17	0,770		

Kuşakların internet alışverişlerinde algıladıkları ürün performans risk düzeyleri arasında farklılık bulunmamıştır (F=0,773; P=0,509). Dolayısıyla H_{7e} hipotezi kabul edilmemiştir.

Tablo 18: Kuşakların İnternet Alışverişlerinde Algıladıkları Sosyal Riske İlişkin Tek Yönlü Varyans Analizi Sonuçları

Kuşaklar	n	Ortalama	S. Sapma	F	P
Bebek Patlaması Kuşağı	36	2,03	1,183	12,513	0,000
X Kuşağı	77	1,94	0,992		
Y Kuşağı	342	1,89	1,060		
Z Kuşağı	125	2,59	1,290		
Toplam	580	2,05	1,146		

Levene İstatistiği: 6,757; P=0,000

Post Hoc Testi (Games Howell Sonuçları)	Ortalamalar Arası Fark	P	
Z Kuşağı	X Kuşağı	0,64994*	0,000
	Y Kuşağı	0,70337*	0,000

Kuşakların internet alışverişlerinde algıladıkları sosyal risk düzeyleri arasında farklılık bulunmuştur (F=12,513; P=0,000). Dolayısıyla H_{7f} hipotezi kabul edilmiştir. Söz konusu farklılığın hangi kuşaktan kaynaklandığını tespit etmek amacıyla öncelikle Levene testiyle grupların eşit varyansa sahip olmadığı (P=0,000<0,05) sonucuna varılmıştır. Sonra Games Howell testiyle; Z Kuşağı ile X kuşağı ve Y kuşağı arasında farklılık olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Böylelikle H_7 hipotezi kısmen kabul edilmiştir.

4. SONUÇ VE ÖNERİLER

İnternet çağının başlamasıyla e-ticaret sektörü gelişmiş ve internet alışverişi her yaştan tüketicinin hayatında aktif rol almaya başlamıştır. İnternette alışveriş yapan her yaştan tüketiciler kuşaklar bazında incelendiğinde algıladıkları risk, kuşaktan kuşağa farklılık gösterebilmektedir. Bu araştırmada internet alışverişlerinde algılanan riskin kuşaklar üzerindeki etkisini belirlemek amacıyla toplanan verilerinin analiz sonuçlarından elde edilen bulgular izleyen kısımlarda değerlendirilmiştir. Araştırmada elde edilen verilerin betimsel istatistik sonuçları özetle şöyledir;

Araştırma verilerinden hareketle kuşakların internette alışverişe yönelik tutum ve davranışları incelendiğinde; teknoloji ile büyüyen genç Y kuşağının internette alışverişi en çok tercih eden kuşak olduğu, bunu sırasıyla Z, X ve Bebek Patlaması kuşağının takip ettiği görülmüştür. Araştırma sonucuna göre Bebek Patlaması kuşağı mensupları internette alışverişlerini başkalarına yaptırmaktadırlar.

Araştırmada yapılan hipotez testleri sonuçlarından erkek ve kadınların algılanan risk ifadelerine benzer düzeyde katıldıkları, kamu sektörü çalışanlarının ve geliri yüksek olanların algıladıkları risk düzeyinin diğer meslek ve gelir gruplarından daha düşük olduğu, eğitim seviyesi yükseldikçe algılanan risk düzeyinin düştüğü sonucuna ulaşılmıştır. İnternette alışveriş yapanların algıladıkları risk düzeylerinin, internette alışveriş yapmayan ve 'ben yapmıyorum ama benim adıma bir başkası yapıyor' diyenlerin algıladıkları risk düzeylerinden daha düşük olduğu görülmüştür. Son

bir yılda internetten alışveriş yapma sıklığı 10 kez ve üzeri olan katılımcıların risk düzeylerinin yılda 10'dan az alışveriş yapan grupların risk düzeylerinden daha düşük olduğu belirlenmiştir. İnternette alışveriş tercih nedenleri ile ilgili ifadeler Y kuşağındakilerin katılım düzeyinin diğer kuşaktakilerin katılım düzeyinden daha yüksek olduğu sonucuna ulaşılmıştır. X ve Y kuşaklarının algılanan risk düzeyleri Bebek Patlaması ve Z kuşağına göre daha düşük olduğu, Y kuşağı katılımcıların algıladıkları risk düzeyinin Z kuşağı katılımcıların algıladıkları risk düzeyinden daha düşük olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Kuşakların, internet alışverişlerinde algıladıkları risk türleri ile ilgili alt faktörler bazında yapılan hipotezlerin analiz sonuçlarından elde edilen bulgulara göre; Y kuşağındakilerin algıladıkları zaman kaybı riski, psikolojik risk ve sosyal risk düzeylerinin diğer kuşaklara göre daha düşük olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Ancak internet alışverişlerinde algılanan finansal risk, fiziksel risk ve ürün performans riski düzeyleri arasında kuşaklar arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılığın bulunmadığı görülmüştür.

Araştırmanın temel bulgusu; Karaman ilinde yaşayan kuşakların, internet alışverişlerinde zaman kaybı riski, psikolojik risk ve sosyal risk türleri açısından algıladıkları risk düzeylerinin farklı olduğu, ancak finansal risk, fiziksel risk ve ürün performans riski türleri açısından her dört kuşağın (Bebek Patlaması, X, Y ve Z kuşağı) algıladıkları risk düzeylerinin farklı olmadığıdır. Söz konusu risk türlerine ait ortalamalar incelendiğinde, her dört gruptaki kuşağın (Bebek Patlaması, X, Y ve Z kuşağı) internet alışverişlerinde algıladıkları finansal risk, fiziksel risk ve ürün performans riski düzeylerinde farklılık olmasa da risk algıladıkları görülmüştür. Kuşakların algıladıkları risk ortalamalarına göre değerlendirildiğinde; en çok risk algılanandan en az risk algılanana doğru; ürün performans riski, fiziksel risk, finansal risk, zaman kaybı riski, sosyal risk ve psikolojik risk şeklinde sıralanmaktadır.

Kuşakların algıladıkları bu risk ortalamaları değerlendirildiğinde; ilk sırada yer alan ürün performans riski ile kuşakların algıladıkları, internetten satın aldıkları bir ürün veya hizmetten bekledikleri fayda ve istedikleri performansın alamayacaklarından endişe duydukları şeklindedir. Bu sonuç, Cöddü (2015) ve Tiryaki (2016)'nin araştırmalarındaki ürün performans riskinin algılandığı sonucu ile örtüşmektedir. İkinci sırada yer alan fiziksel risk ile kuşakların algıladıkları, internetten satın aldıkları bir ürünün veya hizmetin çevrelerindeki insanların sağlığına ve kendi sağlıklarına zarar vermesinden endişe duydukları şeklindedir. Bu sonuç, Cöddü (2015)'nin araştırmasındaki fiziksel risk'in algılanmadığı ve dolayısıyla önemsiz görüldüğü sonucu ile örtüşmemektedir. Bu örtüşmemenin nedeni; kuşakların internet alışverişlerinde algıladıkları fiziksel risk düzeyleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık olmamasına rağmen kuşakların bu risk türünü yüksek derecede algılamalarıdır. Üçüncü sırada yer alan finansal risk ile kuşakların algıladıkları, internetten satın aldıkları ürün veya hizmet satın alırken paralarını boşa harcamaktan ve satın aldıkları ürünün veya hizmetin aldıkları paraya değmeyeceği endişesi duydukları şeklindedir. Bu sonuç, Cöddü (2015)'nin sonucu ile örtüşmekte olup Tiryaki (2016)'nin araştırmasındaki yaş ilerledikçe internetten yapılan alışverişte algılanan finansal risk azalmaktadır sonucu ile kısmen örtüşmektedir. Bu kısmen örtüşmenin nedeni; kuşakların internet alışverişlerinde algıladıkları finansal risk düzeyleri arasında Bebek Patlaması kuşağının en fazla risk ortalamasına sahip olmasıdır. Dördüncü sırada yer alan zaman kaybı riski ile kuşakların algıladıkları, internetten bir ürünü veya hizmeti ararken, satın alma aşamasında veya satın aldıktan sonra kullanımını öğrenme aşamasında zaman kaybetmekten pek endişe duymadıkları şeklindedir. Bu sonuç, Kim, Qu ve Kim (2009) ve Cöddü (2015)'nin araştırmalarındaki internet alışverişlerinde algılanan zaman kaybı risk türünde istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık bulunmuştur sonucu ile örtüşmektedir. Beşinci sırada yer alan sosyal risk de kuşakların algıladıkları, internetten bir ürünü veya hizmeti satın aldıklarında yakın çevresindekiler tarafından şov yaptığı düşüncesi, alay konusu olması ve takdir görmemesi gibi konularda pek endişe duymadıkları şeklindedir. Bu sonuç, Masoud (2013) ve Cöddü (2015)'nin araştırmalarındaki sosyal

risk'in algılanmadığı ve dolayısıyla önemli bir etkiye sahip olmadığı sonucu ile örtüşmemektedir. Bu örtüşmemenin nedeni; Cöddü (2015)'in çalışmasındaki örneklem sadece bir kuşağı temsil etmesi ve bu çalışmanın örnekleminin ise tüm kuşakları temsil etmesi nedeniyle örtüşmemekte olup bu durum farklı kuşakların internet alışverişlerinde algıladıkları sosyal risk düzeyleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılığın bulunabileceğini açıklamaktadır. Son olarak psikolojik risk ile kuşakların algıladıkları, internetten bir ürüne veya hizmete sahip olma düşüncesinin kendilerini rahatsız ettiği konusunda pek endişe duymadıkları şeklindedir. Bu sonuç da Cöddü (2015)'nin araştırmasındaki psikolojik risk'in algılanmadığı ve dolayısıyla önemsiz görüldüğü sonucu ile örtüşmemektedir. Bu örtüşmemenin nedeni; kuşakların internet alışverişlerinde bu riski algılamaları ve algıladıkları psikolojik risk düzeyleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılığın bulunmasıdır.

Sonuç olarak, Karaman ilinde yaşayan kuşakların bulguları, internetten alışveriş yapmaya yönelik algıladıkları risk düzeyi arttıkça internetten alışveriş yapma eğiliminin azalacağı yönündeki literatür bulgularını desteklemektedir.

Yapılan bu araştırma sonucunda elde edilen bulgulardan hareketle internet alışveriş işlemleri yapan işletmelere şu öneriler sunulabilir; Teknolojinin gelişmesiyle tüketicilerin tüketim şekli demografik özellikleriyle kuşaktan kuşağa farklılık göstermektedir. Günümüz alışveriş yöntemlerinden olan internetten alışveriş yapma oranları, tüketicilerin algıladıkları risk düzeylerine bağlıdır. İnternet alışverişlerinde algılanan risk türlerinin belirlemesi tüketicilerin, tüketici profillerini ve satın alma davranış ve tutumlarını belirlemek adına araştırmacılar ve işletmeciler için önem arz etmektedir. Kuşakların internet alışverişlerinde algıladıkları risk türlerinin belirlenmesi amacıyla yapılan bu çalışmanın bulgularının, bu çalışmaya benzer uygulama yapan araştırmacıların çalışmalarına ve işletmelerin pazarlama stratejilerine önemli katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

Gelecek araştırmalar için ise şu öneriler sunulabilir; literatürde kuşaklarla ilgili Türkiye'ye yönelik araştırmaların sınırlı sayıda olması ve tüm kuşakların aynı araştırmada yer almaması dikkat çekmektedir. Dolayısıyla benzer çalışmalarla hem e-ticaret sektöründe hem de farklı sektörlerde günümüz kuşaklarının araştırılmasının alan yazına katkı sağlayacağı düşünülmekte ve önerilmektedir. Bu araştırma belirli kısıtlar sebebiyle Karaman ilinde yaşayan kuşaklar ile yapılmıştır. Bu sebeple sonraki araştırmalar büyük ve farklı iller, bölgesel veya ülke düzeyinde daha büyük örneklem üzerinden gerçekleştirilmesi de ayrı bir öneri olarak geliştirilebilir. Bu öneriye örnek olarak; büyük örneklemle günümüzdeki kuşakların algıladıkları risk türleri internet alışverişini dışında farklı alışveriş yöntemiyle karşılaştırmalı olarak ele alındığında tüketici davranışları ve tüketici profilleri belirlenmesi açısından araştırılabilir. Farklı bir öneri olarak, kuşakların internet alışverişlerinde algılandıkları risk türleri ile marka bağımlılığı arasındaki ilişkinin incelenmesi sunulabilir. İşletmeler ve gelecek araştırmalar için sunulan bu önerilerin kuşakların algıladıkları risk türlerinin ve bu konuda pazarlama stratejilerinin belirlenmesiyle kuşakların internetten alışveriş yapma eğilimlerini artıracakları öngörülmektedir.

KAYNAKÇA

- Ada, A. ve Aksoy, R. (2020). Giyilebilir Teknolojik Ürünlerde Tüketicilerin Algıladıkları Risklerin Farklılaşması: Akıllı Saat Kullanıcılarına Dönük Bir Araştırma. *Herkes için Spor ve Rekreasyon Dergisi*, 2 (1), 50-61.
- Adıgüzel, O., Batur, H. Z. ve Eksili, N. (2014). Kuşakların Değişen Yüzü ve Y Kuşağı ile Ortaya Çıkan Yeni Çalışma Tarzı: Mobil Yakalılar. *Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 1(19), 165-182.

- Çil, B. & Çevik, O. (2022). İnternet Alışverişlerinde Algılanan Risk: Karaman İlinde Kuşaklar Üzerinde Bir Araştırma. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(42), 462-487.
- Aka, B. (2018). Bebek Patlaması, X ve Y Kuşağı Yöneticilerin Örgütsel Bağlılık Düzeylerinin Kamu ve Özel Sektör Farklılıklarına Göre İncelenmesi: Bir Araştırma. *Süleyman Demirel Üniversitesi Vizyoner Dergisi*, 9(20), 118-135.
- Algür, S. ve Cengiz, F. (2011). Türk Tüketicilere Göre Online Alışverişin Riskleri ve Yararları. *Journal Of Yasar University*, 22(6), 3666-3680.
- Akgemici, T., Bağcı, İ. C. ve Kalfaoğlu, S. (2019). *Kuşak Farklılıklarına Göre İş Yaşam Dengesi Algısının Araştırılması: Kahramanmaraş'ta Çalışan Avukatlar Örneği*. International EMI Entrepreneurship ve Social Sciences Congress, Lefkosa.
- Akgül, A. ve Çevik, O. (2003). *İstatistiksel Analiz Teknikleri- SPSS'te İşletme Yönetimi Uygulamaları*. Eskişehir: Emek Ofset.
- Alkibay, S. ve Demirgunes, B.K. (2016). Evaluating Trust and Perceived Risk Dimensions in Online Clothing Shopping. *Research Journal of Business and Management*, 3(2), 157-172.
- Altuntuğ, N. (2012). Kuşaktan Kuşağa Tüketim Olgusu ve Geleceğin Tüketici Profili. *Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 4(1), 203-212.
- Arslan, B. ve Nur, E. (2018). Teknolojinin Yeni Çocuğu: K Kuşağı. *Avrasya Uluslararası Araştırmalar Dergisi*, 6(15), 329-347.
- Ayazlar, R. A. (2011). *Elektronik Satın Almada Web Sitesi Özelliklerinin Bilişsel Çelişki Üzerine Etkisi*. (Yüksek Lisans Tezi). Adnan Menderes Üniversitesi, Aydın.
- Aydan, H. (2019). Y Kuşağının İnternette Alışverişe Yönelik Tutumları: Nicel Bir Araştırma. *Erciyes İletişim Dergisi*, 6(1), 487-512.
- Aydın, H. ve Yılmaz, Ö. (2018). Online Alışverişte Bilişsel Çelişki Davranışlarının İncelenmesi. *Anemon Muş Alparslan Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 6(ICEESS'18), 333-339.
- Aygenoğlu, K. (2015). *X ve Y Kuşaklarının Kurumsal İş Hayatında İnsan Kaynağı Açısından Stratejik Yönetimi*. (Yüksek Lisans Tezi). Maltepe Üniversitesi, İstanbul.
- Ayla, D., Dilek, Ö. ve Pilatin, A. (2020). Kredi Kartı Kullanımını Etkileyen Faktörlerin Analizi: Doğu Karadeniz Örneği. *Gümüşhane Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Elektronik Dergisi*, 11(2), 245-265.
- Babaoğul, M., Şener, A. ve Buğday, E.B. (2014). *Tüketici Yazıları*. Ankara: Tüpadem7.
- Cheema, A. ve Kaikati, A. M. (2010). TheEffect of Need for Uniqueness on Word of Mouth. *Journal of Marketing Research*, 47(3), 553-563.
- Cöddü, M. B. (2015). *İnternette Alışverişte Tüketiciler Tarafından Algılanan Risk (Türlerinin) Etkileri ve Cinsiyet Farklılıkları Açısından İncelenmesi*. (Yüksek Lisans Tezi). Çukurova Üniversitesi, Adana.
- Cöddü, M. B., Çabuk, S. ve Tanrıkulu, C. (2017). İnternette Alışverişte Tüketiciler Tarafından Algılanan Riskin Etkileri ve Cinsiyet Farklılıkları Açısından İncelenmesi. *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 10(52), 983-994.
- Çetin, H. ve Irmak, S. (2014). Elektronik Alışverişte Akademisyenlerin Güvenlik ve Risk Algılarının Belirlenmesi. *Yönetim Bilimleri Dergisi*, 12(24), 275-294.
- Çevik, O. ve Çil, U. (2019). *Kuşaklar; Ama Kimin Kuşakları?* 18. Uluslararası İşletmecilik Kongresi, Osmaniye Korkut Ata Üniversitesi, Osmaniye.

- Çil, B. & Çevik, O. (2022). İnternet Alışverişlerinde Algılanan Risk: Karaman İlinde Kuşaklar Üzerinde Bir Araştırma. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(42), 462-487.
- Demirdöğmez, M., Gültekin, N. ve Taş, H. Y. (2018). Türkiye’de E-Ticaret Sektörünün Yıllara Göre Gelişimi. *OPUS-Uluslararası Toplum Araştırmaları Dergisi*, 8(15), 2216-2236.
- Demirkaya, H., Akdemir, A., Karaman, E. ve Atan, Ö. (2015). Kuşakların Yönetim Politikası Beklentilerinin Araştırılması. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 7(1), 186-204.
- Doğan, D. ve Seferoğlu, S. S. (2015). Mobil Cihazlar ve Eğitimde Dijital Dönüşüm. B. Akkoyunlu, A. İşman ve H. F. Odabaşı (Eds.), *Eğitim Teknolojileri Okumaları* içinde (ss. 539-563). Sakarya: Tojet.
- Duygulu, S. (2018). Yeni Medya Teknolojilerinin K-Kuşağının Ebeveynleriyle Olan İletişimine Etkisi. *TRT Akademi Dergisi*, 3(6), 632-652.
- Ercan, D. (2017). *5-10 Yaş Arası Çocuk Tüketicilerin Giysi Tercihleri ve Giysi Satın Alma Davranışlarına Etki Eden Faktörler*. (Yüksek Lisans Tezi). Selçuk Üniversitesi, Konya.
- Erciş, A. ve Deniz, A. (2008). Kişilik Özellikleri ile Algılanan Risk Arasındaki İlişkilerin İncelenmesi Üzerine Bir Araştırma. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler*, 22(2), 301-330.
- Erel, C. (2008). *İnternette Alışverişlerde Algılanan Risk üzerine Bir Uygulama*. (Yüksek Lisans Tezi). Hacettepe Üniversitesi, Ankara.
- Featherman, M. S. ve Pavlou, P. A. (2003). Predicting E-Services Adoption: A Perceived Risk Facets Perspective. *International Journal of Human-Computer Studies*, 59(4), 451-474.
- Friedman, T. L. (2006). *Dünya Düzdür*. İstanbul: Boyner Yayınları. 2. Baskı.
- Forsythe, S.M. ve Shi, B. (2003). Consumer Patronage And Risk Perceptions İn İnternet Shopping. *Journal Of Business Research*, 56(2003), s.867– 875.
- Forsythe, S., Liu, C. L., Shannon, D. ve Gardner, L. C. (2006). Development of A Scale to Measure The Perceived Benefits And Risks of Online Shopping. *Journal of Interactive Marketing*, 20(2), 55-75.
- Hassan, A. M., Kunz, M. B., Allison W.P. ve Mohamed, F.A. (2006). Conceptualization and Measurement of Perceived Risk in Online Shopping. *Marketing Management Journal*, 16(1), 138-147.
- Gökcek, H. A. (2019). *Tüketici Karar Verme Stilleri ile Online Bilişsel Çelişki. Algılanan Risk ve Müşteri Memnuniyeti Arasındaki İlişkiler ve Bir Uygulama*. (Doktora Tezi). İstanbul Kültür Üniversitesi, İstanbul.
- Gürbüz, S. (2015). Kuşak Farklılıkları: Mit mi, Gerçek mi? *İş ve İnsan Dergisi*, 2(1), 39-57.
- Kalburan, Ç. Aydın, O. ve Haşiloğlu, S. B. (2018). İnternet’ten Alışveriş Faktörleri Modelinin Oluşturulması ve Bilişsel Haritalama Tabanlı Karar Verme. *Tüketici ve Tüketim Araştırmaları Dergisi*, 10(1), 79-100.
- Karabulut, A. N. (2013). *Tüketicilerin Algıladıkları Risk Değişkenleri Karşısında İnternette Alışveriş Yapma Eğilimlerinin Ölçülmesi: Beklenen Fayda Teorisine Karşı Beklenti Teorisi*. (Doktora Tezi). Muğla Üniversitesi, Muğla.
- Karabulut, A. N. (2013). Tüketicilerin Algıladıkları Risk Değişkenleri Karşısında İnternette Alışveriş Yapma Eğilimlerinin Ölçülmesi: Beklenen Fayda Teorisine Karşı Beklenti Teorisi. *Journal of Yaşar University*, 8(32), 5515-5536.

- Çil, B. & Çevik, O. (2022). İnternet Alışverişlerinde Algılanan Risk: Karaman İlinde Kuşaklar Üzerinde Bir Araştırma. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(42), 462-487.
- Karadağ, L. ve Dalgın, T. Ö. (2018). Tatil Tercihlerinde ve Satın Alma Sürecinde Kuşaklararası Yolculuk. H. Hiçret ve B. Funda (Eds.), *Kuşak Kavramına Disiplinler Arası Bakış 2* içinde (ss. 23-36). Ankara: Nobel.
- Kavalcı, K. (2015). *Tüketici Karar Verme Tarzları ve Öğrenme Stilllerinin Y ve Z Kuşakları Açısından Karşılaştırılması Üzerine Bir Araştırma*. (Yüksek Lisans Tezi). Atatürk Üniversitesi, Erzurum.
- Kavalcı, K. ve Ünal, S. (2016). Y ve Z Kuşaklarının Öğrenme Stilleri ve Tüketici Karar Verme Tarzları Açısından Karşılaştırılması. *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 20(3), 1033-1050.
- Kayıkçı, M.Y. ve Bozkurt, A.K. (2018). Dijital Çağda Z ve Alpha Kuşağı, Yapay Zekâ Uygulamaları ve Turizme Yansımaları. *Tekirdağ Namık Kemal Üniversitesi Sosyal Bilimler Metinleri Dergisi*, (01), 54-64.
- Kim, L. H., Qu, H. ve Kim, D. J. (2009). A Study of Perceived Risk And Risk Reduction of Purchasing Air-Tickets Online. *Journal of Travel and Tourism Marketing*, 26, 203–224.
- Kıyıcı, Ş. (2019). *Turist Yenilikçiliği ve Algılanan Riskin, Yenilik Algısı ve Turistlerin Yenilikçi Otel Tercihlerine Etkisi Üzerine Bir Uygulama*. (Doktora Tezi). Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi, Zonguldak.
- Koçarslan, H. ve Kılıncı, H. (2019). Dijital Pazarlamada Tüketici Algısı, İnternette Alışveriş Üzerine Bir Araştırma. *Avrupa Bilim ve Teknoloji Dergisi*, 17, 1263-1273.
- Küpeli, T. Ş. (2014). *Algılanan Risk ve Algılanan Değer Arasındaki İlişkilerin Otel Müşterileri Üzerinde İncelenmesi*. (Yüksek Lisans Tezi). Hacettepe Üniversitesi, Ankara.
- Marangoz, M., Özkoç, H. H. ve Aydın, A. E. (2019). Tüketicilerin İnternet Üzerinden Alışveriş Davranışlarının Açıklanmasına Yönelik Bir Çalışma. *Tüketici ve Tüketim Araştırmaları Dergisi*, 11(1), 1-22.
- Masoud, E. Y. (2013). The Effect of Perceived Risk on Online Shopping in Jordan. *European Journal of Business and Management*, 5(6), 76-87.
- Mercan, N. (2016). X, Y ve Z Kuşağı Kadınların Farklı Tüketim Alışkanlıklarının Modern Dünyada İnşa Edilmesi. *KADEM Kadın Araştırmaları Dergisi*, 2(1), 59-70.
- Metin, S. ve Kızıldağ, D. (2017). X ve Y Kuşaklarının Kariyer Beklentilerinin Farklılaşması: Otomotiv Sektöründe Bir Araştırma. *Mustafa Kemal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 14(40), 340-363.
- Miyazaki, A.D. ve Fernandez, A. (2001). “Consumer Perceptions of Privacy and Security Risks for Online Shopping”. *The Journal of Consumer Affairs*, 35(1), 27-44.
- Nakip, M. (2013). *Pazarlama Araştırmalarına Giriş (SPSS Uygulamalı)*. Seçkin Yayıncılık.
- Odabaşı, Y. ve Barış, G. (2017). *Tüketici Davranışı*. İstanbul: MediaCat.
- Oskaybaş, K., Dursun, T. ve Yener, D. (2014). Online Alışverişte Tüketicilerin Tercihlerini Etkileyen Unsurların Belirlenmesi. *Marmara Üniversitesi İ.İ.B. Dergisi*, 36(1), 119-135.
- Öksüz, M. ve Türgay, T. (2018). Türkiye’de Elektronik Ticaretin Vergilendirilmesi ve Tevkifat Müessesesi. *Yönetim Bilimleri Dergisi*, 16(32), 135-156.
- Örücü, E. ve Tavşancı, S. (2001). Gıda Ürünlerinde Tüketicilerin Satın Alma Eğilimini Etkileyen Faktörler ve Ambalajlama. *Muğla Üniversitesi. SBE Dergisi*, (3), 1-13.

- Çil, B. & Çevik, O. (2022). İnternet Alışverişlerinde Algılanan Risk: Karaman İlinde Kuşaklar Üzerinde Bir Araştırma. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(42), 462-487.
- Özgüç, B. “İnternetin Tarihçesi ve Kullanım Alanları”, <https://www.mediatick.com.tr/blog/internetin-tarihcesi-ve-kullanim-alanlari>, (13.01.2020).
- Özgüven, N. (2011). Tüketicilerin Online Alışverişe Karşı Tutumları ile Demografik Özellikleri Arasındaki İlişkinin Analizi. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 13 (21), 47-54.
- Özseven, T. ve Ersöz, T. (2016). E-Ticaret Verilerinin Müşteri Profili Açısından Değerlendirilmesi. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 12(28), 85-98.
- Pilatin, A. ve Dilek, Ö. (2021). Tüketicilerin Online Alışveriş Alışkanlıklarının Demografik Özellikler Bakımından İncelenmesi: Doğu Karadeniz Şehirleri Üzerinde Bir Araştırma. *Aksaray Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 11(2), 11-28.
- Saydan, R. (2008). Tüketicilerin Online Alışverişe Yönelik Risk ve Fayda Algılamaları: Geleneksel ve Online Tüketicilerin Karşılaştırılması. *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 7(23), 386-402.
- Stone, R. N. ve Mason, J. B. (1995). Attitude and Risk: Exploring the Relationship. *Psychology and Marketing*, 12(2), 135-153.
- Şencan, H. (2002). *Bilimsel Yazım*. İşletme: İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Yayınları.
- Telci, E. (2018). Bilişsel Uyumsuzluk Teorisi. İçinde M. İ. Yağcı, ve S. Çabuk (Eds.), *Pazarlama Teorileri* içinde (ss. 211-223). İstanbul: Mediacat.
- The European Ecommerce Association. “European Ecommerce Report 2019 Edition. Brüksel: The European Ecommerce Association”, https://www.ecommerce-europe.eu/wp-content/uploads/2019/07/European_Ecommerce_report_2019_freeFinal-version.pdf, (14.03.2020).
- Tiryaki, İ. (2016). *Tüketicilerin Risk Alguları ve İnternette Alışverişleri Arasındaki İlişkiler: Bir Alan Çalışması*. (Yüksek Lisans Tezi). Ufuk Üniversitesi, Ankara.
- Torus, N. (2015). Pazarlama İletişimi Açısından İnternet Ortamında Kullanılan Ağızdan Ağıza Pazarlama Tekniklerinin Marka Tercihine Etkisi. *Üsküdar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, (1), 157-182.
- Trusov, M., Bucklin, R. E. ve Pauwels, K. (2009). Effects of Word-of-Mouth versus Traditional Marketing: Findings from an Internet Social Networking Site. *Journal of Marketing*, 73(5), 90–102.
- Tutgun, F. (2018). *Metropolde (İstanbul Kentinde) Yaşayan X ve Y Kuşağı Kadınlarının İnternette Satın Alma Davranışlarının Karşılaştırılması*. (Yüksek Lisans Tezi). İstanbul Kültür Üniversitesi, İstanbul.
- TÜİK. “Aile Yapısı Araştırması 2016” <https://tuikweb.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=21869>, (13.10.2020).
- TÜİK. “Adrese Dayalı Nüfus Kayıt Sistemi” <https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Adrese-Dayali-Nufus-Kayit-Sistemi-Sonuclari-2019-33705>, (11.10.2020).
- TÜİK. “Hanehalkı Bilişim Teknolojisi Araştırması” [https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Hanehalki-Bilisim-Teknolojileri-\(BT\)-Kullanim-Arastirmasi-2019-30574#:~:text=Hanehalk%C4%B1%20bili%C5%9Fim%20teknolojileri%20kullan%C4%B1m%20ara%C5%9F%C4%B1rmas%C4%B1,y%C4%B1lda%20%83%2C8%20idi.vetext=87%2C9%20oldu-](https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Hanehalki-Bilisim-Teknolojileri-(BT)-Kullanim-Arastirmasi-2019-30574#:~:text=Hanehalk%C4%B1%20bili%C5%9Fim%20teknolojileri%20kullan%C4%B1m%20ara%C5%9F%C4%B1rmas%C4%B1,y%C4%B1lda%20%83%2C8%20idi.vetext=87%2C9%20oldu-), (20.10.2020).

Çil, B. & Çevik, O. (2022). İnternet Alışverişlerinde Algılanan Risk: Karaman İlinde Kuşaklar Üzerinde Bir Araştırma. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(42), 462-487.

TÜİK. “Hanehalkı Bilişim Teknolojileri Kullanım Araştırması”
[https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Hanehalki-Bilisim-Teknolojileri-\(BT\)-Kullanim-Arastirmasi-2020-33679](https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Hanehalki-Bilisim-Teknolojileri-(BT)-Kullanim-Arastirmasi-2020-33679), (20.10.2020).

TÜSİAD. “E-Ticaretin Gelişimi Sınırların Aşılması ve Yeni Normlar”
<https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/tr/Documents/consumer-business/e-ticaretin-gelisimi-sinirlarin-asilmasi-ve-yeni-normlar.pdf>, (22.01. 2020).

Yapraklı, T.Ş. ve Gül, B. (2021). Tüketici Yenilikçiliği, Algılanan Risk ve Ürün İlgileniminin Online Satın Alma Davranışı Üzerindeki Etkisi. *Anemon Muş Alparslan Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 9(5), 1507-1534.

Yıldız, D. ve Uzunsakal, E. (2018). Alan Araştırmalarında Güvenilirlik Testlerinin Karşılaştırılması ve Tarımsal Veriler Üzerine Bir Uygulama. *Uygulamalı Sosyal Bilimler Dergisi*, (1), 14-28.

Yılmaz, Ö. (2018). Tüketicilerin Online Alışveriş Niyetlerinin Teknoloji Kabul Modeli Bağlamında İncelenmesi. *Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 20(3), 331-346.

Yüksekbilgili, Z. (2016). Tüketici Karar Verme Tarzlarının Kuşaklara Göre Değerlendirilmesi. *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 15(59), 1392-1402.



Arıcıların Finansal Okuryazarlık Düzeyi: Bingöl Örneği¹

Fatma Betül TUNCEL*
Müslüm POLAT**

Öz

Bu çalışmanın amacı Bingöl'de arıcılık mesleği icra eden bireylerin temel finansal okuryazarlık düzeylerinin tespit edilmesidir. Bu amaç doğrultusunda katılımcılara 1 Nisan-1 Mayıs 2020 tarihleri arasında toplamda 260 anket uygulanmıştır. Toplanan veriler SPSS programı kullanılarak analiz edilmiştir. Çalışmada t testi ve tek yönlü varyans analizi (Anova) kullanılmıştır. Yapılan çalışmanın sonucunda asıl mesleği arıcılık olmayan farklı mesleklere sahip katılımcıların, finansal okuryazarlığın alt boyutlarından olan TDEF, BBANK, V&M, FTAB, YATIRIM, BES, M&F gibi boyutlarda asıl mesleği arıcılık olan katılımcılardan daha fazla bilgi düzeyine sahip oldukları saptanmıştır. Bununla birlikte katılımcıların yaş ortalaması arttıkça TDEF, BBANK, V&M, FTAB, YATIRIM, BES, M&F gibi alt boyutlardaki temel bilgi düzeylerinde azalma görülmektedir. Ayrıca katılımcıların eğitim seviyesi arttıkça TDEF, BBANK, V&M, FTAB, YATIRIM, BES, M&F gibi boyutlarda daha fazla bilgiye sahip oldukları tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Finansal Okuryazarlık, Finansal Eğitim, Finansal Farkındalık, Finansal Tutum

Makale Türü: Araştırma Makalesi

Financial Literacy Level of Beekeepers: The Case of Bingöl

Abstract

The aim of this study is to determine the financial literacy levels of the individuals who are working as a profession in Bingöl. For this purpose, a total of 260 questionnaires were applied to the participants between April 1 and May 1, 2020. The collected data were analyzed using the SPSS program. T-test and one-way analysis of variance (Anova) were used in the study. As a result of the study, it was determined that participants with different professions whose main profession is not beekeeping have a higher level of knowledge in dimensions such as TDEF, BBANK, V&M, FTAB, YATIRIM, BES, M&F which are sub-dimensions of financial literacy, than participants whose main profession is beekeeping. However, as the average age of the participants increases, there is a decrease in the basic knowledge levels in sub-dimensions such as TDEF, BBANK, V&M, FTAB, INVESTMENT, BES M&F. In addition, as the education level of the participants increased, it was determined that they had more knowledge in dimensions such as TDEF, BBANK, V&M, FTAB, YATIRIM, BES, M&F.

Keywords: Financial Literacy, Financial Education, Financial Awareness, Financial Attitude

Article Type: Research Article

¹ Bu çalışma Bingöl Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalında Tezli Yüksek Lisansı kapsamında hazırlanmış tezden türetilmiştir.

* Bingöl Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı, fbetultuncel@hotmail.com, ORCID: 0000-0002-0346-1545

** Bingöl Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, mpolat@bingol.edu.tr, ORCID: 0000-0003-1198-4693

1. GİRİŞ

Finansal okuryazarlık, kavram olarak yeni olmasına karşın tek bir tanımı bulunmamaktadır. Literatürde farklı ifade edilmiş birçok finansal okuryazarlık tanımı mevcuttur (Hogarth, 2002; Cude vd, 2006; Worthington, 2006; Servon ve Kaestner, 2008). Finansal okuryazarlık, kişilerin finansal ihtiyaçlarını karşılamak için bilgi sahibi olmaları artan bilgi sonucu finansal tutum ve davranışlarına yön verebilme becerisi olarak tanımlanmıştır (OECD, 2012: 5). Ayrıca Türkiye Ekonomi Bankası (TEB) ve Boğaziçi Üniversitesi tarafından yapılmış bir çalışmada finansal okuryazarlık, bireylerin parayı kullanırken edindiği bilgi doğrultusunda vereceği rasyonel kararların bütünü olarak ifade edilmiştir (TEB ve Boğaziçi Üniversitesi, 2014: 6). Finansal okuryazarlık; bireylerin parayı etkin yönetimini, parayı yönetirken risk faktörlerini algılayabilmesini, finansal araçlara ilişkin doğru bilgiyi nasıl temin edeceğini saptayarak, bireyin finansal araçlara ulaşabilmesini, finansal araçların etkin ve yetkin olarak kullanabilmesini ifade etmektedir (Hayta, 2011: 239).

Finansal okuryazarlığın sağlanabilmesi için belirli içeriklere sahip olmak gerekmektedir. Diğer bir ifade ile finansal okuryazarlık, bilgi, tutum ve davranışın bütünü olarak ifade edilmektedir. Bireylerin günlük hayatta karşılaştıkları çeşitli finansal kararlarda rasyonel bir tercih yapabilmesi için finansal bilgiye sahip olması gerekmektedir (Altıntaş 2009: 23). Finansal bilgi bireylerin davranışlarına yön verebilmektedir. Perry ve Morris (2005: 67) finansal bilgi ve davranış şekline bakıldığında bireylerin harcamada bulunma ve tasarruf yatırım yapma gibi finansal eğilimlerinin temel belirleyicilerinden birisinin finansal bilgi olduğunu ifade etmişlerdir.

Finansal okuryazar olabilmek belirli koşullara bağlı kılınmaktadır. Hilgert ve Hogart (2002: 34) finansal okuryazar kabul edilebilecek birey özelliklerini aşağıdaki şekilde sıralarken, yine Capuano ve Ramsay (2011: 34) finansal okuryazarlık ile ilgili şu ifadelerle yer vermektedir;

- Finansal sistemi algılayabilme ve sisteme dahil olma,
- Parayı yönetebilme kabiliyetine sahip olma,
- Bireyin bilgi, beceri ve davranış halinin uyum içinde olması,
- Etkin plan ve bütçe yapabilmesi,

Capuano ve Ramsay (2011: 34) ise bireylerin finansal okuryazar sayılabilmesi için bazı temel davranış becerilerine sahip olmaları gerektiğini ifade etmektedir. Bu davranışlar şu şekilde sıralanmaktadır;

- Etkin bir bütçe yönetimi yapabilmek,
- Borçlanma yönetimi yapabilmek,
- Yatırım ve tasarruf planlamasını doğru yapabilmek,
- Risk yönetimi yapabilmek,
- Finansal ürün ürünleri temel yapıları ile anlayabilmek ve finansal ürünler arasında karşılaştırma yapabilmesi gibi davranışlara sahip olması gerektiğini belirtmişlerdir.

Finansal okuryazarlığın yüksek olduğu bireyler borç yönetimi, harcamalarını planlı yapabilmek, ödemelerini zamanında yapabilmek ve kredi araçlarını kullanma hususunda daha temkinli ve daha rasyonel davranmaktadırlar (Gökmen, 2012: 28). Ayrıca Gökmen (2012), bireylerin tasarruf bilincinin artmasını finansal eğitimin artmasına bağlı kılmıştır. Bir diğer ifade ile tasarruf artışı kısa vadede hane halkının mali yapısını olumlu etkilemekte uzun vadede ise yurt içi tasarruf oranı artışı ve cari açık oranlarını düşürerek istikrarlı bir ekonomiye yardımcı olabilmektedir. OECD son yıllarda yapmış

olduğu çalışmalardan ortak bir sonuç çıkararak finansal okuryazarlık seviyesinin düşük olmasının çeşitli olumsuzluklar getirebileceğini belirtmiş ve aşağıdaki şekilde sıralamıştır (Sancak ve Demirci, 2012: 38);

- Olumsuz sonuçlar meydana getirecek finansal riskleri doğru analiz edememe,
- Finansal araçların anlaşılması kaynaklı finansal işlem hataları yapabilme,
- Asimetrik bilgi kaynaklı maliyet artışları,
- Bireylerin tasarruf alışkanlıklarında meydana gelen düşmeler,
- Bireylerin finansal kurumlara duyduğu güvensizlik hissi.

Birey hayat boyu edindiği finansal tecrübeleri önce ailesinden sonra okul ve içinde bulunduğu toplumdan elde eder, bireyin borçlanma, tasarruf etme yatırım tercihlerine bakılarak finansal bilgisi ile alakalı fikir sahibi olunabilmektedir (Fettahoğlu, 2015: 115). Finansal okuryazarlığa sahip bireyler gelişmiş karmaşık yapıli finans sistemini anlamakta zorluk yaşamayacak daha doğru tercihler ile risk payını düşürmüş olacaktır. Bununla beraber finansal bilgi arttıkça borsalara ve finansal piyasalara yönelim artacaktır (Lusardi ve Mitcheel, 2008: 415). Finansal okuryazarlık artışı ile beraber piyasalardaki finansal hizmet ve ürünlere talep artacak bu durum ekonomik kalkınma ve büyümenin hızlanmasına sebebiyet verecektir (Temizel ve Bayram, 2011: 75). Ayrıca finansal ürünlere talebin artması ile piyasa rekabeti artacak ve sermayenin etkin dağılımının önü açılmış olacaktır (Jariwalla ve Sharma, 2011: 324). Önceleri tasarruf yapmak için daha geleneksel yöntemler tercih eden tüketiciler finansal bilginin artmasıyla yastık altı dediğimiz tasarruf biçiminden mevduat fonu gibi modern tasarruf biçimine geçmiş olacaktırlar (Temizel, 2010: 47).

Finansal okuryazarlığın artırılmasının en önemli yolu finansal eğitimlerdir. Finansal eğitim, finansal kavram, risk ve piyasadaki ürünlerin anlaşılabilmesi için tüketici, girişimci ve yatırımcılara verilen eğitim, bilgi ve objektif tavsiyelerin bütünüdür, ayrıca finansal eğitim kişilerin finansal yeteneklerini doğru yönlendirmeyi bilgiye dayalı seçimler yapabilmesini ve süreklilik gösteren bir finansal iyi olma halini esas almaktadır (OECD, 2005: 12b). Bununla birlikte finansal eğitimin etki alanını TMCB (2011: 3) şöyle açıklamaktadır; finansal eğitim, bireylerin finansal ürünler hakkındaki bilgisini ve erişimini geliştirerek bireylerin tasarruf yatırım gibi finansal davranışlarında değişiklik yaratmayı amaçlamaktadır.

Finansal okuryazarlık toplumun çeşitli kesimlerinin bilmesi gereken bir olgu olmakla birlikte Bingöl'de arıcılık faaliyeti ile uğraşan bireylerin finansal okuryazarlıkları bu çalışma ile tespit edilmiştir. Ayrıca uzun yıllardır arıcılık faaliyetlerinin yaygınlaştığı Bingöl ilinde arıcıların finansal okuryazarlık düzeylerinin tespit edilmesi ile bal kalitesinin artırılması, Pazar ağının genişletilmesi gibi temel konularda arıcılara yardımcı olabileceği yargısına varılmıştır.

2. LİTERATÜR İNCELENMESİ

Finansal okuryazarlık kavramı gerek hane halkının kalkınmasında gerekse ülkelerin ekonomi politikalarında önemli bir kavram haline gelmiştir. Bu popülerlik araştırmacıları finansal okuryazarlık alanında çalışmalar yapmaya teşvik etmiştir. Bu bölümde finansal okuryazarlık ile alakalı Türkiye ve dünyada yapılmış bazı çalışmalara yer verilmiştir.

Chen ve Volpe (1998) yapmış oldukları çalışmada öğrencilerin finansal okuryazarlık seviyelerini ve finansal bilginin öğrencilerin ekonomik kararlarında meydana getireceği etkiyi araştırmışlardır. Çalışma sonucu elde edilen bulgular ışığında 30 yaş altı az tecrübe sahibi öğrencilerin ve kadınların finansal okuryazarlık düzeylerinin daha düşük olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca genel olarak öğrencilerin finansal bilgisinin az olmasına bağlı yanlış tercihler yaptığı belirlenmiştir. Beal ve

Delpachitra (2003) finansal okuryazarlıkta en temel göstergenin para yönetimi olduğunu vurgulamışlardır. Bununla beraber Avusturyalı öğrenciler üzerinde yaptıkları çalışma sonucunda harcama yönetimi kişilerin sosyokültürel, ekonomik ve sosyal durumlarına bağlı olduğunu belirtmişlerdir. Çalışma sonucuna göre gelir arttıkça finansal okuryazarlık durumu da artış göstermektedir. Ayrıca yine çıkan çalışma sonucuna göre finansal okuryazarlığın az olmasının göstergelerinden biri kredi kartlarının aşırı kullanımı, gereksiz tüketim çılgınlığı, kişisel borç yükünün fazla olmasıdır. Hilgert, Hogarth ve Beverly (2003) bireylerin finansal bilgileri ve finansal davranışları arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Buna göre finansal bilgideki artışın para ve kredi yönetimi, yatırım ve tasarruf gibi davranışları olumlu etkilediği gözlemlenmiştir. Ayrıca çalışmadan çıkan bir diğer sonuca göre bireylerin çevreden edinimler ve medya aracılığı ile finansal bilgisini arttırması, finansal davranış skorlarında da pozitif bir artış meydana getirmiştir Hallahan, Faff ve Mckenzie (2004) hane halkının risk toleransını çeşitli demografik faktörlere göre incelemişlerdir, elde edilen bulgulara göre cinsiyet, yaş, eğitim seviyesi, bakmakla yükümlü kişi sayısı ve medeni hal gibi demografik farklılıklar ile risk toleransı arasında ilişkinin varlığı tespit edilmiştir. Eğitim seviyesi arttıkça risk toleransı artmış, yaş ile risk toleransı arasında ters yönlü ilişki bulunmuştur yaş arttıkça risk toleransı düşmekte ve gençlerde risk toleransının daha fazla olduğu tespit edilmiştir. Cude vd. (2006) üniversite öğrencilerinin finansal okuryazarlık düzeyini ölçmüşlerdir, çıkan sonuca göre üniversite öğrencilerinin finansal eğilimlerinin temelinde ebeveyn etkisinin çok yüksek olduğu saptanmış ayrıca öğrencilerin genel olarak finansal okuryazarlık seviyelerinin düşük olduğu gözlemlenmiştir. Jorgensen (2007) öğrencilerin finansal davranışları ve anne-baba eğitimi arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Buna göre üniversite öğrencilerinin göstermiş olduğu finansal bilgi tutum ve davranış üzerinde anne-baba rol modelinin büyük etkisi olduğu belirlenmiştir.

Delavende, Rohwedder ve Willis (2008) finansal okuryazarlık ve zenginlik arasında bir bağ olup olmadığı araştırılmıştır. Elde edilen sonuca göre, zenginlik ve finansal okuryazarlık arasında negatif ya da pozitif herhangi bir ilişki bulunmamaktadır. Lusardi ve Mitcheel (2008)'e göre finansal okuryazarlık ve emeklilik planlaması arasında ilişki bulunmaktadır, emeklilik planlamasını daha doğru yapan bireylerin finansal okuryazarlıklarının daha yüksek olduğu ve buna karşın günü birlik harcamalar ve tüketime önem veren emeklilik sonrası için planlama yapmayan bireylerin finansal okuryazarlıklarının düşük olduğu belirtilmektedir. Bununla beraber yapılan çalışmada kadınların erkeklere göre emeklilik sonrasında daha az plan yaptıkları ve erkeklere nazaran finansal okuryazarlık oranlarının daha düşük olduğu tespit edilmiştir. Clark ve Strauss (2008) bireylerin demografik farklılıklarının finansal okuryazarlık ve risk alma seviyeleri ile ilişkisini incelemişlerdir. Buna göre erkeklerin kadınlara nazaran finansal konularda daha fazla risk aldıkları belirlenmiştir. Lusardi ve Mitcheel (2008) gençlerin finansal okuryazarlık seviyesini analiz ettikleri çalışmalarından çıkan sonuca göre gençlerin finansal bilgi seviyesi ve demografik özelliklerinin arasında bir bağlantı olduğu saptanmıştır. Ayrıca gençlerin finansal bilgi seviyesi ve ailedeki rol modelleri arasında bağlantı tespit edilmiştir. Demografik özelliklere göre çıkan bir başka sonuç ise kadınların erkeklerden daha düşük finansal okuryazarlık seviyesine sahip olduğudur.

Al-Tamimi ve Bin Kalli (2009) Birleşik Arap Emirliklerinde yapmış oldukları çalışmada, bireylerin finansal okuryazarlık seviyelerini analiz etmişlerdir. Elde edilen sonuca göre, finansal okuryazarlık eğitim, yaş, gelir seviyesi, sosyal ortam gibi değişkenlerden etkilenmektedir. Ayrıca cinsiyet faktörü de finansal okuryazarlığa etki etmektedir buna göre kadınların finansal okuryazarlık seviyesinin erkeklerden daha düşük çıktığı saptanmıştır. Çalışmadan elde edilen bir diğer sonuç ise finansal bilginin artışının yatırım kararları üzerinde pozitif bir etkiye sebep olduğudur. Tomaskova, Mohelska ve Nemcova (2011) uluslararası düzeyde finansal okuryazarlık eğitiminde karşılaşılan sorunlara değinmiş olup finansal eğitimin gerekliliğine dikkat çekmişlerdir. Tomaskova vd.'ne göre;

finansal eğitim bireylerin borç batağına saplanması önünde engeldir ve finansal eğitimler toplum genelinde yaygınlaştırılmalıdır. Çalışma ışığında çıkan bir diğer sonuca göre; finans eğitimi, fiyat okuryazarlığı, vergiler, basit faiz hesaplamaları, enflasyon okuryazarlığı gibi başlıkları içermelidir. Ansong ve Gyensare (2012) Gana'da lisans eğitimi gören aynı zamanda çalışan öğrencilerin finansal okuryazarlığını belirlemek amaçlı anketler uygulanmıştır. Çıkan sonuca göre öğrencilerin finansal bilgi düzeyinin yaş, okudukları bölüm, annenin gelir durumu gibi demografik farklılıklara göre değiştiği gözlemlenmiştir. Annenin gelir düzeyi ve mesleği finansal okuryazarlığı olumlu yönde attırırken babanın gelir durumunun finansal bilgiye bir katkı sağlamadığı saptanmıştır. Ayrıca lisans düzeyi öğrencilerin eğitim aldıkları bölüme göre finansal bilgi oranlarının değiştiği görülmüştür.

Atkinson ve Anne Messy (2012) 14 ülkede yapılan OECD Uluslar Arası Finansal Eğitim Ağı çalışması ile ülkelerin finansal okuryazarlık oranlarını test etmeyi amaçlamış olup finansal eğitim eksikliğinin sebeplerine odaklanmıştır. Buna göre ülkelerin finansal okuryazarlıkları sosyolojik, demografik, toplumsal özelliklere göre farklılaşmakta ve buna bağlı finansal bilgi tutum ve davranış farklılık göstermektedir. Çalışmanın sonucuna göre ülkelerde ciddi finansal eğitim eksikliği bulunmakta beraber uluslararası düzeyde finansal eğitimlere önem verilmesi gerektiğini belirtmişlerdir. Thung vd. (2012) Malezya'da bulunan üniversite öğrencilerinin finansal okuryazarlığı ve yatırım davranışları arasında anlamlı bir ilişki olup olmadığını analizini yapmışlardır. Bu çalışma ışığında tasarruf davranışı üzerinde bireylerin kişisel özellikleri etkili olmakla beraber finansal okuryazarlık oranı arttıkça tasarruflarında arttığını belirlemişlerdir. Murphy (2013) finansal okuryazarlık ve karamsarlık arasındaki ilişkinin varlığını analiz etmiştir. Buna göre, finansal okuryazarlığı yüksek seviyede olan bireylerin geleceğe daha umutlu yaklaştığı bununla beraber finansal okuryazarlık seviyesi daha düşük bireylerin geleceğe finansal konularda daha karamsar baktığı ve umutsuz olduğu sonucuna varılmıştır.

Deuflhard, Georganakos ve Roman (2015) finansal okuryazarlığı yatırım getirileri üzerindeki etkisi incelenmişlerdir. Çıkan sonuca göre finansal okuryazarlık seviyesinin standart sapmasındaki artış ile bireylerin finansal varlıklarından olan tasarruf mevduatı faiz oranlarında artış olduğu belirlenmiştir. Sarıgül (2015) finansal davranış ve tutumların belirlenmesinde uygulanabilecek bir ölme aracı geliştirmişlerdir. Öğrencilere anket uygulanarak anket sonuçları ile faktör analizi çalışması yapılmıştır. Çıkan sonuca göre beş faktör olduğu ortaya çıkmış ve bu faktörler; harcama, algı, ilgi ve tutum olarak isimlendirilmiştir. Alkaya ve Yağlı (2015) üniversite öğrencilerinin finansal bilgi, tutum ve davranışlarını ölçmeyi amaçlamış, çalışmada frekans yüzde dağılımları uygulanmıştır. Çalışmada çıkan sonuca göre finansal bilgi ile finansal tutum arasında anlamlı bir ilişki bulunmamakla birlikte, finansal tutum ve finansal davranış arasında ilişkiye rastlanılmıştır. Ayrıca öğrencilerin finansal bilgi konusunda yetersiz oldukları tespit edilmiştir.

Şahin ve Barış (2017) bireylerin tasarruf davranışı ve finansal bilgi arasında anlamlı bir bütünlük olup olmadığını test etmişlerdir kamu çalışanlarına anket uygulanarak lojistik regresyon analizi yapılmıştır. Varılan sonuca göre; bireylerin aile yapılarının, hane halkı gelirin, demografik özelliklerinin ve finansal bilgi düzeylerinin kişinin yatırım davranışı üzerinde etkili olduğu belirlenmiştir. Yücel ve Kuyumcu (2018) Bursa ilinde yaşayan vatandaşların finansal okuryazarlık düzeylerini tespit etmeye yönelik SPSS analiz yöntemiyle anketler uygulanmıştır. Çıkan sonuca göre; bireylerin demografik özellikleri incelenmiş ve bireylerin cinsiyetleri arasında finansal okuryazarlıkta anlamlı bir farklılığa rastlanmamıştır, bununla birlikte bireylerde ileri yaş gruplarında daha düşük finansal okuryazarlık gözlemlenmiştir. Yücel ve Kuyumcunun anket sonuçlarına göre eğitim düzeyi yükseldikçe finansal okuryazarlık oranlarının da arttığı belirlenmiştir. Bağcı ve Arabacı (2019) Aksaray Üniversitesi İİBF öğrencilerinin finansal okuryazarlık düzeyinin belirlenmesi ve finansal okuryazarlık düzeylerinin hangi faktörlerden etkilendiğini analiz etmişlerdir. Çıkan sonuca göre; öğrencilerin finansal okuryazarlık düzeylerinin düşük olduğu saptanmış ve bunun sebeplerinin, aile geliri, baba mesleği,

demografik farklılıklar, kredi kartı kullanımı gibi faktörlerle ilişkili olduğu saptanmıştır. Ayrıca öğrencilerin finans sorularını anlayamamalarının sebebi temel matematik becerisinden yoksun olmalarına bağlanmıştır.

Literatür incelendiğinde, finansal okuryazarlık çalışmalarının; üniversite öğrencilerine, çeşitli kamu çalışanlarına, hane halkına yapıldığı gözlemlenmiştir. Bu doğrultuda literatürde arıcıların finansal okuryazarlıklarının belirlenmesi yönünde bir çalışmaya rastlanmamıştır, dolayısı ile çalışmanın arıcılara uygulanması literatüre katkı sağlayacaktır.

3. YÖNTEM

Bu çalışmanın amacını, Bingöl’de arıcılık mesleğini icra eden bireylerin finansal okuryazarlık düzeylerinin belirlenmesi oluşturmaktadır. Bu amaç doğrultusunda Bingöl Arıcılar Derneğine kayıtlı bulunan 918 arıcıdan, kolayda örneklem alma metodu ile 260 kişi seçilmiştir. Seçilen deneklere 1 Nisan ve 1 Mayıs tarihleri arasında yüz yüze anket uygulanmıştır. Çalışmada kullanılan anket formu 2 bölümden oluşmaktadır. Anket formunun birinci bölümünde katılımcıların demografik özelliklerini belirlemeye yönelik ifadeler kullanılmıştır. Anket formunun ikinci bölümünde arıcılık mesleğini icra edenlerin “finansal okuryazarlık” düzeylerini tespit etmek için Kılıç, Ata ve Seyrek (2015) tarafından; Louw vd. (2013), Chen ve Volpe (1998), Knoll ve Huts (2012) ve Chinen ve Endo (2012)’nin çalışmalarından adapte edilen ve Türkçeye uyarlanan “finansal okuryazarlık ölçeği” kullanılmıştır. Ayrıca çalışmanın amacı doğrultusunda çalışmada kullanılan "Bingöl'deki Arıcıların Finansal Okuryazarlığının Tespit Edilmesi" isimli anket çalışması Bingöl Üniversitesi Etik Kurulu tarafından etik yönden değerlendirilmiş olup, Bingöl Üniversitesi Etik Kurul Yönergesi ilkeleri çerçevesinde araştırma etiği açısından uygun olduğuna oy birliği ile karar verilmiştir.

Çalışmanın hipotezlerinin testine geçmeden önce finansal okuryazarlık ölçeğinin dağılım normalliği incelenmiştir. Dağılım normalliğinin belirlenmesi için Kurtosis (Basıklık) ve Skewness (Çarpıklık) değerleri analiz edilmiştir. Yapılan analizler sonucunda finansal okuryazarlık ölçeği genel toplam puanının 0.883 çarpıklık ve 1.305 basıklık değerlerine sahip olduğu, dolayısıyla $\pm 1,5$ arasında olması nedeniyle (Tabachnick ve Fidell, 2013: 80) parametrik testlerin kullanılmasının uygun olduğu kanısına varılmıştır. Bu bağlamda ölçeğin normal dağılım gösterdiği sonucuna ulaşılmıştır. Veriler yapılan analiz sonucunda normal dağılım gösterdiği için hipotez testlerinde bağımsız örneklem için t testi ve tek yönlü varyans analizi (Anova) kullanılmıştır. Anova analizlerinde anlamlı farklılık belirlerken homojenlik testi (test of homogeneity) uygulanmış ve bu bağlamda eşit olmayan/olan varyans analizi tercihine gidilmiştir. Tablo 1’de katılımcıların eğitim durumunu, katılımcıların mesleki deneyimleri ve kredi kartı ayrıca BES kullanımını belirten ifadelerin frekans ve yüzde dağılımları gösterilmiştir.

Tablo 1: Katılımcıların Demografik Özellikleri

Demografik Özellikler	Kategoriler	Frekans	Yüzde
Cinsiyet	Erkek	227	87.3
	Kadın	33	12.7
Yaş	20-30	6	2.3
	31-40	74	28.5
	41-50	119	45.8
	51≤	61	23.5
Eğitim durumu	Okuryazar değil	29	11.2
	Okuryazar	102	39.2
	İlköğretim	94	36.2
	Lise	24	9.2

	Ön lisans	8	3.1
	Lisans	3	1.2
	Lisansüstü	-	-
Asıl mesleğiniz arıcılık mıdır?	Evet	60	23.1
	Hayır	200	76.9
Kaç yıldır arıcılıkla uğraşıyorsunuz?	0-5 yıl	15	5.8
	6-10 yıl	105	40.4
	11-15 yıl	90	34.6
	15 ve üstü	50	19.2
Kredi kartı kullanıyor musunuz?	Evet	66	25.4
	Hayır	194	74.6
Bireysel emeklilik sistemine katılımınız var mı?	Evet	22	8.5
	Hayır	238	91.5
İnternet bankacılığı kullanıyor musunuz?	Evet	32	12.3
	Hayır	228	87.7

3.1. Katılımcıların Başarı Puan Dağılımları

Katılımcıların finansal okuryazarlık düzeylerini belirlemek için yapılan başarı testinden aldıkları puanların yüzdeler dilim üzerinden değerleri incelenmiştir. Tablo 2’de detaylı olarak gösterilmektedir.

Tablo 2: Katılımcıların Başarı Puanları

Alt boyutlar	n	Minimum	Maksimum	Ortalama	Standart sapma
TDEF	260	0,00	87,50	18,9904	18,62335
BBANK	260	0,00	83,33	22,0513	21,24557
E&S	260	0,00	100,00	35,6923	22,22866
FTAB	260	0,00	75,00	2,8846	12,47956
Y	260	0,00	60,00	1,1538	6,59175
V&M	260	0,00	100,00	47,3846	29,42312
M&F	260	0,00	80,00	1,8462	8,94294
GENEL	260	0,00	65,83	18,5719	11,30975

TDEF= Temel Düzeyde Ekonomi ve Finans, BBANK= Bireysel Bankacılık, E&S= Emeklilik ve Sigortacılık, FTAB= Finansal Tablolar, Y= Yatırım, V&M= Vergi ve Mevzuat, M&F= Matematik ve Faiz Hesaplamaları

Katılımcılar tarafından finansal okuryazarlık alt faktörlerine verilen cevaplar yüzdeler dilime çevrildikten sonra ortalamaları hesaplanmıştır. Katılımcılar tarafından temel düzeyde ekonomi ve finans alt boyutuna verilen cevapların yüzdeler dilimde ortalaması alındığında yaklaşık olarak 19 puan olduğu görülmektedir. Bu puan katılımcıların TDEF bilgi düzeylerinin düşük olduğunu göstermektedir. Katılımcıların bireysel bankacılık alt boyutuna verdikleri cevapların yüzdeler dilimde ortalaması alındığında yaklaşık olarak puanın 22 olduğu görülmektedir. Katılımcıların BBANK bilgi düzeylerinin düşük olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Katılımcıların emeklilik ve sigortacılık alt boyutuna verdikleri cevapların yüzdeler dilimde ortalaması alındığında yaklaşık olarak puanın 35 olduğu görülmektedir. Katılımcıların E&S bilgi düzeylerinin düşük olduğu gözlemlenmektedir. Ancak diğer boyutlara nazaran bilgi düzeylerinin daha yüksek olduğu söylenebilir. Katılımcıların finansal tablolar alt boyutuna verdikleri cevapların yüzdeler dilimde ortalaması alındığında yaklaşık olarak puanın 3 olduğu görülmektedir. Katılımcıların FTAB bilgi düzeyi yok denecek kadar az seviyededir. Katılımcıların yatırım alt boyutuna verdikleri cevapların yüzdeler dilimde ortalaması alındığında yaklaşık olarak puanın 1 olduğu görülmektedir. Katılımcıların Y bilgi düzeyi bir önceki alt boyutta olduğu gibi yok denecek düzeydedir. Katılımcıların vergi ve mevzuat alt boyutuna verdikleri cevapların yüzdeler

dilimde ortalaması alındığında yaklaşık olarak puanın 47 olduğu görülmektedir. Bu oran arıcılık mesleğini icra eden bireylerin en fazla bilgiye sahip olduğu alanı ifade etmektedir. Katılımcıların V&M bilgi düzeyleri %50'lik dilime yakındır. Ancak reel düşünüldüğünde yine ortalamanın altında kaldığı için düşük olarak ifade edilebilir. Katılımcıların matematik ve faiz hesaplamaları alt boyutuna verdikleri cevapların yüzdeler dilimde ortalaması alındığında yaklaşık olarak puanın 2 olduğu görülmektedir. Katılımcıların M&F bilgi düzeyleri incelendiğinde çok düşük seviyededir.

Tablo 3: Demografik Özelliklere Göre Başarı Puan Ortalamaları

Kategoriler		TDEF	BBANK	E&S	FTAB	Yatırım	V&M	M&F	GENEL
Cinsiyet	Erkek	19	22	35	3	1	49	2	19
	Kadın	19	19	39	0	4	36	2	17
Yas	20-30	29	28	43	0	3	60	13	25
	31-40	23	29	37	6	1	55	1	22
	41-50	21	24	38	2	1	48	1	19
	51 ve üzeri	9	10	29	0	1	36	3	13
Eğitim	O. değil	3	3	19	0	0	26	0	7
	Okuryazar	9	11	28	0	0	34	1	12
	İlköğretim	26	27	41	0	1	64	2	23
	Lise	35	54	54	14	5	68	2	33
	On lisans	55	52	60	47	10	37	18	40
	Lisans	71	72	73	0	13	47	27	43
Meslek	Lisansüstü
	Evet	15	14	30	0	1	37	0	14
Kaç yıl	Hayır	20	25	38	4	1	50	2	20
	0-5	31	36	45	0	11	51	12	26
	6-10	20	25	37	5	1	45	2	19
	11-15	21	23	38	2	0	52	1	20
Kredi kartı	15 ve üzeri	10	9	25	1	1	44	1	13
	Evet	37	46	54	9	4	61	5	31
BES	Hayır	13	14	29	1	0	43	1	14
	Evet	28	35	46	5	6	30	9	23
İ. Bankacılığı	Hayır	18	21	35	3	1	49	1	18
	Evet	39	56	58	21	8	51	8	34
	Hayır	16	17	33	0	0	47	1	16

Katılımcıların asıl mesleği ile başarı durumları ilişkilendirildiğinde, arıcılık asıl mesleği olanların olmayanlara nazaran daha düşük başarı düzeyine sahip oldukları tespit edilmiştir. Mesleği icra etme yılı bazında yapılan değerlendirmede ise yeni başlayanların (0-5 yıl) eski olanlara göre daha yüksek başarı ortalamasına sahip olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Katılımcıların kredi kartı kullanım durumu ile başarı ortalamaları ilişkilendirildiğinde, kredi kartı kullananların başarı ortalaması kullanmayanlardan daha yüksek seviyededir. Aynı durum BES için de geçerlidir. BES üyesi olan katılımcıların başarı ortalaması olmayanlara göre daha yüksektir. Son olarak internet bankacılığı kullanım durumuna göre inceleme yapıldığında, kullananların başarı ortalaması kullanmayanlardan daha yüksektir.

3.2. Finansal Okuryazarlık T Testi Sonuçları

Araştırmada katılımcıların cinsiyeti ile finansal okuryazarlık alt boyutları ve genel başarı düzeyi arasında anlamlı bir farklılık olup olmadığını test edebilmek amacıyla bağımsız örneklem t testi yapılmıştır. Elde edilen sonuçlar Tablo 4'te detaylı olarak verilmektedir.

Tablo 4: Cinsiyet ve Finansal Okuryazarlık T Testi Sonuçları

Boyutlar		Levene's Test			sd	p	Farklılık
		F	p	t			
TDEF	Varyans eşitliği	3,030	,083	-,108	258	,914	-,37545
	Varyans eşitsizliği			-,091	38,182	,928	-,37545
BBANK	Varyans eşitliği	2,221	,137	,827	258	,409	3,27504
	Varyans eşitsizliği			,755	39,633	,455	3,27504
E&S	Varyans eşitliği	,031	,861	-1,024	258	,307	-4,23975
	Varyans eşitsizliği			-,950	39,993	,348	-4,23975
FTAB	Varyans eşitliği	8,914	,003	1,424	258	,156	3,30396
	Varyans eşitsizliği			3,741	226,000	,000	3,30396
Yatırım	Varyans eşitliği	19,125	,000	-2,335	258	,020	-2,84341
	Varyans eşitsizliği			-1,377	34,037	,177	-2,84341
V&M	Varyans eşitliği	1,519	,219	2,453	258	,015	13,31731
	Varyans eşitsizliği			2,292	40,145	,027	13,31731
M&F	Varyans eşitliği	,001	,980	,019	258	,985	,03204
	Varyans eşitsizliği			,017	38,773	,987	,03204
GENEL	Varyans eşitliği	3,015	,084	,845	258	,399	1,78139
	Varyans eşitsizliği			,730	38,544	,470	1,78139

TDEF= Temel Düzeyde Ekonomi ve Finans, BBANK= Bireysel Bankacılık, E&S= Emeklilik ve Sigortacılık, FTAB= Finansal Tablolar, Y= Yatırım, V&M= Vergi ve Mevzuat, M&F= Matematik ve Faiz Hesaplamaları

Yapılan t testi sonuçlarına göre katılımcıların TDEF, BBANK, E&S, Yatırım, M&F ve GENEL başarı düzeyleri ile cinsiyetleri arasında anlamlı bir farklılık bulunmamaktadır. Diğer yandan katılımcıların cinsiyetleri ile FTAB başarı düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık bulunmaktadır. Buna göre erkeklerin (X=3.30) TDEF başarı düzeyi kadınlara (X=0.00) göre daha yüksektir. Ayrıca katılımcıların cinsiyetleri ile V&M başarı düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık bulunmaktadır. Buna göre erkeklerin (X=49.07) V&M başarı düzeyi kadınlara (X=35.75) göre daha yüksektir.

Araştırmada katılımcıların asıl meslek durumları ile finansal okuryazarlık alt boyutları ve genel başarı düzeyi arasında anlamlı bir farklılık olup olmadığını test edebilmek amacıyla bağımsız örneklem t testi yapılmıştır. Elde edilen sonuçlar Tablo 5'te detaylı olarak verilmektedir.

Tablo 5: Meslek Durumu ve Finansal Okuryazarlık T Testi Sonuçları

Boyutlar		Levene's Test			sd	p	Farklılık
		F	p	t			
TDEF	Varyans eşitliği	6,053	,015	-1,801	258	,073	-4,91667
	Varyans eşitsizliği			-2,090	126,915	,039	-4,91667
BBANK	Varyans eşitliği	3,403	,066	-3,588	258	,000	-10,97222
	Varyans eşitsizliği			-3,911	112,173	,000	-10,97222
E&S	Varyans eşitliği	,728	,394	-2,416	258	,016	-7,83333
	Varyans eşitsizliği			-2,610	110,322	,010	-7,83333
FTAB	Varyans eşitliği	13,386	,000	-1,754	258	,081	-3,20833
	Varyans eşitsizliği			-2,979	249,187	,003	-3,20833
Yatırım	Varyans eşitliği	,164	,686	-,206	258	,837	-,20000
	Varyans eşitsizliği			-,226	113,973	,821	-,20000
V&M	Varyans eşitliği	,005	,946	-3,171	258	,002	-13,50000

	Varyans eşitsizliği			-3,205	98,727	,002	-13,50000
M&F	Varyans eşitliği	9,414	,002	-1,498	258	,135	-1,96667
	Varyans eşitsizliği			-2,503	254,583	,013	-1,96667
GENEL	Varyans eşitliği	1,903	,169	-3,746	258	,000	-6,08532
	Varyans eşitsizliği			-4,188	117,703	,000	-6,08532

TDEF= Temel Düzeyde Ekonomi ve Finans, BBANK= Bireysel Bankacılık, E&S= Emeklilik ve Sigortacılık, FTAB= Finansal Tablolar, Y= Yatırım, V&M= Vergi ve Mevzuat, M&F= Matematik ve Faiz Hesaplamaları

Yapılan t testi sonuçlarına göre katılımcıların Yatırım başarı düzeyleri ile meslek durumları arasında anlamlı bir farklılık bulunmamaktadır. Diğer yandan katılımcıların meslek durumları ile TDEF başarı düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık bulunmaktadır. Buna göre asıl mesleği arıcılık olmayanların (X=20.12) TDEF başarı düzeyi olanlara (X=15.20) göre daha yüksektir. Katılımcıların meslek durumları ile BBANK başarı düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık bulunmaktadır. Buna göre asıl mesleği arıcılık olmayanların (X=24.58) BBANK başarı düzeyi olanlara (X=13.61) göre daha yüksektir. Katılımcıların meslek durumları ile E&S başarı düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık bulunmaktadır. Buna göre asıl mesleği arıcılık olmayanların (X=37.50) E&S başarı düzeyi olanlara (X=29.66) göre daha yüksektir. Katılımcıların meslek durumları ile FTAB başarı düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık bulunmaktadır. Buna göre asıl mesleği arıcılık olmayanların (X=3.62) FTAB başarı düzeyi olanlara (X=0.41) göre daha yüksektir. Katılımcıların meslek durumları ile V&M başarı düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık bulunmaktadır. Buna göre asıl mesleği arıcılık olmayanların (X=50.50) V&M başarı düzeyi olanlara (X=37.00) göre daha yüksektir.

Araştırmada katılımcıların kredi kartı kullanım durumları ile finansal okuryazarlık alt boyutları ve genel başarı düzeyi arasında anlamlı bir farklılık olup olmadığını test edebilmek amacıyla bağımsız örneklem t testi yapılmıştır. Elde edilen sonuçlar Tablo 6'da detaylı olarak verilmektedir.

Tablo 6: Kredi Kartı Kullanımı ve Finansal Okuryazarlık T Testi Sonuçları

Boyutlar	Levene's Test					Farklılık	
	F	p	t	sd	p		
TDEF	Varyans eşitliği	,541	,463	11,285	258	,000	24,55287
	Varyans eşitsizliği			10,168	95,494	,000	24,55287
BBANK	Varyans eşitliği	11,985	,001	14,557	258	,000	32,71894
	Varyans eşitsizliği			12,859	92,964	,000	32,71894
E&S	Varyans eşitliği	18,558	,000	8,782	258	,000	24,45486
	Varyans eşitsizliği			7,198	84,880	,000	24,45486
FTAB	Varyans eşitliği	118,582	,000	4,879	258	,000	8,31771
	Varyans eşitsizliği			2,967	66,632	,004	8,31771
Yatırım	Varyans eşitliği	93,992	,000	4,573	258	,000	4,13933
	Varyans eşitsizliği			2,703	65,593	,009	4,13933
V&M	Varyans eşitliği	,129	,720	4,371	258	,000	17,71946
	Varyans eşitsizliği			4,221	105,926	,000	17,71946
M&F	Varyans eşitliği	56,398	,000	3,553	258	,000	4,42987
	Varyans eşitsizliği			2,202	67,372	,031	4,42987
GENEL	Varyans eşitliği	4,567	,034	13,405	258	,000	16,61901
	Varyans eşitsizliği			11,550	90,036	,000	16,61901

TDEF= Temel Düzeyde Ekonomi ve Finans, BBANK= Bireysel Bankacılık, E&S= Emeklilik ve Sigortacılık, FTAB= Finansal Tablolar, Y= Yatırım, V&M= Vergi ve Mevzuat, M&F= Matematik ve Faiz Hesaplamaları

Yapılan t testi sonuçlarına göre katılımcıların kredi kartı kullanım durumları ile TDEF başarı düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık bulunmaktadır. Buna göre kredi kartı kullananların (X=37.31) TDEF başarı düzeyi kullanmayanlara (X=12.75) göre daha yüksektir. Katılımcıların kredi kartı kullanım durumları ile BBANK başarı düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık bulunmaktadır. Buna göre kredi

kartı kullananların (X=46.46) BBANK başarı düzeyi kullanmayanlara (X=13.74) göre daha yüksektir. Katılımcıların kredi kartı kullanım durumları ile E&S başarı düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık bulunmaktadır. Buna göre kredi kartı kullananların (X=53.93) E&S başarı düzeyi kullanmayanlara (X=29.48) göre daha yüksektir. Katılımcıların kredi kartı kullanım durumları ile FTAB başarı düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık bulunmaktadır. Buna göre kredi kartı kullananların (X=9.09) FTAB başarı düzeyi kullanmayanlara (X=0.77) göre daha yüksektir.

Araştırmada katılımcıların BES sistemi kullanım durumları ile finansal okuryazarlık alt boyutları ve genel başarı düzeyi arasında anlamlı bir farklılık olup olmadığını test edebilmek amacıyla bağımsız örneklem t testi yapılmıştır. Elde edilen sonuçlar Tablo 7’de detaylı olarak verilmektedir.

Tablo 7: BES Kullanımı ve Finansal Okuryazarlık T Testi Sonuçları

Boyutlar		Levene’s Test				Farklılık	
		F	p	t	sd		
TDEF	Varyans eşitliği	8,400	,004	2,350	258	,020	9,66864
	Varyans eşitsizliği			1,717	22,846	,099	9,66864
BBANK	Varyans eşitliği	,564	,453	2,998	258	,003	13,98014
	Varyans eşitsizliği			2,582	23,788	,016	13,98014
E&S	Varyans eşitliği	18,334	,000	2,374	258	,018	11,65775
	Varyans eşitsizliği			1,633	22,579	,116	11,65775
FTAB	Varyans eşitliği	1,561	,213	,652	258	,515	1,81436
	Varyans eşitsizliği			,500	23,091	,622	1,81436
Yatırım	Varyans eşitliği	55,142	,000	3,984	258	,000	5,69137
	Varyans eşitsizliği			1,704	21,371	,103	5,69137
V&M	Varyans eşitliği	,642	,424	-2,939	258	,004	-18,99160
	Varyans eşitsizliği			-2,739	24,394	,011	-18,99160
M&F	Varyans eşitliği	61,890	,000	4,090	258	,000	7,91444
	Varyans eşitsizliği			1,827	21,438	,082	7,91444
GENEL	Varyans eşitliği	9,911	,002	1,807	258	,072	4,53359
	Varyans eşitsizliği			1,180	22,381	,250	4,53359

TDEF= Temel Düzeyde Ekonomi ve Finans, BBANK= Bireysel Bankacılık, E&S= Emeklilik ve Sigortacılık, FTAB= Finansal Tablolar, Y= Yatırım, V&M= Vergi ve Mevzuat, M&F= Matematik ve Faiz Hesaplamaları

Yapılan t testi sonuçlarına göre katılımcıların BES sistemi kullanım durumları ile TDEF, FTAB, E&S, Yatırım, M&F ve GENEL başarı düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık olmadığı tespit edilmiştir. Katılımcıların BES sistemi kullanım durumları ile BBANK başarı düzeyi arasında anlamlı bir farklılık bulunmaktadır. Buna göre BES kullananların (X=34.84) BBANK başarı düzeyi kullanmayanlara (X=20.86) göre daha yüksektir. Katılımcıların BES sistemi kullanım durumları ile V&M başarı düzeyi arasında anlamlı bir farklılık bulunmaktadır. Buna göre BES kullananların (X=48.99) V&M başarı düzeyi kullananlara (X=30.00) göre daha yüksektir.

Araştırmada katılımcıların internet bankacılığı kullanım durumları ile finansal okuryazarlık alt boyutları ve genel başarı düzeyi arasında anlamlı bir farklılık olup olmadığını test edebilmek amacıyla bağımsız örneklem t testi yapılmıştır. Elde edilen sonuçlar Tablo 8’de detaylı olarak verilmektedir.

Tablo 8: İnternet Bankacılığı Kullanımı ve Finansal Okuryazarlık T Testi Sonuçları

Boyutlar		Levene’s Test				Farklılık	
		F	p	t	sd		
TDEF	Varyans eşitliği	20,909	,000	7,272	258	,000	23,33470
	Varyans eşitsizliği			4,888	33,972	,000	23,33470
BBANK	Varyans eşitliği	1,826	,178	12,180	258	,000	38,99854

	Varyans eşitsizliği			11,661	39,158	,000	38,99854
E&S	Varyans eşitliği	24,681	,000	6,362	258	,000	24,86842
	Varyans eşitsizliği			4,452	34,357	,000	24,86842
	Varyans eşitliği	534,581	,000	10,514	258	,000	20,76480
FTAB	Varyans eşitsizliği			4,023	31,083	,000	20,76480
	Varyans eşitliği	215,941	,000	6,947	258	,000	7,94956
Yatırım	Varyans eşitsizliği			2,684	31,109	,012	7,94956
	Varyans eşitliği	,847	,358	,665	258	,507	3,69518
V&M	Varyans eşitsizliği			,610	38,246	,546	3,69518
	Varyans eşitliği	81,587	,000	4,388	258	,000	7,16009
M&F	Varyans eşitsizliği			1,992	31,620	,055	7,16009
	Varyans eşitliği	5,713	,018	9,962	258	,000	18,11018
GENEL	Varyans eşitsizliği			7,828	35,702	,000	18,11018

TDEF= Temel Düzeyde Ekonomi ve Finans, BBANK= Bireysel Bankacılık, E&S= Emeklilik ve Sigortacılık, FTAB= Finansal Tablolar, Y= Yatırım, V&M= Vergi ve Mevzuat, M&F= Matematik ve Faiz Hesaplamaları

Yapılan t testi sonuçlarına göre katılımcıların internet bankacılığı kullanım durumları ile V&M başarı düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık bulunmamaktadır. Diğer yandan katılımcıların internet bankacılığı kullanım durumları ile TDEF başarı düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık bulunmaktadır. Buna göre internet bankacılığı kullananların (X=39.45) TDEF başarı düzeyi kullanmayanlara (X=16.11) göre daha yüksektir. Katılımcıların internet bankacılığı kullanım durumları ile BBANK başarı düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık bulunmaktadır. Buna göre internet bankacılığı kullananların (X=56.25) BBANK başarı düzeyi kullanmayanlara (X=17.25) göre daha yüksektir. Katılımcıların internet bankacılığı kullanım durumları ile E&S başarı düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık bulunmaktadır. Buna göre internet bankacılığı kullananların (X=57.50) E&S başarı düzeyi kullanmayanlara (X=32.63) göre daha yüksektir. Katılımcıların internet bankacılığı kullanım durumları ile FTAB başarı düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık bulunmaktadır. Buna göre internet bankacılığı kullananların (X=21.09) FTAB başarı düzeyi kullanmayanlara (X=0.32) göre daha yüksektir.

3.3. Finansal Okuryazarlık Tek Yönlü Varyans (Anova) Analizi Sonuçları

Araştırmada katılımcıların yaş aralıkları ile finansal okuryazarlık alt boyutları ve genel başarı düzeyi arasında anlamlı bir farkın olup olmadığını belirlemek için Anova testi uygulanmıştır. Elde edilen sonuçlar Tablo 9'da verilmektedir.

Tablo 9: Yaş Aralıkları ve Finansal Okuryazarlık Arasındaki İlişkiye Yönelik Anova Analizi

Boyutlar	Kareler Toplamı	sd	Kareler Ortalaması	F	p	Sonuç	
TDEF	Gruplar arası	8153,732	3	2717,911	8,519	,000	51 ve üzeri>20-30, 31-40 ve 41-50
	Gruplar içi	81674,994	256	319,043			
	Toplam	89828,726	259				
BBANK	Gruplar arası	13538,407	3	4512,802	11,176	,000	51 ve üzeri>31-40 ve 41-50
	Gruplar içi	103367,575	256	403,780			
	Toplam	116905,983	259				
E&S	Gruplar arası	3930,987	3	1310,329	2,704	,046	-
	Gruplar içi	124044,398	256	484,548			
	Toplam	127975,385	259				
FTAB	Gruplar arası	1420,981	3	473,660	3,116	,027	31-40>20-30
	Gruplar içi	38915,558	256	152,014			
	Toplam	40336,538	259				
Yatırım	Gruplar arası	44,600	3	14,867	,340	,797	-

	Gruplar içi	11209,247	256	43,786		
	Toplam	11253,846	259			
V&M	Gruplar arası	13425,624	3	4475,208	5,435	,001
	Gruplar içi	210795,914	256	823,422		
	Toplam	224221,538	259			
M&F	Gruplar arası	967,804	3	322,601	4,182	,007
	Gruplar içi	19746,042	256	77,133		
	Toplam	20713,846	259			
GENEL	Gruplar arası	3330,975	3	1110,325	9,539	,000
	Gruplar içi	29797,809	256	116,398		
	Toplam	33128,784	259			

TDEF= Temel Düzeyde Ekonomi ve Finans, BBANK= Bireysel Bankacılık, E&S= Emeklilik ve Sigortacılık, FTAB= Finansal Tablolara, Y= Yatırım, V&M= Vergi ve Mevzuat, M&F= Matematik ve Faiz Hesaplamaları

Anova analizi sonuçlarına katılımcıların yaş aralıkları ile TDEF (F=8,519, p=0,000) başarı düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır. Varyans homojenliği anlamlılık seviyesi 0,058 olarak belirlenmiş ve bu bağlamda gruplar arasındaki anlamlı farklılık durumunu belirlemek için eşit varsayılan varyanslar için kullanılan Tukey HSD testi uygulanmıştır. Tukey HSD sonuçlarına göre, 51 ve üzeri yaş grubu ile 20-30, 31-40 ve 41-50 yaş grupları arasında anlamlı bir farklılık vardır. Diğer bir ifade ile 20-30 yaş grubu (X=19.94, p=0.047), 31-40 yaş grubu (X=13.92, p=0.000) ve 41-50 yaş grubu (X=11.68, p=0.000), 51 ve üzeri yaş grubuna göre daha yüksek TDEF başarı düzeyine sahiptir.

Katılımcıların yaş aralıkları ile BBANK (F=11,176, p=0,000) başarı düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır. Varyans homojenliği anlamlılık seviyesi 0,685 olarak belirlenmiş ve bu bağlamda gruplar arasındaki anlamlı farklılık durumunu belirlemek için eşit varsayılan varyanslar için kullanılan Tukey HSD testi uygulanmıştır. Tukey HSD sonuçlarına göre, 51 ve üzeri yaş grubu ile 31-40 ve 41-50 yaş grupları arasında anlamlı bir farklılık vardır. Diğer bir ifade ile 31-40 yaş grubu (X=19.26, p=0.000) ve 41-50 yaş grubu (X=14.38, p=0.000), 51 ve üzeri yaş grubuna göre daha yüksek BBANK başarı düzeyine sahiptir.

Katılımcıların yaş aralıkları ile FTAB (F=3,116, p=0,027) başarı düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır. Varyans homojenliği anlamlılık seviyesi 0,000 olarak belirlenmiş ve bu bağlamda gruplar arasındaki anlamlı farklılık durumunu belirlemek için eşit varsayılmayan varyanslar için kullanılan Tamhane's T2 testi uygulanmıştır. Tamhane's T2 sonuçlarına göre, 31-40 yaş grubu ile 20-20 yaş grubu arasında anlamlı bir farklılık vardır. Diğer bir ifade ile 31-40 yaş grubu (X=6.41, p=0.034), 20-30 yaş grubuna göre daha yüksek FTAB başarı düzeyine sahiptir.

Katılımcıların yaş aralıkları ile V&M (F=5,435, p=0,001) başarı düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır. Varyans homojenliği anlamlılık seviyesi 0,001 olarak belirlenmiş ve bu bağlamda gruplar arasındaki anlamlı farklılık durumunu belirlemek için eşit varsayılmayan varyanslar için kullanılan Tamhane's T2 testi uygulanmıştır. Tamhane's T2 sonuçlarına göre, 51 ve üzeri yaş grubu ile 31-40 ve 41-50 yaş grupları arasında anlamlı bir farklılık vardır. Diğer bir ifade ile 31-40 yaş grubu (X=19.12, p=0.002) ve 41-50 yaş grubu (X=12.32, p=0.017), 51 ve üzeri yaş grubuna göre daha yüksek V&M başarı düzeyine sahiptir.

Katılımcıların yaş aralıkları ile M&F (F=4,182, p=0,007) başarı düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır. Varyans homojenliği anlamlılık seviyesi 0,000 olarak belirlenmiş ve bu bağlamda gruplar arasındaki anlamlı farklılık durumunu belirlemek için eşit varsayılmayan varyanslar için kullanılan Tamhane's T2, Games-Howell, Dunnett T3 ve Dunnett C testleri uygulanmış ancak herhangi bir farklılığa rastlanılmamıştır. Bu sebeple araştırmaya eşit varsayılan varyanslar için kullanılan Tukey HSD testi ile devam edilmiştir. Tukey HSD sonuçlarına göre, 20-30 yaş grubu ile 31-40, 41-50 ve 51

ve üzeri yaş grupları arasında anlamlı bir farklılık vardır. Diğer bir ifade ile 20-30 yaş grubu, 31-40 yaş grubu ($X=11.98$, $p=0.008$), 41-50 yaş grubu ($X=12.32$, $p=0.005$) ve 51 ve üzeri yaş grubuna ($X=10.38$, $p=0.031$) göre daha yüksek M&F başarı düzeyine sahiptir.

Katılımcıların yaş aralıkları ile GENEL ($F=9,539$, $p=0,000$) başarı düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır. Varyans homojenliği anlamlılık seviyesi 0,625 olarak belirlenmiş ve bu bağlamda gruplar arasındaki anlamlı farklılık durumunu belirlemek için eşit varsayılan varyanslar için kullanılan Tukey HSD testi uygulanmıştır. Tukey HSD sonuçlarına göre, 51 ve üzeri yaş grubu ile 20-30, 31-40 ve 41-50 yaş grupları arasında anlamlı bir farklılık vardır. Diğer bir ifade ile 20-30 yaş grubu ($X=12.69$, $p=0.032$), 31-40 yaş grubu ($X=9.31$, $p=0.000$) ve 41-50 yaş grubu ($X=6.66$, $p=0.001$), 51 ve üzeri yaş grubuna göre daha yüksek GENEL başarı düzeyine sahiptir.

Araştırmada katılımcıların eğitim düzeyi ile finansal okuryazarlık alt boyutları ve genel başarı düzeyi arasında anlamlı bir farkın olup olmadığını belirlemek için Anova testi uygulanmıştır. Elde edilen sonuçlar Tablo 10'da verilmektedir.

Tablo 10: Eğitim Düzeyi ve Finansal Okuryazarlık Arasındaki İlişkiye Yönelik Anova Analizi

Boyutlar	Kareler Toplamı	sd	Kareler Ortalaması	F	p	Farklılık
TDEF	Gruplar arası	46297,039	5	9259,408	54,027 ,000	İlköğretim, Lise>okuryazar değil, okuryazar
	Gruplar içi	43531,687	254	171,385		
	Toplam	89828,726	259			
BBANK	Gruplar arası	65166,772	5	13033,354	63,984 ,000	İlköğretim, Lise, ön lisans>okuryazar değil, okuryazar
	Gruplar içi	51739,211	254	203,698		
	Toplam	116905,983	259			
E&S	Gruplar arası	34525,905	5	6905,181	18,769 ,000	İlköğretim, Lise>okuryazar değil, okuryazar
	Gruplar içi	93449,479	254	367,911		
	Toplam	127975,385	259			
FTAB	Gruplar arası	19840,215	5	3968,043	49,174 ,000	Lise>okuryazar değil İlköğretim<lisans
	Gruplar içi	20496,324	254	80,694		
	Toplam	40336,538	259			
Yatırım	Gruplar arası	1625,477	5	325,095	8,576 ,000	Okuryazar>lise Ön lisans>lise, ilköğretim, okuryazar ve değil
	Gruplar içi	9628,369	254	37,907		
	Toplam	11253,846	259			
V&M	Gruplar arası	67871,840	5	13574,368	22,052 ,000	İlköğretim, Lise>okuryazar değil, okuryazar
	Gruplar içi	156349,699	254	615,550		
	Toplam	224221,538	259			
M&F	Gruplar arası	4071,481	5	814,296	12,428 ,000	Lisans, Ön lisans>lise, ilköğretim, okuryazar ve değil
	Gruplar içi	16642,365	254	65,521		
	Toplam	20713,846	259			
GENEL	Gruplar arası	20548,001	5	4109,600	82,971 ,000	İlköğretim, lise, ön lisans>okuryazar değil, okuryazar
	Gruplar içi	12580,783	254	49,531		
	Toplam	33128,784	259			

TDEF= Temel Düzeyde Ekonomi ve Finans, BBANK= Bireysel Bankacılık, E&S= Emeklilik ve Sigortacılık, FTAB= Finansal Tablolara, Y= Yatırım, V&M= Vergi ve Mevzuat, M&F= Matematik ve Faiz Hesaplamaları

Anova analizi sonuçlarına göre katılımcıların eğitim düzeyleri ile TDEF ($F=54,027$, $p=0,000$) başarı düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır. Varyans homojenliği anlamlılık seviyesi 0,000 olarak belirlenmiş ve bu bağlamda gruplar arasındaki anlamlı farklılık durumunu belirlemek için eşit varsayılmayan varyanslar için kullanılan Tamhane's T2 testi uygulanmıştır. Tamhane's T2 sonuçlarına göre, ilköğretim ve lise mezunları ile okuryazar olmayan ve sadece okuryazar olanlar arasında anlamlı

bir farklılık vardır. Diğer bir ifade ile ilköğretim ($X=22.91$; 16.86 , $p=0.000$; 0.000) ve lise ($X=31.87$; 25.82 , $p=0.002$; 0.005) mezunları, okuyazar olmayanlar ve sadece okuyazar olanlardan daha yüksek TDEF başarı düzeyine sahiptir.

Anova analizi sonuçlarına göre katılımcıların eğitim düzeyleri ile BBANK ($F=63,984$, $p=0,000$) başarı düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır. Varyans homojenliği anlamlılık seviyesi $0,000$ olarak belirlenmiş ve bu bağlamda gruplar arasındaki anlamlı farklılık durumunu belirlemek için eşit varsayılmayan varyanslar için kullanılan Tamhane's T2 testi uygulanmıştır. Tamhane's T2 sonuçlarına göre, ilköğretim ile okuyazar olmayan ve okuyazar olanlar arasında anlamlı bir farklılık bulunmaktadır. Diğer bir ifade ile ilköğretim mezunları, okuyazar olmayanlar ($X=24.60$, $p=0.000$) ve sadece okuyazar ($X=16.37$, $p=0.000$) olanlardan daha yüksek BBANK başarı düzeyine sahiptir. Ayrıca lise mezunları ile ilköğretim, okuyazar olmayan ve okuyazar olanlar arasında anlamlı bir farklılık bulunmaktadır. Diğer bir ifade ile lise mezunları, ilköğretim ($X=26.68$, $p=0.000$), okuyazar olmayanlar ($X=51.29$, $p=0.000$) ve sadece okuyazar ($X=43.05$, $p=0.000$) olanlardan daha yüksek BBANK başarı düzeyine sahiptir. Son olarak ön lisans mezunları ile okuyazar olmayan ve okuyazar olanlar arasında anlamlı bir farklılık bulunmaktadır. Diğer bir ifade ile ön lisans mezunları, okuyazar olmayanlar ($X=49.20$, $p=0.002$) ve sadece okuyazar ($X=40.97$, $p=0.011$) olanlardan daha yüksek BBANK başarı düzeyine sahiptir.

Anova analizi sonuçlarına göre katılımcıların eğitim düzeyleri ile E&S ($F=18,769$, $p=0,000$) başarı düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır. Varyans homojenliği anlamlılık seviyesi $0,000$ olarak belirlenmiş ve bu bağlamda gruplar arasındaki anlamlı farklılık durumunu belirlemek için eşit varsayılmayan varyanslar için kullanılan Tamhane's T2 testi uygulanmıştır. Tamhane's T2 sonuçlarına göre, ilköğretim ile okuyazar olmayan ve okuyazar olanlar arasında anlamlı bir farklılık bulunmaktadır. Diğer bir ifade ile ilköğretim mezunları, okuyazar olmayanlar ($X=22.65$, $p=0.000$) ve sadece okuyazar ($X=13.23$, $p=0.000$) olanlardan daha yüksek E&S başarı düzeyine sahiptir. Ayrıca lise mezunları ile okuyazar olmayan ve okuyazar olanlar arasında anlamlı bir farklılık bulunmaktadır. Diğer bir ifade ile lise mezunları, okuyazar olmayanlar ($X=35.54$, $p=0.000$) ve sadece okuyazar ($X=26.12$, $p=0.004$) olanlardan daha yüksek E&S başarı düzeyine sahiptir.

Anova analizi sonuçlarına göre katılımcıların eğitim düzeyleri ile FTAB ($F=49.174$, $p=0,000$) başarı düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır. Varyans homojenliği anlamlılık seviyesi $0,000$ olarak belirlenmiş ve bu bağlamda gruplar arasındaki anlamlı farklılık durumunu belirlemek için eşit varsayılmayan varyanslar için kullanılan Tamhane's T2 testi uygulanmıştır. Tamhane's T2 sonuçlarına göre, lise mezunları ile okuyazar olmayanlar, ilköğretim ve lisans mezunları arasında anlamlı bir farklılık bulunmaktadır. Diğer bir ifade ile lise mezunları, okuyazar olmayanlar ($X=13.54$, $p=0.036$), ilköğretim ($X=13.54$, $p=0.036$) ve lisans ($X=13.54$, $p=0.036$) mezunlarından daha yüksek FTAB başarı düzeyine sahiptir.

Anova analizi sonuçlarına göre katılımcıların eğitim düzeyleri ile Yatırım ($F=8.576$, $p=0,000$) başarı düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır. Varyans homojenliği anlamlılık seviyesi $0,000$ olarak belirlenmiş ve bu bağlamda gruplar arasındaki anlamlı farklılık durumunu belirlemek için eşit varsayılmayan varyanslar için kullanılan Tamhane's T2, Games-Howell, Dunnett T3 ve Dunnett C testleri uygulanmış ancak herhangi bir farklılığa rastlanılmamıştır. Bu sebeple araştırmaya eşit varsayılan varyanslar için kullanılan Tukey HSD testi ile devam edilmiştir. Tukey HSD sonuçlarına göre, lise mezunları ile okuyazar olmayanlar, okuyazar olanlar ve ilköğretim mezunları arasında anlamlı bir farklılık bulunmaktadır. Diğer bir ifade ile lise mezunları, okuyazar olmayanlar ($X=5.00$, $p=0.041$), okuyazar olanlar ($X=5.00$, $p=0.005$) ve ilköğretim ($X=4.36$, $p=0.026$) mezunlarından daha yüksek yatırım başarı düzeyine sahiptir. Ayrıca ön lisans mezunları ile okuyazar olmayanlar, okuyazar

olanlar ve ilköğretim mezunları arasında anlamlı bir farklılık bulunmaktadır. Diğer bir ifade ile ön lisans mezunları, okuryazar olmayanlar ($X=10.00$, $p=0.001$), okuryazar olanlar ($X=10.00$, $p=0.000$) ve ilköğretim ($X=9.36$, $p=0.001$) mezunlarından daha yüksek yatırım başarı düzeyine sahiptir. Son olarak lisans mezunları ile okuryazar olmayanlar, okuryazar olanlar ve ilköğretim mezunları arasında anlamlı bir farklılık bulunmaktadır. Diğer bir ifade ile lisans mezunları, okuryazar olmayanlar ($X=13.33$, $p=0.006$), okuryazar olanlar ($X=13.33$, $p=0.004$) ve ilköğretim ($X=12.69$, $p=0.007$) mezunlarından daha yüksek yatırım başarı düzeyine sahiptir.

Anova analizi sonuçlarına göre katılımcıların eğitim düzeyleri ile V&M ($F=22.052$, $p=0,000$) başarı düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır. Varyans homojenliği anlamlılık seviyesi 0,000 olarak belirlenmiş ve bu bağlamda gruplar arasındaki anlamlı farklılık durumunu belirlemek için eşit varsayılmayan varyanslar için kullanılan Tamhane's T2 testi uygulanmıştır. Tamhane's T2 sonuçlarına göre, ilköğretim ile okuryazar olmayan ve okuryazar olanlar arasında anlamlı bir farklılık bulunmaktadır. Diğer bir ifade ile ilköğretim mezunları, okuryazar olmayanlar ($X=38.52$, $p=0.000$) ve sadece okuryazar ($X=29.72$, $p=0.000$) olanlardan daha yüksek V&M başarı düzeyine sahiptir. Ayrıca lise mezunları ile okuryazar olmayan ve okuryazar olanlar arasında anlamlı bir farklılık bulunmaktadır. Diğer bir ifade ile lise mezunları, okuryazar olmayanlar ($X=41.98$, $p=0.000$) ve sadece okuryazar ($X=33.18$, $p=0.000$) olanlardan daha yüksek V&M başarı düzeyine sahiptir.

Anova analizi sonuçlarına göre katılımcıların eğitim düzeyleri ile M&F ($F=12.428$, $p=0,000$) başarı düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır. Varyans homojenliği anlamlılık seviyesi 0,000 olarak belirlenmiş ve bu bağlamda gruplar arasındaki anlamlı farklılık durumunu belirlemek için eşit varsayılmayan varyanslar için kullanılan Tamhane's T2, Games-Howell, Dunnett T3 ve Dunnett C testleri uygulanmış ancak herhangi bir farklılığa rastlanılmamıştır. Bu sebeple araştırmaya eşit varsayılan varyanslar için kullanılan Tukey HSD testi ile devam edilmiştir. Tukey HSD sonuçlarına göre, ön lisans mezunları ile okuryazar olmayanlar, okuryazar olanlar, ilköğretim ve lise mezunları arasında anlamlı bir farklılık bulunmaktadır. Diğer bir ifade ile ön lisans mezunları, okuryazar olmayanlar ($X=17.50$, $p=0.000$), okuryazar olanlar ($X=16.91$, $p=0.000$), ilköğretim ($X=15.79$, $p=0.000$) ve lise ($X=15.83$, $p=0.000$) mezunlarından daha yüksek yatırım başarı düzeyine sahiptir. Ayrıca lisans mezunları ile okuryazar olmayanlar, okuryazar olanlar, ilköğretim ve lise mezunları arasında anlamlı bir farklılık bulunmaktadır. Diğer bir ifade ile lisans mezunları, okuryazar olmayanlar ($X=26.66$, $p=0.000$), okuryazar olanlar ($X=26.07$, $p=0.000$), ilköğretim ($X=24.96$, $p=0.000$) ve lise ($X=25.00$, $p=0.000$) mezunlarından daha yüksek yatırım başarı düzeyine sahiptir.

Anova analizi sonuçlarına göre katılımcıların eğitim düzeyleri ile GENEL ($F=82.971$, $p=0,000$) başarı düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır. Varyans homojenliği anlamlılık seviyesi 0,000 olarak belirlenmiş ve bu bağlamda gruplar arasındaki anlamlı farklılık durumunu belirlemek için eşit varsayılmayan varyanslar için kullanılan Tamhane's T2 testi uygulanmıştır. Tamhane's T2 sonuçlarına göre, ilköğretim ile okuryazar olmayan ve okuryazar olanlar arasında anlamlı bir farklılık bulunmaktadır. Diğer bir ifade ile ilköğretim mezunları, okuryazar olmayanlar ($X=15.86$, $p=0.000$) ve sadece okuryazar ($X=11.06$, $p=0.000$) olanlardan daha yüksek GENEL başarı düzeyine sahiptir. Ayrıca lise mezunları ile okuryazar olmayan, okuryazar olan ve ilköğretim mezunları arasında anlamlı bir farklılık bulunmaktadır. Diğer bir ifade ile lise mezunları, okuryazar olmayanlar ($X=25.84$, $p=0.000$), sadece okuryazar ($X=21.04$, $p=0.000$) olanlardan ve ilköğretim ($X=9.98$, $p=0.001$) mezunlarından daha yüksek GENEL başarı düzeyine sahiptir. Son olarak ön lisans mezunları ile okuryazar olmayan ve okuryazar olanlar arasında anlamlı bir farklılık bulunmaktadır. Diğer bir ifade ile ön lisans mezunları, okuryazar olmayanlar ($X=32.65$, $p=0.009$) ve sadece okuryazar ($X=27.86$, $p=0.025$) olanlardan daha yüksek GENEL başarı düzeyine sahiptir.

Araştırmada katılımcıların arıcılık mesleği ile uğraşma süresi ile finansal okuryazarlık alt boyutları ve genel başarı düzeyi arasında anlamlı bir farkın olup olmadığını belirlemek için Anova testi uygulanmıştır. Elde edilen sonuçlar Tablo 11’de verilmektedir.

Tablo 11: Meslek Süresi ve Finansal Okuryazarlık Arasındaki İlişkiye Yönelik Anova Analizi

Boyutlar		Kareler Toplamı	sd	Kareler Ortalaması	F	p	Sonuç
TDEF	Gruplar arası	6935,522	3	2311,841	7,140	,000	15 ve üzeri>6-10 yıl ve 11-15
	Gruplar içi	82893,204	256	323,802			
	Toplam	89828,726	259				
BBANK	Gruplar arası	13016,036	3	4338,679	10,691	,000	15 ve üzeri>0-5 yıl, 6-10 yıl ve 11-15
	Gruplar içi	103889,947	256	405,820			
	Toplam	116905,983	259				
E&S	Gruplar arası	7695,639	3	2565,213	5,460	,001	15 ve üzeri>0-5 yıl, 6-10 yıl ve 11-15
	Gruplar içi	120279,746	256	469,843			
	Toplam	127975,385	259				
FTAB	Gruplar arası	918,483	3	306,161	1,988	,116	-
	Gruplar içi	39418,056	256	153,977			
	Toplam	40336,538	259				
Yatırım	Gruplar arası	1457,910	3	485,970	12,700	,000	0-5>6-10 yıl, 11-15 yıl ve 15 ve üzeri
	Gruplar içi	9795,937	256	38,265			
	Toplam	11253,846	259				
V&M	Gruplar arası	3814,935	3	1271,645	1,477	,221	-
	Gruplar içi	220406,603	256	860,963			
	Toplam	224221,538	259				
M&F	Gruplar arası	1660,767	3	553,589	7,438	,000	0-5>6-10 yıl, 11-15 yıl ve 15 ve üzeri
	Gruplar içi	19053,079	256	74,426			
	Toplam	20713,846	259				
GENEL	Gruplar arası	2751,430	3	917,143	7,729	,000	15 ve üzeri>6-10 yıl ve 11-15
	Gruplar içi	30377,354	256	118,662			
	Toplam	33128,784	259				

TDEF= Temel Düzeyde Ekonomi ve Finans, BBANK= Bireysel Bankacılık, E&S= Emeklilik ve Sigortacılık, FTAB= Finansal Tablolar, Y= Yatırım, V&M= Vergi ve Mevzuat, M&F= Matematik ve Faiz Hesaplamaları

Anova analizi sonuçlarına göre katılımcıların meslek ile uğraşma süreleri ile FTAB (F=1,988, p=0,116) ve V&M (F=1,477, p=0,221) başarı düzeylerinin arasında anlamlı bir fark bulunmamaktadır. Diğer yandan katılımcıların meslek ile uğraşma süreleri ile TDEF (F=7,140, p=0,000) başarı düzeyleri

arasında anlamlı bir farklılık vardır. Varyans homojenliği anlamlılık seviyesi 0,001 olarak belirlenmiş ve bu bağlamda gruplar arasındaki anlamlı farklılık durumunu belirlemek için eşit varsayılmayan varyanslar için kullanılan Tamhane's T2 testi uygulanmıştır. Tamhane's T2 sonuçlarına göre, 15 ve üzeri mesleki deneyimi olanlar ile 6-10 yıl ve 11-15 yıl olanlar arasında anlamlı bir farklılık bulunmaktadır. Diğer bir ifade ile 15 ve üzeri mesleki deneyimi olanlardan, 6-10 yıl ($X=9.89$, $p=0.002$) ve 11-15 yıl ($X=11.63$, $p=0.000$) deneyimi olanlar daha yüksek TDEF başarı düzeyine sahiptir.

Anova analizi sonuçlarına göre katılımcıların meslek ile uğraşma süreleri ile BBANK ($F=10,691$, $p=0,000$) başarı düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır. Varyans homojenliği anlamlılık seviyesi 0,000 olarak belirlenmiş ve bu bağlamda gruplar arasındaki anlamlı farklılık durumunu belirlemek için eşit varsayılmayan varyanslar için kullanılan Tamhane's T2 testi uygulanmıştır. Tamhane's T2 sonuçlarına göre, 15 ve üzeri mesleki deneyimi olanlar ile 0-5 yıl, 6-10 yıl ve 11-15 yıl olanlar arasında anlamlı bir farklılık bulunmaktadır. Diğer bir ifade ile 15 ve üzeri mesleki deneyimi olanlardan, 0-5 yıl ($X=26.88$, $p=0.010$), 6-10 yıl ($X=16.73$, $p=0.000$) ve 11-15 yıl ($X=14.66$, $p=0.000$) deneyimi olanlar daha yüksek BBANK başarı düzeyine sahiptir.

Anova analizi sonuçlarına göre katılımcıların meslek ile uğraşma süreleri ile E&S ($F=5,460$, $p=0,001$) başarı düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır. Varyans homojenliği anlamlılık seviyesi 0,322 olarak belirlenmiş ve bu bağlamda gruplar arasındaki anlamlı farklılık durumunu belirlemek için eşit varsayılan varyanslar için kullanılan Tukey HSD testi uygulanmıştır. Tukey HSD sonuçlarına göre, 15 ve üzeri mesleki deneyimi olanlar ile 0-5 yıl, 6-10 yıl ve 11-15 yıl olanlar arasında anlamlı bir farklılık bulunmaktadır. Diğer bir ifade ile 15 ve üzeri mesleki deneyimi olanlardan, 0-5 yıl ($X=20.13$, $p=0.010$), 6-10 yıl ($X=11.94$, $p=0.008$) ve 11-15 yıl ($X=13.02$, $p=0.004$) deneyimi olanlar daha yüksek E&S başarı düzeyine sahiptir.

Anova analizi sonuçlarına göre katılımcıların meslek ile uğraşma süreleri ile Yatırım ($F=12,700$, $p=0,000$) başarı düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır. Varyans homojenliği anlamlılık seviyesi 0,000 olarak belirlenmiş ve bu bağlamda gruplar arasındaki anlamlı farklılık durumunu belirlemek için eşit varsayılmayan varyanslar için kullanılan Tamhane's T2, Games-Howell, Dunnett T3 ve Dunnett C testleri uygulanmış ancak herhangi bir farklılığa rastlanılmamıştır. Bu sebeple araştırmaya eşit varsayılan varyanslar için kullanılan Tukey HSD testi ile devam edilmiştir. Tukey HSD sonuçlarına göre, 0-5 yıl mesleki deneyimi olanlar ile 6-10 yıl, 11-15 yıl ve 15 ve üzeri olanlar arasında anlamlı bir farklılık bulunmaktadır. Diğer bir ifade ile 0-5 yıl mesleki deneyimi olanlar, 6-10 yıl ($X=9.90$, $p=0.000$), 11-15 yıl ($X=10.44$, $p=0.000$) ve 15 ve üzeri yıl ($X=9.86$, $p=0.000$) deneyimi olanlardan daha yüksek Yatırım başarı düzeyine sahiptir.

Anova analizi sonuçlarına göre katılımcıların meslek ile uğraşma süreleri ile M&F ($F=7,438$, $p=0,000$) başarı düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır. Varyans homojenliği anlamlılık seviyesi 0,000 olarak belirlenmiş ve bu bağlamda gruplar arasındaki anlamlı farklılık durumunu belirlemek için eşit varsayılmayan varyanslar için kullanılan Tamhane's T2, Games-Howell, Dunnett T3 ve Dunnett C testleri uygulanmış ancak herhangi bir farklılığa rastlanılmamıştır. Bu sebeple araştırmaya eşit varsayılan varyanslar için kullanılan Tukey HSD testi ile devam edilmiştir. Tukey HSD sonuçlarına göre, 0-5 yıl mesleki deneyimi olanlar ile 6-10 yıl, 11-15 yıl ve 15 ve üzeri olanlar arasında anlamlı bir farklılık bulunmaktadır. Diğer bir ifade ile 0-5 yıl mesleki deneyimi olanlar, 6-10 yıl ($X=10.47$, $p=0.000$), 11-15 yıl ($X=11.11$, $p=0.000$) ve 15 ve üzeri yıl ($X=10.80$, $p=0.000$) deneyimi olanlardan daha yüksek M&F başarı düzeyine sahiptir.

Anova analizi sonuçlarına göre katılımcıların meslek ile uğraşma süreleri ile GENEL ($F=7,729$, $p=0,000$) başarı düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır. Varyans homojenliği anlamlılık seviyesi 0,013 olarak belirlenmiş ve bu bağlamda gruplar arasındaki anlamlı farklılık durumunu belirlemek için

eşit varsayılmayan varyanslar için kullanılan Tamhane's T2 testi uygulanmıştır. Tamhane's T2 sonuçlarına göre, 15 ve üzeri mesleki deneyimi olanlar ile 0-5 yıl, 6-10 yıl ve 11-15 yıl olanlar arasında anlamlı bir farklılık bulunmaktadır. Diğer bir ifade ile 15 ve üzeri mesleki deneyimi olanlardan, 0-5 yıl ($X=13.61$, $p=0.016$), 6-10 yıl ($X=6.33$, $p=0.002$) ve 11-15 yıl ($X=6.96$, $p=0.000$) deneyimi olanlar daha yüksek GENEL başarı düzeyine sahiptir.

4. DEĞERLENDİRME ve SONUÇ

Günümüz koşullarında bireyler gündelik hayatlarında finansal piyasalardan gitgide daha fazla yararlanmak zorunda kalmaktadır. Yeterli finansal bilgiye sahip olmayan bireyler yanlış tercihler yapabilmekte ve dolayısıyla hem hane halkı ekonomisini hem de ülke ekonomisini olumsuz yönde etkileyebilmektedir. Finansal okuryazarlık son yıllarda gerek bireyler açısından gerekse ülkelerin ekonomi politikaları açısından önem arz etmektedir. Ülkemizde de finansal okuryazarlığın tespit edilmesi amacıyla lisans öğrencileri başta olmak üzere, kamu sektörü çalışanları, hane halkları ve çeşitli meslek grupları örneklem seçilerek çalışmalar yapılmaktadır.

Çalışmada katılımcıların asıl mesleğinin arıcılık olup olmadığı ve finansal okuryazarlık alt boyutları arasındaki farka bakıldığında; asıl mesleği arıcılık olmayan ek iş olarak veya hobi olarak arıcılığı tercih eden bireylerin TDEF, BBANK, V&M, FTAB, YATIRIM, BES, V&M gibi alt boyutlarda asıl mesleği arıcılık olanlardan daha fazla bilgi düzeyine sahip oldukları saptanmıştır. Bu durum asıl mesleği arıcılık olmayan bireylerin eğitim düzeylerinin daha yüksek olması ile ilişkilendirilebilir. Ayrıca kredi kartı kullanan ve bireysel emeklilik sistemine katılım sağlayan bireylerin kullanmayanlara göre tüm alt boyutlarda bilgi düzeylerinin daha yüksek olduğu tespit edilmiştir. Katılımcılar genel olarak geleneksel yöntemler kullanmayı tercih ettiklerini ve finansal dolandırıcılıktan korktukları gerekçesi ile kredi kartı kullanımı ve bireysel emeklilik sistemlerine katılmayı reddettiklerini ifade etmişlerdir. Bununla beraber çıkan bir diğer sonuç ise katılımcılardan 31-40 yaş grubunda olanlar ve 41-50 yaş grubunda olanlar, 51 ve üzeri yaş grubuna göre daha yüksek TDEF, BBANK, V&M, FTAB, YATIRIM, BES, V&M bilgisine sahiptirler. Bu durum 51 ve üzeri yaş grubundaki arıcılarının büyük bir çoğunluğunun ilkökul düzeyi eğitimi seviyesinde olmasına bir kısmının ise okuryazar olmamasına bağlanabilmektedir. Ayrıca katılımcıların eğitim düzeyi arttıkça finansal okuryazarlık alt boyutlarındaki başarı düzeylerinde artış yaşanmıştır. Katılımcıların meslekte bulunma süreleri ve finansal okuryazarlıklarına bakıldığında ise finansal okuryazarlığın alt boyutlarından TDEF, BBANK, E&S, FTAB, BES, V&M, Y gibi alt boyutlarının tamamında 0-5 ve 6-10 yıl arasında meslekte bulunan katılımcılar 11-15 yıl ve 15 yıl üzeri meslekte bulunan katılımcılara göre daha yüksek başarı elde etmiş olduklarına sonucuna ulaşılmıştır.

Çalışmada Bingöl'de arıcılık mesleğini yapan bireyler tercih edilmiştir. Çünkü Bingöl'de son yıllarda arıcılık mesleği az sermaye gerektiren, toprağa ve arazi koşullarına bağlı olmayan bir meslektir. Ayrıca Bingöl'ün bitki florası bakımından oldukça geniş olması sebebi ile bal ve bal ürünleri üretim potansiyeli oldukça geniştir ve bal ticareti hacim olarak giderek genişlemektedir. Arıcılara verilecek finansal eğitimler bu bağlamda oldukça kıymetlidir. Finansal bilinç ve eğitim ile beraber bal ve bal ürünlerinin Pazar ağları daha geniş alanlara yayılacaktır. Finansal eğitimler ile arıcıların kovan sayılarını arttırmalarının önü açılmış olacaktır. Finansal eğitim sadece finans uzmanlarını ve finans kuruluşlarını ilgilendiren bir konu olmamakla beraber toplumun tamamını ilgilendiren bir konudur. Bu doğrultuda çeşitli kamu kurumları, kadınlar, ev hanımları, işçiler, öğrenciler, akademik personeller ve çeşitli meslek mensuplarını kapsayacak şekilde geniş kapsamlı finansal eğitimler düzenlenmeli ve toplumda finansal farkındalığı oluşturmaya yönelik adımlar atılmalıdır.

Öneri olarak ürettikleri bal ile ün kazanan ve övgü toplayan Muğla, Ordu, Artvin, Hakkari gibi illerde benzer çalışmalar yapılarak arıcılık mesleğini icra edenlerin finansal okuryazarlık düzeyleri tespit

edilebilir. Bu doğrultuda Valilik, Yerel İdareler, Belediyeler, arıcılar birliği, gibi yerel kuruluşlar, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı, FODER gibi ulusal ve OECD gibi Uluslararası düzeyde finansal okuryazarlığı tespit edip eğitimler veren kuruluşlardan destek alınabilir, bu amaç doğrultusunda finansal eğitimler düzenlenebilir. Diğer yandan bu çalışma sadece arıcılık mesleğini icra edenlere uygulanmıştır. Bundan sonraki araştırmalarda arıcılık mesleği dışındaki meslekler de dahil edilerek yeni bir çalışma yapılabilir. Ayrıca farklı illerde arıcılık mesleğini icra eden arıcılar da çalışmaya katılabilir. Böylelikle farklı illerdeki katılımcılar arasındaki finansal okuryazarlık arasındaki farklılıklar tespit edilebilir.

Katkı Oranı Beyanı

Araştırma makalesinin tüm aşamalarında yazarlar bilgi ve donanımlarıyla tüm süreçlere katkı yapmış ve son halini değerlendirerek onaylamıştır.

Çatışma Beyanı

Bu çalışmayla ilgili çıkar çatışması söz konusu değildir.

Etik Kurul Beyanı

Çalışmada kullanılan "Bingöl'deki Arıcıların Finansal Okuryazarlığının Tespit Edilmesi" isimli anket çalışması Bingöl Üniversitesi Etik Kurulumuz tarafından etik yönden değerlendirilmiştir. Değerlendirme sonucunda; söz konusu anket çalışmasının Üniversitemiz Etik Kurul Yönergesi ilkeleri çerçevesinde değerlendirilmiş ve araştırma etiği açısından "UYGUN OLDUĞUNA" oy birliği ile karar verilmiştir.

KAYNAKÇA

- Alkaya, A. ve Yağlı, İ. (2015, Ekim). Finansal Okuryazarlık- Finansal Bilgi, Davranış ve Tutum: Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi İİBF Öğrencileri Üzerine Bir Uygulama. *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 8(40), 1-15.
- Al-Tamimi, H. A. ve Bin Kalli, A. (2009). Financial Literacy and Investment Decisions of UAE Investors. *The Journal of Risk Finance*, 10(5), 500-516.
- Altıntaş, K. M. (2009). Belirlenmiş Katkı Esaslı Emeklilik Planlarında Finansal Eğitimin Önemi: Katılımcıların Finansal Okuryazarlığı Çerçevesinde Alternatif Bir Yatırım Eğitimi Modeli. *ZKÜ Sosyal Bilimler Dergisi*, 5(9), 151-176.
- Ansong, A. ve Gyensare, M. A. (2012). Determinant of University Working Students' Financial Literacy at the University of Cape Coast, Ghana. *International Journal of Business and Management*, 7(9), 126-130.
- Atkinson, A. ve Anne Messy, F. (2012, 05 26). *Measuring Financial Literacy – Results of the OECD. International Network on Financial Education (INFE) Pilot Study*, http://www.oecdilibrary.org/finance-and-investment/measuring-financial-literacy_5k9csfs90fr4-en (19.08.2020).
- Bağcı, H. ve Arabacı, S. M. (2019). Finansal Okuryazarlık Düzeyinin ve Finansal Okuryazarlığı Belirleyen Faktörlerin Belirlenmesi. *Business & Management Studies: An International Journal*, 7(3), 68-88.
- Beal, D. ve Delpachitra, S. (2003). Financial Literacy Among Australian University Students. *Economic Papers: A Journal of Applied Economics And Policy*, 22(1), 65-78.

- Capuano, A. ve Ramsay, L. (2011, Marcy). What Causes Suboptimal Financial Behaviour? An Exploration Of Financial Literacy, Social Influences And Behavioural Economics. *Financial Literacy Project*, 19-82, University of Melbourne.
- Chen, H. ve Volpe, R. P. (1998). An Analysis of Personal Financial Literacy Among College Students. *Financial Services Review*, 7(2), 107-128.
- Cude, J. B., Lawrence, F., Lyons, A., Metzger, K., LeJeune, E., Marks, L. ve Machtmes, K. (2006). *College Students and Financial Literacy: What They Know and What We Need to Learn*. Eastern Family Economics and Resource Management Association Conference 2006, 102- 109.
- Delavende, A., Rohwedder, S. ve Willis, R. (2008). *Preparation For Retirement, Financial Literacy And Cognitive Resources*. Michigan Retirement Research Center Working
- Deuflhard, F., Georgarakos, D. ve Roman, I. (2015). Financial Literacy and Savings Account Returns. *European Central Park*, 1-50.
- Fettahoğlu, S. (2015, Temmuz). Hane Halkının Finans Eğitimi ve Finansal Okuryazarlık Düzeyleri Üzerine Kocaeli'nde Bir Araştırma. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (67), 101-116.
- Gökmen, H. (2012). *Finansal Okuryazarlık* (1. Baskı b). Hiperlink Yayınları.
- Hallahan, T. A., Faff, R. ve Mckenzie, M. D. (2004). An Empirical Investigation of Personal Financial Risk Tolerance. *Financial Services Review*, (13), 57-78.
- Hayta, A. B. (2011). *Aile finans sistemi ilişkileri: Finansman yönetimi finansal okuryazarlık* (1. Baskı b). Ankara: Gazi Kitapevi.
- Hilgert, M. A., Hogarth, J. M. ve Beverly, S. (2003, January). Household Financial Management: The Connection Between Knowledge And Behavior. *Federal Reserve Bulletin*, 89, 309-322.
- Hogarth, J. (2002). Financial Literacy and Family and Consumer Sciences. *Journal of Family and Consumer Sciences: From Research to Practice*, (94), 9-12.
- Jariwala, H. V. ve Sharma, M. S. (2016). Assessment of Behavioural Outcomes of Financial Education Workshops on Financial Behaviour of the Participants: An Experimental Study. *Financial Literacy and the Limits of Financial Decision- Making*, 302-324.
- Jorgensen, B. (2007). *Financial Literacy of College Students: Parental and Peer Influences. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi)*. Virginia: Faculty of the Virginia Polytechnic Institute and State University.
- Kılıç, Y., Ata, H. A. ve Seyrek, İ. H. (2015, Nisan). Finansal Okuryazarlık: Üniversite Öğrencilerine Yönelik Bir Araştırma. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (66), 129-150.
- Lusardi, A. ve Mitcheel, O. S. (2008, May). Planning and Financial Literacy: How Do Women Fare. *American Economic Review*, 98(2), 413-417.
- OECD. (2005). Improving Financial Literacy: Analysis of Issues And Policies. *OECD Publishing*, 5-92.
- OECD. (2012a). 10 31, 2020 tarihinde <https://www.oecd.org/financial/education/oecd-international-network-on-financial-education.htm> adresinden alındı
- OECD. (2012b). *Financial Literacy Skills for the 21st Century. PISA 2012 Results: Students and Money, 5 PISA* (6).

- Perry, V. ve Morris, M. (2005, September). Who Is In Control? The Role of Self-Perception, Knowledge, and Income in Explaining Consumer Financial Behavior. *Journal Of Consumer Affairs*, 39(2), 299-313.
- Sancak, E. ve Demirci, N. (2012). Ulusal Tasarruflar ve Türkiye’de Sürdürülebilir Büyüme İçin Tasarrufların Önemi. *Ekonomik ve Sosyal Araştırmaları*, 8(2), 159-198.
- Sarıgül, H. (2015, Ocak). Finansal Okuryazarlık Tutum ve Davranış Ölçeği: Geliştirme, Geçerlilik ve Güvenirlik. *Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 13(1), 3-6.
- Servon, L. J. ve Kaestner, R. (2008). Consumer Financial Literacy and the Impact of Online Banking on the Financial Behavior of Lower-Income Bank Customers. *The Journal of Consumer Affairs*, 42(2), 271-308.
- Şahin, M. ve Barış, S. (2017). Finansal Okuryazarlık ve Tasarruf Davranışları: Kamu Çalışanları Üzerine Bir İnceleme. *Çankırı Karatekin Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 7(2), 77-103.
- TCMB. (2011). *Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası*. 10 06, 2020 tarihinde Dünyada ve Türkiye’de Finansal Hizmetlere Erişim ve Finansal Eğitim: <https://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/TR/TCMB+TR/Main+Menu/Yayinlar/Kitap%2C+K+itapciklar+ve+Brosur> adresinden alındı
- TEB-Boğaziçi Üniversitesi. (2014). *Türkiye’de Finansal Erişim ve Okuryazarlık*. İstanbul: TEB Aile Akademisi.
- Temizel, F. ve Bayram, F. (2011). Finansal Okuryazarlık: Anadolu Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi (İİBF) Öğrencilerine Yönelik Bir Araştırma. *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Dergisi*, 12(1), 73-80.
- TEB. (2020). “Finansal Okuryazarlık”, <https://www.teb.com.tr/finansal-okuryazarlik/> (11.08.2020).
- Thung, C. M., Kai, C. Y., Nie, F. S., Chun, L. W. ve Tsen, T. C. (2012). *Determinants of Saving Behaviour Among The University Students in Malaysia*. Universiti Tunku Abdul Rahman Faculty of Business and Finance Department of Commerce and Accountancy.
- Tomaskova, H., Mohelska, H. ve Nemcova, S. (2011, December). Issues of Financial Literacy Education. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 365-369.
- Yücel, E. ve Kuyumcu, O. (2018). Finansal Okuryazarlığın Ülke Ekonomisindeki Yeri ve Finansal Okuryazarlık Düzeyinin Tespit Edilmesi: Bursa İli Uygulaması. *International Journal of Social Inquiry*, (11), 395-422.



Türkiye'nin CDS Primleri ile BİST 100, Döviz Kurları ve Tahvil Faizleri Arasındaki Etkileşimin cDCC-EGARCH ve Varyansta Nedensellik Analizleriyle İncelemesi¹

Tuğrul KANDEMİR*
N. Serap VURUR**
Halilibrahim GÖKGÖZ***

Öz

Kredi temerrüt swapları (CDS), ülke risklerinin önemli bir göstergesidir. Çalışma 12.04.2013-03.12.2020 dönemine ilişkin günlük verilerle yapılmıştır. Çalışmanın amacı Türkiye'nin CDS primlerindeki değişimler ile BİST 100 endeksi, döviz kurları ve tahvil faizleri arasındaki etkileşimin test edilmesidir. Elde edilen bulgularla risk izleme, risk yönetimi ve yatırım portföyü açısından politika yapıcılara ve yatırımcılara önerilerde bulunulması amaçlanmaktadır. Bu kapsamda CDS ile BİST 100 endeksi, döviz kurları ve tahvil faiz oranı arasındaki etkileşim cDCC-EGARCH ve varyansta nedensellik ile analiz edilmiştir. Analiz sonucunda CDS, USD/TL, EU/TL ve tahvil faiz serileri için artışların yarattığı şokların etkisinin azalışların yarattığı şoklara göre daha fazla ve anlamlı olduğu görülmüştür. Varyansta nedensellik analizi sonuçlarına göre döviz kurları ve faizlerden CDS primlerine doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisi bulunmuştur. CDS primlerinden ise BİST 100 endeksine doğru bir nedensellik ilişkisi belirlenmiştir. Döviz kurlarındaki ve tahvil faizlerindeki oynaklık izlenerek ilk gecikmeden itibaren CDS primlerindeki oynaklığın öngörülmesi mümkündür. Elde edilen sonuçlar Türkiye'de kurun seviyesinde istikrarın sağlanması halinde CDS primlerinin uygun aralıkta kalmasının sağlanarak borçlanma maliyetlerinin azaltılabileceğini göstermektedir.

Anahtar kelimeler: Kredi Temerrüt Swapları, cDCC-EGARCH, Varyansta Nedensellik, Volatilite Yayılımı

Makale Türü: Araştırma Makalesi

Investigation of the Interaction between Turkey's CDS Premiums, BIST 100, Exchange Rates and Bond Rates via cDCC-EGARCH and Causality Analysis in Variance

Abstract

Credit default swaps (CDS) are an important indicator of country risks. The study was carried out with daily data for 12.04.2013-03.12.2020. The aim of the study is to test the interaction between the changes in Turkey's CDS premiums and the BIST 100 index, exchange rates, and bond rates. The findings obtained aim to make recommendations to policymakers and investors in terms of risk monitoring, risk management, and investment portfolio. The interaction between CDS and BIST 100 index, exchange rates, and bond interest rates was analyzed via cDCC-EGARCH and causality in variance. As a result of the analysis, it has been seen that the effect of shocks created by increases for CDS, USD/TL, EU/TL, and bond interest series is more and more significant than shocks created by decreases. According to the results of causality analysis in variance, a unidirectional causality relationship was found from exchange rates and interest rates to CDS premiums. A causality relationship was determined from CDS premiums to the BIST 100 index. It is possible to predict the volatility in CDS premiums from the first lag by monitoring exchange rates and bond yields volatility. The results show that if the stability in the exchange rate level in Turkey is ensured, the CDS premiums can be kept in the appropriate range, and the borrowing costs can be reduced.

Key Words: Credit Default Swaps, cDCC-EGARCH, Casuality in Variance, Volatility Spillover

Article Type: Research Article

¹ Bu makale, 20-23 Ekim 2021 tarihleri arasında Sakarya'da düzenlenen 24. Finans sempozyumunda sözlü bildiri olarak sunulmuş ve kongre bildiri kitabında tam metni yayınlanmış "Türkiye'nin CDS Primleri BİST 100, Döviz Kurları Ve Tahvil Faizlerinin cDCC-EGARCH ile Modellemesi" isimli bildiriden geliştirilmiştir.

* Prof. Dr., Afyon Kocatepe Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü, kandemir@aku.edu.tr, Orcid ID: 0000-0002-3544-7422

**Doç. Dr., Afyon Kocatepe Üniversitesi, Bolvadin Uygulamalı Bilimler Fakültesi, Muhasebe Finans Yönetimi Bölümü, serapvurur@aku.edu.tr, Orcid ID: 0000-0003-4339-6474

*** Arş. Gör., Afyon Kocatepe Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü, hgokgoz@aku.edu.tr, Orcid ID: 0000-0001-8000-9993

1. GİRİŞ

Kredi Temerrüt Takası (Credit Default Swap), elinde tahvil vb. finansal araçlar bulunduranın, vade sonundaki alacağına ödenmeme riskini belirli bir bedel karşılığında ortadan kaldıran finansal enstrümandır. Kredi Temerrüt Swap (CDS), borçlunun temerrüde düşme riskine karşı bir nevi sigorta görevi görmektedir. CDS sözleşmelerinin işleyişinde satıcı ve alıcı olmak üzere iki taraf bulunmaktadır. CDS alıcısı alacakların ödenmeme durumuna karşılık sigortalatan taraf iken, CDS satıcısı ise ödenmeme riskini devralan taraftır. Tıpkı sigorta sözleşmelerinde olduğu gibi, alıcı, temerrüt meydana gelmesi durumunda alacağı tazminatın karşılığı olarak CDS satıcısına dönemsel bir prim öder. Kurumsal CDS'in alıcıları, kredi portföylerinin kredi itibarını arttırmak isteyen büyük tahvil sahipleri veya bankalar olmaktadır. CDS primi veya yayılımı, özellikle belirsizlik dönemlerinde kredi risklerinin önemli bir göstergesi olarak borçlarını tam olarak ödeyememe olasılığını yansıtır. Bu nedenle, CDS primlerinin belirleyicilerinin iyi anlaşılması, makroekonomik politika, yatırım/üretim kararları, yönetim riskleri ve portföy yönetimindeki birçok karar verici için çok önemlidir.

Finansal piyasalarda egemen olan ülkeler tarafından kredi temerrüt swapları son yıllarda önemli bir risk göstergesi olarak kabul edilmektedir. CDS primlerinden hem yatırımcılar hem de politika yapıcılar karar alma süreçlerinde yoğun bir şekilde yararlanmaktadır. Artış eğilimindeki bir CDS primi finansal piyasalarda olumsuz dalgalanmanın ve artan risklerin işareti olarak görülmektedir. 2008 Krizi sonrasında olumsuz şokların bulaşıcılığının arttığı görülmüştür (Dedola ve Lombarda, 2012; 321). Ortaya çıkan sistemik riskin belirlenmesi ve finansal istikrarı iyileştiren düzenlemelerin yapılabilmesi için bulaşma mekanizmalarının iyi anlaşılması gereklidir. Bu noktada kredi temerrüt swapları (CDS) 2008 finansal krizi ve Euro bölgesi borç krizi sonrasında sistemik riskin bir göstergesi ve finansal piyasaları istikrarsızlaştırıcı bir unsur olduğunu kanıtlamıştır (Subrahmanyam, Tang ve Wang, 2014; 2929).

CDS primlerinin günlük olarak belirlenebilmesi mevcut koşulların daha hızlı piyasalara yansımaları sağlamaktadır. CDS primlerindeki artışlar ülkeye ilişkin riskin arttığı şeklinde yorumlanmaktadır. CDS primleri hem bazı makro ekonomik değişkenleri etkileyebilmekte hem de bu değişkenlerden etkilenebilmektedir. Örneğin, ülke borsaları, döviz kurları, faiz oranları ile CDS primleri arasında karşılıklı etkileşim bulunmaktadır.

Döviz kurlarındaki dalgalanmalar ve devalüasyonlar, CDS primlerini etkileyen faktörlerdendir (Augustin, Chernov ve Song, 2019; Foroni, Ravazzolo ve Sadaba, 2018). Zhang, Zhou ve Zhu (2009) döviz kuru CDS primi ilişkisini paranın finansal bir varlık olması dolayısıyla algılanan risk artışının devalüasyona neden olması ile açıklamaktadır. Yükselen risklerin yabancı yatırımcının ülkeyi terk etmesine yol açacağı ifade edilmektedir. Hammoudeh ve Sarı (2011) ise çalışmalarında borsaların önemli bir finansal gösterge olmasına rağmen devlet tahvillerinin faizlerinin piyasa koşullarını daha iyi ve hızlı yansıtabildiğini söylemişlerdir. Finansal piyasalarda olumsuz gelişmeler olduğunda CDS primleri arttığında, yatırımcıların uzun vadeli tahvilleri iyi bir alternatif olarak görececeklerini ve artan talebin tahvil faizlerini düşüreceğini belirtmektedirler. Ancak Wang, Yang ve Yang (2013) gelişmekte olan ülkelerde bu teorinin geçerli olmadığını savunmuştur.

Türkiye gelişmekte olan bir ülke olması nedeniyle özellikle büyümenin finansmanında yabancı sermaye akımlarına ihtiyaç duyan bir ülkedir. Bu durum, CDS primlerindeki değişimi yatırımcılar ve politika yapıcılar açısından önemli hale getirmektedir. Bu çerçevede CDS primlerindeki değişim ile tahvil faizi, borsa ve döviz kuru ilişkisinin ortaya konması önem arz etmektedir.

Çalışmada 12 Nisan 2013-03Aralık 2020 dönemine ilişkin günlük verilerle CDS primleri, BİST 100 endeksi, döviz kuru (dolar ve euro) ve tahvil faizleri arasındaki etkileşim ve bu etkileşimin yönü

ortaya konmaya çalışılmıştır. Literatürde eş bütünleşme testleri, GARCH modelleri, nedensellik analizleri kullanılarak bu etkileşim araştırılmıştır. Çalışmanın literatürdeki diğer çalışmalardan farklılığını en uygun çok değişkenli GARCH modeli tahmini yapılarak değişkenler arasındaki korelasyon ilişkisi ve değişkenler arasındaki ilişkinin yönünün varyansta nedensellik yöntemi ile ortaya konması oluşturmaktadır.

Çalışmamızın ikinci bölümde literatür, üçüncü bölümünde metodoloji, dördüncü bölümde ise veri seti ve analiz bulgularına yer verilerek sonuçlar tartışılmıştır.

2. LİTERATÜR

CDS primleri yatırımcıların korunması amacıyla geliştirilmiş olmakla birlikte hem piyasalardaki risk göstergesi ihtiyacını karşılamakta hem de erken uyarı göstergesi olarak görülmektedir. Literatür incelendiğinde CDS primlerinin, gerek firma gerekse ülkeye özgü temel belirleyicilerini ortaya koyan çok sayıda çalışma olduğu görülmektedir. Bazı çalışmalar tek bir ülkeyi ele alabildiği gibi birden fazla ülkenin dahil edildiği çalışmalar da mevcuttur.

CDS piyasalarının gelişimi, devlet borcu temerrüdü ile para biriminin değer kaybetmesi arasındaki ilişkinin incelenmesini mümkün kılmıştır (Augustin vd., 2019). Literatürde CDS primleri döviz kuru ilişkisini araştıran çok sayıda çalışmada CDS primleri ile döviz kuru ilişkisi farklı ülke farklı zaman dilimlerinde ortaya konmuştur (Carr ve Wu, 2007; Zhang vd., 2009; Longstaff vd., 2011; Omachel ve Rudolf, 2014; Bekkour vd., 2015; Hui ve Fong, 2015; Foroni vd., 2018; Augustin vd., 2019).

Türkiye özelinde de CDS primleri ile döviz kuru ilişkisini dolar, euro veya her iki döviz kurunu da kullanarak araştıran çalışmalar mevcuttur (Kar, Bayat ve Kayhan, 2016; Çonkar ve Vergili, 2017; Hassan, 2017; Özpınar, 2018). Kar vd. (2016) MS-VAR modelini kullanarak CDS primlerinin Euro/Türk Lirası üzerindeki etkisini araştırmıştır. Çalışmanın sonuçları CDS primlerindeki azalışın Euro/Türk Lirası kurunu etkilediği ancak CDS primlerindeki artışın ilgili döviz kuru üzerinde etkisi olmadığını göstermiştir. Hassan, Kayhan ve Bayat (2017), 2009-2015 yılları arasında Markov değişimi VAR Modeli ile CDS primleri ve döviz kuru ilişkisini dolar değişkeni kullanarak araştırmıştır. Çalışmada 2012 yılına kadar dolardaki düşük volatilitenin CDS primlerinin düşük kalmasını sağladığı ancak 2012 yılından sonra Türkiye'nin CDS primlerindeki artışlar nedeniyle dolardaki volatilitenin de arttığını ortaya koymuştur. Çonkar ve Vergili (2017) ve Özpınar (2018) çalışmalarında Dolar/ Türk Lirasından CDS primlerine doğru tek yönlü bir nedensellik varken Euro/ Türk Lirasından CDS primlerine doğru herhangi bir nedensellik ilişkisi tespit edilememiştir.

Güriş ve İcen, (2019); Şahin ve Özkan (2018); Özçelik ve Göksu (2020); Şenol (2021); Akgüneş (2021) ise çalışmalarında farklı değişkenlerle birlikte CDS primleri ilişkisini incelemişlerdir. Şahin ve Özkan (2018) BİST100 endeksi ile CDS arasında çift yönlü nedensellik ilişkisi bulmuştur. Şenol (2021) 2010-2020 döneminde Borsa İstanbul (BİST) 100 endeksi, döviz kuru, faiz oranı ve kredi temerrüt takası (CDS) primleri arasındaki oynaklık yayılımları ve oynaklık ilişkilerini araştırmıştır. Çalışmada, CDS primleri – faiz oranı arasında karşılıklı oynaklık yayılımı, CDS primlerinden dolara doğru ise tek yönlü oynaklık yayılımı görülmüştür. CDS primleri – BİST 100 endeksi arasında negatif oynaklık ilişkisi belirlenirken CDS primleri – faiz oranı ve CDS primleri – döviz kuru (dolar) arasında ise pozitif oynaklık ilişkisi belirlenmiştir. Özçelik ve Göksu (2020) faiz oranı, enflasyon oranı ve CDS primi değişkenlerinin aralarındaki ilişkilerinin varlığı ARDL yaklaşımıyla araştırdığı çalışmada CDS değişkeninin faiz oranıyla arasında pozitif ve anlamlı bir ilişki ortaya koymuştur. Akgüneş (2021) 2018-2020 dönemindeki haftalık verileri kullanarak Türkiye özelinde CDS primleri, borsa endeksleri, tahvil faizleri ve döviz kuru(dolar) arasındaki ilişkileri analiz etmiştir. Analiz sonucunda döviz kuru ile BİST

tüm arasında iki yönlü nedensellik ilişkisi tespit edilirken, CDS primleri ile BİST tüm ve dolar/TLkuru arasında herhangi bir nedensellik ilişkisi bulunamamıştır. Kargı (2014), Türkiye örneğinde faiz oranı, GSYİH ve CDS primi arasındaki ilişkiyi incelediği çalışmasında, CDS primleri ile faiz oranı arasında çift yönlü nedensellik ilişkisi olduğu sonucuna ulaşmıştır.

Ülke pay piyasaları ile CDS primleri arasındaki ilişkiyi araştıran çok sayıda çalışma bulunmaktadır. Ancak literatürde borsa endeksleri ile CDS primleri arasındaki ilişkinin yönü konusunda kesin bir karara varılamamıştır. Literatürde farklı ülkeleri konu alan çalışmaların bir kısmında CDS primleri ile borsa endeksi arasında çift yönlü nedensellik ilişkisi öngörülmektedir (Breitenfellner ve Wagner 2012; Sadegzadeh 2019; Baykut 2020). Borsa endekslerinden CDS primlerine doğru (tek yönlü) ilişki öngören çalışmalarda mevcuttur. (Forte ve Peña 2009; Norden ve Weber 2009; Hilscher, Pollet ve Wilson, 2015; Narayan, Sharma ve Thuraisamy, 2014; Chau, Han ve Shi, 2018).

Türkiye pay senetleri piyasasını konu alan çalışmalarda da borsa ve CDS primleri arasındaki ilişkinin yönü hakkında net bir görüşe varılamadığı görülmektedir.

Değirmenci ve Pabuçcu (2016) çalışmalarında, 2010-2015 yılları arasındaki verilerle CDS primleri ile borsa endeksi arasındaki ilişkiyi Granger nedensellik analizi ile incelemişlerdir. Analiz sonuçları borsa endeksi ile CDS primleri arasında çift yönlü nedensellik öngörmüştür.

Bektur ve Malcıoğlu (2017) 2000- 2017 yılları arasında CDS primleri ile borsa ilişkisini Hatemi-J asimetrik nedensellik testi ile incelemiştir. Çalışma, CDS primlerinden borsaya tek yönlü bir nedensellik ilişkisi ortaya koymuştur.

Topaloğlu ve Ege (2020) 2010- 2019 yılları arasını kapsayan verilerle CDS primleri ve BIST 100 endeks getirileri arasındaki ilişkiyi analiz etmişlerdir. Çalışma sonucu, borsa endeksi ile CDS primleri arasında negatif yönlü bir ilişkinin varlığını ortaya koymaktadır.

Evcı (2020) 2010-2019 dönemi için CDS primleri ile borsa endeksi arasında Granger nedensellik testi ile nedensellik ilişkisini araştırmış ve nedenselliğin yönünün CDS primlerinden borsa endeksine doğru olduğu sonucuna ulaşmıştır. Bolaman Avcı (2020) ise 2003-2018 dönemini kapsayan verilere Gregory Hansen eşbütünleşme testi ve Toda Yamamoto nedensellik testi uygulamıştır. Uygulama sonucunda Evcı (2020)'den farklı olarak borsa endeksinden CDS primlerine doğru nedensellik ilişkisi tespit etmiştir.

Vurur (2021) ise 2015-2020 döneminde Covid- 19 pandemisinin yarattığı kırılma etkisini dikkate olarak CDS primleri ile borsa endeksi arasındaki ilişkiyi araştırmıştır. Çalışmada Covid 19 dönemi öncesi ve tüm dönemde nedensellik ilişkisi borsa endeksinden CDS primlerine doğru iken kırılma sonrası dönemde nedensellik ilişkisinin CDS primlerinden borsa endeksine doğru olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Çalışmanın bundan sonraki kısmında Türkiye'nin CDS primleri ile borsa, Dolar/Türk Lirası, Euro /Türk Lirası ve tahvil faizleri arasındaki zamanla değişen korelasyon ilişkisi çok değişkenli cDCC-EGARCH modeli ile değişkenler arasındaki nedensellik ilişkisi ise serilere uygulanan tek değişkenli EGARCH analiz artıklarıyla yapılan Hong (2001) varyansta nedensellik analizi ile ortaya konmaya çalışılacaktır. Çalışmamızda cDCC-EGARCH ve Hong (2001) varyansta nedensellik analizinin kullanılma nedeni, serilerin normal dağılım göstermemesi ve koşullu değişen varyans özelliği taşımasıdır.

3. YÖNTEM

Çalışmada CDS primleri ile BİST 100 Endeksi, tahvil faiz oranı ile döviz kurları(USD/TL ve EU/TL) ilişkisinin ortaya konması için en uygun çok değişkenli GARCH modeli tespit edilmiştir. Analizin ikinci aşamasında değişkenler arasındaki ilişki varyansta nedensellik analizi ile araştırılmıştır. Serilerin volatilité modelinin tespiti ve zamanla değişen korelasyonlarının analizinde çok değişkenli cDCC-EGARCH modeli, seriler arasındaki varyansta nedensellik ilişkisinin tespiti için ise Hong (2001) nedensellik analizi kullanılmıştır.

3.1. cDCC-EGARCH

GARCH çerçevesinde çok değişkenli koşullu korelasyon analizi bir BEKK modeli ya da DCC modelleriyle test edilebilir. Ancak DCC modelleri seri sayısı sınırlı olmadığı için BEKK modellerine kıyasla hesaplama avantajına sahiptir (Tsay, 2013; Do vd., 2019). Aielli (2006; 2013), buna ek olarak DCC modelinin korelasyon parametre tahmin sonuçlarının cDCC modeline göre daha tutarsız sonuç verdiğini belirtmiştir. Dolayısıyla cDCC, örneklemimizin volatilitésini ve zamanla değişen korelasyon bağıntılarını analiz etmek için uygulanabilir bir modeldir.

Analizin ilk adımında serilerin volatilité modelleri, tek değişkenli EGARCH modeliyle tahmin edilmiştir. Nelson (1991)'un kaldıraç etkisini de dikkate alan tek değişkenli EGARCH (üssel GARCH) modeli şu şekilde ifade edilebilir:

$$h_t = \alpha_0 + \sum_{i=1}^p \alpha_i \frac{|\varepsilon_{t-1}| + \gamma_i \varepsilon_{t-1}}{\sigma_{t-1}} + \sum_{j=1}^q b_j h_{t-j} \quad (1)$$

Burada " $h_t = \log \sigma_t^2$ " veya " $\sigma_t^2 = e^{ht}$ " dir. " ε_{t-1} " pozitif olduğunda veya "iyi haber" geçerli olduğunda, " ε_{t-1} "nin toplam etkisi " $(1 + \gamma_i) + |\varepsilon_{t-1}|$ " dir. Bunun aksine " ε_{t-1} " negatif olduğunda veya "kötü haber" yaygınlığı olduğunda, " ε_{t-1} "nin toplam etkisi " $(1 - \gamma_i) + |\varepsilon_{t-1}|$ " dir. Dolayısıyla, kötü haberlerin oynaklık üzerinde daha belirgin bir etkisi olabilir ve bu durumda " γ_i " değerinin negatif olması beklenir.

Analizin ikinci adımında seriler arasındaki dinamik korelasyonlar, Aielli (2013)'nin VAR artıkları kullanan cDCC modeliyle analiz edilecektir. cDCC modelini ele almadan önce DCC (Engle, 2002) modeli inceleneyecektir. " $E_{t-1}[\varepsilon_t] = 0$ ve $E_{t-1}[\varepsilon_t \varepsilon_t'] = H_t$ " denklemlerinde " H_t "nin " $\varepsilon_t, \varepsilon_{t-1} \dots$ " üzerindeki koşullu beklentisi olduğu varsayıldığında varlık koşullu kovaryans matrisi " H_t " şu şekilde yazılabilir (Sobacı, Şensoy ve Ertürk, 2014):

$$H_t = D_t^{1/2} R_t D_t^{1/2} \quad (2)$$

Denklem (5)'te " $R_t = [p_{i,j,t}]$ " varlık koşullu korelasyon matrisidir ve varlık koşullu varyanslarının köşegen matrisi " $D_t = \text{diag}(h_{1,t}, \dots, h_{n,t})$ " ile verilir. Engle (2002), doğrudan " H_t " yerine denklem (5)'in sağ tarafını modellemekte ve dinamik korelasyon yapısını önermektedir.

$$R_t = \{Q_t^*\}^{-1/2} Q_t \{Q_t^*\}^{-1/2} \quad (3)$$

$$Q_t = (1 - x - y)W + xu_{t-1}u_{t-1}' + yQ_{t-1} \quad (4)$$

Burada " $Q_t \equiv [q_{i,j,t}]$, $u_t = [u_{1,t}, \dots, u_{n,t}]'$ " ve " $u_{i,t}$ " dönüştürülmüş artıklardır, yani " $u_{i,t} = \frac{\varepsilon_{i,t}}{h_{i,t}}$, $W \equiv [w_{i,j}]$, $E = [u_t u_t']$ ", " $u_t, Q_t^* = \text{diag}\{Q_t\}$ "nin " $n * n$ " koşulsuz kovaryans matrisidir ve " x, y " " $x + y < 1$ "yi sağlayan negatif olmayan skalerdir. Ortaya çıkan model DCC olarak adlandırılır. Ancak Aielli (2013), bu şekilde "Q" tahmininin " $E[R_t] \neq E[Q_t]$ " olması durumunda tutarsız olduğunu ortaya koymuş ve korelasyon tahrik süreci ile aşağıdaki tutarlı modeli önermiştir:

$$Q_t = (1 - x - y)W + x\{Q_t^{*1/2}u_{t-1}u'_{t-1}Q_t^{*1/2}\} + yQ_{t-1} \quad (5)$$

Burada "W", " $Q_t^{*1/2}u_t$ "nin koşulsuz kovaryans matrisidir.

cDCC parametrelerinin tahmini 2 aşamalı bir yaklaşım kullanılarak gerçekleştirilir. İlk olarak, her bir zaman serisinin standartlaştırılmış kalıntıları ile tek değişkenli EGARCH (1,1) modeli tahmin edilir. İkinci olarak, seriler arasındaki zamanla değişen korelasyon dinamiklerini çok değişkenli bir bağlamda test etmek için cDCC modeli uygulanır.

3.2. Varyansta Nedensellik

Varyansta nedensellik analizi ile bir serinin varyansında meydana gelen değişikliğin başka bir serinin varyansındaki değişikliği etkileme durumu test edilir. Varyansta nedensellik analizi, klasik nedensellik analizlerindeki sabit varyans varsayımından farklı olarak serilerin değişen koşullu varyanslarını dikkate alır (Çalışkan ve Çevik, 2019). Varyansta nedensellik analizi farklı modellerle test edilebilir. Cheung ve Ng (1996) varyansta nedensellik analizinde ve Granger (1969) tipi modellerde gecikmelere eşit ağırlık verildiği varsayılırken; Hong (2001) varyansta nedensellik analizinde gecikmeler için esnek ağırlıklandırma önerilmektedir ve bu şekilde elde edilen bulguların, gecikmeler için eşit ağırlık kullanan yöntemlerin bulgularına göre üstünlüğünü göstermektedir (Atukeren, 2011). Dolayısıyla serilerimiz arasındaki varyansta nedensel ilişkiyi test etmede Hong (2001) varyansta nedensellik analizini kullanmak daha tutarlı sonuçlar verecektir.

Hong (2001), iki zaman serisinin Granger nedenselliğini test etmek için iki durağan zaman serisini $\{y_{i,t}, t = 1, \dots, T\}$, $i = 1, 2$ olarak göz önüne alır, burada T, örneklem büyüklüğünü ifade eder, denklem aşağıdaki şekilde formüle edilmiştir:

$$y_{i,t} = E(y_{i,t}|I_{i,t-1}) + \varepsilon_{it} = E(y_{i,t}|I_{i,t-1}) + \sqrt{h_{i,t}}u_{i,t}, i = 1, 2 \quad (6)$$

Denklem 6'da " $I_{i,t-1}$ ", "t" döneminde mevcut olan " $\{y_{i,t}\}$ " zaman serisinin bilgi kümesidir ve " $E(y_{i,t}|I_{i,t-1})$ ", " $y_{i,t}$ "nin koşullu ortalamasıdır. " $\{\varepsilon_{it} = \sqrt{h_{i,t}}u_{i,t}\}$ "nin artıkları heteroskedastik olabilir, burada " $u_{i,t}$ " standardize edilmiş artıklardır ve " $h_{i,t}$ ", " ε_{it} "nin koşullu varyansdır. " r_j ", " $\{u_{i,t}, t = 1, \dots, T\}$, $i = 1, 2$ "nin standardize edilmiş artıkları karesinin "j" gecikmesi ile çapraz korelasyonu olarak belirtilir, " $j = 0, \pm 1, \pm 2 \dots, \pm(T - 1)$ ":

$$r_j = \begin{cases} \frac{\sum_{t=j+1}^T u_{1,t}u_{2,t}/T}{\sqrt{\sum_{t=1}^T u_{1,t}^2/T} \sqrt{\sum_{t=1}^T u_{2,t}^2/T}}, & j \geq 0 \\ \frac{\sum_{t=1-j}^T u_{1,t-j}u_{2,t}/T}{\sqrt{\sum_{t=1}^T u_{1,t}^2/T} \sqrt{\sum_{t=1}^T u_{2,t}^2/T}}, & j \leq 0 \end{cases} \quad (7)$$

Sonrasında " y_1 "den " y_2 "ye tek yönlü nedensellik testi aşağıdaki gibi tanımlanır:

$$H_1 = \frac{T \sum_{j=1}^{T-1} k^2 \left(\frac{j}{M}\right) r_j^2 - C_{1T}(k)}{\sqrt{2D_{1T}(k)}} \quad (8)$$

Çift yönlü nedensellik testi şu şekilde tanımlanır:

$$H_2 = \frac{T \sum_{j=2-T}^{T-2} k^2 \left(\frac{j}{M}\right) r_j^2 - C_{2T}(k)}{\sqrt{2D_{2T}(k)}} \quad (9)$$

Burada "M" pozitif bir tam sayıdır ve " $k(x)$ " kernel fonksiyonudur. " $C_{1T}(k)$ ", " $C_{1T}(k)$ ", " $D_{1T}(k)$ " ve " $D_{2T}(k)$ ", " $k(x)$ " ve örneklem boyutu "T" ile belirlenir. Belirli düzenlilik koşulları altında, eğer " $\{y_{i,t}\}, i = 1, 2$ " karşılıklı olarak bağımsız ise, " H_1 " ve " H_2 ", standart normal dağılım "N(0,1)"

olarak asimptotik olarak dağılır. " H_1 " ve " H_2 " tek taraflı testlerdir, bu nedenle üst kuyruklu " $N(0,1)$ " kritik değerleri kullanılmalıdır. Önerilen testler, bazı kernel fonksiyonları tarafından her gecikmede çapraz korelasyon fonksiyonu (CCF) üzerinde esnek bir ağırlığa izin verir ve Monte Carlo simülasyonları, testlerin iyi performans sergilediğini gösterir (Hong, 2001). Hong (2001) önerdiği modeli aşağıdaki gibi özetlemiştir:

- Seriler ayrı ayrı tek değişkenli GARCH
- ¹ ile modellenir ve modelin standardize edilmiş artıkları çekilir.
- Her bir seri için alınan standartize edilmiş artıkların karesi hesaplanır ve hesaplanan seriler arasındaki çapraz korelasyonlar (CCF) " $\widehat{\rho}_{uv}(j)$ " tespit edilir.
- Bir ağırlıklandırma fonksiyonu " $k(\bullet)$ " ve bir tamsayı " M " seçilerek, " $C_{1T}(k)$ " ve " $D_{1T}(k)$ " hesaplanır.
- " Q_1 " test istatistiği hesaplanır ve uygun bir düzeyde " $N(0,1)$ "nin üst kuyruklu kritik değeriyle karşılaştırılır. " Q_1 ", kritik değerden büyükse, " H_0 " boş hipotezi reddedilir. Aksi takdirde, " H_0 " reddedilemez.

3.3. Veri Seti ve Uygulama

Çalışmada 12.04.2013-03.12.2020 döneminin kapsayan, CDS primleri, BİST 100 Endeksi, USD/TL, EU/TL, tahvil faiz oranı günlük verileri kullanılmıştır. Veriler, <https://tr.investing.com/> web sitesinden edinilmiştir. Veri setine ilişkin tanımlamalar Tablo 1'de özet olarak sunulmuştur.

Tablo 1: Veri Tanımlamaları

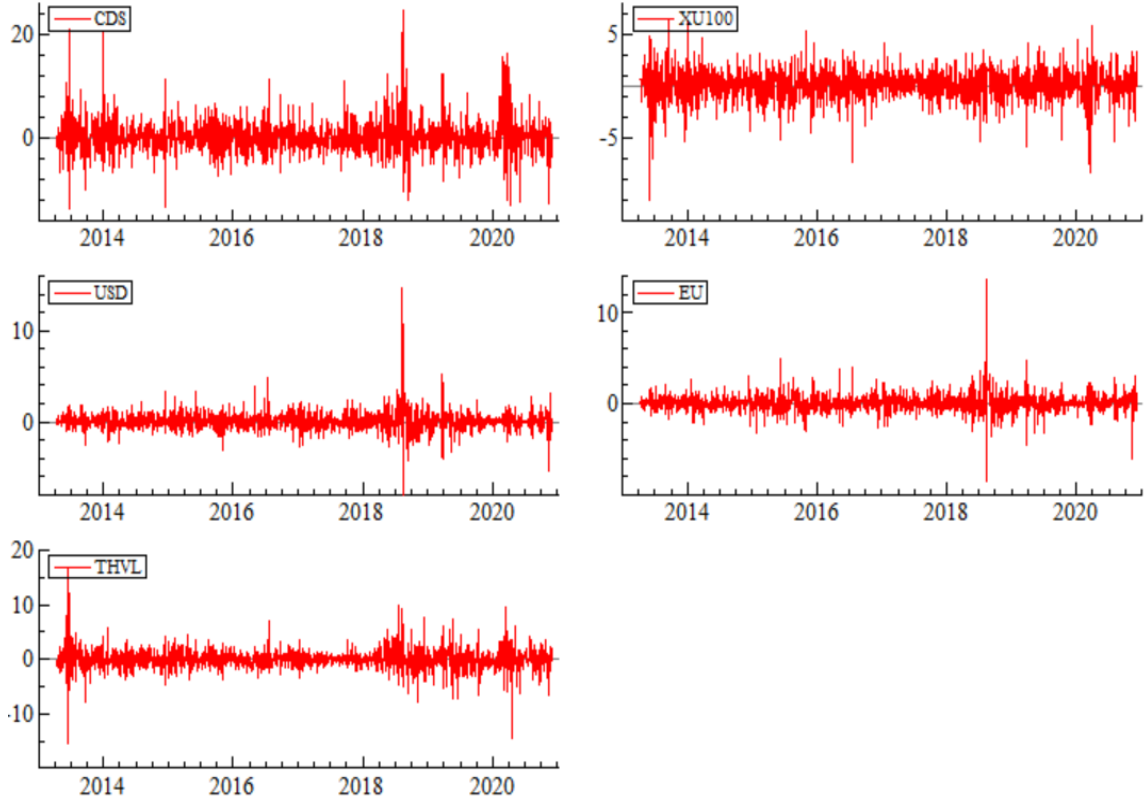
DEĞİŞKEN	DEĞİŞKEN TANIMI	DEĞİŞKEN KULLANIMI	GÖZLEM SAYISI
CDS	Türkiye CDS primleri	Günlük logaritmik getirisi hesaplanarak kullanılmıştır. $[100*\text{LN}(\text{CDS}_T/\text{CDS}_{T-1})]$	1918
XU100	BİST 100 Endeksi	Günlük logaritmik getirisi hesaplanarak kullanılmıştır $[100*\text{LN}(\text{XU100}_T/\text{XU100}_{T-1})]$	1918
USD	USD/TL döviz kuru	Günlük logaritmik getirisi hesaplanarak kullanılmıştır $[100*\text{LN}(\text{USD}_T/\text{USD}_{T-1})]$	1918
EU	EU/TL döviz kuru	Günlük logaritmik getirisi hesaplanarak kullanılmıştır $[100*\text{LN}(\text{EU}_T/\text{EU}_{T-1})]$	1918
THVL	Tahvil faizi	Günlük logaritmik getirisi hesaplanarak kullanılmıştır $[100*\text{LN}(\text{THVL}_T/\text{THVL}_{T-1})]$	1918

Çalışmada, ilk olarak getiri serilerinin durağanlığı test edilmiştir. Seviye hallerinde durağan olduğu tespit edilen seriler için uygun ARMA modeli belirlenmiştir. Sonraki aşamada Tablo 5'de görüleceği üzere DCC, cDCC, ADCC ve cADCC çok değişkenli modellerle; GARCH, EGARCH, GJRARCH, APARCH ve IGARCH olmak üzere 20 farklı model kurulmuştur. Sonrasında Schwarz, Akaike ve Hannan-Quinn bilgi kriterlerinin en düşük değerleri cDCC-EGARCH modelinde tespit edildiğinden en uygun model olarak belirlenmiştir. Sonraki aşamada cDCC-EGARCH modeli için seriler tek değişkenli EGARCH ile modellenmiş ve sonrasında seriler arasındaki cDCC tespit edilmiştir. Son olarak da serilerin tek değişkenli EGARCH ile modellenmesi sonrasındaki artıkların karesiyle Hong (2001) varyansta nedensellik analizi uygulanmıştır. Analiz için E-Views 10, OxMetrics 6 programları kullanılmıştır.

¹ Hong (2001) tarafından alternatif olarak diğer GARCH modellerinin de kullanılabileceği belirtilmiştir.

3.3. Bulgular

Tanımlayıcı istatistik analizleri öncesinde, serilerin günlük logaritmik getirisi hesaplanmıştır.



Şekil 1: Getiri Serilerinin Zaman Yolu Grafiği

Şekil 1'de, analizde kullanılan değişkenlerin analiz dönemi içindeki volatiliteleri görülmektedir. CDS primlerine ilişkin grafikte, CDS primlerinde belli dönemlerde ciddi yükselişler görülmektedir. Bu tarihler Türkiye'de yaşanan politik, ekonomik ve sosyal olayların (seçimler, referandum, sınır ötesi hareket, darbe girişimi gibi) CDS primlerine yansımaları olarak yorumlanabilir. CDS primlerinin yükseldiği dönemlerde USD/TL ve EU/TL döviz kurlarında da artışlar meydana gelmiştir. Aynı dönemlerde döviz kurları kadar olmasa da tahvil faizlerinde de artışlar görülmektedir. CDS, USD/TL, EU/TL ve tahvil faizlerindeki yükseldiği dönemlerde borsada da düşüşler görülmektedir. Serilerin tanımlayıcı istatistikleri Tablo 2'de sunulmuştur:

Tablo 2: Tanımlayıcı İstatistikler

İstatistik	CDS	XU100	USD	EU	THVL
Ortalama	271.5843	895.3107	3.774532	4.371926	11.23818
Medyan	240.6200	862.3600	3.379850	3.582050	10.42000
Maximum	652.3000	1235.560	8.520000	10.111870	21.53000
Minimum	109.8180	611.8900	1.788000	2.339400	6.020000
Std. Sapma	3.155716	1.443871	0.980102	0.994897	1.822723
Çarpıklık	0.886142	-0.653813	1.656.462	1.069.745	0.104555
Basıklık	9.823996	7.435203	35.67617	28.61804	14.37563
Jarque-Bera	3972.491	1708.691	86206.72	52813.84	14906.19
P-value	(0.00)***	(0.00)***	(0.00)***	(0.00)***	(0.00)***
ARCH LM test (1)	99.311***	17.463***	180.87***	226.46***	209.22***
ARCH LM test (5)	48.675***	17.773***	73.325***	90.378***	47.291***
ARCH LM test (10)	27.447***	11.741***	36.870***	45.419***	31.635***
ARCH LM test (20)	14.669***	7.6284***	19.005***	23.439***	16.369***
Q (5)	27.9089***	10.4463	53.3242***	44.1655***	14.0395**

Q (10)	54.4881***	16.8428	53.8145***	49.0257***	17.9669*
Q (20)	75.6324***	23.0524	79.4953***	69.6596***	30.3061*
Q² (5)	387.227***	110.205***	514.784***	620.325***	277.816***
Q² (10)	558.977***	176.947***	528.935***	642.496***	438.887***
Q² (20)	688.499***	239.846***	550.727***	663.016***	496.472***

Not: '***', '**' ve '*' işaretleri sırasıyla %1, %5 ve %10 düzeylerinde anlamlılığı göstermektedir.

Serilerinin tanımlayıcı istatistiklerine ilişkin Tablo 2 incelendiğinde tüm serilerin normal dağılmadığı, ARCH etkisinin olduğu, serilerin artıklarında ve artıkların karelerinde çoklu doğrusal bağlantı sorunu olduğu gözlenmiştir. Dolayısıyla hem ARCH etkisinin hem de çoklu bağlantı sorununun olması nedeniyle, getiri serilerine değişen koşullu varyans etkisi olduğu söylenebilir. Serilere ilişkin birim kök analiz sonuçları Tablo 3'te sunulmuştur:

Tablo 3: Birim Kök Testleri

Seriler	ADF		PP	
	Seviye-Sabit Model	Seviye-Sabit ve Trend Model	Seviye-Sabit Model	Seviye-Sabit ve Trend Model
CDS	-393.221***	-393.175***	-39.1511***	-39.1441***
XU100	-445.137***	-445.233***	-44.5329***	-44.5408***
USD	-284.140***	-284.096***	-39.8317***	-39.8224***
EU	-283.415***	-283.598***	-40.6077***	-40.6133***
THVL	-43.38492***	-43.39369***	-43.38310***	-43.39215***

Not: Serilerin birim kök analizleri yalnızca seviye hallerinde ADF ve PP testleriyle analiz edilmiştir. '***' %1 düzeyinde anlamlılığı göstermektedir.

ADF ve PP birim kök analizleri sonuçlarına göre getiri serilerinin tamamının seviye halinde durağan olduğu gözlenmiştir. Seviye halinde durağan olan serilere uygun ARMA modeli seçilecektir. Bağımlı değişken CDS'e ait uygun ARMA model tahmin sonuçları Tablo 4'te özetlenmiştir:

Tablo 4: Uygun AR/MA Yapısının Belirlenmesi

AR/MA	0.000000	1.000000	2.000000	3.000000	4.000000	5.000000
0.000000	5.141773	5.139001	5.141337	5.143308	5.147093	5.150933
1.000000	5.138364	5.142106	5.144594	5.146222	5.150109	5.153667
2.000000	5.141914	5.145288	5.145416	5.150091	5.150431	5.152963
3.000000	5.143632	5.146142	5.145085	5.153047	5.147802	5.150487
4.000000	5.147430	5.150086	5.150470	5.150003	5.151991	5.151245
5.000000	5.151357	5.153248	5.153364	5.153689	5.152643	5.153390

Schwarz kriterine göre uygun ARMA modeli (1, 0) olarak tahmin edilmiştir. Sonraki aşamada getiri serilerini modelleyen ve ARMA (1,0) ve GARCH (1,1) yapısı ile kurulan DCC GARCH/APARCH tipi modeller içinden uygun model seçimi yapılacaktır. En uygun model, Akaike Information Criterion (AIC), Schwarz Bayesian Criterion (SBC) ve Hannan-Quinn (HQ) minimum değerlerine göre seçilecektir. Uygun model seçimi Tablo 5'te özetlenmiştir:

Tablo 5: En Uygun DCC-GARCH/APARCH Tipi Model Seçimi

Model	log-likelihood	SBC	HQ	AIC
DCC-GARCH	-13635.311	14.269	14.246	14.232
DCC-EGARCH	-13591.482	14.224	14.200	14.186
DCC-GJRGARCH	-13626.645	14.260	14.237	14.223
DCC-APARCH	-13605.484	14.238	14.215	14.201
DCC-IGARCH	-13686.090	14.322	14.299	14.285
cDCC-GARCH	-13630.112	14.264	14.240	14.226
cDCC-EGARCH	-13588.990	14.221	14.197	14.184
cDCC-GJRGARCH	-13621.988	14.256	14.232	14.218
cDCC-APARCH	-13601.083	14.234	14.210	14.196
cDCC-IGARCH	-13677.836	14.314	14.290	14.276
ADCC-GARCH	-13633.258	14.271	14.246	14.231

ADCC-EGARCH	-13590.439	14.227	14.201	14.186
ADCC-GJRGARCH	-13625.839	14.264	14.238	14.223
ADCC-APARCH	-13604.672	14.241	14.216	14.201
ADCC-IGARCH	-13685.227	14.325	14.300	14.285
cADCC-GARCH	-13628.643	14.266	14.241	14.226
cADCC-EGARCH	-13588.053	14.224	14.199	14.185
cADCC-GJRGARCH	-13621.360	14.259	14.233	14.218
cADCC-APARCH	-13600.430	14.237	14.211	14.196
cADCC-IGARCH	-13677.479	14.317	14.292	14.277

Uygun model seçimini özetleyen Tablo 5 incelendiğinde her üç kriter (SBC, HQ ve AIC) için de en düşük değerleri alan model olduğu için uygun model olarak cDCC-EGARCH seçilmiştir. ARMA (1,0), cDCC-EGARCH (1,1) modeli Tablo 6'da sunulmuştur:

Tablo 6: ARMA(1,0)-cDCC EGARCH Model Tahmini

Değişkenler	CDS	XU 100	USD	EU	THVL
Cs (M)	0.028658 (0.6244)	0.035611 (0.2416)	0.078123*** (0.0000)	0.075324*** (0.0000)	0.051990 (0.1251)
AR(1)	0.124090 (0.2335)	-0.012693 (0.6150)	0.030581 (0.3655)	-0.006783 (0.8283)	0.115988*** (0.0001)
Cst (V)	2.279680*** (0.0000)	0.718660*** (0.0000)	-0.074878 (0.7002)	-0.091701 (0.5340)	1.564127*** (0.0006)
ARCH (Alpha1)	0.017137 (0.9284)	0.830390 (0.4674)	-0.196780 (0.4071)	-0.127612 (0.4916)	-0.487671*** (0.0000)
GARCH (Beta1)	0.930510*** (0.0000)	0.927834*** (0.0000)	0.948447*** (0.0000)	0.921629*** (0.0000)	0.987339*** (0.0000)
EGARCH (Theta1)	0.068915*** (0.0074)	-0.061562 (0.1862)	0.110955* (0.0514)	0.140970*** (0.0017)	0.106452*** (0.0001)
EGARCH (Theta2)	0.266465*** (0.0004)	0.080907* (0.0636)	0.331715*** (0.0000)	0.345864*** (0.0000)	0.320378*** (0.0000)

Not: '***', '**' ve '*' işaretleri sırasıyla %1, %5 ve %10 düzeylerinde anlamlılığı göstermektedir.

Tablo 6 incelendiğinde CDS, USD, EU ve THVL serileri için pozitif şokların etkisinin negatif şoklara göre daha fazla ve anlamlı olduğu (Theta1 katsayıları pozitif ve anlamlı); XU 100 serisi için negatif şokların etkisi pozitif şoklara göre daha fazla ancak anlamlı olmadığı (Theta1 katsayısı negatif ve anlamsız) gözlenmiştir. CDS, USD, EU ve THVL serileri için pozitif şokların etkisinin negatif şoklara göre fazla olması, CDS primleri, döviz kurları ve tahvil faizlerini arttıran haberlerin etkisinin; azaltan haberlere göre daha etkili olması anlamına gelir.

Tablo 7: cDCC-EGARCH Modelinin Artıkların Tanımlayıcı İstatistikleri

Değişkenler	CDS	XU 100	USD	EU	THVL
JB	716.39	325.01	656.08	619.66	712.91
ARCH LM test (1)	2.2175	0.18363	10.522***	0.91469	0.47449
ARCH LM test (5)	0.81748	1.3243	4.3208***	0.69267	0.49692
ARCH LM test (10)	0.59228	1.036	2.3781***	0.68337	0.64232
ARCH LM test (20)	0.40055	0.64635	1.4062	0.85374	0.48889
Q (5)	4.70704	3.62454	33.4524	3.38695	22.8057
Q (10)	12.5290	7.80310	39.1860	9.40388	28.0795
Q (20)	16.9087	17.4573	53.2807	30.8250	41.4222
Q ² (5)	4.13260	6.66324	21.5566	3.48322	2.60981
Q ² (10)	5.77109	9.82426	24.9664	7.14628	6.67131
Q ² (20)	7.85568	12.9918	29.8825	17.4385	10.5590

Artıkların tanımlayıcı istatistiklerine ilişkin Tablo 7 incelendiğinde tüm serilerin normal dağıldığı, tüm serilerde ARCH etkisinin ortadan kalktığı, serilerin artıklarında ve artıkların karelerinde çoklu bağlantı probleminin olmadığı, dolayısıyla tüm serilerde değişen koşullu varyans etkisinin ortadan

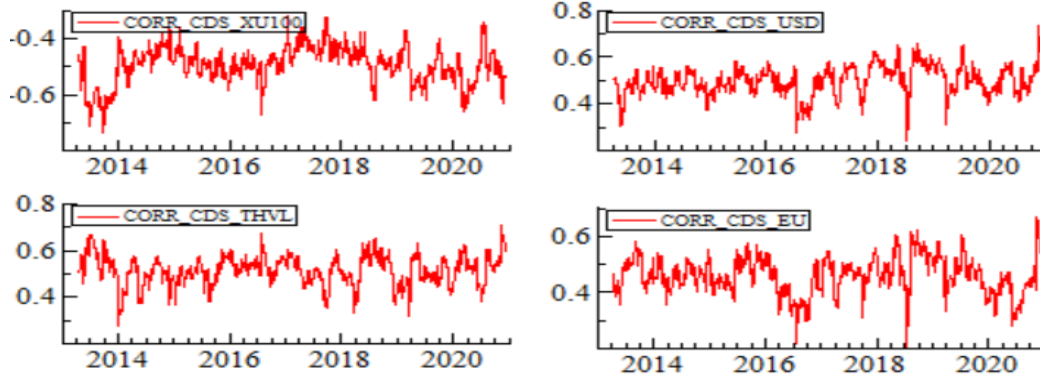
kalktığı tespit edilmiştir. Değişkenlerin diğer değişkenlerle olan zamanla değişen koşullu korelasyon kat sayısı Tablo 8'de özetlenmiştir:

Tablo 8: Her Bir Serinin Diğer Serilerle cDCC Kat Sayısı

Değişkenler	XU 100	USD	EU	THVL
CDS	-0.467863***	0.503956***	0.463377***	0.505785***
XU 100		-0.405795***	-0.369883***	-0.438373***
USD			0.805521***	0.483036***
EU				0.429947***
Alpha	0.021748***			
Beta	0.949955***			
df	6.501639***			

Not: '***', işareti %1 düzeyinde anlamlılığı göstermektedir.

Tablo 8 incelendiğinde CDS ile döviz kurları ve tahvil faizi arasındaki cDCC katsayısı pozitifken BİST100 ile diğer seriler arasındaki katsayının negatif olduğu; geçmiş şokların korelasyon üzerindeki etkisinin ve bu etkinin kalıcılığının anlamlı olduğu; dağılım parametresinin anlamlı sonuç verdiği gözlenmiştir. Ayrıca CDS ile tahvil faiz oranı arasındaki cDCC katsayısı, CDS'in diğer değişkenlerle olan cDCC katsayılarından daha yüksektir. Serilere ilişkin zamanla değişen koşullu korelasyon grafikleri şekil 2'de sunulmuştur:



Şekil 2: Serilerin Zamanla Değişen Koşullu Korelasyonları

Seriler arasındaki dinamik koşullu korelasyona ilişkin grafik incelendiğinde, seriler arasındaki korelasyonun zamanla değiştiği gözlenmiştir. cDCC ile seriler arasındaki korelasyon tespit edilmiştir. Ancak bu yöntemle değişkenler arasındaki ilişkinin yönü tespit edilememektedir. Bu yüzden seriler arasındaki dinamik nedensel ilişkiyi tespit etmek için Hong (2001) varyansta nedensellik analizi uygulanmış ve bulguların özeti Tablo 9'da sunulmuştur.

Tablo 9: Varyansta Nedensellik (Hong, 2001) Testi Sonuçları

İlişkinin Yönü	Gecikme Uzunluğu			
	1	5	10	20
CDS → XU100	24.026***	-0.21	-0.543	2.558***
XU100 → CDS	-10.403	0.206	-0.194	-1.036
CDS → USD	-0.792	0.286	-0.198	-1.163
USD → CDS	-4.458	12.061***	8.067***	4.84***
CDS → EU	-3.529	0.379	-0.092	-0.941
EU → CDS	3.989***	2.128**	1.085	0.083

Kandemir, T., Vurur, N.S. & Gökgöz, H. (2022). Türkiye'nin CDS Primleri ile BİST 100, Döviz Kurları ve Tahvil Faizleri Arasındaki Etkileşimin cDCC-EGARCH ve Varyansta Nedensellik Analizleriyle İncelemesi. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(42), 510-526.

CDS → THVL	-6.29	-0.822	-0.875	-0.685
THVL → CDS	24.454***	1.307*	1.337*	4.306***

Not: “ → ” işareti varyansta tek yönlü nedenselliği ifade etmektedir. “***”, “**” ve “*” işaretleri sırasıyla %1, %5 ve %10 düzeylerinde anlamlılığı göstermektedir. Analiz için “Kernel” fonksiyonu olarak “Daniell” kullanılmıştır.

Varyansta nedensellik sonuçlarını gösteren Tablo 9 incelendiğinde; CDS'den BİST 100'a doğru tek yönlü varyansta nedensellik olduğu görülmektedir. Varyansta nedensellik ve cDCC modelinin sonuçları birlikte değerlendirildiğinde; CDS'ten BİST 100'e doğru negatif yönlü volatilitte yayılımı olduğu, CDS'te meydana gelen pozitif şokların BİST 100 endeksinde negatif şoklara yol açtığı söylenebilir.

CDS ile döviz kurları arasındaki varyansta nedensellik ilişkisinin USD/TL ve EU/TL değişkenlerine göre gecikme uzunluğu bakımından farklılık gösterdiği görülmektedir. Her iki döviz kurundan CDS'e doğru farklı gecikme uzunluklarında tek yönlü varyansta nedensellik ilişkisi olduğu gözlenmektedir. EU/TL döviz kurundaki volatilitte 1. ve 5. gecikme uzunluğunda CDS'te volatilitteye neden olurken; USD döviz kurundaki volatilitte 5. Gecikme itibariyle CDS'te volatilitteye neden olduğu görülmektedir. Varyansta nedensellik ve cDCC modelinin sonuçları birlikte değerlendirildiğinde; döviz kurlarından CDS'e doğru pozitif yönlü volatilitte yayılımı olduğu söylenebilir. Bu durum döviz kurlarındaki pozitif şokların CDS'te pozitif şoklara yol açtığını göstermektedir. Döviz kurlarındaki pozitif şokların CDS primlerinde pozitif şoklara yol açması Türkiye'nin yabancı para birimleri kaynaklı finansal kırılganlığının yüksek olduğunun göstergesi olarak değerlendirilebilir.

CDS ile THVL arasındaki varyansta nedensellik ilişkisinin tek yönlü ve tahvil faiz oranlarından CDS'e doğru olduğu görülmektedir. Varyansta nedensellik ve cDCC modelinin sonuçları birlikte değerlendirildiğinde; tahvil faiz oranlarından CDS'e doğru pozitif yönlü volatilitte yayılımı olduğu söylenebilir. Dolayısıyla tahvil faiz oranlarındaki pozitif şoklar CDS'te pozitif şoklara sebep olmaktadır.

BİST 100 haricindeki serilerden CDS'e doğru volatilitte yayılımı söz konusudur. BİST 100 ile CDS primleri arasında negatif yönlü cDCC korelasyonu mevcutken, CDS primleri ile USD/TL, EU/TL ve tahvil faizi serileri arasında pozitif yönlü cDCC mevcuttur. Dolayısıyla döviz kurları ve tahvil faizlerindeki yükselişler CDS primlerinde artışa neden olurken; CDS primlerindeki artışların BİST 100 endeksinde azalışa yol açtığı sonucuna ulaşılmaktadır.

Ülke riskini izleme noktasında temel göstergelerden olan CDS primleri, tahvil faizleri ve döviz kurlarından etkilenmekte; BİST 100'ü ise etkilemektedir.

5. SONUÇ

Bu çalışmanın amacı 12 Nisan 2013- 3 Aralık 2020 dönemine ilişkin günlük verilerle CDS primlerindeki değişimler ile BİST 100 endeksi, döviz kuru ve tahvil faizleri arasındaki etkileşimi literatürdeki çalışmalardan farklı olarak çok değişkenli GARCH modelleri, dinamik koşullu korelasyon analizi ve varyansta nedensellik analizi ile ortaya koymaktır.

Çalışmamızın literatürdeki diğer çalışmalardan farkını, CDS, BİST 100 endeksi, USD/TL, EU/TL ve tahvil faiz oranı arasındaki etkileşimi test etmede en uygun çok değişkenli GARCH modelinin tahmin edilmesi ve uygun model olarak tespit edilen cDCC-EGARCH modelinin uygulanması oluşturmaktadır.

Çalışmanın ilk aşamasında DCC, cDCC, ADCC ve cADCC çok değişkenli modellerle; GARCH, EGARCH, GJRARCH, APARCH ve IGARCH olmak üzere 20 farklı model kurulmuştur. Bilgi kriterleri en düşük sonuç verdiği için en uygun modelin cDCC-EGARCH olduğu tespit edilmiştir. cDCC-EGARCH sonuçları CDS primleri ile USD/TL, EU/TL ve THVL arasındaki dinamik koşullu

korelasyon katsayısı ortalaması pozitif olduğunu göstermektedir. Bu sonuç CDS primleri USD/TL, EU/TL ve tahvil faiz serilerinin aynı yönde hareket ederken, borsa endeksi serisinin ters yönde hareket ettiğini göstermektedir. Örneğin, CDS primlerinde artış olduğunda dolar, euro ve tahvil faizlerinde de artış görülmekte ancak CDS primlerindeki artış borsa endeksinde düşüşe yol açmaktadır. Sonrasında değişkenler arasındaki nedensellik ilişkisi Hong(2001) nedensellik analizi ile ortaya konmuştur. CDS ile döviz kurları arasındaki varyansta nedensellik ilişkisinin USD/TL ve EU/TL değişkenlerine göre gecikme uzunluğu bakımından farklılık göstermekle birlikte ilişkinin yönü her iki döviz kurundan CDS primlerine doğrudur. Tahvil faizi ile CDS primleri arasındaki ilişkinin yönü ise tahvil faizinden CDS primine doğrudur. BİST 100 endeksiyle CDS primleri arasındaki varyansta nedensellik ilişki diğer değişkenlerden farklı olarak CDS primlerinden Bist 100 endeksine doğru olduğu görülmektedir.

Literatürdeki çalışmalarla elde edilen sonuçlar değerlendirildiğinde; USD/TL döviz kuru ile CDS arasındaki ilişkinin Çonkar ve Vergili (2017) ve Özpınar (2018)'in bulgularıyla benzer olduğu görülürken; EU/TL döviz kurunun CDS primlerini etkilemesi bakımından çalışmamızın bulguları farklılık göstermektedir. Çalışmamız, Şenol (2021)'in çalışmasına dinamik koşullu korelasyon ilişkisi bakımından benzerlik göstermektedir. Bektur ve Maltacıoğlu (2017), Şenol (2021), Topaloğlu ve Ege (2020), Ekici (2020)'nin çalışmalarında çalışmamızda elde edilen sonuçlara benzer bir şekilde CDS primlerinden Bist 100 endeksine doğru nedensellik bulgularına ulaşıldığı görülmektedir. Tahvil faizleri ve CDS primleri açısından ise Özçelik ve Göksu (2020) çalışmalarıyla elde edilen sonuçlar benzerlik göstermektedir.

Döviz kurlarındaki ve tahvil faizlerindeki oynaklık izlenerek ilk gecikmeden itibaren CDS primlerindeki oynaklığın öngörülmesi mümkündür. Örneğin, 21 Aralık 2021 günü USD/TL değeri 17,98 TL'ye ulaştığında ülkenin dolar cinsinden 5 yıllık tahvillerinin CDS primleri de tarihin en yüksek değeri olan 623,90 puanı görmüştür. Elde edilen sonuçlar Türkiye'de kurun seviyesinde istikrarın sağlanması halinde CDS primlerinin uygun aralıkta kalmasının sağlanarak borçlanma maliyetlerinin azaltılabileceğini göstermektedir.

Yatırımcılar farklı risk iştahına sahip olduklarından farklı kararlar alabilmektedir. Yatırımcı rasyonel davrandığında risk priminin yüksek olduğu ülkedeki pay piyasasına yatırım yapmaktan kaçınacaktır. Bu durum borsa endeksinde kayıplara yol açacaktır. Risk iştahı yüksek olan yatırımcı ise risk primlerinin yüksek olan piyasalara yatırım yaparak başlangıçta pay piyasası endeksinde artışa neden olabilmektedir. Ancak uzun vade de getirilerdeki azalış, yatırımcının riski yüksek görerek piyasadan çıkmasıyla borsa endeksinde düşüşe yol açmaktadır.

Döviz kurları CDS primlerini arttırmakta, CDS primlerindeki artışa BİST 100'ü negatif etkilemektedir. Bu durum, özellikle yabancı yatırımcının borsadaki pozisyonunda belirleyici olmaktadır. Politika yapıcıların döviz kurunu kontrol altında tutmaları, sermaye piyasasındaki fonların istikrarını sağlayabilecektir. Çalışmanın, risk izleme ve portföy oluşturma noktasında politika yapıcılar ve yatırımcılar için faydalı olması beklenmektedir. Sonraki dönemlerde yapılacak çalışmalarda gelişmekte olan ülkelerin ilgili değişkenleri, farklı değişken ve veri aralığında yapısal kırılmalarda dikkate alınarak çalışmalar yapılabilir.

Etik Beyan

“Türkiye'nin CDS Primleri ile Bist 100, Döviz Kurları ve Tahvil Faizleri Arasındaki Etkileşimin CDCC-EGARCH ve Varyansta Nedensellik Analizleriyle İncelemesi” isimli çalışmanın yazılması ve yayınlanması süreçlerinde Araştırma ve Yayın Etiği kurallarına riayet edilmiş ve çalışma için elde edilen verilerde herhangi bir tahrifat yapılmamıştır. Çalışma için etik kurul izni gerekmemektedir.

Katkı Oranı Beyanı

Kandemir, T., Vurur, N.S. & Gökğöz, H. (2022). Türkiye'nin CDS Primleri ile BİST 100, Döviz Kurları ve Tahvil Faizleri Arasındaki Etkileşimin cDCC-EGARCH ve Varyansta Nedensellik Analizleriyle İncelemesi. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(42), 510-526.

Çalışmanın yazarları, çalışmanın tüm sürecinde yer almış ve çalışmanın nihai halini okuyarak onaylamıştır.

Çatışma Beyanı

Çalışmada, herhangi bir çıkar çatışması söz konusu değildir.

KAYNAKÇA

- Aielli, G. P. (2006). *Consistent Estimation of Large Scale Dynamic Conditional Correlations*. Unpublished Paper, University of Florence.
- Aielli, G. P., (2013). Dynamic Conditional Correlation: on Properties and Estimation. *Journal of Business & Economic Statistics*, 31, 282–299.
- Akgüneş, A.O. (2021). Kredi Temerrüt Takasları, Borsa Endeksleri, Tahvil Faizleri ve Döviz Kuru Arasındaki İlişki: Türkiye Örneği. *İktisadi İdari ve Siyasal Araştırmalar Dergisi*, 6 (14), 71-83.
- Atukeren, E. (2011). Granger-Nedensellik Sınamalarına Yeni Yaklaşımlar. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 25 (Özel Sayı), 137-153.
- Augustin, P., Chernov, M. ve Song, D. (2020). Sovereign Credit Risk and Exchange Rates: Evidence from CDS Quanto Spreads. *Journal of Financial Economics*, 137 (1) ,129-151.
- Augustin, P., Chernov, M. ve Song, D. (2019). Sovereign Credit Risk and Exchange Rates: Evidence from CDS Quanto Spreads. *NBER, Working Paper*, (2019.24506).
- Baykut E., (2020). *Kredi Temerrüt Swapları ve Gelişen Piyasalar*. Ankara: Ekin Basın Yayın Dağıtım.
- Bekkour L., Jin, X., Lehnert, T., Rasmouki, F. ve Wolff, C. (2015). Euro at Risk: The Impact of Member Countries' Credit Risk on The Stability of The Common Currency. *Journal of Empirical Finance*, 33, 67-83.
- Bektur, Ç. ve Malcıoğlu, G. (2017). Kredi Temerrüt Takasları ile BIST 100 Endeksi Arasındaki İlişki: Asimetrik Nedensellik Analizi. *Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 17 (3), 73-83.
- Bolaman Avcı, Ö. (2020). Interaction Between CDS Premiums and Stock Markets: Case of Turkey. *Academic Review of Economics and Administrative Sciences*, 13 (1), 1-8.
- Breitenfellner, B. ve Wagner, N. (2012). Explaining Aggregate Credit Default Swap Spreads. *International Reviews of Financial Analysis*, 22, 18-29.
- Carr, P. ve Wu, L. (2007). Theory and Evidence on The Dynamic Interactions between Sovereign Credit Default Swaps and Currency Options. *Journal of Banking & Finance*, 31 (8), 2383-2403
- Chau, F., Han, C. Ve Shi, S. (2018). Dynamics And Determinants of Credit Risk Discovery: Evidence from CDS and Stock Markets. *International Review of Financial Analysis*, 55, 156-169.
- Cheung, Y.-W. ve L.K. Ng, (1996). A Causality-in-Variance Test and Its Application to Financial Market Prices. *Journal of Econometrics*, 72, 33–48.
- Çalışkan, H. ve Çevik, E. İ. (2019). *Bitcoin ile Döviz Kurları Arasında Ortalama ve Varyansta Nedensellik Analizi*. International Congress of Management, Economy and Policy, 2019 Spring, Istanbul/TURKIYE 20-21 April 2019.

- Kandemir, T., Vurur, N.S. & Gökğöz, H. (2022). Türkiye'nin CDS Primleri ile BİST 100, Döviz Kurları ve Tahvil Faizleri Arasındaki Etkileşimin cDCC-EGARCH ve Varyansta Nedensellik Analizleriyle İncelemesi. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(42), 510-526.
- Çonkar, M.K. ve Vergili, G. (2017). Kredi Temerrüt Swapları ile Döviz Kurları Arasındaki İlişki: Türkiye için Amprik Bir Analiz. *Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 10 (4), 59-66.
- Dedola, L. ve Lombardo, G. (2012). Financial Frictions, Financial Integration and The International Propagation of Shocks. *Econ. Policy*, 27, 319–359.
- Değirmenci, N. ve Pabuçcu, H. (2016). Borsa İstanbul ve Risk Primi Arasındaki Etkileşim: VAR ve NARX Model. *Akademik Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 4, 248-261.
- Della Corte, P., Sarno, L.,Schmeling L. ve Wagner C. (2015). Exchange Rates and Sovereign Risk. Available at SSRN 2354935 <http://ssrn.com/abstract=2354935>
- Do, A., Powell, R., Yong, J. ve Singh, A. (2019). Time-Varying Asymmetric Volatility Spillover between Global Markets and China's A, B and H-Shares Using EGARCH and DCC-EGARCH models, *The North American Journal of Economics and Finance*, 54, 10196.
- Engle, R. F. (2002). Dynamic Conditional Correlation: a Simple Class of Multivariate Generalized Autoregressive Conditional Heteroskedasticity Models. *Journal of Business & Economic Statistics*, 20, 339–350.
- Evcı, S. (2020). Kredi Temerrüt Swapları ile Borsa İstanbul Arasındaki Eşbütünlük İlişkisinin Analizi. *Gaziantep Üniversitesi İİBF Dergisi*, 2 (1), 100-117.
- Foroni, C., Ravazzolo, F. ve Sadaba, B. (2018) Assessing the Predictive Ability of Sovereign Default Risk on Exchange Rate Returns. *Journal of International Money and Finance*, 81, 242–264.
- Forte, S. ve Pena, J.I. (2009). Credit Spreads: An Empirical Analysis on The Informational Content of Stocks, Bonds and CDS. *Journal of Banking & Finance*, 33, 2013-2025
- Güriş, B. ve İçen, A. G. H. (2019) *Türkiye'de Döviz Kuru Faiz ve Risk Arasındaki İlişki: Doğrusal Olmayan Nedensellik Analizi*. 2nd International Congress On New Horizons In Education and Social Sciences (ICES-2019) Proceedings.
- Hammoudeh, S. ve Sari, R. (2011). Financial CDS, Stock Market and Interest Rates: Which Drives Which?. *The North American Journal of Economics and Finance*, 22 (3), 257–276.
- Hassan, K., Kayhan S. ve Bayat T.,(2017). Does Credit Default Swap Spread Affect The Value of The Turkish LIRA Against The U.S. Dollar?. *Borsa Istanbul Review*, 17 (1), 1-9.
- Hilscher, J., Pollet, J. M. ve Wilson, M. I. (2015). Are Credit Default Swaps A Sideshow? Evidence That Information Flows from Equity to CDS Markets. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 50 (3), 543–567.
- Hong, Y. (2001). A Test for Volatility Spillover with Application to Exchange Rates. *Journal of Econometrics*, 103, 183-224.
- Hui, C. H. ve Fong, T. P. W. (2015). Price Cointegration between Sovereign CDS and Currency Option Markets in The Financial Crises of 2007–2013. *International Review of Economics and Finance*, 40, 174-190.
- Kar, M., Bayat, T. ve Kayhan, S. (2016). Impact of Credit Default Swaps on Volatility of The Exchange Rate in Turkey: The case of Euro. *International Journal of Financial Studies*, 4 (3), 1-18.

- Kandemir, T., Vurur, N.S. & Gökgöz, H. (2022). Türkiye'nin CDS Primleri ile BİST 100, Döviz Kurları ve Tahvil Faizleri Arasındaki Etkileşimin cDCC-EGARCH ve Varyansta Nedensellik Analizleriyle İncelemesi. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(42), 510-526.
- Kargı, B. (2014). Credit Default Swap (CDS) Spreads: The Analysis of Time Series for The Interaction with The Interest Rates and The Growth in Turkish Economy. *Montenegrin Journal of Economics*, 10(1), 59-66.
- Koutmos, G. (1996). Modeling The Dynamic Interdependence of Major European Stock Markets. *Journal of Business Finance and Accounting*, 23 (7), 975–988.
- Liu, Y. ve Morley, B. (2012). Sovereign Credit Default Swaps and The Macroeconomy. *Applied Economics Letters*, 19, 129-132.
- Longstaff, F.A., Pan, J., Pedersen, L.H. ve Singleton, K.J. (2011). How Sovereign is Sovereign Credit Risk?. *American Economic Journal: Macroeconomics*, 3 (2), 75-103.
- Narayan, P.K., Sharma, S.S. ve Thuraisamy, K.S. (2014). An Analysis of Price Discovery From Panel Data Models of CDS and Equity Returns. *Journal of Banking & Finance*, 41, 167-177.
- Nelson, D. (1991), Conditional Heteroskedasticity in Asset Returns: A New Approach. *Econometrica*, 59, 347-370.
- Norden, L. ve Weber, M. (2009). The Co-movement of Credit Default Swap, Bond and Stock Markets: an Empirical Analysis. *European Journal Management*, 15 (3), 529-562.
- Omachel, M. ve Rudolf, M. (2014). *The Relationship between Sovereign Defaults and Exchange Rate Shocks in The Eurozone: A Simple Measure for Systemic Sovereign Credit Risk*. SSRN <http://ssrn.com/abstract=2513178>
- Özçelik Ö. ve Göksu S. (2020). CDS Primleri ve Enflasyon Oranının, Faiz Oranlarına Etkisi: Türkiye Örneği. *Aksaray Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 12 (1), 69-78.
- Özpinar, Ö. ve Özman H., Doru, O. (2018). Kredi Temerrüt Takası(CDS) ve Kur-Faiz İlişkisi: Türkiye Örneği. *Bankacılık ve Sermaye Piyasaları Araştırmaları Dergisi-BSPAD*, 2 (4), 31-45.
- Sadeghzadeh, K. (2019). Borsa Endekslerinin Ülke Risklerine Duyarlılığı: Seçilmiş Ülkeler Üzerine Analizler. *Atatürk Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Dergisi*. 33 (2), 435-450.
- Sobacı, C., Şensoy, A. ve Erturk, M. (2014). Impact of Short Selling Activity on Market Dynamics: Evidence from an Emerging Market. *Journal of Financial Stability*, 15, 53-62.
- Subrahmanyam, M. G., Tang, D. Y. ve Wang, S. Q. (2014). Does The Tail Wag The Dog: The Effect of Credit Default Swaps on Credit Risk. *Rev. Financ. Stud.*, 27, 2927–2960.
- Şahin, E., E. ve Özkan, O. (2018). Kredi Temerrüt Takası, Döviz Kuru ve BIST 100 Endeksi İlişkisi. *Hitit Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 11 (3), 1939-1945.
- Şenol, Z. (2021). Borsa Endeksi, Döviz Kuru, Faiz Oranları ve CDS Primleri Arasındaki Oynaklık Yayılımları: Türkiye Örneği. *Business and Economics Research Journal*, 12 (1), 111-126. <http://dx.doi.org/10.20409/berj.2021.313>
- Topaloğlu, E.E. ve Ege, İ. (2020). Kredi Temerrüt Swapları (CDS) ile Borsa İstanbul 100 Endeksi Arasındaki İlişki: Kısa ve Uzun Dönemli Zaman Serisi Analizleri. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 12 (2), 1373-1393.
- Tsay, R. S. (2013). *Multivariate Time Series Analysis: with R and Financial Applications*. ABD: John Wiley & Sons.
- UNTCAD. (2021). “Investment Trends Monitor”, https://unctad.org/system/files/official-document/diaeiainf2021d1_en.pdf, (15.05.2021).

- Kandemir, T., Vurur, N.S. & Gökğöz, H. (2022). Türkiye'nin CDS Primleri ile BİST 100, Döviz Kurları ve Tahvil Faizleri Arasındaki Etkileşimin cDCC-EGARCH ve Varyansta Nedensellik Analizleriyle İncelemesi. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(42), 510-526.
- Vurur N.S. (2021). Bist 100 Endeksi İle Cds Primleri Arasındaki İlişkide Covid-19 Etkisi, *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi*, 31, 97-112 ISSN 1307-9832
- Wang, A. T. Yang, S. Y. ve Yang, N. T. (2013). Information Transmission between Sovereign Debt CDS and Other Financial Factors: The Case of Latin America. *The North American Journal of Economics and Finance*, No. 26, 586-601.
- Zhang, B. Y., Zhou, H. ve Zhu, H. (2009). Explaining Credit Default Swap Spreads with Equity Volatility and Jump Risks of Individual Firms. *Review of Financial Studies*, 22 (12), 5099–5131.



Tam Serbesti Taniyan Liderliğin Kişilerarası Çatışma ve İşe Yabancılaşma Üzerindeki Etkisi: Rol Belirsizliğinin Aracı Rolü

Esra ULUKÖK*
Ethem MERDAN**

Öz

Yapıcı liderlik davranışları, örgütsel davranış alanının birincil odak noktası olurken, yıkıcı liderlik davranışı iş yaşamında oldukça yaygın olmasına rağmen daha az ilgi görmüştür. Bu çalışmanın temel amacı, rol stresi teorisine dayanarak, tam serbesti taniyan liderliğin, kişiler arası çatışma ve işe yabancılaşma ile ilişkisinde rol belirsizliğinin aracı rolünü araştırmaktır. İç Anadolu Bölgesi'ndeki 368 belediye çalışanından oluşan bir örneklemi kullanan bu kesitsel çalışmanın sonuçları, tam serbesti taniyan liderliğin rol belirsizliği, işe yabancılaşma ve iş arkadaşları ile çatışma ile pozitif ilişkili olduğunu göstermiştir. Aracılık analizi sonuçlarına göre, rol belirsizliği, tam serbesti taniyan liderlik ile iş arkadaşları çatışması arasındaki pozitif ilişkiye aracılık ederken, tam serbesti taniyan liderlik ve işe yabancılaşma ilişkisinde rol belirsizliğinin aracı rolü bulunmamıştır. Teori ve uygulamalar için çıkarımların yanı sıra gelecekteki araştırmalar için yönelimler tartışılmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Tam Serbesti Taniyan Liderlik, Rol Belirsizliği, İş Arkadaşları ile Çatışma, İşe Yabancılaşma
Makale Türü: Araştırma

The Effect of Laissez-Faire Leadership on Interpersonal Conflict and Work Alienation: The Mediating Role of Role Ambiguity

Abstract

Constructive leadership behaviors have been the primary focus of the organizational behavior field, while destructive leadership behavior, although quite common in business life, has received less attention. The main purpose of this study is to investigate the mediating role of role ambiguity in the relationship of laissez-faire leadership with interpersonal conflict and work alienation, based on role stress theory. The results of this cross-sectional study using a sample of 368 municipal employees from the Central Anatolia Region showed that laissez-faire leadership was positively associated with role ambiguity, work alienation, and conflict with co-workers. According to the results of the mediation analysis, role ambiguity mediated the positive relationship between laissez-faire leadership and co-worker conflict, while role ambiguity did not mediate the relationship between laissez-faire leadership and job alienation. Implications for theory and practice as well as directions for future research are discussed.

Keywords: Laissez-Faire Leadership, Role Ambiguity, Conflict with Coworkers, Work Alienation

Article Type: Research

* Arş. Gör. Dr., Kırkkale Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, esraulukok@kku.edu.tr, ORCID: 0000-0002-4839-2491

**Öğr. Gör. Dr., Kırşehir Ahi Evran Üniversitesi, Kaman MYO, Yönetim ve Organizasyon Bölümü, ethem.merdan@ahievran.edu.tr, ORCID: 0000-0003-2528-2326

1. GİRİŞ

Örgütsel araştırmaların önemli bir alanını oluşturan liderlik çalışmaları, çoğu zaman iyi bir liderin karakteristik unsurlarına vurgu yapmıştır (Robert ve Vandenberghe, 2021). Liderlik ile ilgili araştırmaların çok önemli bir kısmı dönüştürücü, etkileşimli, hizmetkâr ve karizmatik liderlik gibi yapıcı liderliğe odaklanmasına (Fiedler, 1996; Judge ve Piccolo, 2004; Kelloway vd., 2012; Van Dierendonck vd., 2014) rağmen, yıkıcı liderlik üzerine yapılan araştırmaların sayısı da artmaya başlamıştır. (Aasland vd., 2010; Hoel vd. 2010; Schyns ve Schilling, 2013; Skogstad vd., 2007). Ancak yine de yıkıcı liderliğin nicel olarak araştırmalara konu edilmesi nispeten daha yenidir (Schyns ve Schilling, 2013: 140) ve Çok Faktörlü Liderlik Ölçeği'nin diğer bileşenlerine kıyasla daha az ilgi görmüştür (Hinkin ve Schriesheim, 2008a). Çalışma yaşamında yıkıcı liderlik davranışının çarpıcı bir şekilde yaygınlığı (Aasland vd., 2010), bu konuya olan dikkati artırmıştır. Her ne kadar daha önceki çalışmalar (Ågotnes vd., 2018; Skogstad vd., 2007; Usman vd., 2020) tam serbesti taniyan liderliğin istenmeyen sonuçlarını araştırmış olsa da, konu üzerine yapılan çalışmalar sınırlı sayıda olup, şimdiye kadar elde edilen sonuçlar, tam serbesti taniyan liderliğin öncülleri ve sonuçları üzerindeki etkilerini yeterli ve tutarlı düzeyde yansıtmamaktadır.

Bazı araştırmacılar, tam serbesti taniyan liderliğin işyeri stresinin ve işyeri zorbalığının kaynağı olduğunu ve dolayısıyla yıkıcı bir liderlik biçimi olabileceğini ileri sürmüşlerdir (Kelloway vd., 2012; Skogstad vd., 2007). Tam serbesti taniyan liderliği sürdüren liderlerin, çalışanların iş tatmini, lidere ilişkin takipçi memnuniyeti ve lider etkinliğine zarar verdiği yapılan araştırmalarla desteklenmiştir (Judge ve Piccolo, 2004). Benzer şekilde, tam serbesti taniyan liderlik, yöneticiye güveni azaltması, çalışanların psikolojik iyi oluşunu olumsuz yönde etkilemesi ve tükenmişliği artırması (Breevaart ve Zacher, 2019; Kelloway vd., 2012; Usman vd., 2020) nedeniyle zarar verici bir davranış temsil etmektedir. Literatürdeki bilgi birikiminin yetersiz olması nedeniyle akademisyenlerin, araştırmacılara tam serbesti taniyan liderlik ile ilgili daha fazla çalışma yapmaya yönelik çağrılarını artmaktadır (Usman vd., 2020; Vullings vd., 2018).

Rol stresi teorisine dayanan bu araştırmanın, tam serbesti taniyan liderliğin çalışanların rol belirsizliği, iş arkadaşları ile çatışma ve işe yabancılaşma üzerindeki olumsuz etkilerine dair daha fazla kanıt sunarak, literatürdeki bilgi birikimini genişletmeye katkıda bulunacağı düşünülmektedir. Tam serbesti taniyan liderlik, çalışanların rol belirsizliğinin önemli bir kaynağı olmasına rağmen, yalnızca az sayıda çalışma lider davranışı ile astların rol stres kaynakları arasındaki ilişkiyi araştırmıştır (Barling ve Frone, 2017; Skogstad vd., 2007, Skogstad vd., 2014). Örgütsel bilimlerde rol belirsizliği üzerine çok sayıda araştırma yapılmış olmasa da, hâlâ öğrenilmesi gereken çok şey vardır. Dahası, her ne kadar tatmin edici düzeyde olmasa da tam serbesti taniyan liderliğin yıkıcı etkileri üzerine belli bir bilgi birikimi oluşmuş olmasına rağmen, hem iş hem de örgüte yönelik tutum ve davranışlar açısından çıktılara etki eden mekanizmalar üzerine yapılan araştırma sayısı yetersizdir. Ayrıca, özellikle tam serbesti taniyan liderlik üzerine araştırmaların çoğu ABD, Avrupa ve Çin kaynaklıdır. Oysaki bu liderlik davranışı ile ilgili bulguların Türkiye'ye taşınabilirliği hâlâ belirsiz ve yetersizdir.

Bu makale, aynı zamanda yönetim disiplininde yeterince çalışılmamış bir yapı olan işe yabancılaşmanın ortaya çıkmasını tetikleyebilme potansiyeline sahip tam serbesti taniyan liderlik davranışı ve rol belirsizliğinin olası etkisini test ederek, işe yabancılaşmanın öncüllerine ışık tutmaktadır. Daha da önemlisi bu çalışma, tam serbesti taniyan liderliğin, kişilerarası çatışmanın önemli bir bileşeni olan iş arkadaşları ile çatışma ve işe yabancılaşma ile pozitif ilişkisinin altında yatan önemli bir mekanizma olarak rol belirsizliğinin aracı rolünü test ederek var olan anlayışımızı ilerletmeye yardımcı olabilir.

2. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

2.1. Tam Serbesti Taniyan Liderlik

Liderlik; çalışanlara rehberlik etmek, gerekli kaynakları sağlamak ve geri bildirim sağlayarak iyileştirici müdahalelerde bulunmak açısından önemlidir (Usman vd., 2020: 426). Liderin fiziksel olarak görevde olduğu ancak görevini etkin bir şekilde yerine getiremediği bir liderlik tarzı olarak ifade edilen (Hoel vd., 2010: 457) tam serbesti taniyan liderlik, Çok Faktörlü Liderlik Ölçeği'nin bir bileşenidir (Avolio, Bass ve Jung, 1999). Antonakis, Avolio ve Sivasubramaniam (2003: 265) laissez-faire (tam serbesti taniyan) liderliği, “liderin karar vermekten kaçındığı, sorumluluktan vazgeçtiği ve yetkisini kullanmadığı liderlikle ilgili bir tür işlemin yokluğu” şeklinde tanımlamıştır. Lider merkezli diğer liderlik türlerinin aksine (etkileşimci ve dönüşümcü liderlik), tam serbesti taniyan liderlik, astların liderlik için algıladıkları durumsal ihtiyaçlara ve sonuçlardaki ana değişkenlik kaynağı olarak liderin bu tür ihtiyaçlara cevap vermemesine odaklanan, kaçınma temelli liderliğin takipçi merkezli bir liderlik biçimi olarak karakterize edilmektedir (Skogstad vd., 2014: 325).

Tam serbesti taniyan liderler, grup üyelerine faaliyetlerinde özgürlük verir, materyal sağlar, fakat onların sorularına cevap vermekten kaçınır ve değerlendirici açıklamalarda bulunmaz. Böylesi bir liderin yönettiği bir örgütte gruplar daha az organize edilmiş olup, daha az etkili ve daha az tatminkârdır (Bass, 1990). Dolayısıyla, tam serbesti taniyan liderler astları tarafından kendilerine ihtiyaç duyulduğunda ulaşılmazlar ve harekete geçmekte tereddüt ederler (Judge ve Piccolo, 2004).

Tam serbesti taniyan liderlik, bazı çalışmalarda çeşitli yazarlar tarafından liderin yokluğu, lidersizlik ve pasif liderlik şeklinde de adlandırılmıştır (Hinkin ve Schriesheim, 2008a; Hoel vd., 2010; Sayadi, 2016). Skogstad vd. (2007)'nin aksine Schyns ve Schilling (2013), her ne kadar astlar üzerinde olumsuz etkisi olsa da tam serbesti taniyan liderlik için, yıkıcı liderliğin tanımı gereği “yıkıcı” teriminin gerçekten uygun olmadığını; tam serbesti taniyan liderliğin etkisiz bir liderlik tarzı olmasına rağmen, yalnızca olumsuz liderlik olarak kavramsallaştırabileceğini ileri sürmektedir. Öte yandan Aasland vd. (2010), tam serbesti taniyan liderlik davranışının yıkıcı liderlik davranışları arasında en yaygın biçimi olduğunu bildirirken; Sayadi'ye (2016) göre, lider davranışının en pasif bileşeni olarak nitelendirilmiştir. Bu çerçevede tam serbesti taniyan liderliğin yıkıcı liderlik biçimlerinden biri olabileceğini, ancak aynı zamanda bu liderlik biçimleri içerisinde en pasif türü olduğunu söylemek mümkündür.

Laissez-faire liderlik, Türkçe alan yazınında genellikle tam serbesti taniyan liderlik şeklinde ifade edilmektedir (Günay ve Köroğlu, 2013; Kılıç, Keklik ve Yıldız, 2014; Tanrıverdi vd., 2016; Yörük ve Dündar, 2011). Pasif veya kaçınmacı liderlik şeklinde de adlandırılan (Avolio, Bass ve Jung, 1999) laissez-faire liderlik davranışının sebepleri her ne olursa olsun (örneğin, bilgi eksikliği veya yetersizlik) örgütün meşru menfaatini ve astların meşru beklentilerini ihlal etmesi, üzerinde hem fikir olunan bir görüştür (Aasland vd., 2010).

2.2. Rol Belirsizliği

1950'lerden günümüze kadar rol belirsizliği ve rol çatışması başta olmak üzere, rol teorisi üzerine önemli bir literatür bulunmaktadır (Jackson ve Schuler, 1985: 16). Rol teorisi, Kahn vd. (1964) tarafından literatüre kazandırıldığından beri, rol belirsizliği ve bazı çıktılar üzerindeki etkisi, önemli çalışmalara yoğun bir şekilde konu olmuştur (Beehr, King ve King, 1990; Glazer ve Beehr, 2005). Birey ve örgüt arasında sınır olarak işlev gören roller, bireyi örgüte, örgütü bireye bağlamanın bir yoludur (Schuler, Aldag ve Brief, 1977: 111). Rol, “bir davranış kalıbı” olarak ele alınırken; rol belirsizliği ise, “bir rolü çevreleyen beklentileri ifade etmektedir” (Tubre ve Collins, 2000: 155). Başka bir ifadeyle rol

belirsizliği, “mevcut bilgi miktarı ile başarılı performans için gereken miktar arasındaki fark” anlamına gelmektedir (Barling ve Frone, 2017: 213).

Örgütsel stres kaynaklarını inceleyen araştırmacıların önemli bir kısmı rol belirsizliğini gündeme getirmektedir. Beer ve McGrath (1992), işyeri stres kaynaklarını, stres yaratan çevresel durumlar veya stres yaratan olaylar ve koşullar şeklinde sınıflandırmıştır. Başka bir ifadeyle, çevredeki olay veya koşullar, fiziksel veya psikososyal uyarılar farketmeksizin, tepki vermek için bir motivasyon yaratır (Beehr ve Glazer, 2005). West ve West (1989), stres kaynaklarını, çevreden çalışanın kendisini içerecek şekilde dört kategoride sınıflandırmıştır. Bu bileşenler, a) örgüt dışından gelen stres kaynakları (örgüt dışı stres kaynakları; sosyo politik endişeler, halkın negatif tutumları vs.), b) örgütün içinden kaynaklanan stres kaynakları (örgütsel stres kaynakları; geri besleme eksikliği, iş güvencesizliği, iş değerlendirme kriterlerinin belirsizliği, yetersiz kariyer ve ödüllendirme fırsatları, gerçekçi olmayan kurallar vs.), c) çalışanların görev ve sorumluluklarıyla ilgili stres kaynakları (görevle ilgili stres kaynakları; rol çatışması, başkalarının mal ve can güvenliğini sağlamaya yönelik sorumluluklar vs.), d) çalışanların iş rolleri tarafından büyütülebilecek kişisel zorluklarını içeren stres kaynakları (bireysel stres kaynakları; yetersizlik hissi, deneyim eksikliği vs.). LaRocco, House ve French (1980: 205), iş stresinin rol belirsizliği, aşırı iş yükü, iş karmaşıklığı, ücret eşitsizliği, beceri ve yeteneklerin eksik kullanımı gibi unsurlardan dolayı ortaya çıkabileceğini ileri sürmüşlerdir. Stres kaynakları arasında rol stresi, çalışan tutum ve davranışları açısından önemli bir role sahiptir.

Bilindiği üzere, klasik yönetim teorilerine göre, bir örgütün her kademesinde görev ve sorumlulukların net bir şekilde tanımlanması halinde verimliliğin artacağı varsayılmıştır. Ancak böylelikle, örgüt yöneticileri, çalışanları belli bir rolün gerektirdiği performanstan sorumlu tutabilecektir. Öte yandan, rol netliği sayesinde çalışanlar da yöneticilerin kendilerinden beklentilerinin neler olduğunu farkına varacaktır. Başka bir deyişle, bireyin yapması ve yapmaması gerekenleri tanımlayan rol kümesi, onun inanç ve davranışlarına yön vermede önemli bir etkidir (Yılmaz ve Ekici, 2006). Ancak örgütlerde açıkça tanımlanmayan roller sonucunda, bireyin yapması gerekenler, sorumlulukları ve performans değerlendirme kriterleri konusunda belirsizlikler ortaya çıkmaktadır (Atay ve Gerçek, 2017).

Kahn vd. (1964) tarafından rol belirsizliği ve rol çatışması, örgütlerdeki bireysel stres davranışının başlıca nedenlerinden biri olarak görülmektedir. House ve Rizzo (1972: 474) tarafından rol belirsizliği “kişinin davranışının sonuçlarının net ve tahmin edilebilir olmaması” şeklinde tanımlanmıştır. Rol teorisine göre belirsizlik, bireyin rolünden memnun kalmaması, kaygı yaşaması, gerçeği çarpıtması nedeniyle düşük düzeyde performans gösterme olasılığını artırmaktadır (Rizzo vd., 1970: 151).

Örgütlerde yaygın bir şekilde görülen rol belirsizliği ve rol çatışması, genellikle hiyerarşiktir ve bunun sonucunda düşük iş tatmini, örgüte düşük düzeyde güven, işle ilgili yüksek derecede gerginlik ve geri çekme gibi duygusal maliyetler ortaya çıkmaktadır (Kahn vd., 1964: 126). Rol belirsizliği çeşitli iş çıktılarını önemli ölçüde öngören bir potansiyele sahiptir. Örneğin, Jackson ve Schuler (1985) meta analiz çalışmasında rol belirsizliğinin iş tatmini, yönetim ve iş arkadaşlarından duyulan tatmin ve örgütsel bağlılık ve katılımın negatif; gerginlik, kaygı ve işten ayrılma eğilimi gibi duygusal tepkilerin pozitif öncülü olarak belirlenmiştir. Bu meta analiz çalışmasında ayrıca, rol belirsizliğinin davranışsal tepkiler üzerindeki etkisi de araştırılmıştır. Sonuç olarak rol gerilimi; devamsızlık ve performans üzerinde önemli bir belirleyici olarak kullanılmıştır.

Rol belirsizliğinin belirleyicilerini özetleyen Atay ve Gerçek (2017), bireylerin kişilik, kıdem, yaş ve belirlilik ihtiyacı düzeyleri gibi kişisel özellikleri ile kaliteli iletişim sistemi gibi örgütsel faktörlerin rol belirsizliği üzerinde etkili faktörler olduğunu belirtmişlerdir. Rol belirsizliği, örgütsel

faktörler ve iş çıktıları arasındaki ilişkiye yönelik kavramsal bir model çizen Singh (1993), belirsizliğin şirket, patron, müşteri, etik, diğer yöneticiler, iş arkadaşları ve bireyin ailesi gibi rolün farklı yönleriyle değişebileceğini öne sürmüştür. Sing (1993), rol belirsizliğinin örgütsel belirleyicilerini; özerklik, geri bildirim (görevle ilgili) ve dikkate alma (yönetimle ilgili) şeklinde sınıflandırırken, iş çıktılarını ise azalan iş tatmini ve performans ile artan gerilim ve işten ayrılma niyeti olarak tespit etmiştir. Bu çerçevede, rol belirsizliğinin işlevsiz etkilerini azaltabilmek veya ortadan kaldırabilmek amacıyla öncüllerini ve sonuçlarını araştırmak, verimli çalışma ortamları tasarlayabilmek açısından önemlidir.

2.3. İşe Yabancılaşma

İşe yabancılaşmanın kökenleri, ihtiyacın en fazla işte karşılandığını savunan Marx'ın yazılarına dayanmış olsa da sosyoloji ve psikoloji gibi farklı disiplinlerde yabancılaşma kavramı yaygın bir şekilde kullanılmasına ve tartışılmasına rağmen örgütsel çalışmalarda yeterince ilgi görmemiştir (Mottaz, 1981; Nair ve Vohra, 2010). Çağdaş yönetim araştırmalarında işe yabancılaşma üzerine çalışmaların sayısı son yıllarda artmakla birlikte henüz yeterli düzeyde değildir. Marksist yabancılaşma kavramı, çalışanın kendi emeğinin ürünü, çalışma süreci ve dolayısıyla işte kendini ifade etme üzerindeki kontrolünü kaybettiği bir duruma dayanmaktadır (Mottaz, 1981). Karl Marx tarafından tek boyutlu olarak iş üzerinde güçsüzlük veya kontrol eksikliği şeklinde kavramsallaştırılan yabancılaşma; daha sonra Seeman'ın (1975) çalışmasında güçsüzlük, anlamsızlık, normsuzluk, sosyal izolasyon ve kendine yabancılaşma olmak üzere beş boyutlu bir kavram olarak geliştirilmiş olup, özellikle sosyal psikoloji araştırmaları için bir sızrama tahtası işlevi görmesini sağlamıştır (Nair ve Vohra, 2009; Shantz vd., 2015). Seeman (1967: 273), işe yabancılaşmayı tanımlarken “özünde tatmin edici (ödüllendirici) olmayan çalışma” tanımlamasını kullanmıştır. Kanungo (1979: 131), işe yabancılaşmayı “işin kişinin belirgin ihtiyaç ve beklentilerini karşılama potansiyelinden yoksun olduğu algılandığı sürece, işten psikolojik olarak ayrılmanın genelleştirilmiş bilişsel (veya inanç) durumu” şeklinde tanımlamıştır. Sonraki yıllarda Nair ve Vohra (2009: 296), yabancılaşmanın kalbinin, uzaklaşma veya bağlantısızlık olduğunu savunmuş ve işe yabancılaşmayı “işten, bağlamdan veya kendinden uzaklaşma veya kopukluk” olarak tanımlamıştır. Başka bir ifadeyle işe yabancılaşma, kişinin işin dünyasından ne ölçüde koptuğunu temsil etmektedir (Hirschfeld ve Feild, 2000: 790).

Çalışanların sosyal etkileşimden uzaklaşmaları ve iş yeri koşulları, işe yabancılaşmayı etkileyen önemli bir faktör olarak görülmektedir (Kanten ve Ülker, 2014). Dolayısıyla işe yabancılaşma, kişisel bir özellik olmaktan öte koşullara göre gelişen bir kavramı ifade etmektedir (Tuna ve Yeşiltaş, 2014). Sarros vd. (2002), işe yabancılaşmanın, çalışma ortamının, çalışanların ihtiyaçları, değerleri ve örgütsel refah duygusuna kişisel olarak zarar verdiğini algıladıklarında ortaya çıktığını ifade etmektedirler. Benzer şekilde Nair ve Vohra (2010) bilgi çalışanlarının işe yabancılaşmasının öncüllerini araştırmıştır. Yazarlar, işe yabancılaşmanın en güçlü yordayıcılarını; anlamlı işin eksikliği, işin bireyin kendini ifade etmesine imkân vermemesi ve iş ilişkilerinin kalitesinin zayıf olması şeklinde tespit etmişlerdir. Shantz vd. (2015) ise, görev çeşitliliği ve görev kimliğinin işe yabancılaşmanın negatif bir yordayıcısı olduğunu bulmuşlardır. Yine Mottaz (1981), güçsüzlük olarak tanımlanan görev faaliyetleri üzerindeki kontrol eksikliği ile anlamlı iş eksikliğinin yedi farklı meslek grubunda işe yabancılaşmanın en güçlü belirleyicileri olduğunu tespit etmiştir. Literatürdeki bilgi birikimi, işe yabancılaşmanın merkezi karar alma sürecinin yerleşik olduğu bürokratik işyerlerinde ve işlemsel liderliğin bir sonucu olarak ortaya çıktığını göstermektedir (Sarros vd., 2002).

İşe karşı yabancılaşan çalışanların olumsuz tutum ve davranışlar sergileme ihtimali artmaktadır. Nitekim, yapılan araştırmalar, işe yabancılaşmanın bir yandan üretkenlik karşıtı iş davranışlarını, tükenmişliği, sapma davranışını, mesleki stresi ve işten ayrılma niyetini artırdığını (Kanten ve Ülker, 2014; Kaya, 2021; Kurtulmuş ve Yiğit, 2016; Shantz vd., 2015; Tokmak, 2020; Tuna ve Yeşiltaş, 2014; Yadav ve Nagle 2012); öte yandan ise, örgütsel adalet algısını, görev performansını, iş performansını,

iş tatminini azalttığını göstermiştir (Amarat vd., 2019; Kaya, 2021; Shantz vd., 2015; Turgut ve Kalafatoğlu, 2016).

2.4. İş Arkadaşları ile Çatışma

Çatışma, hem bireysel düzlemde hem de örgütsel alanda süreç ve çıktıları önemli ölçüde etkilemekte ve aynı zamanda örgütlerde yaygın bir şekilde karşılaşılmaktadır. Çatışma üzerine çok sayıda araştırma yapılmış olsa da, kişiler arası çatışmanın genel kabul görmüş bir tanımı bulunmamaktadır (Barki ve Hartwick, 2004). Kişiler arası çatışma, birey veya grubun kendilerinin önem atfettiği kaynaklar, değerler, inançlar, çıkarlar veya uygulamalara ilişkin kendisi ile başka bir birey ya da grup arasındaki farklılığı algılamasıyla başlayan süreci ifade etmektedir (Ågotnes vd., 2018: 557).

Örgütlerde çatışma kavramı, ağırlıklı olarak iki farklı kategoriye ayrılır. İlişki çatışmaları; “görevle ilgili olmayan kişisel konularda grup üyeleri arasındaki anlaşmazlık ve uyumsuzluk” şeklinde tanımlanmaktadır (Jehn vd., 2008: 467). Duygusal çatışma olarak da adlandırılan ilişki çatışması, yüksek düzeyde hayal kırıklığı, gerginlik, şüphe ve öfke ile sonuçlanan kişilerarası farklılığı temsil etmektedir (Jehn, 1997). Yürütülen görev hakkındaki fikir ve görüşlerle ilgili grup üyeleri arasındaki anlaşmazlık şeklinde tanımlanan (Jehn vd., 2008: 467) görev çatışması, kaynakların dağıtımını, süreçler ve politikalar hakkında ve gerçeklerin yorumlanmasını yansıtmaktadır (De Dreu, 2006: 84).

Literatürün büyük bir kısmında çatışma genellikle performans ve tatmin açısından zararlı kabul edilmektedir (Jehn, 1997). Bu nedenle günümüz yöneticileri ve çalışanlar için kaçınılması veya çözülmesi gereken ve aynı zamanda bir endişe kaynağı olarak görülen çatışmaya sebep olan faktörlerin belirlenmesi önemlidir. Bu bağlamda, tam serbesti taniyan liderlik davranışını ve rol belirsizliğini deneyimleyen çalışanların kişilerarası bir çatışmaya dahil olma olasılığının yüksek olması beklenmektedir.

3. HİPOTEZ GELİŞTİRME

Tam serbesti taniyan liderlik tarzı ile yönetilen bir örgütte, yapılacak işler konusunda belirsizliğin yüksek olması, grup birliğinin teşvik edilmediği ve daha az başarı duygusunun eşlik ettiği bir işyeri ortamının olması kuvvetle muhtemeldir (Bass, 1990: 546). Örgüt içerisinde görev ve sorumlulukların net bir şekilde çerçevesizlenmemesi, stresli bir iş ortamı ve olumsuz çalışan tutum ve davranışları ile yakından ilişkilidir. Kelloway vd. (2005), tam serbesti taniyan liderliği de kapsayan zayıf liderliğin rol belirsizliği gibi işyeri stres kaynaklarının temel nedeni olabileceğini ileri sürmüşlerdir. Başka bir ifadeyle, lider tarafından astlarına yeterince geri bildirim yapılmamışsa, lider potansiyel bir rol belirsizliği faktörü olarak hizmet edebilir (Diebig ve Bormann, 2020). Ancak, bu liderlik tarzı ile işyeri stres kaynakları arasındaki ilişkiyi inceleyen araştırmaların sayısı oldukça azdır.

Skogstad vd. (2007) tarafından Norveç'te 2273 çalışan arasında yapılan kesitsel bir çalışmada, tam serbesti taniyan liderlik ile rol belirsizliği arasında bir ilişkinin varlığı tespit edilmiştir. Benzer şekilde Skogstad vd. (2014), 1771 Norveç çalışmanı ile gerçekleştirdikleri boylamsal çalışmada, tam serbesti taniyan liderliğin astlardaki rol belirsizliğinin temel kaynağı olduğunu belirlemişlerdir. Lundmark, Richter ve Tafyelin (2022) ise, 601 İsveç çalışanından oluşan bir örnekleme, tam serbesti taniyan liderliğin 9 ay sonra rol netliği ile negatif ilişkili olduğunu ve ayrıca rol netliğinin tam serbesti taniyan liderlik ile çalışan iyi oluşu arasındaki ilişkiye aracılık ettiğini bildirmişlerdir. 2467 ABD çalışanının bir örneklemini kullanan Barling ve Frone (2017), tam serbesti taniyan liderliğin rol belirsizliği, rol çatışması ve aşırı rol yükü gibi rol stres kaynakları ile pozitif ilişkili olduğuna dair kesitsel kanıtlar rapor etmiştir. Lider davranışlarının genel derecelendirmesini inceleyen bu araştırmaların aksine, Diebig ve Bormann (2020), günlük düzeyde tam serbesti taniyan liderlik ile günlük stres arasında pozitif bir ilişki olduğunu göstermiştir. Bu araştırmaların aksine, Al-Malki ve Juan

(2018), Suudi Arabistan'daki çalışanlar örneğinde tam serbesti taniyan liderliğin rol belirsizliği ve rol çatışması üzerinde anlamlı bir etkisinin olmadığını bulmuştur. Esasında rol belirsizliğinin temelinde iletişim eksikliğinin var olduğu bilinmektedir (Yılmaz ve Ekici, 2006). Çünkü örgütler birer rol sistemleridir ve iş ile ilgili davranışlar, rol sistemi boyunca oluşan sosyal etkileşimler tarafından yönlendirilir (Tubre ve Collins, 2000: 157).

Astlarına özgürlük veren ve kendisine ihtiyaç duyulduğunda onların sorularına cevap vermekten kaçınan tam serbesti taniyan liderlik davranışı (Bass, 1990) neticesinde, astlara tanımlanan rollerin net bir şekilde iletilmemiş olması nedeniyle rol belirsizliğin yaşanma olasılığı artabilmektedir. Kaynakların korunması teorisi açısından bakıldığında, geri bildirim ve rehberlik gibi kaynak eksikliğine yol açan tam serbesti taniyan liderlik davranışının stresi tetikleyebileceği öne sürülmektedir (Usman vd., 2020). Performans hedeflerini veya belirlenen amaçları gerçekleştirmeye dönük netlik sağlamayan liderin varlığı halinde, takipçilerin yüksek düzeyde belirsizlik ve olumsuz rol deneyimleri yaşaması beklenmektedir. Bu çerçevede, geliştirilen hipotez aşağıdaki şekildedir:

H1: Tam serbesti taniyan liderlik, rol belirsizliği ile pozitif ilişkilidir.

Yukarıda da ifade edildiği üzere, tam serbesti taniyan liderler, takipçilerini yönetirken herhangi bir güç kaynağını kullanmaktan kaçınırlar. Nitekim Deluga (1990) tarafından yapılan bir çalışmada, tam serbesti taniyan lider tarafından kullanılmayan güç ve etki için astların birbirleri ile rekabet etme ihtimalinden dolayı, çalışma arkadaşları arasında bir çatışmanın yaratacağı olumsuz bir örgütsel atmosferin hakim olabileceği raporlanmıştır. Pasif bir davranışı temsil eden tam serbesti taniyan liderler, astlarının da pasif davranmasına neden olabileceği için, bir çalışanın meslektaşlarından destek bulma olasılığını azaltmaktadır (Usman vd., 2020). Ågotnes vd. (2018), 1772 Norveç çalışan nüfusundan oluşan bir örnekte gerçekleştirdikleri boylamsal çalışmanın sonucunda, iş arkadaşları arasındaki çatışmanın tam serbesti taniyan liderliğin etkisi ile sonradan işyerinde zorbalık mağduru olduğunu bildirme riskini daha fazla artırdığını ortaya koymuşlardır. Bu araştırmanın bulguları, kaçınılmaz liderlik davranışının, iş arkadaşları ile çatışmanın olumsuz sonuçlarının ana kaynağı olduğunu göstermiştir.

Tam serbesti taniyan liderlerin bir kuruma liderlik etmede başarısız olması halinde, bu pasifliğin hem birey merkezli hem de örgütsel çıktılara zarar verme olasılığı artmaktadır. Örneğin, Frischer ve Larsson (2000) tarafından yapılan bir çalışmada, İsveç'te doktora eğitimini yarıda bırakan öğrenciler ile görüşülmüş ve sonuç olarak, tam serbesti taniyan liderliğin İsveçli doktora öğrencilerinin doktora çalışmalarını tamamlayamamalarının en büyük sebebi olduğu bildirilmiştir. Bu çalışma, doktora danışmanı olan tam serbesti taniyan liderin öğrencilere hareket özgürlüğü sağladığını, ancak öte yandan onları kontrol etmekten kaçındığını ve aktif olarak çalışmaya dahil olmadığını göstermiştir.

Einarsen vd. (2003), tam serbesti taniyan liderliğin, yöneticilerin zorbalık durumlarında uygun şekilde müdahalede bulunmaması veya ihmali halinde, iş arkadaşları arasında zorbalık için dolaylı olarak bir zemin hazırlayabileceğini varsaymışlardır. Hoel vd. (2010), Büyük Britanya'daki 5288 katılımcıdan toplanan veriler neticesinde tam serbesti taniyan liderliğin işyerinde gözlemlenen ve bildirilen zorbalığın bir öncülü olduğunu ortaya koymuşlardır. Öte yandan Usman vd. (2020) tarafından Çin'deki farklı hizmet ve üretim sektörlerindeki 92 firmadan 272 çalışanın örneğinde yürütülen araştırmanın bulgularına göre, tam serbesti taniyan liderlik arttıkça çalışanların işe yabancılaşma düzeyleri de artmaktadır. Bu bağlamda aşağıdaki hipotezler önerilmiştir:

H2: Tam serbesti taniyan liderlik, iş arkadaşları ile çatışma ile pozitif ilişkilidir.

H3: Tam serbesti taniyan liderlik, işe yabancılaşma ile pozitif ilişkilidir.

Stresin olumsuz etkileri üzerinde sosyal desteğin tampon etkisini araştıran ilk çalışmada Pinneau (1975), yönetici ve işyerindeki diğer kişilerden gelen desteğin, rol çatışması ve rol belirsizliği gibi iş

stresi kaynaklarının etkisini azalttığını ortaya koymuştur (LaRocco vd., 1980). Benzer şekilde LaRocco ve Jones (1978), lider ve iş arkadaşı desteğinin rol belirsizliği ve rol çatışmasından oluşan iş stresinin etkilerini azaltmada ılımlatıcı bir rol oynamadığını tespit etseler de, rol belirsizliği ve rol çatışmasından kaynaklanan stresin artan memnuniyet, daha yüksek öz saygı ve örgütte kalma niyeti gibi arzu edilen sonuçları olumsuz yönde etkilediğini bulmuşlardır. Örneklemini İngiltere, ABD, İtalya ve Macaristan'da çalışan hemşirelerin oluşturduğu bir araştırmada Glazer ve Beehr (2005), rol belirsizliğinin anksiyeteyi artırıp duygusal bağlılığı azalttığını ortaya koymuşlardır.

Rizzo vd. (1970) tarafından gerçekleştirilen bir araştırmada, doğrudan ast-üst ilişkilerinin göstergesi olan lider davranışları neticesinde rol çatışması ve rol belirsizliği, üstlerin belirsizlik koşulları altında üretimi vurgulama, yapı ve standartlar sağlama, ekip çalışmasını kolaylaştırma, özgürlüğe müsamaha gösterme ve yukarı yönde etki yapma gibi daha sık olarak tanımlandığı koşullarda daha düşük olma eğiliminde olduğunu tespit etmişlerdir. Yine House ve Rizzo'nun (1972) araştırmasında görev odaklı liderliğin rol belirsizliğini azalttığı; rol belirsizliğinin ise, örgütsel etkinliği ve tatmini olumsuz yönde etkilerken, örgütten ayrılma niyetini artırdığı bulunmuştur.

Özetle bu çalışmalar, sosyal desteğin rol belirsizliği ve rol çatışmasını içeren iş stresini azalttığına ve iş stresinin ise örgütler açısından arzu edilen olumlu tutum ve davranışlara zarar verdiğine dair kanıtlar sunmaktadır. Ancak tam serbesti taniyan liderin sorumluluk almaktan ve çatışmalara müdahil olmaktan kaçınan yapısı göz önüne alındığında, bu liderlik davranışının çalışanların rol belirsizliğini artırarak, işe yabancılaşma ve iş arkadaşları arasında yaşanan çatışmaları artırması kuvvetle muhtemeldir. Çünkü bir çalışana farklı veya adil olmayan bir şekilde davranıldığında, grup içerisinde bu davranışa maruz kalan çalışan, genellikle öfke hissederek işe karşı yabancılaşmaktadır (Ceylan ve Sulu, 2011). Önemli bir stres kaynağı olan rol belirsizliği, bireyin hem içsel dünyasına hem de sosyal ilişkilerine zarar vererek istenmeyen sonuçlara yol açabilmektedir (Yılmaz ve Ekici, 2006).

Ceylan ve Sulu (2011) tarafından Türkiye'deki hastanelerde çalışan 377 sağlık personeli ile yürütülen bir araştırmada, adaletsizlik algısının işe yabancılaşmayı önemli ölçüde etkilediği tespit edilmiştir. Özellikle süreç adaletsizliği ve bilgisel adaletsizliğin, işe yabancılaşmanın en güçlü yordayıcıları olduğu bulunmuştur. Kazanımların dağıtılması ve kararların alınmasında kullanılan süreçlerde yaşanan adaletsizlik ve süreçler uygulanırken özellikle karar verici mekanizmayı ifade eden üst yönetici ile yaşanan iletişimsizlik ve çatışmalar, pek çok olumsuz tutum ve davranışa sebebiyet vermektedir (İyigün, 2012). Dolayısıyla, tam serbesti taniyan liderlik davranışı sergileyen bir liderin çalışanların ihtiyaçlarına cevap vermekten kaçınması nedeniyle iyi organize edilmemiş bir örgüt yapısı ortaya çıkabilmekte ve böylelikle çalışanlar arasında yaşanan rol belirsizliği aracılığıyla işe yabancılaşma olasılığını artırabilmektedir. Bu bağlamda Usman vd. (2020), tam serbesti taniyan lider tarafından sağlanamayan kaynakların kendine yabancılaşma gibi psikolojik sıkıntıları tetikleyebileceğini ifade etmektedir. Bu açıdan bakıldığında, Atay ve Gerçek (2017), İstanbul'da çalışan 152 beyaz yakalı personel arasında, algılanan rol belirsizliğinin işe yabancılaşmayı artırdığını raporlamışlardır. Benzer şekilde Michaels vd. (1988), rol stres kaynaklarından rol çatışması ve rol belirsizliğinin işe yabancılaşmayı pozitif yönde etkilediğini bulmuşlardır. Sonuç olarak açık kural, politika ve süreçlerin var olmaması, rol belirsizliğini artırdığı gibi (Michaels vd., 1988), astların rollerini öğrenmelerine rehberlik etmeyen ve destekleyici olmayan liderlik tarzının, çalışanların işe yabancılaşması ile ilişkili olduğu varsayılmaktadır (Banai ve Reisel, 2007). Ayrıca, Beer ve McGrath (1992: 7), iş yerinde stres kaynaklarının rol çatışması ve rol belirsizliği gibi bir dizi görece kalıcı veya kronik stres kaynağı, bir iş arkadaşıyla bir defaya mahsus olan kişilerarası çatışma ve iş yerinde sık sık yinelenen, ancak görünüşte daha önemsiz olan günlük sorunlar gibi tekrarlanmayan olaylar ve/veya zamanla sınırlı bazı daha akut stres kaynakları da dahil olmak üzere hala çok geniş stres etkenlerini içerdiğini ifade etmişlerdir. Çünkü belirsiz olan rollerin yarattığı gerilim, rol çatışmasını tetikleyerek iş

arkadaşları arasında çatışmaların yaşanmasına güçlü bir şekilde neden olabilmektedir. Bu doğrultuda, aşağıdaki hipotezler öne sürülmüştür:

H4: Rol belirsizliği, iş arkadaşları ile çatışma ile pozitif ilişkilidir.

H5: Rol belirsizliği, tam serbesti taniyan liderlik ve iş arkadaşları ile çatışma arasındaki pozitif ilişkiye aracılık eder.

H6: Rol belirsizliği, işe yabancılaşma ile pozitif ilişkilidir.

H7: Rol belirsizliği, tam serbesti taniyan liderlik ile işe yabancılaşma arasındaki pozitif ilişkiye aracılık eder.

4. YÖNTEM

4.1. Katılımcılar ve Prosedürler

Araştırmanın örneklemini, İç Anadolu Bölgesi'nde yer alan bir belediyenin çalışanları oluşturmaktadır. Çalışmanın yürütülebilmesi için etik kurul onayı, Kırşehir Ahi Evran Üniversitesi Sosyal ve Beşeri Bilimler Bilimsel Araştırma ve Yayın Etiği Kurulunun 03.03.2022 tarih ve 2022/02/17-2022/02/24 sayılı kararları ile alınmıştır. Anket uygulaması için gerekli olan izin, Şubat 2022'de belediyenin Basın Yayın ve Halkla İlişkiler Müdürlüğü'nden yazılı olarak alınmıştır. Bu çalışmada, "Yükseköğretim Kurumları Bilimsel Araştırma ve Yayın Etiği Yönergesi" kapsamında uyulması belirtilen tüm kurallara uyulmuştur. Yönergenin ikinci bölümü olan "Bilimsel Araştırma ve Yayın Etiğine Aykırı Eylemler" başlığı altında belirtilen eylemlerden hiçbiri gerçekleştirilmemiştir.

Veriler, Mart-Nisan 2022 tarihinde toplanmıştır. İlk etapta, çalışanlar ile yüz yüze iletişime geçilmiştir. Katılımcılara gizlilik sözü veren ve onlara katılımlarının gönüllü doğası hakkında bilgi veren anket formu dağıtılmıştır. Yüz yüze gerçekleştirilen uygulama sonucunda, 206 çalışandan anket formu geri dönmüştür. Covid-19 salgınının neden olduğu endişeler nedeniyle, ikinci aşamada online tabanlı anket formu, çalışanlara iletilmiştir. Netice olarak veriler, toplam 368 katılımcıdan elde edilmiştir.

Çalışanların araştırmaya katılabilmesi için iki örnekleme kriteri kullanılmıştır. Bu çalışmaya aşağıdaki kriterleri karşılayan çalışanların katılımı sağlanmıştır: 1) mevcut kuruluşlarında en az 3 aydır aktif olarak çalışan bireyler ve (2) yöneticileri olan çalışanlar koşulunu sağlayan katılımcıların onayı alınmıştır. Katılımcıların %23,6'sını kadınlar, %76,4'ünü erkekler oluşturmaktadır. Medeni durum açısından dağılım incelendiğinde, katılımcıların %23,6'sı bekâr, %76,4'ü evlidir. Katılımcıların büyük bir kısmını 40 yaş altı bireyler oluşturmaktadır. Eğitim düzeyine göre katılımcıların özellikleri incelendiğinde, %8'inin ilköğretim, %28'inin lise, %27,7'sinin önlisans, %37,5'inin lisans ve %6'sının ise lisansüstü eğitim düzeyine sahip olduğu belirlenmiştir. Çalışanların %48,1'i 5000 TL altında bir gelire sahip iken, %51,9'u 5000 TL üzerinde bir gelire sahiptir. Çalışanların %51,6'sı 8 yıldan daha az bir süredir mevcut kurumlarında çalışmakta olup, %48,4'ü ise 8 yıl ve üzerinde bir hizmet süresine sahiptir.

4.2. Ölçekler

Tam Serbesti Taniyan Liderlik

Tam serbesti taniyan liderliği değerlendirmek için Çok Faktörlü Liderlik Ölçeği'nin (Avolio ve Bass, 2004) Türkçe versiyonu kullanılmıştır. Bu ölçeğe ulaşırken Glambek, Skogstad, ve Einarsen (2018) ile Hinkin ve Schriesheim'in (2008b) çalışmasından yararlanılmıştır. 4 maddelik ölçek, 1 (hiçbir zaman) ile 5 (çok sık/neredeyse her zaman) arasında değişen 5'li Likert ölçeğidir. Örnek bir madde şu şekildedir: "Yöneticim önemli sorunlar ortaya çıktığında dahil olmaktan kaçınır". Ölçeğin iç tutarlılığı kabul edilebilir düzeydedir ($\alpha = .89$). Ölçeğin doğrulayıcı faktör analizi sonucunda elde edilen uyum

iyiliği değerleri ($\chi^2/df = 2.49$; GFI = .99; CFI = .99; RMSEA = .064), tek faktörlü ölçeğin veri ile iyi uyumlu ve kabul edilebilir olduğunu göstermiştir.

Rol Belirsizliği

Rol belirsizliği, Rizzo vd. (1970) tarafından geliştirilen ve Türkçe uyarlaması Eray (2017) tarafından yapılan 6 maddelik ölçek kullanılarak değerlendirilmiştir. Örnek maddeler: “Benden tam olarak ne beklediğini biliyorum” ve “İşimle ilgili net bir şekilde planlanmış hedef ve amaçlar vardır” şeklindedir. Katılımcılar 1 (kesinlikle doğru değil) ile 5 (kesinlikle doğru) arasında değişen 5’li Likert ölçeğine yanıt vermişlerdir. ($\alpha = .88$). Doğrulayıcı faktör analizi ile 7 modifikasyon yapılmış ve sonuç olarak elde edilen uyum iyiliği değerleri ($\chi^2/df = 1.79$; GFI = .99; CFI = .99; RMSEA = .046), tek faktörlü ölçeğin veri ile iyi uyumlu ve kabul edilebilir olduğunu göstermiştir.

İş Arkadaşları ile Çatışma

İş arkadaşları ile çatışma, Spector ve Jex (1998) tarafından geliştirilen ölçek kullanılarak ölçülmüştür. Aytaç ve Başol’un (2018) Türkçe uyarlamasını yaptığı ölçek, 4 maddeden oluşmaktadır. Ölçeğin 1 ile 5 arasında değişen beş yanıt sınıflandırması vardır (1= hiçbir zaman ile 5= her zaman). Örnek bir madde şu şekildedir: “İş yerinde iş arkadaşlarınızla ne sıklıkla tartışsınız?” ($\alpha = .87$). Doğrulayıcı faktör analizi ile yapılan 1 modifikasyon sonucunda elde edilen uyum iyiliği değerleri ($\chi^2/df = .509$; GFI = .99; CFI = 1.00; RMSEA = .000), tek faktörlü ölçeğin veri ile iyi uyumlu olduğunu göstermiştir.

İşe Yabancılaşma

İşe yabancılaşmayı değerlendirmek için Hirschfeld ve Hubert’in (2000) 10 maddelik ölçeği kullanılmıştır. Ölçeğin Türkçe uyarlaması Özbek (2011) tarafından yapılmış olup, katılımcılar 1 (kesinlikle katılmıyorum) ile 5 (kesinlikle katılıyorum) arasında değişen 5’li Likert ölçeğini yanıtlamışlardır. Örnek bir madde: “İşimi elimden geldiğince en iyi şekilde yapmak için kendimi pek zorlamak istemiyorum, nasıl olsa bu bir şeyi değiştirmeyecek”. ($\alpha = .84$). Doğrulayıcı faktör analizi ile yapılan 11 modifikasyon sonucunda elde edilen uyum iyiliği değerleri ($\chi^2/df = 3.20$; GFI = .96; CFI = .96; RMSEA = .078), tek faktörlü ölçeğin veri ile uyumunun kabul edilebilir olduğunu göstermiştir.

4.3. Veri Analizi

Veriler IBM SPSS 22.0 kullanılarak analiz edilmiştir. Çalışanların demografik özelliklerini belirlemeye yönelik olarak tanımlayıcı istatistik analizler yapılmış olup, ölçeklerin toplanan veri ile doğrulanıp doğrulanmadığını belirlemek amacıyla AMOS 24.0 kullanılarak doğrulayıcı faktör analizi yapılmıştır. Doğrulayıcı faktör analizi sonucunda ölçeklerin veri ile iyi uyumlu ve kabul edilebilir olduğu sonucuna varılmıştır (Hu ve Bentler, 1999). Tam serbesti taniyan liderlik, rol belirsizliği, iş arkadaşları ile çatışma ve işe yabancılaşma arasındaki ilişkileri tespit edebilmek için ise, korelasyon analizi kullanılmıştır. Tam serbesti taniyan liderliğin hem doğrudan hem de rol belirsizliği aracılığıyla dolaylı etkilerini test etmek için, 5000 yeniden örnekleme seçeneği ile Hayes’in (2013) PROCESS makrosu kullanılmıştır.

5. BULGULAR

Tanımlayıcı istatistikler, çarpıklık, basıklık ve tüm değişkenler arasındaki ilişkiler, Tablo 1’de görülmektedir. Katılımcılardan elde edilen verilerin normal dağılıma uygunluğunu belirlemek amacıyla skewness ve kurtosis değerleri incelenmiştir. Bu doğrultuda, verilerin normal dağıldığı tespit edilmiş olup, değişkenler arasındaki ilişki, korelasyon analizi ile araştırılmıştır. Mevcut örneklemedeki değişkenlerin ortalamaları incelendiğinde, çalışanların tam serbesti taniyan liderlik davranışını, iş arkadaşları ile çatışmayı ve rol belirsizliğini deneyimleme düzeylerinin düşük olduğu görülmektedir.

Öte yandan 3.01 ortalama, çalışanların ortalamanın üzerinde işe yabancılaşma algısında sahip olma gerçeğini yansıtmaktadır.

Tablo 1: Ortalama, Standart Sapma, Çarpıklık/Basıklık ve Değişkenler Arasındaki İlişkiler

	\bar{X}	S.S	Çarpıklık/Basıklık	TSL	RB	İAÇ	İY
Tam serbesti taniyan liderlik	1.85	.79	.785/-.421	-			
Rol belirsizliği	2.25	.89	1.013/.566	.229*	-		
İş arkadaşları ile çatışma	1.95	.87	1.299/1.578	.499*	.269**	-	
İşe yabancılaşma	3.01	.86	-.306/-.129	.508*	.066	.362**	-

Not: TSL: Tam serbesti taniyan liderlik, RB: Rol belirsizliği, İAÇ: İş arkadaşları ile çatışma, İY: İşe yabancılaşma. * $p < 0.01$.

Tablo 1’de sunulduğu üzere, tam serbesti taniyan liderliğin, rol belirsizliği, iş arkadaşları ile çatışma ve işe yabancılaşma ile pozitif ilişkili olduğu tespit edilmiştir. Tam serbesti taniyan liderlik ile rol belirsizliği arasında en düşük düzeyde ilişki bulunurken, bu liderlik davranışı ile kişilerarası çatışma ve işe yabancılaşma arasındaki ilişki orta düzeydedir. Ayrıca, rol belirsizliği, yalnızca iş arkadaşları ile çatışma ile pozitif ilişkilidir. İş arkadaşları ile çatışma ve işe yabancılaşma arasında da pozitif bir ilişkinin varlığı, beklenen şekilde bulunmuştur.

Tablo 2: Tam Serbesti Taniyan Liderliğin İş Arkadaşları Arasındaki Çatışma ile İlişkisinde Rol Belirsizliğinin Aracı Rolü (Toplam, doğrudan ve dolaylı etkiler)

	R^2	β	S.E.	p	LLCI	ULCI
TSL -> RB	.053	.2609	.2292	.0000	1.5343	.3748
RB -> İAÇ	.072	.1590	.1632	.0004	.0712	.2469
TSL -> İAÇ	.249	.5119	.4612	.0000	.4119	.6119
Toplam Etki						
TSL -> İAÇ	.2486	.5534		.0000	.4545	.6522
Dolaylı Etki						
TSL -> RB -> İAÇ	.2738	.0415	.0374		.0110	.0751

Aracılık hipotezlerini test etmek için Hayes’in belirttiği adımlar izlenmiştir. Tablo 2 ve Tablo 3, hem doğrudan hem de aracılık etkilerini göstermektedir. Tam serbesti taniyan liderlik davranışının olumsuz çıktılar üzerindeki etkilerine aracılık edebilecek potansiyel mekanizmaları test etmek için rol belirsizliği değişkeni kullanılmıştır. Sonuçlar, tam serbesti taniyan liderliğin rol belirsizliğini ($\beta = .261$, $p < .01$) ve iş arkadaşları ile çatışmayı ($\beta = .553$ $p < .01$) pozitif yönde etkilediğini ortaya koymuştur. Bir diğer bulguya göre ise, aracı değişken olan rol belirsizliği, iş arkadaşları ile çatışmayı pozitif yönde etkilemektedir ($\beta = .159$, $p < .01$). Dolayısıyla, doğrudan etkilerin anlamlı olduğu belirlenmiştir. Böylece H1, H2 ve H4 hipotezleri desteklenmiştir. Aracılık analizi sonuçları, “H5: Rol belirsizliği, tam serbesti taniyan liderlik ve iş arkadaşları ile çatışma arasındaki pozitif ilişkiye aracılık eder” şeklinde öne sürülen hipotezi desteklemiştir ($\beta = .0415$, %95CI .0110, .0751).

Tablo 3: Tam Serbesti Taniyan Liderliğin İşe Yabancılaşma İle İlişkisinde Rol Belirsizliğinin Aracı Rolü (Toplam, doğrudan ve dolaylı etkiler)

	R^2	β	S.E.	p	LLCI	ULCI
TSL -> İY	.258	.5657	.5200	.0000	.4667	.6646
RB -> İY	.004	-.0507	-.0530	.2521	-.1376	.0362
Toplam Etki						

TSL -> İY	.2579	.5524		.0000	.4561	.6488
Dolaylı Etki						
TSL -> RB -> İY	.2606	-.0132	-.0122		-.0403	.0119

Tablo 3, tam serbesti taniyan liderliğin ve rol belirsizliğinin işe yabancılaşma üzerindeki etkileri ile rol belirsizliğinin potansiyel aracılık etkisini test eden bulguları özetlemektedir. Varsayılan model, tam serbesti taniyan liderliğin işe yabancılaşmayı pozitif yönde etkilediğini ($\beta = .566$ $p < .01$); rol belirsizliğinin ise işe yabancılaşma üzerinde anlamlı bir etkisinin olmadığını ($\beta = -.053$ $p > .01$) göstermektedir. Bu nedenle, “H3: Tam serbesti taniyan liderlik, işe yabancılaşma ile pozitif ilişkilidir” hipotezi desteklenirken; “H6: Rol belirsizliği, işe yabancılaşma ile pozitif ilişkilidir” hipotezi desteklenmemiştir. İşe yabancılaşma için tam serbesti taniyan liderliğin doğrudan etkisi 0.26’dır. Genel etkiler hakkında daha geçerli bir sonuç elde etmek için tam serbesti taniyan liderlik ile işe yabancılaşma arasındaki bağlantılar toplam, dolaylı ve doğrudan etkilere ayrıştırılmıştır. Tablo 3, tam serbesti taniyan liderlik davranışının işe yabancılaşma üzerindeki toplam etkisinin, doğrudan etkisine göre daha güçlü olmadığına işaret etmektedir. Aracılık analizi sonucunda ise, “H7: Rol belirsizliği, tam serbesti taniyan liderlik ile işe yabancılaşma arasındaki pozitif ilişkiye aracılık eder” hipotezinin desteklenmediği ($\beta = -.132$, %95CI -.0403, .0119) belirlenmiştir.

6. SONUÇ VE TARTIŞMA

Rol stresi teorisi çerçevesinde tam serbesti taniyan liderliğin, iş arkadaşları ile çatışma ve işe yabancılaşma ile ilişkisini inceleyen bu araştırma, tam serbesti taniyan liderliğin sonuçları hakkındaki bilgileri iletirmektedir. Daha da önemlisi, rol belirsizliğini, tam serbesti taniyan liderliğin çalışanların iş yerindeki arkadaşları ile yaşadığı çatışma ve işe yabancılaşma ile olan olumlu ilişkisini artıran bir faktör olarak ileri sürüp, bazı çalışanların neden daha fazla çatışma ve işe yabancılaşma deneyimlediklerine dair bilgi birikimini geliştirmeye yardımcı olmayı amaçlıyoruz.

Bu araştırmanın sonuçlarına göre, tam serbesti taniyan liderlik deneyimi, rol belirsizliği ile olumlu ilişki göstermiştir. Bu sonuç, geri bildirim, ödül veya katılım gibi unsurlar konusunda dahil olmaktan kaçınan pasif liderlik davranışının, astların rol deneyimini etkileyebileceği varsayımını desteklemektedir. Dolayısıyla, bu araştırmanın sonucu, tam serbesti taniyan ile rol stresi arasındaki pozitif ilişkiyi tespit eden az sayıdaki diğer ampirik çalışmalarla tutarlıdır (Barling ve Frone, 2017; Lundmark, Richter ve Tafvelin, 2022; Skogstad vd., 2007; Skogstad vd., 2014). Uygun ödül ve ceza yapılarını düzenlemeyen, yetki ve sorumlulukları belirlemeyen ve çalışanlara destek sağlamaktan kaçınarak liderliğin temel işlevlerini yerine getirmeyen tam serbesti taniyan liderler, çalışanların hem bireysel performans hem de çalışma koşullarına ilişkin beklentilerini tehlikeye atabilecek bir işyeri ikliminin hakim olmasına neden olabilir. Dolayısıyla, liderler, çalışanların amaçlarını gerçekleştirmesine yardımcı olan işlerini yapabilmeleri için gerekli olan bilgileri astlarıyla açıkça paylaşmalıdır. Ancak, liderliğin temel işlevini yerine getirmekte başarısız olan tam serbesti taniyan liderlik düşünüldüğünde, çalışanların kendisine biçilen rolleri yerine getirmede başarısız olması kaçınılmazdır.

Bu araştırmanın bir diğer sonucu, tam serbesti taniyan liderliğin hem iş arkadaşları ile çatışma hem de işe yabancılaşma ile doğrudan pozitif ilişkili olduğunu göstermiştir. Bu bağlamda, tam serbesti taniyan liderliğin, kişiler arası çatışma ve işe yabancılaşmayı artırdığına yönelik bu bulgu, Skogstad vd. (2007) ile Usman vd.’nin (2020) bildirdiği sonuçlar ile örtüşmektedir. Pasif liderler, özü itibarıyla açıkça saldırganca davranışlarda bulunmasa bile, insiyatif almaktan kaçınmak veya geri bildirimde bulunmamak gibi nedenlerle istemsizce de olsa işyerinde çatışma ve işe yabancılaşma gibi olumsuz tutum ve davranışların gelişmesine sebebiyet verebilirler. Tam serbesti taniyan liderlik davranışının iş arkadaşları ile çatışmayı artırması, işe yabancılaşmayı azaltma potansiyeli olan arkadaş desteğinin geri çekilmesini tetikleyebilir.

Hipotezleri destekleyen bu bulgular, tam serbesti taniyan liderliğin, çalışan refahını baltalayarak kötü çalışma ortamına zemin hazırlayabileceği varsayımını desteklemektedir. Son olarak tam serbesti taniyan liderlik, rol belirsizliği yoluyla iş arkadaşları ile çatışmayı pozitif bir şekilde yordamaktadır. Dolayısıyla, rol belirsizliği, bu değişkenler arasındaki ilişkiye aracılık etmektedir. Öte yandan, rol belirsizliğinin, tam serbesti taniyan liderliğin işe yabancılaşma ile olan ilişkisine aracılık etmediği ortaya çıkmıştır. Bu çalışmanın bulguları genel itibarıyla, Skogstad vd.'nin (2007) ileri sürdüğü "laissez-faire liderliğin yıkıcı bir liderlik davranışı" olduğu hipotezine destek sağlamaktadır. Bu sonuçlar, üstü tarafından tam serbesti taniyan liderliği deneyimleyen çalışanların işyerinde daha fazla çatışma yaşadıklarını ve işe karşı yabancılaştıklarına dair önemli işaretler sunmaktadır. Dahası, tam serbesti taniyan liderlik davranışları, çalışanların iş arkadaşları ile çatışma yaşama olasılığını artıran rol belirsizliğini içeren stres kaynaklarını ön plana çıkarmaktadır. Bu çalışmanın bulguları, liderlerin acil sorulara yanıt vermekten kaçınmaması ve meşru beklentileri karşılamaya çalışması gerektiğini göstermektedir. Bu liderlik tarzının etkilerini en aza indirgeyebilmek için, organizasyonlarda liderlik geliştirme eğitimlerinin tam serbesti taniyan liderlik tarzının içeriğine ve olası olumsuz etkilerine dikkat çekmesi önemli bir adım olacaktır. Yöneticiler, çalışanların rollerini, çerçevesi belli yönergeler ile somutlaştırarak, hem işe yabancılaşmalarını hem de çatışma ortamından uzaklaşmalarını sağlayabilirler.

Rol stresi teorisi çerçevesinde bu çalışma, tam serbesti taniyan liderlik ile rol belirsizliği, kişilerarası çatışma ve işe yabancılaşma gibi önemli yapılar arasında bağlantılar kurarak, var olan tam serbesti taniyan liderlik literatürünü genişletmektedir. Ayrıca, rol belirsizliğini, tam serbesti taniyan liderlik ile sonuçları arasındaki pozitif ilişkinin altında yatan önemli bir mekanizma olarak göstererek, yetersiz işe yabancılaşma literatürüne katkı sağlamaktadır. Dahası, liderlerin "bırakınız yapınlar" şeklindeki pasif davranışlarının organizasyonlardaki yaygınlığı düşünüldüğünde, bu çalışmanın bulguları, hem ulusal hem de uluslararası alanda faaliyet gösteren işletmeler ve çalışanlar açısından faydalı olabilir. Bu çalışmanın literatüre katkılarının yanı sıra, bazı kısıtları bulunmaktadır. Öncelikle bu çalışma, resmi bir yapıyı temsil eden belediye çalışanları örneklemini kullanılarak yürütülmüştür. Prosedürlerin net olduğu kamu kurumları ile daha esnek bir yapının inşa edildiği özel sektör organizasyonları arasında liderlik tarzı ve rollerin farklılaşması beklenmektedir. Güç kaynaklarının yeterince kullanılmadığı bir organizasyonda, tam serbesti taniyan liderlik davranışının ve rol belirsizliğinin ortaya çıkma olasılığı daha fazladır. Dolayısıyla, bundan sonraki araştırmaların, farklı ve daha büyük sayıdaki bir örnekleme yürütülmesi, daha farklı bulgulara ışık tutacaktır. Bu kesitsel çalışmanın bulguları, her ne kadar teorik beklentilerle büyük ölçüde tutarlılık gösterse de, önerilen modelin nedensel çıkarımlar yapmak için boylamsal verilerle yeniden test edilmesi, literatüre katkı sağlayacaktır. Bu çalışmanın diğer bir sınırlılığı, tüm verilerin tek bir kaynaktan toplanmasının ortak yöntem varyansına neden olabilmesidir. İleride yapılacak çalışmalar, lider-takipçi ikilisinin değerlendirmesine başvurabilirler. Dahası bu çalışmada, rol stres kaynaklarından yalnızca rol belirsizliği dikkate alınmış olup, gelecekteki araştırmalar rol çatışması ve aşırı rol yükü de dahil olmak üzere üçlü rol stres etkenini aynı anda değerlendirebilir.

Mevcut çalışmanın sonuçları, tam serbesti taniyan liderlik ve sonuçları hakkında gelecekteki araştırmalar için çeşitli yönler önermektedir. Yardım taleplerini dikkate almayan, geri bildirimde bulunmayan ve ödül-ceza vermede başarısız olan bir lidere sahip olmak, çalışanlarda farklı tutum ve davranışlar geliştirebilecektir. Bu bağlamda, tam serbesti taniyan liderliğin örgütsel bağlılık, örgütsel vatandaşlık, işe adanmışlık, işe devam gibi arzu edilen çıktılara olası olumsuz etkilerini araştırmak önemlidir. Öte yandan, mevcut literatür büyük ölçüde tam serbesti taniyan liderliğin olumsuz etkilerine işaret etmesine rağmen, tam serbesti taniyan liderlerin gerekli araç ve kaynakları astlarına sağlayarak karar alma süreçlerinde onlara özgürlük tanıması sebebiyle, bu liderlik tarzının çalışanların kendi kendine öğrenme ve sorun çözme becerilerini geliştirmek açısından bir fırsat olabileceği düşüncesi son

yıllarda yaygınlaşmaya başlamıştır (Sayadi, 2016). Dolayısıyla bundan sonra yapılacak araştırmalarda, tam serbesti taniyan liderliğin yıkıcı etkilerinden ziyade yenilikçi iş davranışı ve yaratıcılık gibi faktörlere etkisinin incelenmesinin, literatüre katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

Son olarak, Robert ve Vandenberghe (2021), daha güçlü ilişkisel benlik kavramlarına sahip çalışanların hem karşılıklı hedeflere ilişkin katkılarını hem de duygusal örgütsel bağlılıklarını azaltarak tam serbesti taniyan liderliğe daha olumsuz tepki verdiklerini ortaya koymuştur. Dolayısıyla gelecekteki araştırmalar, kişilik türleri gibi etkenlerin yanı sıra, aidiyet, anlam arayışı, kişisel gelişim ihtiyacı, öz yeterlilik, dayanıklılık, örgütsel adalet ve işyeri maneviyatı gibi olası aracı ve düzenleyici mekanizmalar üzerine odaklanabilir.

Etik Beyan

“Tam Serbesti Taniyan Liderliğin Kişilerarası Çatışma ve İşe Yabancılaşma Üzerindeki Etkisi: Rol Belirsizliğinin Aracı Rolü” başlıklı çalışmanın yürütülebilmesi için etik kurul onayı, Kırşehir Ahi Evran Üniversitesi Sosyal ve Beşeri Bilimler Bilimsel Araştırma ve Yayın Etiği Kurulunun 03.03.2022 tarih ve 2022/02/17-2022/02/24 sayılı kararları ile alınmıştır. Bu çalışmada, “Yükseköğretim Kurumları Bilimsel Araştırma ve Yayın Etiği Yönergesi” kapsamında uyulması belirtilen tüm kurallara uyulmuştur. Yönergenin ikinci bölümü olan “Bilimsel Araştırma ve Yayın Etiğine Aykırı Eylemler” başlığı altında belirtilen eylemlerden hiçbiri gerçekleştirilmemiştir.

Çıkar Çatışması Beyanı

Yazarlar arasında çıkar çatışması bulunmamaktadır.

Katkı Oranı Beyanı

Çalışmadaki yazarların tümü çalışmanın yazılmasından taslağın oluşturulmasına kadar tüm süreçlere katkı yapmış ve nihai halini okuyarak onaylamıştır. (Birinci yazarın katkısı %70, ikinci yazarın katkısı %30’dur.)

11. KAYNAKÇA

- Aasland, M. S., Skogstad, A., Notelaers, G., Nielsen, M. B. ve Einarsen, S. (2010). The Prevalence of Destructive Leadership Behaviour. *British Journal of management*, 21, 438-452.
- Ågotnes, K.W., Einarsen, S. V., Hetland, J. ve Skogstad, A. (2018). The Moderating Effect of Laissez- Faire Leadership on The Relationship Between Co-Worker Conflicts And New Cases of Workplace Bullying: A True Prospective Design. *Human Resource Management Journal*, 28, 555-568.
- Al-Malki, M. ve Juan, W. (2018). Impact of Laissez-Faire Leadership on Role Ambiguity and Role Conflict: Implications for Job Performance. *International Journal of Innovation and Economic Development*, 4(1), 29-43.
- Amarat, M., Akbolat, M., Ünal, Ö. ve Güneş Karakaya, B. (2019). The Mediating Role of Work Alienation in The Effect of Workplace Loneliness on Nurses’ Performance. *Journal of nursing management*, 27(3), 553-559.
- Antonakis, J., Avolio, B. J. ve Sivasubramaniam, N. (2003). Context and Leadership: An Examination of The Nine-Factor Full-Range Leadership Theory Using The Multifactor Leadership Questionnaire. *The Leadership Quarterly*, 14, 261-295.
- Atay, S. E. ve Gerçek, M. (2017). Algılanan Rol Belirsizliğinin İşe Yabancılaşma Üzerindeki Etkisinin ve Demografik Değişkenlere Göre Farklılıklarının İncelenmesi. *Ordu Üniversitesi Sosyal Bilimler Araştırmaları Dergisi*, 7(2), 321-332.

- Avolio, B. J., Bass, B. M. ve Jung, D. I. (1999). Re-Examining The Components of Transformational and Transactional Leadership Using The Multifactor Leadership. *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 72, 441-462.
- Avolio, B. J. ve Bass, B. M. (2004). *Multifactor Leadership Questionnaire (TM)*. Mind Garden, Inc. Menlo Park, CA.
- Aytaç, S. ve Başol, O. (2018). İşyerinde Kişilerarası Çatışma Ölçeğinin Geçerlik ve Güvenirlik Çalışması. *Yönetim Bilimleri Dergisi*, 16(32), 471-484.
- Banai, M. ve Reisel, W. D. (2007). The Influence of Supportive Leadership and Job Characteristics on Work Alienation: A Six-Country Investigation. *Journal of World Business*, 42, 463-476.
- Barki, H. ve Hartwick, J. (2004). Conceptualizing The Construct of Interpersonal Conflict. *International Journal of Conflict Management*, 15(3), 216-244.
- Barling, J. ve Frone, M. R. (2017). If Only My Leader Would Just Do Something! Passive Leadership Undermines Employee Well-Being through Role Stressors and Psychological Resource Depletion. *Stress and Health*, 33(3), 211-222.
- Bass, B. M. (1990b). 'Laissez-Faire Leadership Versus Motivation to Manage'. B. M. Bass (Ed.), *Bass & Stogdill's Handbook of Leadership. Theory, Research and Managerial Applications*, içinde (ss. 544-559). New York: Free Press.
- Beehr, T. A. ve Glazer, S. (2005). Organizational Role Stress. J. Barling, E. K. Kelloway, & M. R. Frone (Ed.), *Handbook of Work Stress* içinde (ss. 7-33). Thousand Oaks, CA: Sage.
- Beehr, T. A., King, L. A. ve King, D. W. (1990). Social Support, And Occupational Stress: Talking to Supervisors. *Journal of Vocational Behavior*, 36, 61-81.
- Beehr, T. A. ve McGrath, J. E. (1992). Social Support, Occupational Stress and Anxiety. *Anxiety, Stress, And Coping*, 5, 7-19.
- Breevaart, K. ve Zacher, H. (2019). Main and Interactive Effects of Weekly Transformational and Laissez-Faire Leadership on Followers' Trust in The Leader and Leader Effectiveness. *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 92(2), 384-409.
- Ceylan, A. ve Sulu, S. (2011). Organizational Injustice and Work Alienation. *Ekonomika A Managemet*, 2, 65-78.
- De Dreu, C. K. W. (2006). When Too Little or Too Much Hurts: Evidence for A Curvilinear Relationship Between Task Conflict and Innovation in Teams. *Journal of Management*, 32(1), 83-107.
- Deluga, R. J. (1990). The Effects of Transformational, Transactional, And Laissez Faire Leadership Characteristics on Subordinate Influencing Behavior. *Basic and Applied Social Psychology*, 11(2), 191-203.
- Diebig, M. ve Bormann, K. C. (2020). The Dynamic Relationship Between Laissez-Faire Leadership and Day-Level Stress: A Role Theory Perspective. *German Journal of Human Resource Management*, 34(3), 324-344.
- Einarsen, S., Hoel, H., Zapf, D. ve Cooper, C. L. (Ed). (2003). *Bullying and Emotional Abuse in The Workplace: International Perspectives in Research and Practice*. London: Taylor & Francis.

- Eray, T. E. (2017). Rol Çatışması, Rol Belirsizliği ve İş Tatmini Arasındaki İlişkiler: İletişim Fakültesi Dekanları Üzerine Bir Uygulama. *Akdeniz Üniversitesi İletişim Fakültesi Dergisi*, (27), 201-213.
- Fiedler, F. E. (1996). Research on Leadership Selection and Training: One View of The Future. *Administrative Science Quarterly*, 41, 241-250.
- Frischer, J. ve Larsson, K. (2000). Laissez-Faire in Research Education – An Inquiry into A Swedish Doctoral Program. *Higher Education Policy*, 13, 131–155.
- Glabek, M., Skogstad, A. ve Einarsen, S. (2018). Workplace Bullying, The Development of Job Insecurity and The Role of Laissez-Faire Leadership: A Two-Wave Moderated Mediation Study. *Work & Stress*, 32(3), 297-312.
- Glazer, S. ve Beehr, T. A. (2005). Consistency of Implications of Three Role Stressors Across Four Countries. *Journal of Organizational Behavior: The International Journal of Industrial, Occupational and Organizational Psychology and Behavior*, 26, 467-487.
- Günay, E. ve Köroğlu, A. (2013). Liderlik Tarzları ve Örgütsel Sessizlik İlişkisi: Otel İşletmelerinde Bir Araştırma. *Seyahat ve Otel İşletmeciliği Dergisi*, 10(3), 45-64.
- Hayes, A. F. (2013). *Introduction to Mediation, Moderation and Conditional Process Analysis: A Regression-Based Approach*. New York, NY: Guilford Press.
- Hinkin, T. R. ve Schriesheim, C. A. (2008a). An Examination of “Nonleadership”: From Laissez-Faire Leadership to Leader Reward Omission and Punishment Omission. *Journal of Applied Psychology*, 93(6), 1234-1248.
- Hinkin, T. R. ve Schriesheim, C. A. (2008b). A Theoretical and Empirical Examination of The Transactional and Non-Leadership Dimensions of the Multifactor Leadership Questionnaire (MLQ). *The Leadership Quarterly*, 19(5), 501-513.
- Hirschfeld, R. R. ve Feild, H. S. (2000). Work Centrality and Work Alienation: Distinct Aspects of A General Commitment to Work. *Journal of Organizational Behavior*, 21(7), 789-800.
- Hoel, H., Glasø, L., Hetland, J., Cooper, C. L. ve Einarsen, S. (2010). Leadership Styles as Predictors of Self-Reported and Observed Workplace Bullying. *British Journal of management*, 21, 453-468.
- House, R. J. ve Rizzo, J. R. (1972). Role Conflict and Ambiguity as Critical Variables in A Model of Organizational Behavior. *Organizational behavior and human performance*, 7(3), 467-505.
- Hu, L. T., ve Bentler, P. M. (1999). Cutoff Criteria for Fit Indexes in Covariance Structure Analysis: Conventional Criteria Versus New Alternatives. *Structural Equation Modeling: A Multidisciplinary Journal*, 6(1), 1-55.
- İyigün, N. Ö. (2012). Örgütsel Adalet: Kuramsal Bir Yaklaşım. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 11(21), 49-64.
- Jackson, S. E. ve Schuler, R. S. (1985). A Meta-Analysis and Conceptual Critique of Research on Role Ambiguity and Role Conflict in Work Settings. *Organizational behavior and human decision processes*, 36(1), 16-78.
- Jehn K. A. (1997). A Qualitative Analysis of Conflict Types and Dimensions in Organizational Groups. *Administrative Science Quarterly*, 42(3), 530–557.

- Jehn, K. A., Greer, L., Levine, S. ve Szulanski, G. (2008). The Effects of Conflict Types, Dimensions, And Emergent States on Group Outcomes. *Group Decision and Negotiation*, 17, 465-495.
- Judge, T. A. ve Piccolo, R. F. (2004). Transformational and Transactional Leadership: A Meta-Analytic Test of Their Relative Value. *Journal of Applied Behavioral Science*, 89, 755-768.
- Kahn, R. L., Wolfe, D. M., Quinn, R. P., Snoek, J. D. ve Rosenthal, R. A. (1964). Organizational Stress: Studies in Role Conflict and Ambiguity. *Administrative Science Quarterly*, 10(1), 125-129.
- Kanten, P. ve Ülker, F. (2014). Yönetim Tarzının Üretkenlik Karşıtı İş Davranışlarına Etkisinde İşe Yabancılaşmanın Aracılık Rolü. *Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 32, 16-40.
- Kanungo, R. N. (1979). The Concepts of Alienation and Involvement Revisited. *Psychological Bulletin*, 86(1), 119-138.
- Kaya, K. (2021). Banka Çalışanlarında İşe Yabancılaşma, İş Doyumu ve Tükenmişlik Arasındaki İlişki. *OPUS Uluslararası Toplum Araştırmaları Dergisi*, 17(37), 4510-4534.
- Kelloway, E. K., Sivanathan, N., Francis, L. ve Barling, J. (2005). Poor Leadership. J. Barling, E. K. Kelloway & M. R. Frone (Ed.), *Handbook of Work Stress*. Thousand Oaks, CA: Sage.
- Kelloway, E. K., Turner, N., Barling, J. ve Loughlin, C. (2012). Transformational Leadership and Employee Psychological Well-Being: The Mediating Role of Employee Trust in Leadership. *Work & Stress*, 26(1), 39-55.
- Kılıç, R., Keklik, B. ve Yıldız, H. (2014). Dönüştürücü, Etkileşimci ve Tam Serbesti Taniyan Liderlik Tarzlarının Örgütsel Sessizlik Üzerindeki Etkisini Belirlemeye Yönelik Bir Araştırma. *Yönetim ve Ekonomi*, 21(2), 249-268.
- Kurtulmuş, M. ve Yiğit, B. (2016). İşe yabancılaşmanın öğretmenlerin işten ayrılma niyetine etkisi. *Mersin Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 12(3), 860-871.
- LaRocco, J. M., House, J. S. ve French Jr, J. R. (1980). Social Support, Occupational Stress, And Health. *Journal of Health and Social Behavior*, 21(3), 202-218.
- La Rocco, J. M. ve Jones, A. P. (1978). Co-Worker and Leader Support as Moderators of Stress-Strain Relationships in Work Situations. *Journal of Applied Psychology*, 63(5), 629-634.
- Lundmark, R., Richter, A. ve Tafvelin, S. (2022). Consequences of Managers' Laissez-faire Leadership During Organizational Restructuring. *Journal of Change Management*, 22(1), 40-58.
- Michaels, R. E., Cron, W. L., Dubinsky, A. J. ve Joachimsthaler, E. A. (1988). Influence of Formalization on The Organizational Commitment and Work Alienation of Salespeople and Industrial Buyers. *Journal of Marketing Research*, 25(4), 376-383.
- Mottaz, C. J. (1981). Some Determinants of Work Alienation. *The Sociological Quarterly*, 22, 515-529.
- Nair, N. ve Vohra, N. (2009). Developing A New Measure of Work Alienation. *Journal of Workplace Rights*, 14(3), 293-309.
- Nair, N. ve Vohra, N. (2010). An Exploration of Factors Predicting Work Alienation of Knowledge Workers. *Management Decision*, 48(4), 600-615.

- Özbek, M. F. (2011). Örgüt İçerisindeki Güven ve İşe Yabancılaşma İlişkisinde Örgüte Uyum Sağlamanın Aracı Rolü. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 16(1), 231-248.
- Pinneau, S. R. (1975). *Effects of Social Support on Psychological and Physiological Stress. (Doktora Tezi)*. University of Michigan, Ann Arbor.
- Rizzo, J. R., House, R. J. ve Lirtzman, S. I. (1970). Role Conflict and Ambiguity in Complex Organizations. *Administrative science quarterly*, 15(2), 150-163.
- Robert, V. ve Vandenberghe, C. (2021). Laissez-Faire Leadership and Affective Commitment: The Roles of Leader-Member Exchange and Subordinate Relational Self-Concept. *Journal of Business and Psychology*, 36, 533-551.
- Sarros, J. C., Tanewski, G. A., Winter, R. P., Santora, J. C. ve Densten, I. L. (2002). Work Alienation and Organizational Leadership. *British Journal of Management*, 13, 285-304.
- Sayadi, Y. (2016). The Effect of Dimensions of Transformational, Transactional, And Non-Leadership on The Job Satisfaction and Organizational Commitment of Teachers in Iran. *Management in Education*, 30(2), 57-65.
- Schuler, R. S., Aldag, R. J. ve Brief, A. P. (1977). Role Conflict and Ambiguity: A Scale Analysis. *Organizational Behavior and Human Performance*, 20, 111-128.
- Schyns, B. ve Schilling, J. (2013). How Bad Are The Effects of Bad Leaders? A Meta-Analysis of Destructive Leadership and Its Outcomes. *The Leadership Quarterly*, 24, 138-158.
- Seeman, M. (1967). On The Personal Consequences of Alienation in Work. *American Sociological Review*, 32(2), 273-285.
- Seeman, M. (1975). Alienation Studies. *Annual Review of Sociology*, 1, 91-123.
- Shantz, A., Alfes, K., Bailey, C. ve Soane, E. (2015). Drivers and Outcomes of Work Alienation: Reviving A Concept. *Journal of Management Inquiry*, 24(4), 382-393.
- Singh, J. (1993). Boundary Role Ambiguity: Facets, Determinants, And Impacts. *Journal of Marketing*, 57(2), 11-31.
- Skogstad, A., Einarsen, S., Torsheim, T., Aasland, M. S. ve Hetland, H. (2007). The Destructiveness of Laissez-Faire Leadership Behavior. *Journal of Occupational Health Psychology*, 12(1), 80-92.
- Skogstad, A., Hetland, J., Glasø, L. ve Einarsen, S. (2014). Is Avoidant Leadership A Root Cause of Subordinate Stress? Longitudinal Relationships Between Laissez-Faire Leadership and Role Ambiguity. *Work & Stress*, 28(4), 323-341.
- Spector, P. E. ve Jex, S.M. (1998). Development of Four Self-Report Measures of Job Stressors and Strain: Interpersonal Conflict at Work Scale, Organizational Constraint Scale, Quantitative Workload Inventory, and Physical Symptoms Inventory. *Journal of Occupational Health Psychology*, 3(4), 356-367.
- Tanrıverdi, H., Akova, O. ve Çifçi, İ. (2016). Açılış-Otellerinde Dönüşümcü, Etkileyici, Tam Serbesti Taniyan Liderlik Tarzlarının ve Çatışma Yönetim Stillerinin İşten Ayrılma Niyeti Üzerine Etkisi. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 18(30), 114-123.

- Tokmak, M. (2020). Algılanan Örgütsel Desteğin Çalışanların İşe Yabancılaşması ve İşten Ayrılma Niyetine Etkisi Üzerine Bir Araştırma. *Anemon Muş Alparslan Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 8(2), 429-439.
- Tubre, T. C. ve Collins, J. M. (2000). Jackson and Schuler (1985) Revisited: A Meta-Analysis of The Relationships Between Role Ambiguity, Role Conflict, And Job Performance. *Journal of management*, 26(1), 155-169.
- Tuna, M. ve Yeşiltaş, M. (2014). Etik İklim, İşe Yabancılaşma ve Örgütsel Özdeşleşmenin İşten Ayrılma Niyeti Üzerindeki Etkisi: Otel İşletmelerinde Bir Araştırma. *Anatolia: Turizm Araştırmaları Dergisi*, 25(1), 105-117.
- Turgut, T. ve Kalafatoğlu, Y. (2016). İşe Yabancılaşma ve Örgütsel Adalet. “İş, Güç” *Endüstri İlişkileri ve İnsan Kaynakları Dergisi*, 18(1), 23-46.
- Usman, M., Ali, M., Yousaf, Z., Anwar, F., Waqas, M. ve Khan, M. A. S. (2020). The Relationship Between Laissez-Faire Leadership and Burnout: Mediation through Work Alienation and The Moderating Role of Political Skill. *Canadian Journal of Administrative Sciences*, 37, 423-434.
- Van Dierendonck, D., Stam, D., Boersma, P., De Windt, N. ve Alkema, J. (2014). Same Difference? Exploring The Differential Mechanisms Linking Servant Leadership and Transformational Leadership to Follower Outcomes. *The Leadership Quarterly*, 25(3), 544-562.
- Vullingsh, J. T., De Hoogh, A. H., Den Hartog, D. N. ve Boon, C. (2018). Ethical and Passive Leadership and Their Joint Relationships with Burnout via Role Clarity and Role Overload. *Journal of Business Ethics*, 165, 719-733.
- West, J. P. ve West, C. M. (1989). Job stress and Public Sector Occupations: Implications for Personnel Managers. *Review of Public Personnel Administration*, 9(3), 46-65.
- Yadav, G. K. ve Nagle, Y. K. (2012). Work Alienation and Occupational Stress. *Social Science International*, 28(2), 333-344.
- Yılmaz, A. ve Ekici, S. (2006). Örgütsel Yaşamda Kamu Çalışanlarının Örgütsel Stres Kaynakları Üzerine Bir Araştırma. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 11(1), 31-58.
- Yörük, D. ve Dündar, S. (2011). Türkiye’deki Yerel Yöneticilerin Benimsedikleri Liderlik Tarzlarına Göre Boyun Eğici Davranışlarının İncelenmesi. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 25(1), 93-106.



Otel İşletmelerinde Lider-Üye Etkileşimi ve İşten Ayrılma Niyeti İlişkisinde İş Tatmininin Aracılık Rolü

Gamze TEMİZEL*

Öz

Bu araştırmanın temel amacı, lider-üye etkileşimi kavramının otel işletmeleri çalışanlarının iş tatmini düzeyleri ve işten ayrılma niyetleri üzerindeki etkisinin ölçülmesidir. İkinci bir amaç ise lider-üye etkileşiminin işten ayrılma niyetine etkisinde, iş tatmininin aracılık rolünün araştırılmasıdır. Bu amaç doğrultusunda geliştirilen model ampirik olarak test edilmiştir. Araştırmada kullanılan verilerin elde edilmesi için Konya’da hizmet veren 4 ve 5 yıldızlı otel işletmelerinde çalışan 295 kişiye ulaşılmıştır. Veriler anket tekniği ile toplanmıştır. Araştırmanın hipotezleri Çoklu Lineer Regresyon ve Hiyerarşik Regresyon analizleri ile incelenmiştir. Çalışmanın gücü, %5 Tip 1 hata ve $d=0,3$ etki büyüklüğü ile %93 olarak tespit edilmiştir. Çalışma sonucunda nitelikli lider-üye etkileşiminin işten ayrılma niyetini olumsuz yönde, iş tatmini ise olumlu yönde etkilediği tespit edilmiştir. Diğer yandan iş tatmininin, lider-üye etkileşiminin işten ayrılma niyeti üzerindeki etkisinde tam aracılık rolü olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Mevcut sonuçlar ışığında, lider-üye etkileşiminin işten ayrılma niyeti ve iş tatmini gibi örgütler için önemli iki unsur üzerinde etkili olduğu görülmektedir.

Anahtar Kelimeler: Lider-Üye Etkileşimi, İş Tatmini, İşten Ayrılma Niyeti

Makale Türü: Araştırma Makalesi

The Mediating Effect of Job Satisfaction in the Relationship Between Leader-Member Exchange and Turnover Intention in Hotel Establishments

Abstract

The main purpose of this study is to measure the effect of the concept of leader-member exchange on the job satisfaction levels and turnover intentions of hotel employees. A second aim is to investigate the mediating role of job satisfaction in the impact of leader-member exchange on turnover intention. The model developed for this purpose has been tested empirically. In order to obtain the data used in the research, 295 people working in 4- and 5-star hotels in Konya, Türkiye were reached. The data were collected by questionnaire technique. The hypotheses of the research were examined by Multiple Linear Regression and Hierarchical Regression analysis. The power of the study was determined as 93% with a Type 1 error of 5% and an effect size of $d=0,3$. As a result of the study, it has been determined that qualified leader-member exchange affects intention to leave negatively and job satisfaction positively. On the other hand, it was concluded that job satisfaction has a full mediating role in the impact of leader-member exchange on turnover intention. In the light of the current results, it is seen that the leader-member exchange has an effect on two important factors for organizations such as turnover intention and job satisfaction.

Keywords: Leader-Member Exchange, Job Satisfaction, Turnover Intention

Article Type: Research Article

* Dr. Öğr. Üyesi, Selçuk Üniversitesi, Turizm Fakültesi, Turizm İşletmeciliği Bölümü, gamzetemzel@gmail.com, OrcidID: 0000-0001-6576-1634

1. GİRİŞ

Yoğun rekabet ortamında işletmeler, rakiplerinden sıyrılıp fark yaratabilmek ve iş dünyasının değişen koşullarına ayak uydurabilmek için çaba sarf etmektedirler. Bu çabalardan bir kısmı, işletmeler ile çalışanları arasında doğru iletişimin sağlanması sayesinde örgütsel hedeflere ulaşılmasına odaklanmaktadır. Doğru iletişim kurarak çalışanlarını örgütsel hedeflere yönlendirebilen liderler ve liderlik yaklaşımlarına olan ihtiyaç bu noktada ortaya çıkmaktadır.

Günümüzde artan rekabet koşulları altında örgütlerin yapı ve süreçlerini hizmet kalitesi ekseninde geliştirmeleri, diğer endüstrilerde olduğu gibi turizm işletmeciliği açısından da gereklidir. Çalışanların performansının hizmet kalitesi üzerindeki doğrudan etkisi, örgütlerde çalışan odaklı yönetim metotlarını gerekli kılmaktadır. Bu kapsamda düşünüldüğünde, liderlik kavramı ve kavrama ilişkin geliştirilen kuramlar, diğer işletmelerde olduğu gibi turizm işletmelerinde de çalışan davranışları ve örgütsel başarıyı doğrudan etkilemektedir.

Lider-üye etkileşimi (LÜE) teorisinde çalışanların örgüt içindeki tepkileri çalışan tutumu olarak ifade edilmektedir. Çalışanların örgüt içindeki tutumları, işten duyulan memnuniyet gibi olumlu bir nitelikte olmanın yanı sıra işi yavaşlatma veya işten ayrılma şeklinde de kendini gösterebilmektedir (Çekmecioğlu ve Ülker, 2014: 36). Çalışanların işlerine karşı tutumlarını etkileyebilecek en önemli faktörlerden biri de liderleriyle olan etkileşim ve iletişimleridir. Lider ile üye arasında gelişen kaliteli etkileşim birbirlerine duydukları güveni geliştirerek çalışanların liderlerinden beklentilerinin karşılanmasına destek vermektedir. Liderin astlarına duyduğu yüksek güven karşılığında çalışanlar, örgüt için daha fazla çaba harcamayı tercih edebilmektedirler. LÜE teorisinde, örgütsel amaç ve hedeflerin gerçekleştirilebilmesi için liderle tüm örgüt çalışanları arasında etkili ve sürekli bir ilişkinin kurulması amaçlanmaktadır. Liderle çalışanlar arasında etkin bir iletişimin sağlanmasıyla, çalışanların ortaya koydukları işin kalitesinin yükseleceği ve işlerinden yana yaşadıkların sıkıntılarının azalacağı beklenmektedir (Kaşlı, 2009: 8).

Turizm endüstrisinde diğer sektörlere kıyasla iş gören devir hızının yüksek olduğu görülmektedir (Lam vd., 2002: 218; Aydın, 2005: 265). Örgütlerde doğru pozisyona doğru çalışan bulmak kadar, çalışanların mevcut pozisyonlarında devamlılıklarının sağlanması da önem taşımaktadır. İşten ayrılma niyeti, çalışanın mevcut işi ve işinden tatmin düzeyini değerlendirmesi ile başlayıp, işten ayrılma davranışının faaliyete geçirilmesi ile devam eden bir süreçtir ve bu süreç çeşitli unsurlardan etkilenebilmektedir (Mobley, 1977). Cotton ve Tuttle (1986) işten ayrılma davranışının “*dışsal (işsizlik oranı, alternatif iş olanakları), örgütsel (yönetim tarzı, iş tatmini, ücret, ödüllendirme) ve kişisel (cinsiyet, yaş, aile)*” olmak üzere çeşitli unsurlar ile şekillendiğini ifade etmektedir (Cotton ve Tuttle, 1986: 63-64). Çalışanların işten ayrılması ve yerine yenilerinin istihdam edilmesi, işletmelere çeşitli maliyetler getirmektedir. Bunlar arasında, artan işe alma ve eğitim maliyetleri, mevcut çalışanlarda iş veriminin, iş tatmininin ve örgütsel bağlılığın düşmesi ve bunlara bağlı olarak da hizmet kalitesi ve işletme imajında düşme gibi doğrudan ya da dolaylı yönde çeşitli maliyetler sayılabilmektedir (Emiroğlu, Akova ve Tanrıverdi, 2015: 388). İşten ayrılma niyetinin sıklıkla işten ayrılma davranışının öncüsü bir durum olması sebebiyle, çalışanları işten ayrılma niyetine iten unsurların tespit edilmesi önem kazanmaktadır.

Bu çalışmada, örgütsel amaç ve hedeflerin gerçekleştirilmesinde, liderle örgüt çalışanları arasında etkili ve sürekli bir ilişkinin kurulması amacını güden LÜE kavramının, otel işletmeleri çalışanlarının iş tatmini düzeyleri ve işten ayrılma niyetleri üzerindeki etkisi belirlenmeye çalışılmaktadır. Ayrıca, otel işletmeleri çalışanlarında LÜE ile işten ayrılma niyeti ilişkisinde, iş tatmininin aracılık rolünün olup olmadığı araştırılmaktadır. Literatürde LÜE ve işten ayrılma niyeti ilişkisi, pek çok çalışma ile araştırılmıştır (Graen, Liden ve Hoel, 1982; Morrow vd., 2005; Şahin, 2011; Kurt, 2020; Düger, 2020). LÜE'nin, işten ayrılma niyeti ile ilişkisi üzerinde, iş tatmininin aracılık rolünü

sınayan çalışmalar arasında Akın ve Aksoy (2020) Türkiye’de sağlık ve imalat sektörü çalışanları üzerinde bir araştırma yürütmüş; Ali Bhatti vd. (2015) ise Pakistan’da yine sağlık sektöründe çalışanlar üzerinde araştırmalarını gerçekleştirmişlerdir. Otel işletmelerinde LÜE ve işten ayrılma niyeti ilişkisinde, iş tatminin aracılık rolünü araştıran bir çalışmaya rastlanmadığından, sonuçların konaklama endüstrisi ile ilgili literatüre katkı sağlaması beklenmektedir. Ayrıca, çalışma sonuçlarının otel çalışanlarının işten ayrılma niyeti ile başlayarak işten ayrılma hareketine dönüşen süreç neticesinde, otel işletmelerinin yüklenecekleri maddi ve manevi kaybı azaltmaya katkı sağlayacak veriyi sağlaması hedeflenmektedir.

2. LİTERATÜR TARAMASI

2.1. Lider-Üye Etkileşimi Teorisi

Liderliğin araştırmacılar tarafından uzun zamandır incelenen bir konu olması sebebiyle, kavram ile ilgili pek çok tanım, model ve teori mevcuttur. Kavram işletme, sosyoloji ve sosyal psikoloji gibi çeşitli alanlara hitap etmektedir. En geniş kapsamlı tanımıyla liderlik, kişinin tanımlanmış amaç ve hedefler doğrultusunda diğerlerinin onu takip etmesini sağlamasıdır (Robbins ve Judge, 2014).

Liderlik kavramına ilişkin geliştirilen teorilerden biri olan lider-üye etkileşimi (LÜE) teorisi, örgütsel liderlik alanında, liderlik süreçleri ve sonuçları arasında varsayılan bağları araştıran teoriler içinde en ilgi çekici ve faydalı teorilerden biri olarak ortaya çıkmıştır. İlk olarak Graen ve arkadaşları (1973) tarafından önerilen LÜE teorisi lider ve üye arasındaki ikili ilişkiye odaklanması nedeniyle mevcut liderlik teorilerinden farklılaşmaktadır. Geleneksel liderlik teorileri LÜE teorisinden farklı olarak, liderlik kavramını liderin kişisel özelliklerinin bir fonksiyonu olarak açıklamaya çalışmaktadırlar. LÜE ise lider ile üye arasındaki ikili ilişkiyi analiz seviyesi olarak benimsemesi noktasında, geleneksel teorilerden farklılaşmaktadır (Aktaran: Gerstner ve Day, 1997: 827).

Özutku, Ağca ve Cevrioğlu (2008)’na göre LÜE teorisi liderler ile izleyiciler ya da yöneticiler ile astlar arasında, zaman içinde kurulup gelişen ilişkileri incelemektedir. Teoriye göre etkin liderlik, liderler ve astları arasında karşılıklı güven, saygı ve karşılıklı yükümlülükler sayesinde gelişen yüksek etkileşimin varlığı ve bu etkileşimin sürdürülebilirliği sayesinde mümkün olmaktadır (Özutku, Ağca ve Cevrioğlu, 2008: 206). Liderin tüm astlarına benzer şekillerde davrandığı varsayımı üzerine kurulu geleneksel liderlik modellerinden farklı olarak LÜE, lider ve astları arasındaki karşılıklı bireysel ilişkileri esas almaktadır. Geleneksel teorilerde göz ardı edilen lider ve üye arasındaki karşılıklı etkileşim süreci LÜE’nin odak noktası olmaktadır (Baş, Keskin ve Mert, 2010:1014). Lider ve üye arasındaki ilişkinin düşük kalitede gerçekleşmesi durumunda, astlar üstleriyle daha düşük seviyede etkileşim geliştirerek, daha az destek alıp, daha az ödüllendirilmektedirler (Çalışkan, 2009: 221).

Katrinli vd. (2010)’ye göre LÜE teorisi; lider ile çalışan arasında kurulan karşılıklı etkileşimin, çalışanların iş davranışlarını olumlu ya da olumsuz yönde etkilediği fikrini benimsemektedir (Katrinli vd., 2010: 3111-3112). Wayne ve Green (1993)’ye göre teori lider ve çalışan arasında sosyal etkileşime bağlı olarak gelişen ilişkiye odaklanan bir liderlik modelidir (Wayne ve Green, 1993). LÜE kuramı diğer liderlik yaklaşımlarında olduğu gibi sadece lidere değil; lider ile üyeleri arasındaki ilişki, etkileşim ve iletişimin kalitesine odaklanmaktadır (Yaşlıoğlu, Pekdemir ve Toplu, 2013: 200).

LÜE teorisini inceleyen pek çok çalışmada, yöneticilerin kendisine bağlı çalışanların her biri ile, düşük düzeyden yüksek düzeye doğru farklılaşan nitelikte etkileşim geliştirdiği ortaya konulmuştur. Gelişen bu etkileşimin niteliğinin ise çalışanların iş tatmininden örgüte bağlılık, iş performansı ve iş gören devir hızı gibi çeşitli sonuçlar üzerinde etkili olduğu ifade edilmiştir (Özutku, Ağca ve Cevrioğlu, 2008: 194).

2.2. İşten Ayrılma Niyeti

İşten ayrılma niyeti kavramı, çalışanın işinden ayrılmayı bilinçli ve planlı bir şekilde düşünmesini ifade etmektedir. İşten ayrılma, iş görenlerin istihdam şartlarından memnuniyet duymadıkları durumlarda ortaya koydukları olumsuz bir eylemdir (Rusbult vd., 1988: 599-601). Mobley (1982)'e göre işten ayrılma niyeti; “*bir işletmede çalışan bireyin yakın bir gelecekte mevcut işinden ayrılması ile ilgili bir fikre sahip olmasıdır*” (Mobley,1982; 10).

İşten ayrılma niyeti ve iş tatmini arasındaki ilişkinin araştırıldığı çalışmasında Mobley (1977) işten ayrılma niyetinin çalışanın mevcut işini ve işinden tatmin seviyesini değerlendirmesi ile başladığını ifade etmektedir. Birinci aşamada çalışan, mevcut işini değerlendirip buna yönelik duygu ve düşüncelerini tartar. Bu noktada işinden tatmin olacak ya da işine karşı olumsuz bir düşünce geliştirecektir. Çalışan işine karşı olumsuz düşünceler geliştirmişse, mevcut işine alternatif oluşturabilecek işletme ve pozisyonu araştıracaktır. Çalışan tarafından uygun bir alternatif bulunursa, işten ayrılma niyeti açığa çıkacak ve bu aşamayı işten ayrılma davranışının faaliyete geçirilmesi izleyecektir (Mobley, 1977).

LÜE seviyesinin yüksek kalitede gerçekleştiği örgütlerde, çalışanların yöneticilerden daha çok ilgi ve güven görmeleri sebebiyle, işlerinden duydukları tatmin ve işlerine olan bağlılıkları artmakta ve bu durum işten ayrılma niyetinin oluşmasına engel olmaktadır. Bu sayede işletmeler, çalışanlarının işten ayrılmaları durumunda maruz kalacakları soyut ya da somut olarak gelecekte pek çok kayba uğramamış olacaklardır. Bu kapsamda değerlendirildiğinde LÜE'nin işten ayrılma niyetini negatif yönde etkileyeceği düşünülmektedir (Aksoy, 2019: 60).

2.3. İş Tatmini

Örgütsel davranış ve insan kaynakları yönetimi alanları noktasında ilgi çeken bir kavram olan iş tatmini, örgütsel bilimcilerin üzerinde en çok araştırma yaptıkları çalışan tutumlarından biridir. Bu çalışmaların pek çoğu, beşerî sermayenin örgüte katkısını vurgulamayı amaçlamaktadır (Özaltın vd., 2002: 423; Karaman ve Altunoğlu, 2007: 109).

İş tatmini kavramını ilk kullanan araştırmacılarından biri olan Hoppock'a göre kavram, çalışanın işinden memnun olmasına neden olan psikolojik, fizyolojik ve çevresel koşulların birleşimi anlamına gelmektedir (Hoppock, 1935: 47).

Çalışanların yaptıkları işleri, çalışma ortamlarını ve yapılan iş sonucu kazandıkları deneyimleri göz önünde bulundurduklarında ortaya çıkan olumlu düşünce, iş tatmini şeklinde ifade edilmektedir. Yapılan işten sağlanan tatmin ve memnuniyet duygusu, çalışanların yapılan işe yönelik performansını olumlu yönde etkilemektedir. Bu durum örgütsel başarıyı destekler nitelikte olup, çalışanların yaptıkları işten duydukları tatminin yüksek olması hem çalışanlar hem de örgütler açısından olumlu sonuçlar doğurmaktadır.

LÜE ile iş tatmini arasındaki ilişkinin literatürde pek çok araştırmacının konusu olduğu görülmektedir. Kavramlar arası ilişkiyi tespit etmeye yönelik yapılan öncü çalışmalardan Scandura ve Grean'in (1984) LÜE modelini temel alan bir liderlik girişimini test ettikleri araştırmalarında, LÜE'nin üretkenlik, iş tatmini ve yöneticiden tatmini olumlu yönde etkilediği sonucuna varılmıştır.

2.4. Literatür Taraması ve Araştırma Hipotezleri

LÜE'nin neden ve sonuçlarının araştırıldığı çalışmalar arasında, LÜE ve işten ayrılma niyeti ilişkisi sıklıkla birlikte ele alınan iki kavram olmuştur. LÜE ve işten ayrılma niyeti ilişkisini tespit etmeye yönelik yapılan çalışmalarda, LÜE'nin işten ayrılma niyetini negatif yönde etkilediği ifade edilmiştir. Bu çalışmalardan bazılarında ilişkin detaylara aşağıda yer verilmektedir:

Graen, Liden ve Hoel (1982) bir kamu kuruluşunda çalışanlar üzerinde yaptıkları çalışmalarında LÜE'nin işten ayrılma niyeti üzerinde olumsuz etkisi olduğunu tespit etmişlerdir.

Şahin (2011) turizm, gıda ve taşımacılık sektörlerinde yer alan işletmelerde çalışanlar üzerinde bir araştırma yürütmüştür. Çalışmada LÜE ve işten ayrılma niyeti üzerinde cinsiyetin etkisinin tespit edilmesi hedeflenmiştir. Araştırma sonuçlarına göre işten ayrılma niyetinin LÜE tarafından anlamlı ve olumsuz yönde etkilendiği tespit edilmiştir. Ayrıca bu etkinin kadın çalışanlarda erkek çalışanlara kıyasla daha güçlü olduğu ifade edilmiştir.

Öztürk ve Eryeşil (2016) sağlık sektörü iş görenleri üzerinde bir araştırma yürütmüşlerdir. Çalışmada iş görenlerde LÜE, algılanan örgütsel destek ve işten ayrılma niyeti düzeylerini tespit etmeyi ve değişkenler arası ilişkiyi belirlemeyi amaçlamışlardır. Çalışma sonucunda LÜE ve algılanan örgütsel adaletin işten ayrılma niyetini olumsuz yönde etkilediği ifade edilmiştir.

Akın ve Aksoy (2020) LÜE'nin işten ayrılma niyetine etkisinde, örgütsel adalet ve iş tatmininin aracı rolünü araştırdığı çalışmada, Hatay'da faaliyet gösteren sağlık ve imalat sektörü çalışanları üzerinde bir araştırma yürütmüştür. Araştırma sonucunda lider-üye etkileşiminin işten ayrılma niyetine negatif örgütsel adaletle ise pozitif yönde tesir ettiği ifade edilmiştir.

Kurt (2020) lider-üye etkileşiminin, işten ayrılma niyetine etkilerinin araştırıldığı çalışmada, banka çağrı merkezi çalışanları üzerinde bir araştırma yürütmüştür. Araştırma sonucunda, lider-üye etkileşiminin işten ayrılma niyeti üzerinde anlamlı ve olumsuz yönde bir etkisi olduğu ifade edilmiştir.

LÜE'nin turizm endüstrisinde çeşitli değişkenler aracılığıyla sınındığı çalışmalar da yürütülmüştür. Bu çalışmalar arasında, LÜE ve turizm endüstrisi çalışanlarında işten ayrılma niyeti ilişkisine odaklananlara ait detaylar aşağıda ifade edilmektedir:

Kim, Lee ve Carlson (2010) Güney Kore'de konaklama işletmeleri çalışanları üzerinde yaptıkları araştırmalarında, LÜE düzeyleri düşük olan astların işten ayrılma niyetleri yüksek düzeyde olmaktadır sonucuna ulaşmışlardır.

Turunç ve Avcı (2015) Muğla'da otel çalışanları üzerinde yaptıkları çalışmalarında, konaklama sektörü çalışanlarının işten ayrılma niyetlerinin azaltılmasında örgütsel destek ve lider-üye etkileşimi kavramlarının etkilerini tespit etmek hedeflenmiştir. Çalışma ayrıca bahsi geçen kavramlar arası ilişkide iş stresinin rolünü tespit etmeyi amaçlamıştır. Araştırma sonucunda algılanan örgütsel desteğin ve lider ile üye arasındaki olumlu etkileşimin iş görenlerde işten ayrılma niyetini azalttığı tespit edilmiştir.

Kim, Poulston ve Sankara (2016) Hindistan'da konaklama işletmeleri çalışanları üzerinde yaptıkları araştırmalarında, çalışanların LÜE düzeyleri ile örgütsel bağlılık arasında olumlu yönde, işten ayrılma niyeti ile ise olumsuz yönde bir ilişki bulunduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Düger (2020) LÜE'nin çalışan sesliliği ve işten ayrılma niyeti üzerindeki etkisini, psikolojik güçlendirmenin düzenleyici rolü ekseninde araştırdığı çalışmasını, Kütahya'da hizmet veren çeşitli otel, kafe ve restoran işletmelerinde çalışanlar üzerinde yürütmüştür. Araştırma sonucuna göre LÜE'nin çalışan sesliliğine pozitif işten ayrılma niyetine ise negatif etkisinin olduğu ve bu etkileşimin psikolojik güçlendirmenin moderatör etkisi sayesinde yükseldiği ifade edilmiştir.

LÜE ve işten ayrılma niyeti ilişkisinde yukarıda sözü geçen çalışmalar değerlendirildiğinde araştırmanın birinci hipotezi şu şekilde belirlenmiştir:

H₁: Lider-üye etkileşimi alt ölçeklerinin işten ayrılma niyeti üzerinde etkisi vardır.

Literatürde LÜE'nin birlikte ele alındığı bir diğer kavram da iş tatminidir. Yapılan çalışmalar doğrultusunda, örgütlerde LÜE'nin seviyesi ile genel iş tatmini arasında pozitif ve anlamlı bir ilişki olduğu ifade edilmektedir. Bu çalışmalardan bazılarında ilişkin detaylara aşağıda yer verilmektedir:

Temizel, G. (2022). Otel İşletmelerinde Lider-Üye Etkileşimi ve İşten Ayrılma Niyeti İlişkisinde İş Tatmininin Aracılık Rolü, *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24 (42): 546-568.

Scandura ve Greacen'in (1984) LÜE ile iş çıktıları arasındaki ilişkileri araştıran çalışmalarında, LÜE'nin kişisel ve örgütsel değişkenlerle ilişkili olduğu ve liderleri tarafından beklentileri karşılanan grup üyelerinin, daha yüksek düzeyde iş gören performansı sergiledikleri ileri sürülmüştür.

Janssen ve Van Yperen (2004) Hollanda'da enerji üreten bir şirketin çalışanları üzerine yaptıkları çalışmalarında, iş tatmini ve iş performansı ile LÜE arasında anlamlı ve olumlu yönde bir ilişki olduğunu tespit etmişlerdir.

Epitropaki ve Martin'in (2005) İngiltere'de imalat ve hizmet sektörü çalışanlarının katılımı ile yürüttükleri araştırmalarında, LÜE düzeyi ile iş tatmini arasında istatistiksel açıdan olumlu ve orta düzeyde bir ilişki olduğu ifade edilmiştir.

Özutku (2007) Türkiye'de yaptığı çalışmada, yönetici ve ast arasındaki LÜE'nin niteliği ile iş tatmini arasındaki ilişki Türk Silahlı Kuvvetlerine ait bir fabrika çalışanları üzerinde araştırılmıştır. Çalışma sonucunda yüksek düzeyde LÜE ile iş tatmini arasında olumlu ilişkinin olduğu belirlenmiştir.

Mardanov, Heischmidt ve Henson (2008) bankacılık sektöründe yaptıkları araştırmalarında, lider-üye etkileşimi düzeyi ile iş tatmini arasında pozitif yönde bir ilişki olduğunu ifade etmişlerdir.

Pellegrini vd. (2010)'nin Amerika ve Hindistan'da çalışanlar üzerinde yaptıkları karşılaştırmalı araştırmalarında, LÜE düzeyi ile iş tatmini arasındaki istatistiksel açıdan anlamlı ve olumlu ilişkinin varlığı doğrulanmıştır.

Volmer vd. (2011) bir bilgi teknolojileri şirketinin çalışanları üzerinde yaptıkları çalışmalarında, LÜE'nin iş tatminini artırdığını ifade ederek iş tatmininin de yüksek kaliteli lider-üye ilişkilerini yaratabileceğini ifade etmişlerdir.

Tat ve Çevirgen (2020) konaklama işletmelerinde LÜE'nin örgütsel bağlılık ve iş tatminine etkisini araştırdıkları çalışmalarında, LÜE'nin profesyonel saygı alt boyutunun, duygusal bağlılık ve normatif bağlılık üzerinde olumlu bir etkisinin olduğunu tespit etmişlerdir. Ayrıca, bağlılık ve profesyonel saygı alt boyutlarının, iş tatmine olumlu bir etkisinin olduğu da ifade edilmiştir.

Sökmen'in (2020) çalışmada LÜE'nin iş tatmini ve örgütsel özdeşleşme üzerindeki etkisi incelenmiştir. Çalışmada ayrıca iş tatmininin lider-üye etkileşimi ile örgütsel özdeşleşme arasındaki aracılık rolü araştırılmıştır. Araştırma Ankara'da hizmet veren 4 adet 5 yıldızlı otel çalışanları üzerinde gerçekleştirilmiştir. Araştırma sonucunda, LÜE'nin iş tatmini ve örgütsel özdeşleşmeyi olumlu yönde etkilediği tespit edilmiştir. Ayrıca iş tatmininin LÜE ile örgütsel özdeşleşme arasında aracılık rolü olduğu ifade edilmiştir.

Çalışma kapsamında yukarıda ifade edilen çalışmalardan hareketle ve literatürle paralel olarak araştırmanın ikinci ve üçüncü hipotezleri şu şekilde belirlenmiştir:

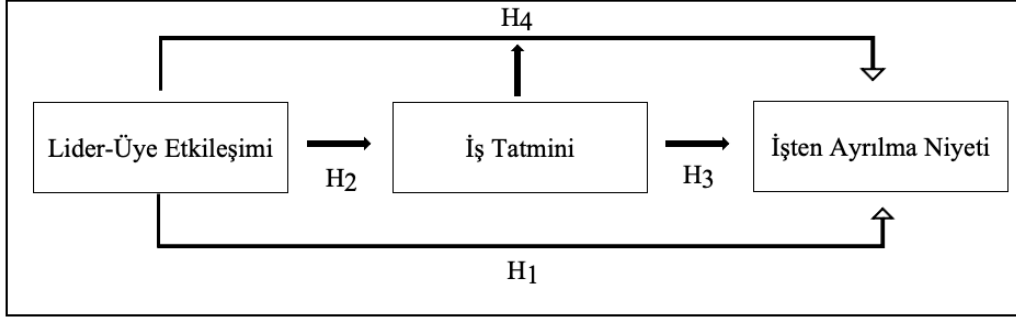
H₂: Lider-üye etkileşimi alt ölçeklerinin iş tatmini üzerinde etkisi vardır.

H₃: İş tatmininin, işten ayrılma niyeti üzerinde etkisi vardır.

Literatürde ayrıca LÜE ve işten ayrılma niyeti ilişkisinde iş tatmininin aracı rolünün olup olmadığını araştıran çalışmalar da mevcuttur (Akın ve Aksoy, 2020; Ali Bhatti vd., 2015). Akın ve Aksoy (2020)'un LÜE'nin, işten ayrılma niyetine etkisinde örgütsel adalet ve iş tatmininin aracı rolünü araştırdıkları çalışmaları sağlık ve imalat sektörü çalışanları üzerinde gerçekleştirilmiştir. Çalışma sonucunda, nitelikli LÜE'nin işten ayrılma niyetini negatif, örgütsel adaleti ise pozitif yönde etkilediği bulunmuştur. Ayrıca LÜE'nin işten ayrılma niyeti üzerine etkisinde, örgütsel adaletin kısmi aracılık rolünün olduğu tespit edilirken, iş tatmininin aracılık etkisi anlamlı bulunamamıştır. Buradan hareketle ve literatürle paralel olarak araştırmanın dördüncü hipotezi şu şekilde geliştirilmiştir:

H4: Lider-üye etkileşiminin işten ayrılma niyeti üzerine etkisinde, iş tatmininin aracılık rolü vardır.

Otel işletmelerinde LÜE'nin işten ayrılma niyetine etkisinde, iş tatmininin aracılı rolünün yukarıda ifade edilen hipotezlerle test edilmesi yönünde geliştirilen model, aşağıda Şekil 1'de gösterildiği gibidir.



Şekil 1: Araştırma Modeli

3. YÖNTEM

Araştırmanın amacı LÜE kavramının, otel işletmeleri çalışanlarının iş tatmini düzeyleri ve işten ayrılma niyetleri üzerindeki etkisinin ölçülmesi, ayrıca LÜE'nin işten ayrılma niyetine etkisinde, iş tatmininin aracılık rolünün araştırılmasıdır. Bu doğrultuda çalışmada nicel araştırma yöntemi kullanılmıştır. Verilerin toplanmasında anket tekniği tercih edilmiştir. Literatür incelemesi ile oluşturulan ankete ilişkin detaylar “Faktör ve Güvenilirlik Analizi Sonuçları” başlığı altında paylaşılmaktadır. Çalışma Araştırma ve Yayın Etiği'ne uygun olarak yürütülmüştür.

3.1. Araştırmanın Evreni ve Örneklemi

Araştırmanın evrenini, Konya'da faaliyet gösteren 4 ve 5 yıldızlı otellerin çalışanları oluşturmaktadır. Araştırmanın örneklemini, tesadüfi olmayan örnekleme yöntemlerinden amaca göre (kasti) örnekleme yöntemi ile seçilen otel çalışanları oluşturmaktadır. Araştırma 01 Haziran – 30 Eylül 2021 tarihleri arasında gerçekleştirilmiştir. Anketler otel genel müdürleri ile iletişime geçilerek, yukarıda ifade edilen tarihlerde Konya'da hizmet vermekte olan, bir tane 4 yıldızlı otel hariç, tüm 4 ve 5 yıldızlı otellerde, gönüllülük esasına dayalı olarak otel çalışanları üzerinde uygulanmıştır. Anket soruları yönetici pozisyonunda olan ve olmayan tüm kademelerdeki çalışanlara yöneltilmiştir. Araştırmaya toplam altı adet 4 yıldızlı, sekiz adet 5 yıldızlı otel dahil olmuştur. Anketlerin uygulanması esnasında 370 anket dağıtılmış ve 313 çalışandan geri dönüş alınmıştır. Ele alınan 313 anketten 18'i çeşitli nedenlerden dolayı değerlendirilme dışı bırakılmış ve toplamda 295 anket araştırmaya dahil edilmiştir.

3.2. Veri Toplama Araçları

Araştırmada çalışanların liderleriyle etkileşim düzeylerini katılımcıların algıları doğrultusunda belirlemek için Liden ve Maslyn (1998) tarafından geliştirilen ve Baş, Keskin ve Mert (2010) tarafından Türkçe'ye uyarlanan 12 maddelik, 4 boyutlu “Çok Boyutlu Lider-Üye Etkileşimi Ölçeği” kullanılmıştır. Ankette 5'li Likert tipi derecelendirme kullanılmıştır.

Katılımcıların işten ayrılma niyetini ölçmek için Mobley, Horner ve Hollingsworth (1978) tarafından geliştirilen ve Türkçe'ye uyarlaması Örucü ve Özafşarlıoğlu (2013) tarafından yapılan “İşten Ayrılma Niyeti Ölçeği” kullanılmıştır. Ölçek 3 maddelik ve tek boyutlu olup 5'li Likert tipi derecelendirmeyi kullanmaktadır.

Katılımcılarda iş tatminini ölçmek için Hackman ve Oldman (1975) tarafından geliştirilen, Çatalsakal (2016), Canberk (2019) ve Erol Korkmaz (2021)'in çalışmalarında kullanılan "İş Tatmini Alt Ölçeğinden" faydalanılmıştır. Ölçek 3 maddelik ve tek boyutlu olup 5'li Likert tipi derecelendirmeyi kullanmaktadır.

3.3. Veri Analizi Yöntemi

Önceden belirlenmiş olan ölçek türüne göre hazırlanan Lider-Üye Etkileşimi, İş Tatmini ve İşten Ayrılma Niyeti anketlerinin yapı geçerliliği Açıklayıcı Faktör Analizi kullanılarak, anketlere verilen yanıtların tutarlılığını ise Güvenilirlik Analizi ile ölçülmüştür. Çalışmada Cronbach's Alpha güvenilirlik değerleri tüm ölçeklerde 0,85'den yüksek olması anketin mükemmel düzeyde yüksek güvenilirliğe sahip olduğunun göstergesidir (Baker, 1991: 8; Cronbach, 1951: 16).

Normal dağılıma uygunluğu sağlanan sürekli değişkenler arasındaki ilişki Pearson korelasyon analizi ile test edilmiştir. Yapılan analiz neticesinde değişkenler arasındaki ilişkilerin derecesi, büyüklüğü ve yönü Pearson korelasyon katsayısı (r) ile incelenmiştir. Çalışmanın hipotezleri çoklu lineer regresyon analizi ile araştırılmıştır. Ayrıca araştırmadaki "aracılık" etkisinin ölçülebilmesi için Baron ve Kenney (1986)'in çalışmalarında yer alan öneriler takip edilmiş ve Hiyerarşik Regresyon analiz yöntemi uygulanmıştır (Baron ve Kenney, 1986).

Çalışmanın gücü, %5 Tip 1 hata ve $d = 0,3$ etki büyüklüğü ile %93 olarak tespit edilmiştir. Araştırmalarda %80'in üzerinde bulunması hedeflenen istatistiksel güç kriterine, söz konusu çalışmada fazlası ile ulaşılmıştır (Hinton, 2007). Analiz sonuçları yorumlanırken hata 0,05 düzeyinde tutulmuş bu sayede kararlar %95 güven seviyesinde verilmiştir.

4. BULGULAR

4.1. Faktör ve Güvenilirlik Analizi Sonuçları

Araştırma kapsamında kullanılan anket 4 bölümden oluşmaktadır. Anketin ilk bölümünde, katılımcıların demografik özelliklerine ilişkin bilgilerin yer aldığı sorular bulunmaktadır. İkinci bölümde, İş Tatmini Ölçeği'ne; üçüncü bölümde İşten Ayrılma Niyeti Ölçeği'ne ve son bölümde ise Lider-Üye Etkileşimi Ölçeği'ne yer verilmiştir. Demografik bilgilerin araştırıldığı anket formu dışındaki tüm ölçek ifadeleri Beşli Likert tipi derecelendirilmiş olup, seçenekler "Kesinlikle Katılmıyorum" (1) ifadesinden "Kesinlikle Katılıyorum" (5) ifadesine doğru ilerlemektedir. Ölçeklerde bulunan bazı olumsuz ifadeler ise ters atamalar yapılmıştır. Çalışmada kullanılan ölçeklere ait faktör ve güvenilirlik analizi sonuçları şöyledir:

İş Tatmini Ölçeği'nin yapı geçerliliğini test etmek için açıklayıcı faktör analizi yapılmıştır. Faktör analizine uygunluk Kaiser Mayer Olkin (KMO) ve Barlett testleri ile ölçülmüştür. Ölçeğin KMO test değeri 0,771 ve Barlett testi önem sınaması değeri de $p=0,0001$ bulunmuştur. Elde edilen veriler neticesinde faktörlerin ilişkilerinin değerlerince yüksek düzeyde açıklandığı, örneklemin istatistiksel açıdan ve sayısal olarak yeterli seviyede olduğu ve veri setinin temel bileşenler analizi için uygun olduğu tespit edilmiştir. İş Tatmini Ölçeği ile toplam varyasyonun %90,15'i açıklanmıştır. Ölçeğe ait ifadelerin faktör yükleri 0,944 - 0,955 arasında ve oldukça yüksek düzeyde bulunmuştur. Ayrıca İş Tatmini Ölçeği için Cronbach'ın Alpha değeri 0,945 bulunmuştur. İş tatmini anketini oluşturan maddelerin homojen ve birbirleri ile ilişkili ifadeler olduğu belirlenmiştir ($F=9,063$, $p=0,0001<0,05$). Bununla birlikte testin toplanabilir nitelikte olduğu da kanıtlanmıştır ($F=0,076$, $p=0,731>0,05$). İş tatmini anketi test tasarımının Güvenilirlik Analizi uygulamaları açısından uygun yapıda olup olmadığını belirlemek için Hotelling's T-Squared Testi yapılmış ve test sonuçlarına göre modelin uygun yapıda olduğu kanıtlanmıştır ($F=8,446$, $p=0,0001<0,05$).

İşten Ayrılma Niyeti Ölçeği'nin yapı geçerliliği Kaiser Mayer Olkin (KMO) ve Barlett testleri ile kontrol edilmiştir. Yapılan analizler sonrasında İşten Ayrılma Niyeti Ölçeği için KMO değeri 0,759 ve Barlett testi önem sınaması değeri $p=0,0001$ olarak saptanmıştır. Elde edilen veriler neticesinde faktörlerin ilişkilerinin değerlerince yüksek düzeyde açıklandığı, örneklemin istatistiksel açıdan ve sayısal olarak yeterli seviyede olduğu ve veri setinin temel bileşenler analizi için uygun olduğu tespit edilmiştir. Tek boyutlu uygulanan ölçek toplam varyasyonun %78,134'ünü açıklamaktadır. İfadelerin faktör yükleri ise 0,890-0,901 arasında değişmektedir. İşten Ayrılma Niyeti Ölçeği için Cronbach'ın Alpha değeri 0,931 olarak hesaplanmıştır. Bahsi geçen ölçek maddelerinin homojen ve birbirleri ile ilişkili ifadelerle sahip olduğu ayrıca testin toplanabilir nitelikte olduğu saptanmıştır ($F=31,045$, $p=0,0001<0,05$; $F=1,165$, $p=0,304>0,05$). İşten Ayrılma Niyeti Ölçeği'nin test tasarımının Güvenilirlik Analizi için uygun yapıda olduğu da tespit edilmiştir ($F=26,616$, $p=0,0001<0,05$).

Lider-Üye Etkileşimi Ölçeği'nin yapı geçerliliği Kaiser Mayer Olkin (KMO) ve Barlett testleri ile kontrol edilmiştir. Yapılan analizler sonrasında Lider-Üye Etkileşimi için KMO test sonucu değeri 0,832 ve Barlett testi önem sınaması değeri ise $p=0,0001$ hesaplanmıştır. Elde edilen veriler neticesinde faktörlerin ilişkilerinin değerlerince yüksek düzeyde açıklandığı, örneklemin istatistiksel açıdan ve sayısal olarak yeterli seviyede olduğu ve veri setinin temel bileşenler analizi için uygun olduğu tespit edilmiştir. Dört boyutlu olarak uygulanan ölçekte ifadelerin faktörlerin her biri için yükleri ve açıklayabildikleri varyanslar Tablo 2'de açıklanmıştır.

Lider-Üye Etkileşimi Ölçeği'nin etki alt boyutu için Cronbach'ın Alpha değeri 0,959 bulunmuştur. Etki alt boyutu ölçeği maddelerinin homojen ve birbirleri ile ilişkili ifadeler olduğu, ayrıca testin toplanabilir niteliği kanıtlanmıştır ($F=7,278$, $p=0,007<0,05$; $F=2,479$, $p=0,085>0,05$). Sadakat alt boyutu için Cronbach'ın Alpha değeri; 0,905 olarak belirlenmiş, maddelerinin homojen ve birbirleri ile ilişkili ifadeler olduğu, ayrıca testin toplanabilir özellikte olduğu saptanmıştır ($F=6,083$, $p=0,002<0,05$; $F=1,056$, $p=0,349>0,05$). Katkı alt boyutu için Cronbach'ın Alpha değeri; 0,897 olarak belirlenmiş olup maddelerinin homojen ve birbirleri ile ilişkili ifadeler olduğu, ayrıca testin toplanabilir niteliği kanıtlanmıştır ($F=11,312$, $p=0,0001<0,05$; $F=2,001$, $p=0,158>0,05$). Saygı alt boyutu için Cronbach'ın Alpha değeri; 0,939 olarak belirlenmiş olup maddelerinin homojen ve birbirleri ile ilişkili ifadeler olduğu, ayrıca testin toplanabilir niteliği kanıtlanmıştır ($F=9,350$, $p=0,0001<0,05$; $F=2,155$, $p=0,062>0,05$).

Hotelling's T-Squared Testi ile Lider-Üye Etkileşimi Ölçeği test tasarımının Güvenilirlik Analizi uygulamaları bakımından uygun yapıda olduğu tespit edilmiştir ($F=4,832$, $p=0,0001<0,05$). Bu bilgiler doğrultusunda araştırma kapsamında yararlanılan ölçeklerin literatürde kabul edilen güvenilirlik koşullarını yerine getirdikleri ve bağımsız olarak iç tutarlılıklarının kabul edilebilir ayrıca çok iyi ölçüde olduğu görülmüştür. Aşağıda Tablo 1 ve Tablo 2 ile yukarıda açıklanan faktör analizi ve güvenilirlik analiz bulguları özetlenmiştir.

Tablo 1: Güvenirlik Analizi Bulguları

<i>Ölçekler</i>	<i>Madde Sayısı</i>	<i>Cronbach'ın Alpha Değeri</i>	<i>Maddeler Arası İlişki</i>	<i>Testin Toplanabilirliği</i>
<i>İş Tatmini Ölçeği</i>	3	0,945	$F=9,063$; $p=0,0001^*$	$F=0,076$; $p=0,731$
<i>İşten Ayrılma Niyeti Ölçeği</i>	3	0,931	$F=31,045$; $p=0,0001^*$	$F=1,165$; $p=0,304$
<i>Lider-Üye Etkileşimi Ölçeği / Etki</i>	4	0,959	$F=7,278$; $p=0,007^*$	$F=2,479$; $p=0,085$
<i>Lider-Üye Etkileşimi Ölçeği / Sadakat</i>	4	0,905	$F=6,083$; $p=0,002^*$	$F=1,056$; $p=0,349$
<i>Lider-Üye Etkileşimi Ölçeği / Katkı</i>	4	0,897	$F=11,312$; $p=0,0001^*$	$F=2,001$; $p=0,158$
<i>Lider-Üye Etkileşimi Ölçeği / Saygı</i>	4	0,939	$F=9,350$; $p=0,0001^*$	$F=2,155$; $p=0,062$

Tablo 2: Faktör Analizi Bulguları

	Yükü	Öz Değeri	AVaryans	\bar{x}	KMO	Bartlett
İş Tatmini				4,132		
İşim beni tatmin ediyor.	0,950			4,091		
İşimde yaptığım çalışmalar beni tatmin ediyor.	0,955	2,705	90,152	4,094	0,771	p<0,0001
İşimi seviyorum.	0,944			4,211		
İşten Ayrılma Niyeti				1,870		
Çoğu kez mevcut işimi bırakmayı düşünüyorum	0,890			2,037		
Aktif bir şekilde başka kurum ve şirketlerde iş arıyorum.	0,901	2,644	78,134	1,752	0,759	p<0,0001
İşimden muhtemelen yakın bir zamanda ayrılacağım.	0,896			1,820		
Lider-Üye Etkileşimi / Etki				4,096		
Departman müdürümü iş ilişkisinin ötesinde insan olarak çok beğeniyorum.	0,917			4,105		
Departman müdürüm her insanın arkadaş olmayı isteyebileceği bir kişidir.	0,934	2,772	91,409	4,061		
Departman müdürümle çalışmak zevklidir.	0,921			4,122		
Lider-Üye Etkileşimi / Sadakat				3,933		
Departman müdürüm yaptığım işler veya verdiğim kararlar söz konusu olursa, konuyu tam bilmese bile beni diğer üstüme karşı savunur.	0,822			3,942		
İşyerinde, herhangi bir konuda diğerleri bana yüklenir veya zorlarsa departman müdürüm beni onlara karşı savunur.	0,868	2,522	84,065	3,898		
Eğer istemeden bir hata yaparsam, departman müdürüm beni diğerlerine karşı savunur.	0,832			3,955		
Lider-Üye Etkileşimi / Katkı				3,952	0,832	p<0,0001
Departman müdürüm için görevimin dışındaki ekstra görevleri yapmaya hazırım.	0,767			3,8339		
Departman müdürümün belirlediği hedeflere ulaşmak için, normalde benden beklenenden daha fazla çaba göstermeye gönüllüyüm	0,868	2,498	83,252	4,0407		
Departman müdürüm için yapabileceğim en fazlasını yapmaktan kaçınmam.	0,862			3,9831		
Lider-Üye Etkileşimi / Profesyonel Saygı				4,042		
Departman müdürümün iş konusundaki bilgisi bende hayranlık uyandırır.	0,894			3,9695		
Departman müdürümün işine olan hâkimiyetine ve iş bilgisine saygı duyarım.	0,863	2,676	89,184	4,1085		
Departman müdürümün profesyonel yeteneklerini çok beğenirim.	0,918			4,0508		

4.2. Katılımcılara Ait Demografik Özellikler ve İşletme Bilgileri

Otel işletmelerinde LÜE'nin işten ayrılma niyetine ve iş tatminine etkisinin araştırıldığı çalışmada katılımcıların tanımlayıcı bir takım özellikleri Tablo 3'de açıklandığı gibidir. Elde edilen bilgiler şöyledir:

Çalışmaya katılan kişilerin %39,7'si kadınlardan, %60,3'ü ise erkek katılımcılardan oluşmaktadır. Araştırmada yer alan bireylerin önemli bir çoğunluğu (%32,9) 19-25 yaş aralığındadır. Katılımcıların yine önemli bir çoğunluğu (%32,5) lise mezunudur. Araştırmadaki bireylerin %43,4'ü 4 yıldızlı, %56,5'i ise 5 yıldızlı otellerde çalışmaktadır. İş görenlerin çalıştıkları bölümler farklılık göstermekle birlikte önemli bir çoğunluğu (%28,1) Ön Büro departmanında çalışmaktadır. Çalışanların %75,3'ü çalıştıkları bölümde yönetici pozisyonunda değillerdir.

Tablo 3: Bireylerin Demografik Özellikler

Demografik Özellikler	N:295	S	%
Cinsiyet			
Kadın		117	39,7
Erkek		178	60,3
Yaş			
18 yaş altı		6	2,0
19-25 yaş arası		97	32,9
26-35 yaş arası		89	30,2
36-45 yaş arası		88	29,8
45-55 yaş arası		15	5,1
Eğitim Durumu			
İlköğretim		53	18,0
Lise		96	32,5
Ön Lisans		51	17,3
Lisans		85	28,8
Lisans üzeri		10	3,4
Çalıştığınız Otel Kaç Yıldızlıdır?			
4 yıldızlı		128	43,4
5 yıldızlı		167	56,5
Hangi Bölümde Çalışıyorsunuz?			
Ön Büro		83	28,1
Kat Hizmetleri		58	19,7
Mutfak		50	16,9
Yiyecek-İçecek		41	13,9
Satış Pazarlama		30	10,2
Muhasebe-Finansman		25	8,5
İnsan Kaynakları		2	0,7
Teknik Servis		6	2,0
Mevcut Pozisyonunuz Nedir?			
Yönetici		73	24,7
Yönetici Değil		222	75,3
Mevcut Pozisyonunuzda Kaç Yıldır Çalışıyorsunuz?			
1 yıldan az		49	16,6
1-4 yıl arası		148	50,2
5-9 yıl arası		59	20,0
10-14 yıl arası		20	6,8
15-19 yıl arası		13	4,4
20 yıl ve daha fazla		6	2,0
Mevcut Yöneticinizle Kaç Yıldır Çalışıyorsunuz?			
1 yıldan az		79	26,8
1-4 yıl arası		148	50,2
5-9 yıl arası		34	11,5
10-14 yıl arası		23	7,8
15-19 yıl arası		11	3,7
Yöneticinizin Cinsiyet Nedir?			
Kadın		52	17,6
Erkek		243	82,4
Yöneticinizin Yaşı Nedir?			
26-35 yaş arası		91	30,9
36-45 yaş arası		134	45,4
45-55 yaş arası		54	18,3
56 yaş ve üzeri		16	5,4

4.3. Korelasyon Analizi Sonuçları

Bu başlık altında, lider-üye etkileşimi alt ölçekleri ve işten ayrılma niyeti korelasyon analizi sonuçları; lider-üye etkileşimi alt ölçekleri ve iş tatmini korelasyon analizi sonuçları; İş tatmini ve işten ayrılma niyeti korelasyon analizi sonuçlarına yer verilmektedir.

4.3.1. Lider-üye etkileşimi alt ölçekleri ve işten ayrılma niyeti korelasyon analizi sonuçları

Lider-Üye Etkileşimi Alt Ölçekleri ve İşten Ayrılma Niyeti Ölçeği'ne ait ortalama değerler, standart sapma ve korelasyon katsayıları aşağıda Tablo 4'de gösterildiği gibidir. Tabloya göre Lider-Üye Etkileşimi Anketi'nin alt ölçeklerine ilişkin sonuçlar aşağıda ifade edildiği gibidir:

Lider-Üye Etkileşimi Etki Alt Ölçeği ortalama puanı $4,09 \pm 0,97$ olarak elde edilmiştir. Katılımcıların etki ölçeğine verdikleri cevaplar ortalama olarak "Katılıyorum" şeklindedir. Elde edilen sonuç doğrultusunda, iş görenler ile yöneticileri arasındaki etki ilişkisinin oldukça iyi düzeyde olduğu belirlenmiştir. Katılımcıların İşten Ayrılma Niyeti Ölçeği puanı ise $1,87 \pm 0,81$ olarak belirlenmiş olup ifadelere verilen ortalama cevaplar doğrultusunda katılımcıların genel olarak işten ayrılma niyetlerinin olmadığı belirlenmiştir. Etki alt ölçeği ile İşten Ayrılma Niyeti ölçekleri arasında negatif yönlü ve $0,183$ katsayılı bir ilişki söz konusudur. Etki alt ölçeğini puanındaki 1 birimlik artış, işten ayrılma niyeti puanında $0,183$ birimlik düşüş oluşturmaktadır. Elde edilen bilgiler ışığında, etki ve işten ayrılma niyeti arasında bir ilişki olduğu ve söz konusu bu ilişkinin istatistiksel olarak da anlamlı düzeyde olduğu tespit edilmiştir ($r=0,183$, $p=0,002<0,05$).

Lider-Üye Etkileşimi Sadakat Alt Ölçeği ortalama puanı $3,93 \pm 0,96$ olarak elde edilmiştir. Elde edilen sonuç doğrultusunda, iş görenler ile yöneticileri arasındaki sadakat ilişkisinin iyi düzeyde olduğu belirlenmiştir. Sadakat alt ölçeği ile İşten Ayrılma Niyeti ölçekleri arasında negatif yönlü $0,170$ katsayılı bir ilişki söz konusudur. Sadakat alt ölçeği puanındaki 1 birimlik artış, işten ayrılma niyeti puanında $0,170$ birimlik düşüş sağlamaktadır. Elde edilen bilgiler ışığında sadakat ve işten ayrılma niyeti arasında bir ilişki olduğu ve söz konusu bu ilişkinin istatistiksel olarak da anlamlı düzeyde olduğu tespit edilmiştir ($r=0,170$, $p=0,004<0,05$).

Lider-Üye Etkileşimi Katkı Alt Ölçeği'nin ortalama puanı $3,95 \pm 0,97$ olarak elde edilmiştir. Elde edilen sonuç doğrultusunda, iş görenler ile yöneticileri arasındaki katkı ilişkisinin iyi düzeyde olduğu gözlenmiştir. Katkı Alt Ölçeği ile İşten Ayrılma Niyeti Ölçeği arasında negatif yönlü $0,114$ katsayılı bir ilişki söz konusudur. Katkı ve işten ayrılma niyeti arasındaki bahsedilen ilişki istatistiksel olarak da anlamlı düzeyde olduğu gözlenmiştir ($r=0,114$, $p=0,042<0,05$).

Lider-Üye Etkileşimi Profesyonel Saygı Alt Ölçeği'nin ise ortalama puanı $4,04 \pm 0,91$ olarak bulunmuş olup çalışanlar ile yöneticileri arasındaki profesyonel saygı ilişkisinin çok iyi düzeyde olduğu belirlenmiştir. Saygı alt ölçeği ile İşten Ayrılma Niyeti ölçekleri arasında ise yine negatif yönlü ve $0,147$ katsayılı bir ilişki söz konusudur. Saygı alt ölçeği ve işten ayrılma niyeti arasındaki bahsedilen ilişki istatistiksel olarak da anlamlı düzeyde olduğu gözlenmiştir ($r=0,147$, $p=0,026<0,05$).

Tablo 4: Değişkenlere Ait Ortalama, Standart Sapma ve Korelasyon Katsayıları

		Etki	Sadakat	Katkı	P. Saygı
İşten Ayrılma Niyeti	Ortalama \pm Standart Sapma	$4,09 \pm 0,97$	$3,93 \pm 0,96$	$3,95 \pm 0,97$	$4,04 \pm 0,91$
	Korelasyon Katsayısı (r)	-0,183	-0,170	-0,114	-0,147
	p Anlam Değeri	0,002*	0,004*	0,042*	0,026*
	Örnek Büyüklüğü (n)	295	295	295	295

Tabloda, araştırmaya katılan kişilerin Lider Üye Etkileşimi ve İşten Ayrılma Niyeti ölçekleri için korelasyon ilişkilerine ait bilgiler ve ölçeklerin ortalama \pm standart sapma değerleri raporlanmıştır. Araştırılan Korelasyon ilişkisi ve özetlenen ortalama değerleri Lider Üye Etkileşimi ve İşten Ayrılma Niyeti Puanları, üzerinden yürütülmüş olup; söz konusu puanlar, uygulanan anketlerden elde edilen veriler esas alınarak oluşturulmuştur. * % 95 güven düzeyinde elde edilen bulguları temsil etmektedir.

4.3.2. Lider-üye etkileşimi alt ölçekleri ve iş tatmini korelasyon analizi sonuçları

Lider-Üye Etkileşimi Alt Ölçekleri ve İş Tatmini Ölçeği'ne ait ortalama değerler, standart sapma ve korelasyon katsayıları aşağıdaki Tablo 5'de gösterildiği gibidir. Tabloya göre:

Lider-Üye Etkileşimi Etki Alt Ölçeği ortalama puanı $4,09 \pm 0,97$ olarak elde edilmiştir. Katılımcıların İş Tatmini Ölçeği puanı ise $4,13 \pm 0,94$ olarak belirlenmiş olup ifadelerle verilen ortalama cevaplar doğrultusunda, katılımcıların genel olarak liderleri ile etki ilişkilerinin oldukça iyi düzeyde olduğu ve işlerinden de tatmin oldukları tespit edilmiştir. Araştırmadaki kişilerin Etki puanları ile İş Tatmini ölçekleri puanları arasında pozitif yönlü $0,402$ katsayılı bir ilişki söz konusudur. Etki ölçeği puanındaki 1 birimlik artış, çalışanların İş Tatminini de $0,402$ birim artırmaktadır. Sonuç olarak lider üye etkileşimi alt ölçeği etki boyutu ve iş tatmini arasında güçlü bir ilişki olduğu ve söz konusu bu ilişkinin istatistiksel olarak da anlamlı düzeyde olduğu tespit edilmiştir ($r=0,402$, $p<0,0001<0,05$).

Lider-Üye Etkileşimi Sadakat Alt Ölçeği ortalama puanı $3,93 \pm 0,96$ olarak belirlenmiştir. Katılımcıların genel olarak liderleri ile sadakat ilişkilerinin iyi düzeyde olduğu saptanmıştır. İş görenlerin Sadakat puanları ile İş Tatmini ölçekleri puanları arasında pozitif yönlü $0,363$ katsayılı bir ilişki söz konusudur. Lider üye etkileşimi alt ölçeği olan sadakat ve iş tatmini arasında güçlü bir ilişki olduğu ve söz konusu bu ilişkinin istatistiksel olarak da anlamlı düzeyde olduğu belirlenmiştir ($r=0,363$, $p<0,0001<0,05$).

Lider-Üye Etkileşimi Katkı Ölçeği ortalama puanı $3,95 \pm 0,97$ olarak elde edilmiştir. Çalışmadaki iş görenlerin genel olarak liderleri ile katkı ilişkilerinin iyi düzeyde olduğu belirlenmiştir. Çalışmadaki kişilerin Katkı puanları ile İş Tatmini ölçekleri puanları arasında pozitif yönlü $0,365$ katsayılı bir ilişki gözlenmiştir. Söz konusu ilişki istatistiksel olarak da anlamlı düzeydedir ($r=0,365$, $p<0,0001<0,05$).

Lider-Üye Etkileşimi Profesyonel Saygı Alt Ölçeği ortalama puanı $4,04 \pm 0,91$ olarak belirlenmiş ve iş görenlerin liderleri ile profesyonel saygı ilişkilerinin iyi düzeyde olduğu sonucuna varılmıştır. Kişilerin profesyonel saygı puanları ile İş Tatmini Ölçeği puanları arasında pozitif yönlü $0,358$ katsayılı bir ilişki söz konusudur. LÜE alt ölçeği olan profesyonel saygı ve iş tatmini arasında güçlü bir ilişki olduğu ve söz konusu bu ilişkinin istatistiksel olarak da anlamlı düzeyde olduğu belirlenmiştir ($r=0,358$, $p<0,0001<0,05$).

Tablo 5: Değişkenlere Ait Ortalama, Standart Sapma ve Korelasyon Katsayıları

		Etki	Sadakat	Katkı	P. Saygı
İş Tatmini	Ortalama \pm Standart Sapma	$4,09 \pm 0,97$	$3,93 \pm 0,96$	$3,95 \pm 0,97$	$4,04 \pm 0,91$
	Korelasyon Katsayısı (r)	0,402	0,363	0,365	0,358
	p Anlam Değeri	<0,0001*	<0,0001*	<0,0001*	<0,0001*
	Örnek Büyüklüğü (n)	295	295	295	295

Tabloda, araştırmaya katılan kişilerin Lider-Üye Etkileşimi ve İş Tatmini ölçekleri için korelasyon ilişkilerine ait bilgiler ve ölçeklerin ortalama \pm standart sapma değerleri raporlanmıştır. Araştırılan Korelasyon ilişkisi ve özetlenen ortalama değerleri Lider-Üye Etkileşimi ve İş Tatmini Puanları, üzerinden yürütülmüş olup; söz konusu puanlar, uygulanan anketlerden elde edilen veriler esas alınarak oluşturulmuştur. ** % 99 güven düzeyinde elde edilen bulguları temsil etmektedir.

4.3.3. İş tatmini ve işten ayrılma niyeti korelasyon analizi sonuçları

İş Tatmini ve İşten Ayrılma Niyeti ölçeklerinin ortalama değerleri, standart sapma değerleri ve korelasyon katsayıları aşağıda Tablo 6'da gösterildiği gibidir. Tabloya göre, İş Tatmini Ölçeği ortalama puanı $4,13 \pm 0,94$ olarak elde edilmiştir. Katılımcıların mevcut ortalama değeri göz önünde bulundurulduğunda, İş Tatmini Ölçeği'ni genel olarak "Katılıyorum" şeklinde cevapladıkları ve işlerinde tatmin oldukları belirlenmiştir. İşten Ayrılma Niyeti Ölçeği puanı ise $1,87 \pm 0,81$ olarak belirlenmiş olup ifadelerle verilen ortalama cevaplar doğrultusunda, katılımcıların genel olarak işlerinden ayrılma niyetlerinin olmadığı belirlenmiştir. Katılımcıların iş tatmini puanları ile işten ayrılma niyeti puanları arasında negatif yönlü $0,648$ katsayılı bir ilişki söz konusudur. İş Tatmini Ölçeği

puanındaki 1 birimlik artış, işten ayrılma niyeti puanında 0,648 birimlik düşüşe sebep olmaktadır. Elde edilen bilgiler ışığında, iş tatmini ve işten ayrılma niyeti arasında kuvvetli bir ilişki olduğu ve söz konusu bu ilişkinin istatistiksel olarak da anlamlı düzeyde olduğu tespit edilmiştir ($r=0,648$, $p=0,0001<0,05$).

Tablo 6: Değişkenlere Ait Ortalama, Standart Sapma ve Korelasyon Katsayıları

		İş Tatmini	İşten Ayrılma Niyeti
İş Tatmini	Ortalama ± Standart Sapma	4,13 ± 0,94	1,87 ± 0,81
	Korelasyon Katsayısı (r)	1	-0,648
	p Anlam Değeri		0,0001**
	Örnek Büyüklüğü (n)	295	295

Tabloda, araştırmaya katılan kişilerin İş Tatmini ve İşten Ayrılma Niyeti ölçekleri için korelasyon ilişkilerine ait bilgiler ve ölçeklerin ortalama ± standart sapma değerleri raporlanmıştır. Araştırılan Korelasyon ilişkisi ve özetlenen ortalama değerleri İş Tatmini ve İşten Ayrılma Niyeti Puanları, üzerinden yürütülmüş olup; söz konusu puanlar, uygulanan anketlerden elde edilen veriler esas alınarak oluşturulmuştur. ** % 99 güven düzeyinde elde edilen bulguları temsil etmektedir.

4.4. Hipotezlerin Test Edilmesi

4.4.1. Hipotez 1: LÜE'nin alt ölçeklerinin işten ayrılma niyeti üzerinde etkisi vardır

Araştırmada iş görenlerin Lider-Üye Etkileşimi Alt Ölçekleri'nin işten ayrılma niyeti üzerindeki etkilerinin araştırılması hedeflenerek, bulgular regresyon analizi ile incelenmiştir. Elde edilen sonuçlar Tablo 7'de özetlenmiştir. Elde edilen bulgular doğrultusunda: “İşten Ayrılma Niyeti=2,631-0,145*Etki - 0,132*Sadakat - 0,092*Katkı - 0,077*Saygı” modeli oluşturulmuştur. Kurulan model ile kişilerin lider-üye etkileşimi alt ölçeklerinden etki puanlarındaki artışın, işten ayrılma niyetini %14,5; sadakat puanlarındaki artışın ise %13,2 oranında azalttığı belirlenmiştir. Ayrıca katkı puanındaki artışın işten ayrılma niyetini %9,2 saygı puanındaki artışın ise %7,7 oranında azalttığı gözlenmiştir. Lider-üye etkileşimi alt ölçeklerinin, işten ayrılma niyeti üzerindeki etkisi istatistiksel olarak da anlamlı ölçüdedir ($p<0,05$). Mevcut model sayesinde toplam varyasyonun sadece %28,3'ü açıklanabilmiştir. Varyasyonun açıklanamayan kısmı, araştırılan parametre dışında işten ayrılma niyetini etkileyen başka faktörlerden kaynaklanmaktadır. Kurulan söz konusu model de istatistiksel olarak anlamlı düzeydedir ($p=0,0014<0,05$). Buna göre “Lider-üye etkileşimi alt ölçeklerinin işten ayrılma niyeti üzerinde anlamlı etkisi vardır” hipotezinin istatistiksel olarak reddedilemez nitelikte olduğu belirlenmiştir.

Tablo 7: İşten Ayrılma Niyeti Regresyon Analizi Sonuçları

İşten Ayrılma Niyeti	B (95 % CI)	t	Katsayılar p değeri	R ²	Model p
Sabit Terim	2,631 (2,080 – 3,182)	9,401	0,0001*		
Etki	- 0,145 (-0,347 – -0,076)	-3,262	0,018*		
Sadakat	- 0,132 (-0,304 – -0,080)	-3,150	0,025*	0,283	0,0014*
Katkı	- 0,092 (-0,156 – -0,021)	-2,418	0,037*		
Saygı	- 0,077 (-0,217 – -0,016)	-1,141	0,048*		

İşten Ayrılma Niyeti ölçeği; yordayıcıları, güven aralıkları ve istatistik anlam değerleri ile özetlenmiştir. * $p<0,05$

4.4.2. Hipotez 2: LÜE'nin alt ölçeklerinin iş tatmini üzerinde etkisi vardır

Çalışma kapsamında katılımcıların LÜE puanlarının, iş tatmini üzerindeki etkilerinin ortaya konulması amaçlanarak, bulgular regresyon analizi ile incelenmiştir. Elde edilen sonuçlar Tablo 8'de özetlenmiştir. Elde edilen bulgular doğrultusunda: “İş Tatmini = 2,597 + 0,157*Etki + 0,249*Sadakat + 0,116*Katkı + 0,064*Saygı” modeli oluşturulmuştur. Kişilerin lider-üye etkileşimlerinden Etki alt boyutu puanlarındaki artış, işten tatmin puanını %15,7 oranında artırdığı gözlenmiştir. Sadakat ve katkı puanlarındaki artışlar iş görenlerin iş tatminini sırasıyla %24,9 ve %11,6 oranında artırmaktadır. Ayrıca saygı parametresindeki artış da yine çalışanların iş tatmini puanını %6,4 artırmaktadır. Söz konusu LÜE alt ölçeklerinin iş tatmini üzerindeki etkisi istatistiksel olarak da anlamlı ölçüdedir ($p<0,05$). Mevcut bu model ile toplam varyasyonun %48,8'i açıklanabilmiştir. Varyasyonun açıklanamayan kısmı, araştırılan

parametreler dışında iş tatminini etkileyen başka faktörlerden kaynaklanmaktadır. Kurulan söz konusu model de istatistiksel olarak anlamlı düzeydedir ($p=0,0001<0,05$). Buna göre ‐Lider-üye etkileşimi alt ölçeklerinin iş tatmini üzerinde anlamlı etkisi vardır‐ hipotezinin istatistiksel olarak reddedilemez nitelikte olduğu belirlenmiştir.

Tablo 8: İş Tatmini Regresyon Analizi Sonuçları

İş Tatmini	B (95 % CI)	t	Katsayılar p değeri	R ²	Model p
Sabit Terim	2,597 (2,105 – 3,090)	10,374	0,0001*		
Etki	0,157 (0,125 – 0,346)	8,624	0,003*		
Sadakat	0,249 (0,123 – 0,320)	5,560	0,001*	0,488	0,0001*
Katkı	0,116 (0,072 – 0,293)	3,612	0,026*		
Saygı	0,064 (0,016 – 0,218)	1,544	0,049*		

İşten Tatmini ölçeği; yordayıcıları, güven aralıkları ve istatistik anlam değerleri ile özetlenmiştir. * $p<0,05$

4.4.3. Hipotez 3: İş tatmininin işten ayrılma niyeti üzerinde etkisi vardır

Araştırma bünyesindeki çalışanların işlerinden tatmin olmalarının, işten ayrılma niyetleri üzerindeki etkilerini belirlemek amaçlanarak bulgular regresyon analizi ile incelenmiştir. Elde edilen sonuçlar Tablo 9’da özetlenmiştir. Elde edilen bulgular doğrultusunda: ‐İşten Ayrılma Niyeti = 4,723 – 0,790*İş Tatmini‐ modeli oluşturulmuştur. Çalışmadaki iş görenlerin iş tatmini puan değerlerindeki artışın, işten ayrılma niyetini %79,0 oranında azalttığı tespit edilmiştir. İş tatmininin, işten ayrılma niyeti üzerindeki etkisi istatistiksel olarak da anlamlı ölçüdedir ($p<0,05$). Mevcut bu model ile toplam varyasyonun %51,8’i açıklanabilmektedir. Varyasyonun açıklanamayan kısmı, araştırılan parametreler dışında, işten ayrılma niyetini etkileyen başka faktörlerden kaynaklanmaktadır. Kurulan söz konusu model de istatistiksel olarak anlamlı düzeydedir ($p=0,0001<0,05$). Buna göre ‐İş tatmininin işten ayrılma niyeti üzerinde anlamlı etkisi vardır‐ hipotezinin istatistiksel olarak reddedilemez nitelikte olduğu belirlenmiştir.

Tablo 9: İşten Ayrılma Niyeti Regresyon Analizi Sonuçları

İşten Ayrılma Niyeti	B (95 % CI)	t	Katsayılar p değeri	R ²	Model p
Sabit Terim	4,723 (4,328 – 5,118)	23,526	0,0001*		
İş Tatmini	-0,790 (-0,884 – -0,597)	-13,578	0,0001*	0,518	0,0001*

İşten Ayrılma Niyeti ölçeği; yordayıcıları, güven aralıkları ve istatistik anlam değerleri ile özetlenmiştir. * $p<0,05$

4.4.4. Hipotez 4: LÜE’nin işten ayrılma niyeti üzerine etkisinde, iş tatmininin aracılık rolü vardır

Araştırmada lider-üye etkileşiminin, işten ayrılma niyeti üzerinde olan etkisinde iş tatminin aracılık rolünü analiz etmek amacıyla hiyerarşik regresyon analizi yapılmış olup sonuçlar aşağıda Tablo 10’da özetlendiği gibidir.

Tablo 10: Lider-Üye Etkileşiminin İşten Ayrılma Niyeti Üzerindeki Etkisinde İş Tatmininin Aracılık Rolü

<i>Model 1: Lider-Üye Etkileşiminin İş Tatmini Üzerindeki Etkisi</i>					
<i>İş Tatmini</i>	β (95 % CI)	t	Katsayılar p	R ²	Model p
<i>Sabit Terim</i>	4,094				
<i>Lider-Üye Etkileşimi</i>	0,671 (0,492 – 0,650)	14,229	0,0001*	0,481	0,0001*
<i>Model 2: Lider-Üye Etkileşiminin İşten Ayrılma Niyeti Üzerindeki Etkisi</i>					
<i>İşten Ayrılma Niyeti</i>	β (95 % CI)	t	Katsayılar p	R ²	Model p
<i>Sabit Terim</i>	2,635				
<i>Lider-Üye Etkileşimi</i>	-0,291 (-0,321 – -0,97)	-2,814	0,005*	0,262	0,002*
<i>Model 3: İş Tatmininin İşten Ayrılma Niyeti Üzerindeki Etkisi</i>					
<i>İşten Ayrılma Niyeti</i>	β (95 % CI)	t	Katsayılar p	R ²	Model p
<i>Sabit Terim</i>	4,723				
<i>İş Tatmini</i>	-0,790 (-0,884 – -0,597)	-13,578	0,0001*	0,518	0,0001*
<i>Model 4: Lider-Üye Etkileşiminin ve İş Tatmininin İşten Ayrılma Niyeti Üzerindeki Etkisi</i>					
<i>İşten Ayrılma Niyeti</i>	β (95 % CI)	t	Katsayılar p	R ²	Model p
<i>Sabit Terim</i>	0,501				
<i>Lider-Üye Etkileşimi</i>	-0,105 (-0,014 – 0,195)	1,529	0,127		
<i>İş Tatmini</i>	-0,871 (-0,916 – -0,618)	-14,229	0,0001*	0,652	0,0001*

Tabloda, araştırılan ölçeklerine ait regresyon analizlerine ait bilgiler “katsayı değerleri (güven aralıkları)” şeklinde raporlanmıştır. *: istatistiksel araştırmalar % 95 güven düzeyinde gerçekleştirilmiştir.

Tablo 10’da LÜE, işten ayrılma niyeti ve iş tatmini arasındaki doğrusal ve hiyerarşik regresyon modellerine ilişkin bulgular incelenmiştir. Elde edilen sonuçlar aşağıda özetlendiği gibidir:

Model 1’den izlenebileceği üzere LÜE’nin aracılık etkisi araştırılan iş görenlerin iş tatminini %67,1 oranında artırmaktadır. Kurulan model ile iş tatmininin %48,1’i LÜE tarafından açıklanmaktadır. Söz konusu model istatistiksel olarak da anlamlı düzeydedir (F=40,447, p=0,0001).

Model 2’de ise LÜE’nin işten ayrılma niyeti üzerindeki etkisi araştırılmıştır. Model 2 ile LÜE’nin işten ayrılma niyetini %29,1 değerinde azalttığı tespit edilmiş olup, LÜE işten ayrılma niyeti toplam varyasyonunun %26,2’sini açıklamaktadır. Elde edilen model istatistiksel olarak da anlamlı düzeydedir (F=7,920, p=0,002). Model 1 ve Model 2 ile Baron ve Kenney (1986)’in çalışmalarında söz edilen “bağımsız değişkenin, bağımlı değişken ve aracı değişken üzerinde istatistiksel olarak anlamlı etkisi olmalıdır” gerekliliğinin sağlandığı görülmüştür. Buradan hareketle yeni bir model kurulmuş ve bağımlı değişken üzerindeki aracı değişkenin etkisi irdelenmiştir.

Model 3’te iş tatmininin işten ayrılma niyeti üzerindeki etkisi incelenmiş olup; iş tatmininin, işten ayrılma niyetini %79,0 oranında düşürdüğü belirlenmiştir. İşten ayrılma niyeti, iş tatmini ve sabit terim etkisi birlikteliğinde kurulan model ile toplam varyasyonun %51,8’inin açıklandığı durumu saptanmıştır. Kurulan model istatistiksel olarak da anlamlı düzeydedir (F=212,529, p=0,0001). Model 3 ile yine Baron ve Kenney (1986)’in çalışmalarında bahsedilen “aracı değişkenin, bağımlı değişken üzerinde anlamlı etkisi olmalıdır” ilkesi de yerine getirilmiştir.

Model 4 LÜE’nin işten ayrılma niyeti üzerindeki etkisinde iş tatmininin aracılık rolü incelenmek üzere kurulmuştur. Bu model ile işten ayrılma niyetini, LÜE’nin %10,5 ve iş tatmininin ise %87,1 oranında azalttığı tespit edilmiştir. Model ile işten ayrılma niyeti toplam varyasyonunun %65,2’sinin LÜE ve iş tatmini parametreleri ve sabit terim etkisi ile açıklanabildiği belirlenmiştir. Kurulan son model de yine istatistiksel olarak anlamlı düzeydedir (F=138,976, p=0,0001). Aracı değişken ile birlikte kurulan modelde, bağımsız değişkenin etkisinin istatistiksel olarak ortadan kalkması ile bağımsız değişken olan LÜE’nin işten ayrılma niyeti üzerindeki etkisinde iş tatminin tam aracılık etkisi (Full Mediation) olduğu tespit edilmiştir (Baron ve Kenney, 1986: 1173-1182). Bu bağlamda kurulan “lider-

üye etkileşiminin işten ayrılma niyeti üzerinde etkisinde iş tatmininin aracılık rolü vardır” hipotezi kabul edilmiştir.

5. TARTIŞMA VE SONUÇ

Bu çalışma, lider-üye etkileşimi kavramının otel işletmeleri çalışanlarının iş tatmini düzeyleri ve işten ayrılma niyetleri üzerindeki etkisini ölçmeyi amaçlamıştır. Bir diğer amaç ise lider-üye etkileşiminin işten ayrılma niyeti üzerine etkisinde, iş tatmininin aracılık rolünün araştırılmasıdır. Çalışma sonuçlarına göre LÜE, otel çalışanlarının iş tatminine olumlu etki ederken, bu çalışanların işten ayrılma niyetlerine ise olumsuz yönde etki etmektedir. Öte yandan iş tatmini, LÜE ile işten ayrılma niyeti arasındaki ilişkide tam aracılık rolüne sahiptir. Araştırmaya ilişkin yukarıda açıklanan bulgular doğrultusunda, iş görenlerin lider-üye etkileşimlerinin işten ayrılma niyetlerini azalttığı, iş tatminlerini ise artırdığı gözlenmiştir. Buna göre, liderleri ile pozitif yönlü bir etkileşime sahip olan astlar, bu durumun olumlu bir sonucu olarak daha yüksek iş tatmini duymaktadırlar. Buna karşılık, LÜE zayıf seyreden çalışanlarda, bu durumun olumsuz bir neticesi olarak daha yüksek seviyede işten ayrılma niyeti gelişmektedir. Ayrıca iş tatmininin aracılık rolü sayesinde, yüksek LÜE ve iş tatmini yaşayan çalışanlar, daha az işlerinden ayrılma düşüncesine sahiptirler.

Araştırma kapsamında test edilen birinci hipotez ile LÜE'nin işten ayrılma niyetine etkisi incelenmiştir. Elde edilen bulgulara göre, LÜE işten ayrılma niyetini azaltmaktadır. Çalışma kapsamında test edilen hipotez sonuçları, literatürde LÜE ve işten ayrılma niyeti ilişkisinin araştırıldığı çalışmalarla (Graen, Liden ve Hoel, 1982; Wilhelm, Herd ve Steiner, 1993; Gestner ve Day, 1997; Bauer, Erdoğan, Liden ve Wayne, 2006; Kim, Lee ve Carlson, 2010; Şahin, 2011; Turunç ve Avcı, 2015; Kim, Poulston ve Sankara, 2016; Öztürk ve Eryeşil, 2016; Akın ve Aksoy, 2020; Kurt, 2020) paralellik göstermektedir. Buna göre, liderleri ile pozitif yönlü bir etkileşime sahip astlar, bu durumun olumlu bir sonucu olarak daha düşük seviyede işten ayrılma niyeti göstereceklerdir.

Araştırma kapsamında test edilen ikinci hipotez ile LÜE'nin iş tatminine etkisi incelenmiştir. Elde edilen bulgulara göre, LÜE iş tatminini arttırmaktadır. LÜE'nin çalışanlar üzerindeki olumlu etkilerinin araştırıldığı çalışmalarda, benzer şekilde bu iki değişken arasında doğrusal bir ilişkiden bahsedilmektedir. Çalışma kapsamında test edilen hipotez sonuçları, literatürde LÜE derecesinin ve niteliğinin yüksek olmasının çalışanlarda iş tatminini arttırdığına yönelik yapılmış araştırmalara (Gestner ve Day, 1997; Janssen ve Van Yperen, 2004; Epitropaki ve Martin, 2005; Özutku, 2007; Mardanov, Heischmidt ve Henson, 2008; Pellegrini vd., 2010; Volmer vd., 2011; Çekmecelioğlu ve Ülker, 2014; Tat ve Çevirgen, 2020; Sökmen, 2020) ilişkin bulgular ile paralellik göstermektedir.

Araştırma kapsamında test edilen üçüncü hipotez ile otel çalışanlarında iş tatmininin işten ayrılma niyeti üzerindeki etkisi incelenmiştir. Araştırma sonuçlarına göre iş tatmini, işten ayrılma niyetini azaltmaktadır. Literatürde çalışanların işten ayrılma eğilimlerini ve bu durumun nedenlerini araştıran çalışmalarda, iş tatmininin çalışanlarda işten ayrılma niyetini azalttığı sonucuna ulaşılmıştır (Yang, 2010; Firth vd., 2004; Siong vd., 2006; Kim, Leong ve Lee, 2005; Shaw, 1999; Tett ve Meyer, 1993). Bu doğrultuda çalışma sonuçlarının literatürde bu konu ile ilgili yapılmış çalışmalarla paralellik gösterdiği belirlenmiştir. Bu sonuçtan hareketle örgütlerde çalışanların iş tatmin düzeylerinin ölçülmesinin, örgütler için anlamlı sonuçlarının olacağı söylenebilmektedir.

Araştırma kapsamında test edilen dördüncü hipotez ile LÜE'nin işten ayrılma niyeti üzerine etkisinde, iş tatmininin aracılık rolü incelenmiştir. Elde edilen bulgulara göre, LÜE'nin işten ayrılma niyetine etkisinde iş tatmininin tam aracılık rolüne sahip olduğu belirlenmiştir. Bhatti vd. (2015)'nin LÜE'nin işten ayrılma niyeti ile ilişkisi üzerinde, iş tatmininin aracılık rolünü sınavan çalışmalarında; iş tatmininin, LÜE ve işten ayrılma niyeti ilişkisinde kısmi aracılık etkisine sahip olduğu tespit edilmiştir. Araştırma sonuçlarının Bhatti vd. (2015)'nin çalışmaları ile paralellik gösterdiği söylenebilir.

İş tatmininin aynı ilişkideki aracılık rolünü, sağlık ve imalat sektörü iş görenleri üzerinde yaptığı çalışmaları ile sınayan Akın ve Aksoy (2020)'un bulguları ise iş tatmininin, LÜE ve işten ayrılma niyeti ilişkisinde aracılık rolünün tespit edilemediğini ifade etmiştir.

Araştırma sonucunda elde edilen veriler doğrultusunda; lider ile üye, lider ile takipçi, lider ile ast gibi farklı adlarla ifade edilebilecek yönetici ve birlikte çalıştığı iş gören arasında gelişecek karşılıklı etkileşimin, çalışanların işlerine karşı geliştirecekleri algı ve tutumlarına yansıdığı söylenebilir. Lider ve ast arasında gelişecek karşılıklı güven ve saygıya dayalı iyi ilişkiler, LÜE'yi güçlendirecektir. Çalışanlar, liderleri ile etkileşimlerinin olumlu olduğuna yönelik bir algıya sahip olduklarında, bu durum işlerine ilişkin algılarına da olumlu yansıtacaktır. Liderle örgüt çalışanları arasında etkili ve sürekli bir ilişkinin kurulması sayesinde, LÜE seviyesi yüksek seyredecektir. Bu olumlu iletişim ortamı, çalışanların işlerinden duydukları tatmine olumlu yansıtacak, örgütlerine duydukları bağlılığı arttıracak ve işlerinden ayrılmakla ilgili bir tutum sergileme ihtimallerini düşürecektir.

Konaklama endüstrisi emek yoğun yapının hâkim olduğu bir iş koludur. Bu alanda hizmet veren işletmelerde, çalışanların yöneticileri ile geliştirecekleri insani ilişkiler, iş görenlerin sayısal çoğunluğu da göz önünde bulundurulduğunda daha büyük önem arz etmektedir. Çalışanları ile doğru iletişimi kurabilen ve onları örgütsel hedeflere yönlendirebilen liderler, hizmet endüstrisinin önemli bir girdisi olan insan kaynağını etkili bir şekilde yönetebileceklerdir. Liderle örgüt çalışanları arasında, etkili ve sürekli bir ilişkinin kurulması amacını güden LÜE kavramı, hizmet işletmelerinde çalışanların üstleri ile doğru iletişimi kurabilmeleri açısından avantaj sağlamaktadır. Liderleri ile yüksek kalitede etkileşim geliştirebilen çalışanlar, işlerine ve örgütlerine karşı daha yüksek bağlılık hissedecek, daha yüksek iş tatmini duyacak, daha çok örgütsel vatandaşlık davranışı sergileyeceklerdir (Conway, 2015). Yüksek kalitede gelişecek LÜE sayesinde olumlu yönde seyredecek çalışan algı ve tutumları, iş gören performansına ve hizmet kalitesine olumlu yansıtacaktır. Çalışanlar tarafından sunulan hizmetin kalitesinin ise müşteri memnuniyetine ve örgütsel başarıya katkı sağlayacağı düşünüldüğünde, konaklama endüstrisi çalışanlarının liderleri ile geliştirecekleri kaliteli etkileşim daha da dikkat çekici olacaktır. Yöneticiler, çalışanlarıyla ikili ilişkilerinde LÜE'nin kalitesini yükselterek, çalışanın örgüt için daha çok çaba sarf etmeye gönüllü olmasını sağlayabilirler. Yine yüksek kalitede seyredecek LÜE, çalışanın işinden duyduğu tatmini artırıp mevcut işinde çalışmaya devam etmesi için onu motive edecektir. Oteller gibi işgücü devir hızının yüksek olduğu bir endüstrinin parçası olan işletmelerde, çalışanların işlerinde devamlılığı hem kalifiye personelin elde tutulmuş olması hem de işten ayrılan personelin yerine yenisinin bulunmasının getireceği maliyetlerden kaçınmak açısından bir avantajdır. Bu noktada olumlu LÜE ve bu olumlu iletişimin iş görene yansıtılması olan iş tatmini, çalışanların işlerinde devamlılıklarını sağlamak için yönetilebilecek kavramlardır.

Araştırma bulguları neticesinde, kaliteli LÜE'nin sağlayacağı olumlu iletişim ortamının avantajlarından faydalanmak isteyen konaklama sektörü işletmecileri ve insan kaynakları yöneticileri için bir takım öneriler geliştirilmesi mümkündür. Otel işletmeleri yöneticileri, kaliteli LÜE'nin sağlanabilmesi için çalışanları ile iyi ilişkiler geliştirebilmelidir. Bu iletişimin oluşabilmesi için, yöneticiler ve çalışanların etkileşim kurabilecekleri ortamların yaratılması uygun olacaktır. Konaklama endüstrisi, iş stresinin çalışanlarca yüksek seviyede algılandığı bir endüstridir (Kuşluyan vd., 2010). Bu işletmelerde çalışanlar, maruz kaldıkları stresli ortamın olası olumsuzlukları ile baş edebilmek için LÜE sayesinde kurulacak olumlu iletişim ortamının avantajlarından faydalanabilirler. LÜE'nin ayrıca çalışanlarda iş tatminini arttırdığı düşünüldüğünde, bu etkileşimi ve dolaylı olarak iş tatmini ve çalışan performansını arttıracak örgüt ikliminin yaratılması için insan kaynakları yöneticileri tarafından çeşitli programlar planlanabilir. Bu programlar ile daha çok bir araya gelecek olan yönetici ve astlar ikili ilişkilerini arttırarak daha etkili iletişim kurabilirler. Bu iletişim ortamının yaratılacağı etkinlikler, resmi olmayan toplantılar ve sosyal aktiviteler olabilir.

Yöneticiler çalışanların ihtiyaçlarını karşılamak, onları örgütsel hedeflere ulaşmak için motive etmek, çalışanlar arasında sağlıklı tutum ve davranışların sürdürülebilmesini sağlamak ve bu sayede çalışanların işe devamlılığını garanti altına alabilmek için etkili liderlik stillerine yönelmelidir. LÜE'nin kalitesini arttırmak için çeşitli liderlik becerileri geliştirilebilir. Kaliteli lider üye etkileşimi kurabilmek için liderler, iletişim becerilerine odaklanmalı ve bu alanda kendilerini gerekli durumlarda eğitimlerle geliştirmelidir.

Bu çalışmanın çeşitli sınırlılıkları bulunmaktadır. Çalışma kapsamında veriler, tek bir endüstrinin (konaklama endüstrisi) çalışanlarından toplanmıştır. Ayrıca veriler, bir ülkenin tek bir şehrinde hizmet veren otel işletmeleri çalışanlarından toplanmıştır. Bu doğrultuda çalışma sonuçları, Konya'da hizmet veren 4 ve 5 otel işletmeleri çalışanları ile sınırlıdır. Verilerin tek bir endüstride ve tek bir şehirde hizmet veren işletmelerden toplanmış olması, sonuçların genellenebilirliği açısından sınırlandırıcıdır. Gelecekte yapılacak çalışmalarda, veri tabanı genişletilerek çalışmanın genellenebilirliğini güçlendirmek için restoranlar, kafeler vb. gibi hizmet endüstrisinin diğer iş kollarında ve birden çok şehirde hizmet veren işletmelerin çalışanlardan veri toplanabilir.

Araştırmanın bir diğer sınırlılığı ise verinin yalnızca nicel araştırma yöntemi ile toplanmış olmasıdır. Çalışma kapsamında uygulanan anket soruları otellerde hem yönetici seviyesinde çalışanlara hem de yönetici olmayan çalışanlara yöneltilmiştir. Aynı departmanda çalışan lider ve astların karşılıklı algı ve tutumlarının nitel bir araştırma yöntemi ile araştırılması daha derinlemesine veri elde edilmesini sağlayabilir. Bu nedenle gelecek çalışmalarda karma araştırma yöntemlerinin birlikte kullanılması önerilebilir.

LÜE'nin güçlü ya da zayıf düzeyde seyretmesinin, çalışanlar üzerinde çok çeşitli etkileri bulunmaktadır. Araştırma kapsamında bu etkileşimin yalnızca çalışanların iş tatmini ve işten ayrılma niyetine etkisine bakılmıştır. LÜE'nin çalışanlar üzerindeki etkileri konusunda, daha farklı değişkenlerin bir arada test edileceği çalışmalarla, güncel bilgiye katkıda bulunulabilir. Ayrıca, bu çalışma ile konaklama endüstrisinde, LÜE'nin işten ayrılma niyetine etkisinde, iş tatmininin aracı rolü araştırılmıştır. Gelecek çalışmalarda bu iki değişken arasındaki ilişkiye aracılık etkisi olabilecek (örgütsel özdeşleşme, örgütsel vatandaşlık, iş stresi, rol çatışması gibi) farklı değişkenler eklenebilir.

Etik Beyan

Bu araştırmanın yazılması ve yayınlanması süreçlerinde Araştırma ve Yayın Etiği kurallarına uyulmuş ve araştırma için elde edilen verilerde herhangi bir tahrifat yapılmamıştır. Çalışmada Selçuk Üniversitesi Turizm Fakültesi Bilimsel Etik ve Değerlendirme Kurulu'nun 06.04.2021 tarihli ve 56983 no'lu yazısı ile etik kurul onayı alınmıştır.

KAYNAKÇA

- Akın, Ö. ve Aksoy, M. (2020). Lider-Üye Etkileşiminin, İşten Ayrılma Niyetine Etkisinde Örgütsel Adalet ve İş Tatmininin Aracı Rolü: Bir Araştırma. *Çankırı Karatekin Üniversitesi İİBF Dergisi*, 10(2), 549-582. Doi: 10.18074/ckuiibfd.632900.
- Ali Bhatti, G., Islam, T., Mirza, H. ve Ali, F. (2015). The Relationships Between LMX, Job Satisfaction and Turnover Intention. *Science International (Lahore)*, 27(2), 1523-1526. ISSN 1013-5316; CODEN: SINTE 8.
- Aksoy, M. (2019). Lider-Üye Etkileşiminin, İş Tatmini ve İşten Ayrılma Niyeti Üzerine Etkisinde Örgütsel Adaletin Rolü: Hatay'da Bir Araştırma. (Yüksek Lisans Tezi). Mustafa Kemal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı. Hatay.
- Aydın, Ş. (2005). *Konaklama İşletmelerinde İnsan Kaynakları Yönetimi: İlkeler ve Uygulamalar*. Ankara: Nobel Yayın Dağıtım.

- Temizel, G. (2022). Otel İşletmelerinde Lider-Üye Etkileşimi ve İşten Ayrılma Niyeti İlişkisinde İş Tatmininin Aracılık Rolü, *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24 (42): 208-230
- Baker, R. (1991). The Reliability and Criterion Validity of a Measure of Patients' Satisfaction with Their General Practice. *Fam Pract.*, 8(2), 171-7. Doi: 10.1093/fampra/8.2.171. PMID: 1874365.
- Baron, R. M. ve Kenny, D. A. (1986). The Moderator-Mediator Variable Distinction in Social Psychological Research: Conceptual, Strategic and Statistical Considerations. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51(6), 1173-1182.
- Baş, T., Keskin, N. ve Mert, İ. S. (2010). Lider Üye Etkileşimi (LÜE) Modeli ve Ölçme Aracının Türkçe'de Geçerlik ve Güvenilirlik Analizi. *Ege Akademik Bakış/Ege Academic Review*, 10(3), 1013-1039.
- Bauer, T. N., Erdoğan, B., Liden, R. C. ve Wayne, S. J. (2006). A longitudinal study of the Moderating Role of Extraversion: Leader-Member Exchange, Performance and Turnover During New Executive Development. *Journal of Applied Psychology*, 91(2), 298-310.
- Canberk, G. (2019). *The Mediating Effect of Organizational Commitment and Job Satisfaction in The Relationship Between Workplace Incivility and Turnover Intention. (Yüksek Lisans Tezi)*. Middle East Technical University, Ankara.
- Conway, E. (2015). *Leader-Member Exchange*. Wiley Encyclopedia of Management. Wiley Online Library. Volume 11. Organizational Behavior. <https://doi.org/10.1002/9781118785317.weom110286>.
- Cotton, J. L. ve Tuttle, J. M. (1986). Employee Turnover: A Meta-Analysis and Review with Implications for Research. *The Academy of Management Review*, 11(1), 55-70.
- Cronbach, L. (1951). Coefficient Alpha and the Internal Structure of Tests. *Psychometrika*, 297-334. Doi: 10.1007/BF02310555.
- Çalışkan, S. C. (2009). Turizm İşletmelerinde Liderlik Tarzları ve Lider üye Etkileşimi Kalitesi (LÜE) Üzerine Bir Çalışma. *Trakya Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 11(2), 219-241.
- Çatalsakal, S. (2016). *How Trait Mindfulness Is Related to Job Performance and Job Satisfaction: Self-Regulation as a Potential Mediator. (Yüksek Lisans Tezi)*. Middle East Technical University, Ankara.
- Çekmecelioğlu, H. G. ve Ülker, F. (2014). Lider- Üye Etkileşimi ve Çalışan Tutumları Üzerindeki Etkisi: Eğitim Sektöründe Bir Araştırma. *Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, (28), 35-58.
- Düger, Y. S. (2020). Lider-Üye Etkileşiminin Çalışan Sessizliği ve İşten Ayrılma Niyeti Üzerindeki Etkisi: Psikolojik Güçlendirmenin Düzenleyici Rolü. *Gaziantep University Journal of Social Sciences*, 19(3), 1215-1236.
- Emiroğlu, B. D., Akova, O. ve Tanrıverdi, H. (2015). The Relationship Between Turnover Intention and Demographic Factors in Hotel Businesses: A Study at Five Star Hotels in Istanbul. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, (207), 385-397.
- Epitropaki, O. ve Martin, R. (2005). From Ideal to Real: A Longitudinal Study of the Role of Implicit Leadership Theories on Leader-Member Exchanges and Employee Outcomes. *Journal of Applied Psychology*, 90(4), 659-676.
- Erol Korkmaz, H. T. (2021). Sağlık Sektöründe Duygusal Emeğin Kişilik ve Psikolojik Esenlikle İlişkileri. *Mersin Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 5(1), 59-83. Doi: 10.55044/meusbd.993646.
- Firth, L., Mellor, D., Moore, K., ve Loquet, C. (2004). How Can Managers Reduce Employee Intention to Quit? *Journal of Managerial Psychology*, 19(2), 170-87.
- Gerstner, C. R. ve Day, D. V. (1997). Meta-Analytic Review of Leader-Member Exchange Theory: Correlates and Construct Issues. *Journal of Applied Psychology*, 82(6), 827-844.
- Graen, G. B., Dansereau, F., Minami, T., ve Cashman, J. (1973). Leadership Behaviors as Cues to Performance Evaluation. *Academy of Management Journal*, (16), 611-623.

- Graen, G. B., Liden, R. C., & Hoel, W. (1982). Role of Leadership in the Employee Withdrawal Process. *Journal of Applied Psychology*, 67(6), 868–872. <https://doi.org/10.1037/0021-9010.67.6.868>
- Hackman, J. R. ve Oldham, G. R. (1975). Development of the Job Diagnostic Survey. *Journal of Applied Psychology*, 60(2), 159-170.
- Hinton, P. R. (2007). *Statistics Explained*. 2nd Edition. New York: Taylor and Francis
- Hoppock, R. (1935). *Job Satisfaction*. New York: Harper and Brothers.
- Janssen, O. ve Van Yperen, N. W. (2004). Employees' Goal Orientations, the Quality of Leader-Member Exchange, and the Outcomes of Job Performance and Job Satisfaction. *Academy of Management Journal*, (47), 368-384.
- Karaman, F. ve A. E. Altunoğlu (2007). Kamu Üniversiteleri Öğretim Elemanlarının İş Tatmini Düzeyini Etkileyen Faktörler. *Yönetim ve Ekonomi. Celal Bayar Üniversitesi İ.İ.B.F.* (14)1, 109-120.
- Kaşlı, M. (2009). *Otel İşletmelerinde İş görenlerin Kişilik Özellikleri, Lider-Üye Etkileşimi ve Tükenmişlik İlişkisinin İncelenmesi. (Doktora Tezi)*. Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. Balıkesir.
- Katrinli, A., Atabay, G., Günay, G. ve Cangarlı, B. G. (2010). Perception of Organizational Politics and LMX: Linkages in Distributive Justice and Job Satisfaction, *African Journal of Business Management*, 4(14), 3110-3121.
- Kim, B. P., Lee, G. ve Carlson, K. D. (2010). An Examination of The Nature of The Relationship Between Leader-Member-Exchange (LMX) and Turnover Intent at Different Organizational Levels. *International Journal of Hospitality Management*, 29(4), 591-597.
- Kim, W. G., Leong, J. K., Lee, Y. K. (2005). Effect of Service Orientation on Job Satisfaction, Organizational Commitment and Intention of Leaving in A Casual Dining Chain Restaurant. *International Journal of Hospitality Management*, 24 (2), 171–193.
- Kim, P. B., Poulston, J. ve Sankaran, A. C. (2016). An Examination of Leader-Member Exchange (LMX), Agreement Between Employees and Their Supervisors and Its Influence on Work Outcomes. *Journal of Hospitality Marketing and Management*, 26(3), 1-51.
- Kurt, H. S. (2020). Lider - Üye Etkileşiminin İşten Ayrılma Niyetine Etkilerinin Araştırılması. *Turkish Studies - Economy*, 15(3), 1501-1513.
- Kuslivan, S., Kuslivan, Z., Ilhan, I., ve Buyruk, L. (2010). The Human Dimension: A Review of Human Resources Management Issues in the Tourism and Hospitality Industry. *Cornell Hospitality Quarterly*, 51(2), 171–214. <https://doi.org/10.1177/1938965510362871>
- Lam, T., Lo, A., Chan, J. (2002). New Employees' Turnover Intentions and Organizational Commitment in The Hong Kong Hotel Industry. *Journal of Hospitality & Tourism Research*, 26(3), 217-234.
- Liden, R. ve Maslyn, J. (1998). Multidimensionality of Leader Member Exchange: An Empirical Assessment Through Scale Development. *Journal of Management*, 24(1), 43-72.
- Mardanov, I. S., Heischmidt, K. ve Henson, A. (2008). Leader-Member Exchange and Job Satisfaction Bond and Predicted Employee Turnover. *Journal of Leadership and Organisational Studies*, 15(2), 159-175.
- Mobley, W. H. (1977). Intermediate Linkages in the Relationship between Job Satisfaction and Employee Turnover. *Journal of Applied Psychology*, 62(2), 237-240
- Mobley, W. H., Horner, S. O. ve Hollingsworth, A. T. (1978). An Evaluation of Precursors of Hospital Employee Turnover. *Journal of Applied Psychology*, 63(4), 408-414.
- Mobley, W. H. (1982). *Employee Turnover: Causes, Consequences and Control*. MA: Addison-Wesley.

- Temizel, G. (2022). Otel İşletmelerinde Lider-Üye Etkileşimi ve İşten Ayrılma Niyeti İlişkisinde İş Tatmininin Aracılık Rolü, *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24 (42): 208-230
- Morrow, P. C., Suzuki, Y., Crum, M. R., Ruben, R. ve Pautsch, G. (2005). The Role of Leader-Member Exchange in High Turnover Work Environments. *Journal of Managerial Psychology*, 20(8), 681-694.
- Örücü, E. ve Özafşarlıoğlu, S. (2013). Örgütsel Adaletin Çalışanların İşten Ayrılma Niyetine Etkisi: Güney Afrika Cumhuriyetinde Bir Uygulama. *Mustafa Kemal University Journal of Social Sciences Institute*, 10(23), 335-358
- Özaltın, H., Kaya, S., Demir, C. ve Özer, M. (2002). Türk Silahlı Kuvvetlerinde Görev Yapan Muvazzaf Tabiplerin İş Doyum Düzeylerinin Değerlendirilmesi, *Gülhane Tıp Dergisi*, 44(4), 423-427.
- Öztürk, M. ve Eryeşil, K. (2016). Lider-Üye Etkileşimi ve Örgütsel Destek Algılarının Çalışanların İşten Ayrılma Niyeti Üzerindeki Etkisi. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu Dergisi*, 19(2), 123-141.
- Özutku, H. (2007). Yönetici-Ast Etkileşimi ile İş Tatmini Arasındaki İlişki. *Amme İdaresi Dergisi*, 40(2), 79-98.
- Özutku, H., Ağca, V. ve Cevrioğlu, E. (2008). Lider-Üye Etkileşim Teorisi Çerçevesinde, Yönetici-Ast Etkileşimi ile Örgütsel Bağlılık Boyutları ve İş Performansı Arasındaki İlişki: Ampirik Bir İnceleme. *İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 22 (2), 193-210.
- Pellegrini, E. K., Scandura, T. A. ve Jayaraman, V. (2010). Cross-Cultural Generalizability of Paternalistic Leadership: An Expansion of Leader-Member Exchange Theory. *Group and Organization Management*, 35(4), 391-420.
- Robbins, S. P. ve Judge, T. A. (2014). *Essentials of Organizational Behavior*. Pearson.
- Rusbult, C. E., Farrell, D., Rogers, G. ve Mainous III., A. G. (1988). Impact of Exchange Variables on Exit, Voice, Loyalty, and Neglect: An Integrative Model of Responses to Declining Job Satisfaction. *Academy of Management Journal*, 31(3), 599-627.
- Şahin, F. (2011). Lider-Üye Etkileşimi ile İşten Ayrılma Niyeti Arasındaki İlişki Üzerinde Cinsiyetin Etkisi. *Ege Akademik Bakış*, (2), 277-288.
- Scandura, T. A. ve Graen, G. B. (1984). Moderating Effects of Initial Leader-Member Exchange Status on The Effects of A Leadership Intervention. *Journal of Applied Psychology*, 69(3), 428-436.
- Shaw, J. D., (1999). Job Satisfaction and Turnover Intentions: The Moderating Role of Positive Affect. *The Journal of Social Psychology*, 139(2), 242-244.
- Siong, Z. M. B., Mellor, D., Moore, K. A. ve Firth, L. (2006). Predicting Intention to Quit in The Call Centre Industry: Does The Retail Model Fit? *Journal of Managerial Psychology*, 21(3), 231-243.
- Sökmen, A. (2020). Lider Üye Etkileşimi, İş Tatmini ve Örgütsel Özdeşleşme İlişkisi: Ankara'daki Otel İşletmelerinde Ampirik Bir Araştırma. *Journal of Tourism and Gastronomy Studies*, 8(3), 2132-2143.
- Tat, C. ve Çevirgen, A. (2020). Konaklama İşletmelerinde Lider-Üye Etkileşiminin Örgütsel Bağlılık ve İş Tatmini Üzerindeki Etkisine Yönelik Bir Araştırma. *Türk Turizm Araştırmaları Dergisi*, 4(2), 1216-1233.
- Tett, R. P., ve Meyer, J. P. (1993). Job Satisfaction, Organizational Commitment, Turnover Intention, and Turnover: Path Analyses Based on Meta-Analytic Findings. *Personnel Psychology*, 46(2), 259-293. <https://doi.org/10.1111/j.1744-6570.1993.tb00874.x>
- Turunç, Ö., Avcı, U. (2015). Algılanan Örgütsel Destek ve Lider-Üye Etkileşiminin İşten Ayrılma Niyeti Üzerindeki Etkisi: İş Stresinin Aracılık Rolü. *Seyahat ve Otel İşletmeciliği Dergisi*, 12(1), 43-63.
- Volmer, J., Niessen, C., Spurk, D., Linz, A. ve Abele, A. E. (2011). Reciprocal Relationships between Leader-Member Exchange (LMX) and Job Satisfaction: A Cross-Lagged Analysis. *Applied Psychology*, 60(4), 522-545.

- Wayne, S. J. ve Green S. A. (1993). The Effects of Leader-Member Exchange on Employee Citizenship and Impression Management Behavior. *Human Relations*, 46(12), 1431-1440.
- Wilhelm, C. C., Herd, A. M. ve Steiner, D. D. (1993). Attributional Conflict Between Managers and Subordinates: An Investigation of Leader-Member Exchange Effects. *Journal of Organizational Behavior*, (14), 531-544.
- Yang, J. T. (2010). Antecedents and Consequences of Job Satisfaction in The Hotel Industry. *International Journal of Hospitality Management*, (29), 609-619.
- Yaşlıoğlu, M.M., Pekdemir, I. ve Toplu, D. (2013). Duygusal Zekâ ve Çatışma Yönetimi Yöntemleri Arasındaki İlişki ve Bu İlişkide Lider Üye Etkileşiminin Rolü, *Yönetim Bilimleri Dergisi*, 11(22), 191-220.



İnovatif Bir Strateji Olarak Dijital Liderliğin Teknoloji Kabul Modeli ile Analizi

Ethem TOPÇUOĞLU *
Onur KAVAK **
M. Akif YENİKAYA ***

Öz

Teknoloji, içerisinde bulunduğumuz zaman diliminde, insanlık tarihinde hiç olmadığı kadar hızlı bir ilerleme kaydetmiş, özellikle küresel pandemi süreci, teknolojinin hayatlarımızın her alanına sirayet etmesine katalizör etkisi göstermiştir. İşletmeler perspektifinden bakılacak olursa günümüzde teknoloji; araştırma, geliştirme, üretim, dağıtım, maliyet vb. süreçlerin her birinde rekabetin ön koşuluna dönüşmüş, bunun akabinde klasik örgüt anlayışından dijital örgüt anlayışına hızlı bir geçiş süreci başlamıştır. Bu bağlamda bu çalışmada teknolojik dönüşüm ve dijitalleşme sürecinde işletmelerin önlerindeki engellerin belirlenmesi, liderin bahse konu bu dönüşüm sürecine etkisi ile yenilikçi ve stratejik bir odakla işletmelerde teknoloji kabul sürecinin ele alınıp değerlendirilmesi amaçlanmıştır. Araştırma, bir kamu kurumunda yönetici pozisyonunda çalışan 173 kişiden elde edilen verilerin analizi ile yürütülmüş, yapılan analizler neticesinde katılımcıların dijital dönüşüm, dijital liderlik ve yenilik stratejisi noktasında olumlu eğilim içerisinde oldukları tespit edilmiştir.

Anahtar kelimeler: Dijital Liderlik, Teknoloji Kabul Modeli, Yenilik Stratejisi, İnovasyon, Örgütsel Değişim.

Makale Türü: Araştırma Makalesi

Digital Leadership Analysis with Technology Acceptance Model as An Innovative Strategy

Abstract

Technology has progressed faster than ever before in the history of humanity in the time we live in, and especially the global pandemic process has mediated the penetration of technology into every aspect of our lives and has had an accelerating effect. Technology; research, development, production, distribution, cost, etc. in enterprises. in this period. It has become a precondition for competition in each of the processes. In this process, there has been a rapid transition from the classical understanding of organization to the understanding of digital organization. In this context, in this study, it is aimed to determine the obstacles in front of the enterprises in the process of technological transformation and digitalization, the effect of the leader on this transformation process and the technology adoption process in enterprises with an innovative and strategic. The research was carried out by analyzing the data obtained from 173 people working in a managerial position in a public institution. As a result of the analyzes made, it has been determined that the participants are in a positive trend in terms of digital transformation, digital leadership and innovation strategy.

Keywords: Digital Leadership, Technology Acceptance Model, Innovation Strategy, Innovation, Organizational Change.

Article Type: Research Article

* Dr., Jandarma Genel Komutanlığı, Bakanlıklar/Ankara ethemtopcuoglu@jandarma.gov.tr, ORCID: 0000-0003-3563-0566

** Dr.Öğr.Üyesi, Kafkas Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, onurkavak@kafkas.edu.tr, ORCID: 0000-0002-8623-614X

*** Dr. Arş. Gör., Kafkas Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, akif.yenikaya@kafkas.edu.tr, ORCID:0000-0002-3624-722X

1. GİRİŞ

Zaman ve mekân kavramını ortadan kaldıran yeni teknolojilerin etkisi ile ofis ve hiyerarşik yapı kavramının her geçen gün anlamını yitirdiği görülmektedir. Bahse konu teknolojik gelişmeler, örgütlerde dijitalleşme sürecini bir zorunluluk haline getirmiştir. Örneğin, kağıt üzerinden yürütülen işlemlerin bulut depolama sistemleri ile ilişkilendirilmesi sayesinde her yerden belgelere ulaşılabilme ve işlem yapılabilirliği (Claassen vd., 2021). Yaşadığımız Covid-19 pandemisi boyunca alışlagelmiş klasik uygulamalar büyük bir değişim geçirmiş, insanlar evlerinden çalışmış, öğrenciler evden ders ve ödev yapmış, ihtiyaçlar online işletmelerden karşılanmıştır (Susilawati vd., 2021). Dijitalleşme olarak isimlendirilen bu değişiklikler, örgütsel açıdan ve topluma olan genel katkısı sebebiyle önemli bir kavramdır. Dijitalleşmeyi önemli kılan unsur, mekân ve zaman kısıtlaması olmadan dünyanın her yerine insanın vücudunda bulunan kılcal damarlar gibi dağılarak yer almasıdır. Dijitalleşmenin, kişiler açısından internet bankacılığı, e-devlet uygulamaları, sosyal ağlar, giyilebilir teknolojiler gibi birçok unsuru içerdiğini söylemek mümkündür. Ayrıca kamu alanında birimler arası yazışma, vatandaşa yönelik e-devlet uygulamaları, işletmelerde müşterileriyle iletişim kurma, pazarlama yapma, ürünlerini teslim etme ve iş süreçlerini yürütme biçimleri dijitalleşmeden büyük ölçüde etkilenmektedir (Abbu vd., 2022). Bununla beraber dijital teknolojilerde yaşanan gelişme ve değişimler kamu, özel örgütler ile toplumun bütünü üzerinde yeni fırsatlar ile birlikte zorlukları da beraberinde getirmektedir. Toplum açısından yeni teknolojilerin takip edilmemesi kaosa, fakirleşmeye ve huzursuzluklara neden olur iken, işletme bazında yaşanan teknolojik gelişmelere kayıtsızlıklar işletmelerin kapatılmasına ve iflas etmesine neden olmaktadır (De Waal vd., 2016).

Dijital liderliğin çıkış noktası olarak, günümüz teknolojisinin artan etkisi ile birlikte Endüstri 4.0 kavramı ön plana çıkmaktadır. Endüstri 4.0, üretim maliyetlerinin azaltılması ve daha rekabetçi bir yapının oluşturulması amacıyla yapay zekâ, robotlar, siber fiziksel sistemler, 4D yazıcılar, nesnelerin interneti gibi teknolojileri bir araya getirilerek üretim yapılmasını sağlayan bir anlayıştır (Mihardjo vd., 2019). Endüstri 4.0 ile beraber oluşturulan karanlık fabrikalar kavramı, insanoğlunun üretim bantlarından çekilerek yerine robotların yer alacak olması gibi birçok unsur liderliği de etkilemiştir (Özmen vd., 2020).

Dijital liderlik alanında literatürde sınırlı sayıda eser bulunmaktadır. Mevcut eserlerin büyük bir çoğunluğunu ise kavramsal eserler oluşturmaktadır (Abbasov ve Tolay, 2021; Alan ve Köker, 2021; Özmen vd., 2020; Sağbaş ve Erdoğan, 2022). Bu eserlerden hareket ile dijital liderlerin, örgüt içerisinde yapılacak işlemleri dijitalleştirerek, zaman ve emekten tasarruf etmeyi amaçlayan liderler olduğunu söylemek mümkündür. Değişen rekabet koşulları ve artan rekabetin bir sonucu olarak tasarruf ve etkinlik, liderler için bir zorunluluk oluşturmaktadır. Bütün bu işlemleri yaparken aynı zamanda dijital liderler örgüt içerisindeki bireylerinde organize edilmesinden ve klasik liderlik unsurlarında da sorumludur (Alan ve Köker, 2021). Bu nedenle dijital liderler yönetim becerileri, dijital yetkinlik ve becerilere sahip olmak zorundadır (Sağbaş ve Erdoğan, 2022). Bu becerilere sahip olmayan liderler zaman içerisinde sistemin dışına çıkarılacak, yerlerine dijital yetkinliğe sahip yeni liderler gelecektir (Küçükali ve Coşkun, 2021).

El Sawy vd. (2016) tarafından dijital liderlik, “kuruluşun ve iş ekosisteminin dijitalleşmesinin stratejik başarısı için doğru şeyleri yapmak” olarak tanımlanmıştır. Wilson (2004) tarafından dijital liderlik, “bilgi toplumunun iletişim, basın veya çoklu medya gibi temel sektörlerinde liderlik” olarak tanımlanmıştır. Larjovuori vd. (2016) dijital liderliği, “liderlerin dijitalleşme süreci için açık, anlamlı bir vizyon oluşturma ve bunu gerçekleştirmek için stratejiler yürütme yeteneği” olarak tanımlamaktadır. Sow ve Aborbie (2018) tarafından dijital liderler, dijital dönüşüm süreçlerini tutarlı bir şekilde yöneten, stratejik bir bakış açısıyla rekabet avantajı sağlayarak çoklu liderlik yaklaşımlarını (dönüşümcü, etkileşimci vb.) benimseyen liderler olarak tanımlanmıştır. Zhong (2017) tarafından dijital liderlik

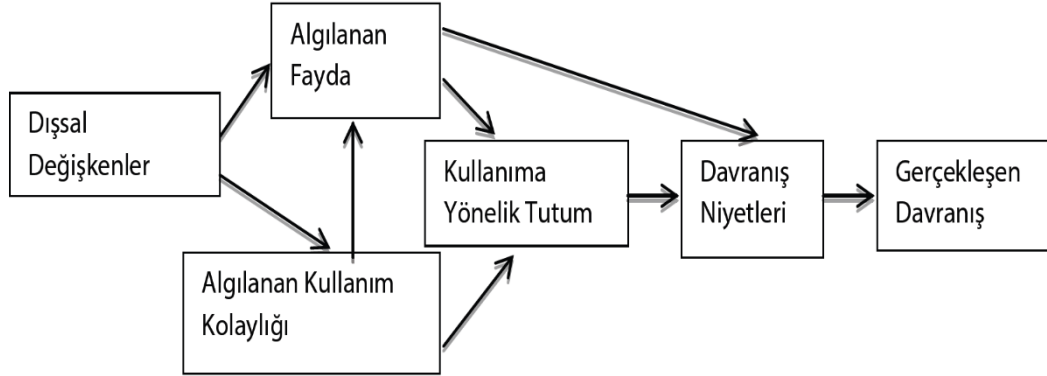
eğitim ve öğretim ile ilişkilendirilerek “okullarda dijital dönüşüme ilham vermek, liderlik etmek, dijital öğrenme kültürü yaratmak ve sürdürmek için dijital cihaz, hizmet ve kaynaklar dâhil olmak üzere öğretim teknolojilerini kullanmak, mesleki gelişimi desteklemek ve geliştirmek, dijital organizasyon yönetimi sağlamak ve sürdürmek, dijital vatandaşlığı kolaylaştırıp, yönetmek” olarak tanımlanmıştır.

İnsanlar dolaylı olarak öğrenmeye yatkın olduklarından, çalışanlar örnek aldıkları kişilerin davranışlarını, düşüncelerini modelleyerek veya taklit ederek öğrenmeye meyillidir. Özellikle bebeklik ile başlayan taklit etmeye yönelik öğrenme şekli insanın hayatı boyunca devam etmektedir. Bu nedenle dijital liderlik bir yönetim sorumluluğu gerektirip astlarına örnek olmayı teşvik etmektedir. Çalışma dünyasında yer alan bireyler, kendi üstlerinin örnek alınabilecek davranışlarını kabul etmekte, beğenmediği davranışları ise reddederek eleştirmektedir. Sosyal Bilgi İşleme Teorisi (Salancik ve Pfeffer, 1978), bir bireyin tutum ve davranışının yalnızca kişisel ihtiyaçlardan veya hedeflerden değil, aynı zamanda işyerindeki bir dizi sosyal destekten de etkilendiğini öne sürmektedir. Dijital liderliğin, çalışanların üst düzey yöneticilerin davranışlarını örnek alması ve kendine rol modeli seçmesi ile birlikte davranışların taklit edilmesi sonucu örgüt içerisinde yayılacağı öngörülmektedir. Özellikle bu öngörü Sosyal Öğrenme Teorisi (Bandura, 1977), Rol Uyum Teorisi (Ritter ve Yoder, 2004) gibi teorik bir temele dayanmaktadır. Söz konusu teorilere göre çalışan, liderlerin davranışlarını gözlemlemekte, akılda tutmakta ve uygun zaman diliminde yeterli motivasyon kaynağı olması durumunda uygulamaktadır. Bu kapsamda dijital liderliğin, Sosyal Öğrenme Teorisi (Bandura, 1977), Rol Uyum Teorisi (Ritter ve Yoder, 2004) ve Sosyal Bilgi İşleme Teorilerinden (Salancik ve Pfeffer, 1978) etkilendiği söylenebilmektedir.

Yapılan bazı çalışmalarda dijital liderlik anlayışının çalışan ve örgüt performansına olumlu yönde etkilerinin olduğu görülmektedir (Abbasov ve Tolay, 2021). Dijital liderliğin gelişimi, örgüte değer yaratmak için dijital teknolojiyi liderlik tarzının bir parçası olarak kullanması ile birlikte kültür ve dijital yetkinliğini de bu tarza entegre etmesinden kaynaklanmaktadır (Mihardjo vd., 2019). Cahyadi ve Magda (2021)'ya göre dijital liderlik; dijital hazırlık, yenilikçilik ve rekabetçilik olmak üzere üç ana değişken üzerinde şekillenmektedir. Belirtilen üç ana değişken incelendiğinde insan kaynakları ile teknolojik altyapının ön plana çıktığı görülmektedir. Zeike vd. (2019) tarafından başarılı bir dijital liderliğin iki farklı boyutu olduğu değerlendirilmiştir. Dijital liderin dijital stratejileri kullanmak ve gerçekleştirmek için dijital dönüşüm süreçleri ve yetenekleri hakkında net bir vizyon sahibi olması ilk boyutu oluştururken, dijital çalışma ortamlarında ihtiyaç duyulan tutumlar, yeterlilikler ve davranışlar (örneğin, teknolojiyi kullanmak için yeterli beceriler, iyi dijital okuryazarlık) ikinci boyutu oluşturmaktadır. Buradan hareket ile yapılan çalışmada Teknoloji Kabul Modeli kullanılarak dijital liderlik açıklanmaya çalışılmıştır. Teknoloji kabul modelleri günümüzde insanların teknolojik cihazları neden kullandığı, nasıl kullandığı ve sonuçlarını hakkında detaylı açıklamalar veren, yorumlayan bir yaklaşım çeşididir (Polat, 2018). Teknoloji kabul modellerinde algılanan kullanılabilirlik, kullanım kolaylığı, niyet, tutum ve davranış şeklinde alt boyutlar bulunmakta, söz konusu boyutların dijital liderliği açıklamakta yardımcı olacağı öngörülmektedir.

Teknoloji kabul modeli, ilk olarak Fred D. Davis tarafından 1985 yılında insanların bilgisayar kullanımını kabulünü test etmek, geliştirmek, davranışlarının sebep ve sonuçlarını açıklamak için oluşturulan bir modeldir (Davis, 1989). Model Fishbein ve Ajzen (1967) tarafından geliştirilen Mantıklı Davranış Teorisini temel almaktadır (Görhan ve Öncü, 2015). Mantıklı Davranış Teorisi, insan eylemi içindeki tutumlar ve davranışlar arasındaki ilişkiyi açıklamayı amaçlamaktadır. Teori, temelde bireylerin önceden var olan tutumlarına ve davranışsal niyetlerine dayalı olarak sergileyecekleri eylemleri tahmin etmek için kullanılmaktadır (Eren ve Kaya, 2016). Teknoloji kabul modelinde de yer alan algılanan fayda, kullanım kolaylığı, niyet, tutum ve davranış değişkenleri bu teoriden faydalanılarak ortaya çıkarılmıştır (Kurt Efiloğlu, 2016). Teknoloji kabul modeli, algılanan fayda ve kullanım kolaylığının, insanların davranışını etkileyerek bir teknolojiyi kabul ya da ret etmesine yol açtığı

savunusunda bulunmaktadır. Bir bütün olarak değerlendirildiğinde model kişilerin teknolojiyi kabul etmelerinin nedenlerini açıklayan en etkin model olarak güncelliğini devam ettirdiği görülmektedir (Şıklar vd., 2016). Model Şekil 1’de sunulmuştur.



Şekil 1. Teknoloji Kabul Modeli

Kaynak: Davis vd. (1989)

Teknoloji kabul modelinde dış değişkenleri; yaş, cinsiyet, eğitim gibi kişilerin demografik özellikleri, teknolojik cihazların teknik özellikleri, kişilerin teknik beceri ve yetenekleri ile örgüt içerisinde teknolojinin kullanımına ilişkin destek birimlerinin etkinliği oluşturmaktadır (Aras vd., 2015). Kullanıcıların kişisel özellikleri teknoloji kullanımının kabulü noktasında önemli bir değişken olarak karşımıza çıkmaktadır. İnanç ve tutumlar bu açıdan değerlendirildiğinde bazı teknolojik uygulamaları reddetme açısından ana unsurları oluşturmaktadır. İslam inancına göre helal olmayan ürünlerin işlenmesi ile ilişkili teknolojilerin kabul edilmesi noktasında zorluklar bulunmaktadır. Yıllarca aynı fabrikada çalışan bireylerin alıştıkları düzenin bozulacağına ilişkin tutumları da teknoloji kabulü noktasında büyük engel teşkil etmektedir.

Algılanan fayda, kişilerin kabul edilen teknoloji sonucunda sağlayacağı haz ve mutluluğun bir ölçüsü olarak gösterilmektedir. Model boyutunda düşünüldüğünde teknolojinin kabulü kişilerin performansını etkileyen ve artıran bir unsur olarak görülmektedir. Dijital bankacılık işlemleri ile banka şubesine gitmeye gerek olmaması, sıra ve zaman kaybı olmadan işlemlerin dijital cihazlar ile anlık olarak gerçekleştirilmesi önemli bir fayda yarattığı için kişiler tarafından kullanılmaktadır. Self servis hizmetlerinin yaygınlaşmasına neden olan bu işlemler bankacılık dışında birçok alanda da kendini göstermektedir (Doğrul ve Koşar, 2017).

Algılanan kullanım kolaylığı, çalışanlar tarafından teknolojik cihazların veya uygulamaların kullanımının zorluğunu yansıtmaktadır. Karmaşık kullanım menüleri bulunan teknolojik ekipmanlar kullanıcıları tarafından kullanım zorluğu nedeniyle kabul görmemektedir. Bu nedenle örgütler tarafından yapılan yatırımlar boşa çıkarak, işlevsiz hale gelebilmektedir (Özcan vd., 2019).

Kullanıma yönelik tutum, çalışanların teknolojinin kabulüne yönelik sergiledikleri olumlu ve olumsuz davranışların gerçekleşmesini sağlayan duygusal belirtilerdir. Modele göre tutumu, sağlanan fayda ve kullanım kolaylığı etkilemektedir (Bozpolat ve Seyhan, 2020). Davranış niyetleri, çalışanların tutumlarına uygun olarak teknolojik ekipmanların kullanımına yönelik olumlu veya olumsuz olarak bir yönelimde bulunmasıdır. Davranış niyeti, tutuma göre değişmekte ve etkilenmektedir (Toraman ve Yüksel, 2022).

Gerçekleşen davranış, çalışanların niyetlerinin uygunluğuna göre davranış gerçekleşmekte veya reddedilmektedir. Bu durumda örgüt tarafından çalışanın sistemi kullanılması için özendirici faaliyetler

yürütülmekte veya yeni çalışan istihdamı sağlanarak sistemin kabulü sağlanmaya çalışılmaktadır (Doğrul ve Koşar, 2017).

Zaman içerisinde teknoloji kabul modeli geliştirilerek birçok araştırmacı tarafından farklı değişkenlerin ölçümü için kullanılmıştır. Ülkemizdeki literatür incelendiğinde teknoloji kabul modeli ile ilgili çalışmaların, online alışveriş (Bozpolat ve Seyhan, 2020; Çakır ve Kazançoğlu, 2020; Kalyoncuoğlu, 2018; Koçoğlu, 2021; Orel ve Arik, 2020; Seyhun ve Kurtuldu, 2020; Taşdelen ve Aydın, 2021; Yılmaz, 2018), eğitim ve öğretmenler (Akgün, 2021; Güntepe ve Usta, 2022; Menzi vd., 2012; Özkan ve Yeşilirmak, 2020; B. Turan ve Haşit, 2014; Yörük vd., 2020), bankacılık (Altındağ, 2020; Doğan vd., 2015; Özcan vd., 2019; Şiker, 2011; Tunç vd., 2018), e-devlet uygulamaları ve elektronik belge kullanımı (Cibaroğlu ve Turan, 2018; Eren ve Kaya, 2016; Esen ve Büyük, 2015; A. H. Turan ve Özgen, 2009; Yeke vd., 2019; Yolcu ve Özdemir, 2020) üzerine yoğunlaştığı görülmektedir. Buradan hareket ile teknoloji kabul modelinin birçok farklı değişkene uygulanabilen önemli bir ölçüm aracı olduğunu söylemek mümkündür.

2. ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ

Yapılan araştırmanın amacı dijital liderliğin teknoloji kabul modeli ışığında etkinliğini belirlemektir. Uygulama alanı olarak bir devlet üniversitesinde çalışan idari ve akademik personel tercih edilmiştir. İdari personelin seçiminde katılımcıların yönetici pozisyonunda olması istendiğinden idari personelin en az şef düzeyinde olması, akademik personelin ise dekan, dekan yardımcısı, müdür, müdür yardımcısı, bölüm başkanı gibi idari görevler üstlenen yöneticiler olmasına dikkat edilmiştir. Yapılan çalışmada yönetici pozisyonunda kişilerin seçilmesi özellikle teknoloji kullanımı ve maruz kalma olasılıklarının fazlalığı nedeniyle tercih edilmiştir. Yapılan çalışma ele alınan örneklemle sınırlı olup herhangi bir genelleme amacı gözetilmeden analizler yapılmıştır.

Bu kapsamda dijital liderlik ölçeği, teknoloji kabul modeli ve kişisel bilgi formunu içeren bir anket formu oluşturulmuş olup Google Formlar aracılığıyla dijital olarak katılımcılara uygulanmıştır. Dijital liderlik ölçeği için Zeike vd. (2019) tarafından oluşturulan Dijital Liderlik ölçeği kullanılmış olup, ölçek 6 soru ve 2 boyuttan oluşmaktadır. Teknoloji Kabul Modeli için Kalyoncuoğlu (2018) tarafından oluşturulan ölçek kullanılmış, ölçek 16 soru ve 5 boyuttan oluşmaktadır. Kişisel bilgi formunda cinsiyet, medeni durum, eğitim, yaş ve gelire ilişkin sorulara yer verilmiştir. Toplam 27 sorudan oluşan anket formu, kişilere WhatsApp ve e-mail yoluyla gönderilerek, kolayda örnek yöntemi ile uygulanmıştır. Anketin uygulanması için Kafkas Üniversitesi Sosyal ve Beşeri Bilimler Etik Kurulunun 04/06/2022- 33 no'lu kararı ile etik kurul izni alınmıştır. Veriler 15.05.2022 ile 16.05.2022 tarihleri arasında Kars İlinde yer alan bir üniversitede elektronik anket yöntemi ile toplanmıştır. Ankete toplam 173 kişi katılmış olup elde edilen verilerin analizi için IBM SPSS 25, AMOS 24 ve WarpPLS 7.0 paket programları kullanılmıştır. Araştırmaya katılım gönüllülük esasına göre olup katılımcılara ilişkin bilgiler Tablo 1'de sunulmuştur.

Tablo 1. Demografik Bilgiler

Demografik	Grup	n	%
Cinsiyet	Kadın	23	13,30
	Erkek	150	86,70
Medeni Durum	Evli	132	76,30
	Bekâr	41	23,70
Eğitim	Önlisans	47	27,20
	Lisans	98	56,60
	Lisansüstü	28	16,20
Yaş	20-30 Yaş Arasında	33	19,10
	31-40 Yaş Arasında	83	48,00

	41-50 Yaş Arasında	35	20,20
	51 Yaş ve Üzeri	22	12,70
Gelir	4.000-6.000 TL Arasında	9	5,20
	6.001-8.000 TL Arasında	19	11,00
	8.001-10.000 TL Arasında	33	19,10
	10.001-12.000 TL Arasında	48	27,70
	12.001-14.000 TL Arasında	42	24,30
	14.001 TL Üzerinde	22	12,70

Araştırmaya katılan çalışanların %86,70'i erkek, %13,30'u kadındır. Katılımcıların %76,30'u evli, %23,70'i bekârdır. Öğrenim durumlarına göre katılımcıların %56,60'ı lisans olarak çoğunluğu oluşturduğu görülmektedir. Katılımcıların %48'i 31-40 yaş aralığında yer almaktadır. Çalışanların 27,70'i 10.001-12.000 TL arasında gelire sahiptir.

Hipotezlerin geliştirilmesi maksadıyla literatürden yararlanılmış olup bu bölümde genel olarak hipotezler ve dayandığı gerekçeler açıklanmaya çalışılacaktır. Dijital liderlik yeni bir konu olmak ile beraber teknolojinin ortaya çıkardığı bir liderlik türüdür. Bu nedenle dijital liderliğin çalışanlar tarafından kabul edilebilmesi için öncelikle fayda ve kullanım kolaylığını teşvik etmesi beklenmektedir (Abbasov ve Tolay, 2021; Alan ve Köker, 2021; Larjovuori vd., 2016). Çalışanlar tarafından kabul edilmeyen liderlik türleri zaman içerisinde performans kayıplarına neden olacağı için sürdürülebilir olmaktan uzak ve yetersiz bir yönetim şekli oluşturmaktadır. Çalışanları bir paydaş olarak değerlendiren uygulamalar örgüt içerisinde başarı sağlanmasına yardımcı olmaktadır (Abbu vd., 2022; Wilson, 2004). Buradan hareket ile H_1 ve H_2 hipotezleri oluşturulmuştur.

H_1 Dijital Liderliğin, Algılanan Fayda üzerinde anlamlı bir etkisi bulunmaktadır.

H_2 Dijital Liderliğin, Kullanım Kolaylığı üzerinde anlamlı bir etkisi bulunmaktadır.

Literatürde yer alan çalışmalar (Bozpolat ve Seyhan, 2020; Çakir ve Kazançoğlu, 2020; Kalyoncuoğlu, 2018; Koçoğlu, 2021; Orel ve Arik, 2020; Seyhun ve Kurtuldu, 2020; Taşdelen ve Aydın, 2021; Yılmaz, 2018) sonucunda Teknoloji Kabul Modelinin içerisinde yer alan değişkenlerin birbiri ile etkileşimi göz önüne alınarak H_3 , H_4 , H_5 , H_6 , H_7 ve H_8 hipotezleri oluşturulmuştur.

H_3 Algılanan Faydanın, Kullanım Kolaylığı üzerinde anlamlı bir etkisi bulunmaktadır.

H_4 Algılanan Faydanın, Kullanıma Yönelik Tutum üzerinde anlamlı bir etkisi bulunmaktadır.

H_5 Kullanım Kolaylığının, Kullanıma Yönelik Tutum üzerinde anlamlı bir etkisi bulunmaktadır.

H_6 Algılanan Faydanın, Davranış Niyeti üzerinde anlamlı bir etkisi bulunmaktadır.

H_7 Kullanıma Yönelik Tutumun, Davranış Niyeti üzerinde anlamlı bir etkisi bulunmaktadır.

H_8 Davranış Niyetinin, Gerçekleşen Davranış üzerinde anlamlı bir etkisi bulunmaktadır.

Literatür taramasına uygun olarak oluşturulan hipotezler ışığında paket programlar aracılığıyla analizler yapılacaktır.

3. BULGULAR

Örnekleme parametrik analizlerin yapılabilmesi için ön şart olan normallik testi yapılmıştır. Basıklık ve Çarpıklık (Skewness and Kurtosis) Testi sonucu ölçülen değerlerin +1 ile -1 aralığında olması nedeniyle örneklemin normal dağıldığı görülmektedir (Hair, Black, vd., 2014). Teste ilişkin sonuçlar Tablo 2'de sunulmuştur.

Tablo 2. Normallik Analizi

Ölçek ve Alt Boyutları	Kolmogorov-Smirnov	Merkezi Eğilim Ölçümleri
------------------------	--------------------	--------------------------

	Statistic	df	Sig.	Mean	Median	Skewness	Kurtosis
Dijital Liderlik	0,059	173	0,200	3,282	3,333	-0,118	-0,174
Teknoloji Kabul Modeli	0,118	173	0,000	4,254	4,313	-0,205	-0,630

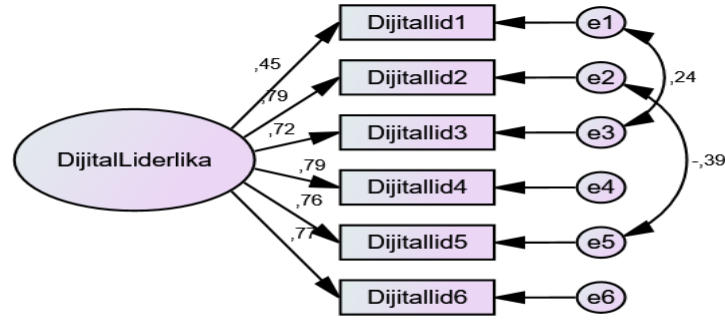
Ölçeğin faktör yük değerlerinin ve bulunduğu ölçek boyutlarının tespiti için açımlayıcı faktör analizi uygulanmıştır. Yapılan analiz sonucunda faktör yük değerlerinin 0,30'un altında olmaması sebebiyle ölçekten soru çıkarılmamıştır (Hair, Black, vd., 2014). Dijital liderlik ölçeğinin, güvenilirlik katsayısı (Cronbach Alpha) 0,858 olarak, Kaiser-Meyer-Olkin Test sonucu 0,857 olarak belirlenmiştir. Orijinal ölçekte iki boyutlu olan dijital liderlik ölçeği yapılan analizde tek boyut altında toplanmıştır. Teknoloji kabul modeline ilişkin ölçek 5 boyutta orijinal ölçeğe uygun olarak dağılmıştır. Ölçeğin, güvenilirlik katsayısı (Cronbach Alpha) 0,903 olarak, Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) Test sonucu 0,894 olarak belirlenmiştir. Söz konusu değerler Tablo 3'te sunulmuş olup Cronbach Alpha katsayısının 0,60'ın üstünde ve KMO Test sonucunun 0,70'in üzerinde olması sebebiyle veri seti analiz için uygun olduğu görülmüştür (Büyüköztürk vd., 2012).

Tablo 3. Açımlayıcı Faktör Analizi

Değişken	İfadeler	Faktör Yükleri					Cronbach's Alpha	KMO	Barlett Küresellik Testi (p)	Açıklanan Varyans
		1	2	3	4	5				
Dijital Liderlik	Dijitalid4	0,798					0,858	0,857	445,079; p < 0,001	51,35%
	Dijitalid6	0,769								
	Dijitalid2	0,758								
	Dijitalid3	0,743								
	Dijitalid5	0,705								
	Dijitalid1	0,478								
Teknoloji Kabul Modeli	AFayda3	0,933					0,903	0,894	1356,765; p < 0,001	50,97%
	AFayda2	0,888								
	AFayda1	0,843								
	AFayda4	0,715								
	Tutum2		0,743							
	Tutum3		0,548							
	Tutum1		0,354							
	KKolaylık3			0,706						
	KKolaylık4			0,489						
	KKolaylık2			0,408						
	KKolaylık1			0,402						
	Niyet3				0,441					
	Niyet2				0,390					
	Niyet1				0,369					
Davranış2					0,744					
Davranış1					0,699					

Kullanılan ölçeklerinin uygunluğunu test etmek amacıyla Doğrulayıcı Faktör Analizi uygulanmış, analiz için AMOS 24 programı kullanılmıştır. Yapılan analizin sonucunda X2(df) değerinin 5'in altında, p değerinin anlamlı düzey olan 0,05'in altında, RMSEA değerinin 0,08'in altında, CFI değerinin 0,90'ın üzerinde, GFI değerinin 0,90'ın üzerinde, NFI değerinin 0,90'ın üzerinde, SRMR değerinin 0,08'in altında, AVE değerinin 0,50'nin üstünde, CR değerinin 0,70'in üzerinde olması gerekmektedir (Büyüköztürk vd., 2012; Hair, Black, vd., 2014; Schermelleh-Engel vd., 2003; Yaşlıoğlu, 2017).

Dijital liderlik ölçeği için yapılan analiz sonucunda faktör yük değerlerinin 0,45 ile 0,79 arasında yer aldığı görülmüştür. Yapılan analize ilişkin görsel Şekil 2'de sunulmuştur.



CMIN=14,443; DF=7; CMIN/DF=2,063; RMSEA=,079; CFI=,983; GFI=,972

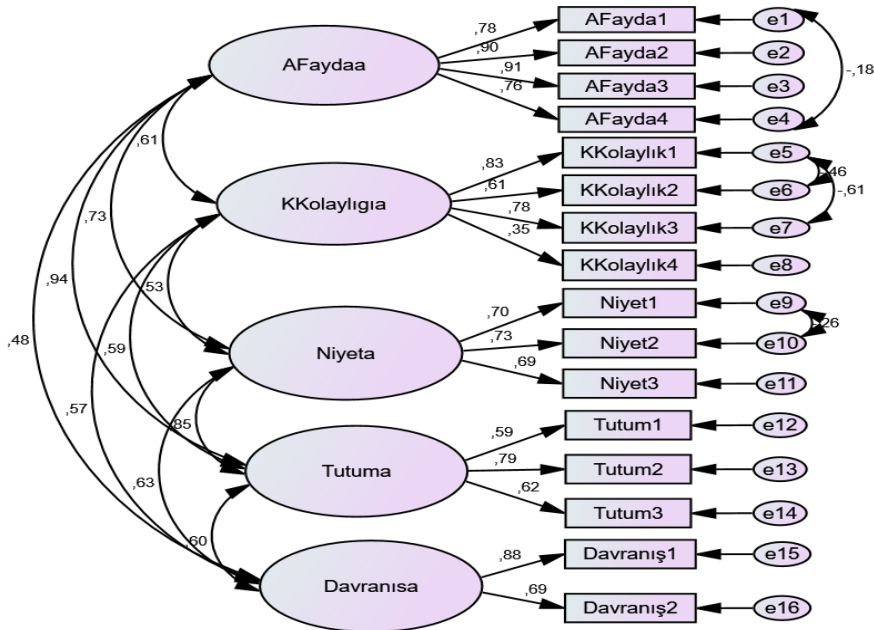
Şekil 2. Dijital Liderlik Ölçeği Doğrulayıcı Faktör Analizi

Yapılan analiz sonucunda elde edilen verilerin standart değerleri sağladığı görülmektedir. Ayrıca elde edilen yakınsak geçerliliğin tespiti için AVE (Average Variance Extracted) 0,711 olarak, birleşik güvenilirlik katsayısı CR(Composite reliability) 0,913 olarak belirlenmiştir. Analize ilişkin sonuçlar detaylı olarak Tablo 4'te sunulmuştur. Yapılan analizler sonucu söz konusu ölçeğin geçerlilik ve güvenilirlik açısından kullanımının uygun olduğu tekrardan ortaya çıkarılmıştır. Yapılan analizler sonucunda daha önce yapılan çalışmalar ile benzer sonuçlar elde edilmiştir (Zeike vd., 2019).

Tablo 4. Dijital Liderlik Ölçeği Doğrulayıcı Faktör Analizi Sonuçları

X ² (df)	p	RMSEA	CFI	GFI	NFI	SRMR	AVE	CR
2.063	0.004	0.079	0.983	0.972	0.968	0.038	0.711	0.913

Teknoloji kullanım modeli için yapılan analiz sonucunda faktör yük değerlerinin 0,35 ile 0,91 arasında yer aldığı görülmüştür. Yapılan analize ilişkin görsel Şekil 3'te sunulmuştur.



CMIN=158,827; DF=90; CMIN/DF=1,765; RMSEA=,067; CFI=,947; GFI=,900

Şekil 3. Teknoloji kabul Modeli Doğrulayıcı Faktör Analizi

Yapılan analiz sonucunda elde edilen verilerin standart değerleri sağladığı görülmektedir. Ayrıca elde edilen yakınsak geçerliliğin tespiti için AVE 0.726 olarak, birleşik güvenilirlik katsayısı CR 0.968 olarak belirlenmiştir. Analize ilişkin sonuçlar detaylı olarak Tablo 4'te sunulmuştur. Yapılan

analizler sonucu söz konusu ölçeğin geçerlilik ve güvenilirlik açısından kullanımının uygun olduğu tekrardan ortaya çıkarılmıştır. Yapılan analizler sonucunda daha önce yapılan çalışmalar ile benzer sonuçlar elde edilmiştir (Bozpolat ve Seyhan, 2020; Kalyoncuoğlu, 2018; Kurt Efiloğlu, 2016; Şıklar vd., 2016; Toraman ve Yüksel, 2022).

Tablo 5. Teknoloji Kabul Modeli Doğrulayıcı Faktör Analizi Sonuçları

X ² (df)	p	RMSEA	CFI	GFI	NFI	SRMR	AVE	CR
1.765	0.000	0.067	0.947	0.900	0.913	0.055	0.726	0.968

Yapısal Eşitlik Modellemesi (YEM) analizlerinde örneklemin küçük olduğu durumlarda kovaryans bazlı modellere göre en küçük kareler (PLS) tabanlı programların daha iyi sonuçlar verdiği bilinmektedir (Özer vd., 2019). Wold (1974) tarafından geliştirilen PLS tekniği birçok araştırmacı tarafından kullanılmaktadır. Yapılan analizler kovaryans temelli yapısal eşitlik modelini ölçen araçlara göre PLS tabanlı araçların geçerlilik ve güvenilirlik açısından daha iyi sonuçlar verdiği ortaya konulmuştur (Hair, Sarstedt, vd., 2014; Hair vd., 2017). Bu sebeple araştırmanın devamında PLS tabanlı WarpPLS yazılımı kullanılarak analizler devam edecektir.

WarpPLS ile yapılan analiz sonucunda elde edilen faktör yük değerleri ve YEM' e ilişkin değerler Tablo 6'da sunulmuştur.

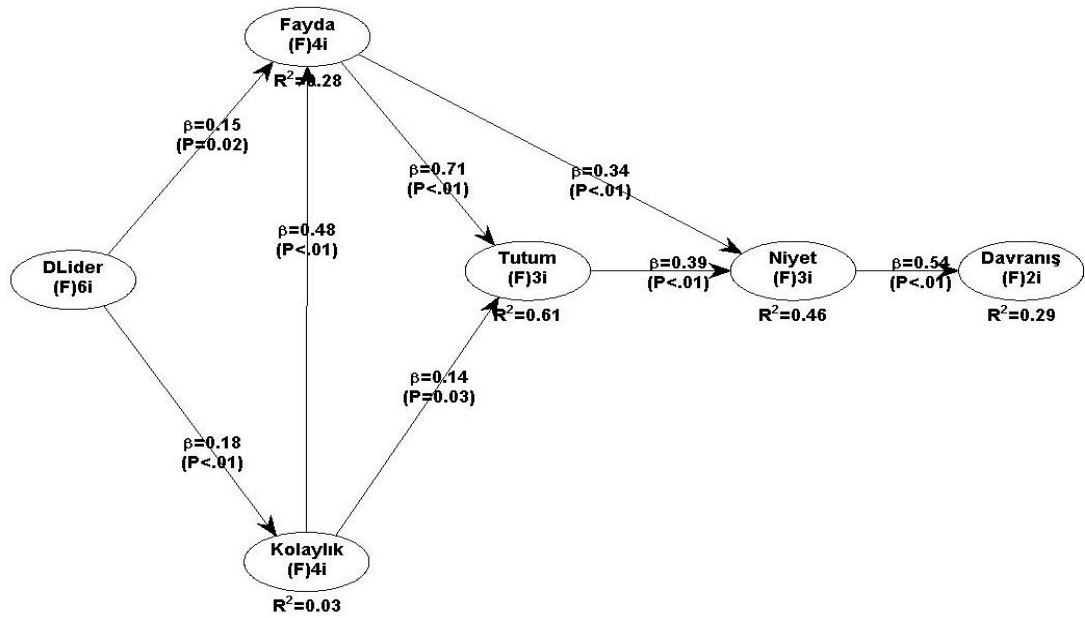
Tablo 6. Yapısal Eşitlik Modeline İlişkin Sonuçlar

			β	Ss	p	Cronbach's Alpha	AVE	CR
Ölçüm Modeli								
D.Liderlik1	<---	D.Liderlik	0.576	0.068	<0.001			
D.Liderlik2	<---	D.Liderlik	0.811	0.064	<0.001			
D.Liderlik3	<---	D.Liderlik	0.805	0.064	<0.001	0.857	0.590	0.895
D.Liderlik4	<---	D.Liderlik	0.824	0.064	<0.001			
D.Liderlik5	<---	D.Liderlik	0.756	0.065	<0.001			
D.Liderlik6	<---	D.Liderlik	0.806	0.064	<0.001			
A.Fayda1	<---	A.Fayda	0.835	0.064	<0.001			
A.Fayda2	<---	A.Fayda	0.920	0.063	<0.001	0.898	0.768	0.930
A.Fayda3	<---	A.Fayda	0.925	0.063	<0.001			
A.Fayda4	<---	A.Fayda	0.820	0.064	<0.001			
Niyet1	<---	Niyet	0.760	0.065	<0.001			
Niyet2	<---	Niyet	0.793	0.065	<0.001	0.715	0.637	0.840
Niyet3	<---	Niyet	0.840	0.064	<0.001			
K.Kolaylık1	<---	K.Kolaylık	0.709	0.066	<0.001			
K.Kolaylık2	<---	K.Kolaylık	0.721	0.065	<0.001	0.676	0.511	0.805
K.Kolaylık3	<---	K.Kolaylık	0.812	0.064	<0.001			
K.Kolaylık4	<---	K.Kolaylık	0.602	0.067	<0.001			
Tutum1	<---	Tutum	0.748	0.065	<0.001			
Tutum2	<---	Tutum	0.838	0.064	<0.001	0.698	0.625	0.833
Tutum3	<---	Tutum	0.783	0.065	<0.001			
Davranış1	<---	Davranış	0.896	0.063	<0.001	0.754	0.802	0.890
Davranış2	<---	Davranış	0.896	0.063	<0.001			
Yol Analizi								
A.Fayda	<---	D.Liderlik	0.150	0.074	0.022			
K.Kolaylık	<---	D.Liderlik	0.184	0.073	0.006			
Tutum	<---	K.Kolaylık	0.137	0.074	0.033			

A.Fayda	<---	K.Kolaylık	0.479	0.069	<0.001
Tutum	<---	A.Fayda	0.709	0.066	<0.001
Niyet	<---	A.Fayda	0.336	0.071	<0.001
Niyet	<---	Tutum	0.388	0.070	<0.001
Davranış	<---	Niyet	0.537	0.068	<0.001

Yapılan analiz sonucunda değişkenler arasında anlamlı bir etkileşim olduğu görülmektedir. Yapılan analizler sonucu söz konusu ölçeklerin geçerlilik ve güvenilirlik açısından kullanımının uygun olduğu tekrardan ortaya çıkarılmıştır. Yapılan analiz sonucunda H1, H2, H3, H4, H5, H6, H7 ve H8 hipotezleri kabul edilmiştir.

YEM analize ilişkin görsel Şekil 4'te sunulmuştur.



Şekil 4. YEM Analiz Sonuçları

Yapılan analize ilişkin uyum iyiliği değerleri Tablo 7'de sunulmuştur.

Tablo 7. YEM Analizi Uyum İyiliği Değerleri

Yöntem	Değer	Kriter	Sonuç
Ortalama Yol Katsayısı (APC) (Average path coefficient)	0.365 p<0.001	p<0.05 Kabul Edilebilir	Kabul Edilebilir
Ortalama R-kare (ARS) (Average R-squared)	0.334 p<0.001	p<0.05 Kabul Edilebilir	Kabul Edilebilir
Ortalama Düzeltilmiş R-kare (AARS) (Average adjusted R-squared)	0.328 p<0.001	p<0.05 Kabul Edilebilir	Kabul Edilebilir
Ortalama Blok VIF (AVIF) (Average block VIF)	1.504	AVIF=<5 Kabul Edilebilir AVIF=<3 Mükemmel Uyum	Mükemmel Uyum
Tam Doğrusal VIF (AFVIF) (Average full collinearity VIF)	1.972	AFVIF=<5 Kabul Edilebilir AFVIF=<3 Mükemmel Uyum	Mükemmel Uyum

Tenenhaus Uyum İyiliği Değeri (GoF) (Tenenhaus Goodness of Fit)	0.468	GoF=>0.1 Düşük Düzey Uyum GoF=>0.25 Orta Düzey Uyum GoF=>0.36 Yüksek Düzey Uyum	Yüksek Düzey Uyum
Sympson'un Paradoks Oranı (SPR) (Simpson's paradox ratio)	1.000	SPR=>0.7 Kabul Edilebilir SPR=1 Mükemmel Uyum RSCR=>0.9 Kabul Edilebilir	Mükemmel Uyum
R-kare Katkı Oranı (RSCR) (R-squared contribution ratio)	1.000	RSCR=1 Mükemmel Uyum	Mükemmel Uyum
Nedensellik Problemi Oranı (SSR) (Statistical suppression ratio) İki değişkenli doğrusal olmayan katsayıların ortalama R-kare oranı (NLBCDR)	1.000	SSR=>0.7 Kabul Edilebilir	Kabul Edilebilir
(Nonlinear bivariate causality direction ratio)	1.000	NLBCDR=>0.7 Kabul Edilebilir	Kabul Edilebilir

Yapılan analizler sonucunda kullanılan modelin anlamlı ve kabul edilebilir olduğu (APC=0,365, ARS=0,334, AARS=0,328) aynı zamanda modelin içerisinde yer alan maddelerin oto korelasyon yaşamayarak (AVIF=1.504, AFVIF=1.972), ifadelerin ölççekler içerisinde yeterli düzeyde dağıldığını göstermektedir. Tenenhaus GoF bir modeli açıklama ölçüsünün göstergesi olarak görülmektedir. Bu açıdan oluşturulan model yüksek düzeyde uyum göstermektedir. SPR, bir nedensellik sorununun olası bir göstergesidir ve varsayımsal bir yolun ya mantıksız ya da tersine çevrilmiş olduğunu göstermektedir. RSCR endeksi, bir modelin Simpson'ın paradoks örnekleriyle birlikte ortaya çıkan negatif R-kare katkılarından ne ölçüde arınmış olduğunu ölçmektedir. Bir değişkenin modele olan olumsuz etkisini belirlemek için kullanılmaktadır. SSR ile mevcut modelin nedensellik sorunları ölçümlenmektedir. NLBCDR, iki değişkenli doğrusal olmayan ilişki katsayılarının, bir modeldeki nedensel bağlantıların varsayımsal yönlerine ne ölçüde destek sağladığının bir ölçüsüdür (Kock, 2015; Kock ve Gaskins, 2014; Kock ve Lynn, 2012; Kock ve Moqbel, 2016; Sarstedt ve Ringle, 2010; Tenenhaus vd., 2005). Yapılan analizler sonucunda modelin anlamlı olduğu, madde içeriklerinin güvenilirlik ve geçerlilik katsayılarının yeterli düzeyde olduğu, nedensellik sorunun bulunmadığı tespit edilmiştir.

4. SONUÇ

Yapılan bu çalışmanın amacı yaşanan dijital değişimler karşısında ortaya çıkan dijital liderlik anlayışının, çalışanlar açısından anlaşılmasının ve teknoloji kabul modeli aracılığıyla yöneliminin tespit etmektir. Çalışma Kars İlinde bulunan bir üniversitede görevli yönetici pozisyonunda bulunan akademisyen ve idari personele dijital liderlik ve teknoloji kabul modeline ilişkin 27 soru üzerinden yapılmıştır. Elde edilen cevaplar SPPS 25, AMOS 24 ve WarpPLS 7.0 paket programları ile analiz edilmiştir.

Dijital liderlik, Endüstri 4.0 ile birlikte daha çok ön plana çıkan bir liderlik türüdür. Dijital liderliğin çalışanlar tarafından kabul edilebilmesi için öncelikle fayda ve kullanım kolaylığını teşvik etmesi beklenmektedir (Abbasov ve Tolay, 2021; Alan ve Köker, 2021; Larjovuori vd., 2016). Beklentiye uygun olarak oluşturulan H1 ve H2 hipotezlerinin kabul edildiği görülmüştür. Yapılan çalışma sonucunda çalışanların dijital liderlik anlayışına uzak olmadığı, özellikle üniversite içerisinde elektronik bilgi yönetim sistemi, elektronik kütüphane ve mail yoluyla iletişime önem verilmesinin bir sonucu olarak dijital dönüşüme karşı olumlu cevaplar verildiği görülmektedir. Ancak yapılan analizler sonucunda dijital liderlik kapsamında kullanım kolaylığının ($\beta=0,184$), algılanan faydaya ($\beta=0,150$)

nazaran daha çok önem verildiği görülmüştür. Elde edilen bu sonuç çalışanların kullanımı kolay ürünleri algılanan faydanın önünde tuttuğunu göstermektedir.

Dış etkenlere göre kullanım kolaylığı daha önemli bir değişken olarak gözüktüğü de algılanan faydanın tutum üzerindeki etkisi kullanım kolaylığına göre daha yüksektir. Bu davranışın işleyişinde Mantıklı Davranış Teorisine uygun olarak çalışanların faydayı maksimize etmeye çalıştıklarını söylemek mümkündür (Bozpolat ve Seyhan, 2020). Dijital liderliğin burada hem fayda hem de kullanılabilirlik bakımında çalışanları tatmin etmesi ve gelişimlerine yardımcı olması beklenmektedir. Buradan hareket ile dijital liderin, dijital bilgi ve becerilerinin yanında süreç yönetimi, malzeme, tasarım ve klasik liderlik metotlarını da bilmeleri gerekmektedir (Zupancic vd., 2016).

Çalışma kapsamında diğer hipotezlerde incelendiğinde teknoloji kabul modelinin bütün maddelerinin dijital liderlik anlayışını destekler bir yapıda olduğu, modelin anlamlı bir şekilde desteklendiği görülmüştür. WarpPLS ile yapılan analiz sonucunda ortalama yol katsayılarının $\beta=0,365$ olduğu belirlenmiştir. Elde edilen bu sonuç modelin etkinliğini kanıtlar niteliktedir.

Çalışma dijital liderlik kapsamında ülkemizde yapılan sınırlı çalışmalardan birini oluşturmaktadır. Dijital liderlik kavramının Endüstri 4.0 ile birlikte ortaya çıkması ve konunun liderler açısından birçok yeniliği ortaya koyması nedeniyle araştırma sayısının az olduğu düşünülmektedir. Yapılan bu çalışma ile dijital liderlik kavramının ülkemiz literatüründeki bilinirliğinin daha fazla artacağı ve yapılacak yeni çalışmalar için yardımcı olacağı düşünülmektedir. Bu çalışmanın en önemli kısıtı sadece bir üniversite de ve kısıtlı kişi sayısı ile yapılmış olması oluşturmaktadır. Başka illerde ve daha büyük işletmelerde söz konusu çalışmaya benzer çalışmaların uygulanmasının yararlı olacağı ve dijital liderlik kavramının açıklanması noktasında yardımcı olacağı değerlendirilmektedir.

Etik Beyan

“İnovatif bir strateji olarak dijital liderliğin teknoloji kabul modeli ile analizi” başlıklı çalışmanın yazılması ve yayımlanması süreçlerinde Araştırma ve Yayın Etiği kurallarına riayet edilmiş ve çalışma için elde edilen verilerde herhangi bir tahrifat yapılmamıştır. Çalışma için etik kurul izni alınmıştır. Kafkas Üniversitesi Sosyal ve Beşeri Bilimler Etik Kurulunun 04/06/2022 tarih, 33 sayılı kararı ile etik kurul izni alınmıştır. Veriler 05.06.2022 ile 09.06.2022 tarihleri arasında Kars İlinde yer alan bir üniversitede elektronik anket yöntemi ile toplanmıştır.

Katkı Oranı Beyanı

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

Çatışma Beyanı

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

KAYNAKÇA

Abbasov, A. ve Tolay, E. (2021). Dijital Liderliğin Bireysel Performans Üzerindeki Etkisi- Azerbaycan’da Endüstri 4.0 Teknolojilerini Uygulayan Bir Firmada Araştırma. *İzmir Yönetim Dergisi*, 2(1), 59-74.

Abbu, H., Mugge, P., Gudergan, G., Hoeborn, G. ve Kwiatkowski, A. (2022). Measuring the Human Dimensions of Digital Leadership for Successful Digital Transformation. *Research-Technology Management*, 65(3), 39-49. <https://doi.org/10.1080/08956308.2022.2048588>

- Topçuoğlu, E., Kavak, O. & Yenikaya, M.A. (2022). İnovatif Bir Strateji Olarak Dijital Liderliğin Teknoloji Kabul Modeli ile Analizi. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(42), 569-585.
- Akgün, İ. H. (2021). Sosyal Bilgiler Öğretmen Adaylarının Mobil Anlık Mesajlaşma Servisi Kullanımının Teknoloji Kabul Modeli Çerçevesinde İncelenmesi: WhatsApp Örneği. *International Journal of Field Education*, 7(2), 166-179. <https://doi.org/10.32570/ijofe.1034582>
- Alan, H. ve Köker, A. R. (2021). Stratejik liderlikten dijital stratejik liderliğe: Kavramsal ve kuramsal bir tartışma. *Türkiye Siyaset Bilimi Dergisi*, 4(2), 235-252.
- Altındağ, İ. (2020). Examining the Factors Affecting Customers' Adoption of Mobile Banking with Structural Equation Model. *Erciyes Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü Fen Bilimleri Dergisi*, 36(2), 254-263.
- Aras, M., Özdemir, Y. ve Bayraktaroğlu, S. (2015). The Investigation of Perceptions for Human Resource Information Systems via Technology Acceptance Model. *Ege Academic Review*, 15(3), 343-352.
- Bandura, A. (1977). *Social Learning Theory*. Prentice-Hall.
- Bozpolat, C. ve Seyhan, H. (2020). Mobil Ödeme Teknolojisi Kabulünün Teknoloji Kabul Modeli ile İncelenmesi: Ampirik Bir Araştırma. *Çankırı Karatekin Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 10(1), 119-145. <https://doi.org/10.18074/ckuifbd.619852>
- Büyüköztürk, Ş., Çakmak, E., Akgün, Ö. E., Karadeniz, Ş. ve Demiral, F. (2012). *Bilimsel Araştırma Yöntemleri*. Pegem Yayıncılık.
- Cahyadi, A. ve Magda, R. (2021). Digital Leadership in the Economies of the G20 Countries: A Secondary Research. *Economies*, 9(1), 32. <https://doi.org/10.3390/economies9010032>
- Cıbaroğlu, M. O. ve Turan, A. H. (2018). Elektronik Belge Yönetim Sistemlerinin Genişletilmiş Teknoloji Kabul Modeli Temelinde Kullanımı: Ampirik Bir Değerlendirme. *Adnan Menderes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 5(2), 204-217. <https://doi.org/10.30803/adusobed.447598>
- Claassen, K., dos Anjos, D. R., Ketschau, J. ve Broding, H. C. (2021). How to evaluate digital leadership: A cross-sectional study. *Journal of Occupational Medicine and Toxicology*, 16(1), 44. <https://doi.org/10.1186/s12995-021-00335-x>
- Çakır, İ. ve Kazançoğlu, İ. (2020). Sanal Market Alışverişi Yapma Niyetinde Genişletilmiş Teknoloji Kabul Modeli Bileşenleri ile Risk Algılarının Etkisi. *Manisa Celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 18(2), 305-326. <https://doi.org/10.18026/cbayarsos.685067>
- Davis, F. D. (1989). Perceived Usefulness, Perceived Ease of Use, and User Acceptance of Information Technology. *MIS Quarterly*, 13(3), 319-340. <https://doi.org/10.2307/249008>
- Davis, F. D., Bagozzi, R. P. ve Warshaw, P. R. (1989). User Acceptance of Computer Technology: A Comparison of Two Theoretical Models. *Management Science*, 35(8), 982-1003.
- De Waal, B., Outvorst, F. ve Ravesteyn, P. (2016). Digital Leadership: The Objective-Subjective Dichotomy of Technology Revisited. İçinde *Proceedings of the Conference on European Management Leadership and Governance* (ss. 52-60). ACAD CONFERENCES LTD.
- Doğan, M., Şen, R. ve Yılmaz, V. (2015). İnternet Bankacılığına İlişkin Davranışların Planlanmış Davranış Teorisi ve Teknoloji Kabul Modeli Kullanılarak Önerilen Bir Yapısal Eşitlik Modeliyle İncelenmesi. *Uşak Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 8(2), 1-22. <https://doi.org/10.12780/uusbd.89010>

Topçuoğlu, E., Kavak, O. & Yenikaya, M.A. (2022). İnovatif Bir Strateji Olarak Dijital Liderliğin Teknoloji Kabul Modeli ile Analizi. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(42), 569-585.

Doğrul, Ü. ve Koşar, A. (2017). Perakendecilik sektöründe tüketicilerin kasiyersiz kasalara adaptasyonunu etkileyen faktörlerin incelenmesi üzerine ampirik bir çalışma. *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi*, 101-116. <https://doi.org/10.18092/ulikidince.323098>

El Sawy, O., Amsinck, H., Kraemmergaard, P. ve Vinther, A. L. (2016). How LEGO Built the Foundations and Enterprise Capabilities for Digital Leadership. *MIS Quarterly Executive*, 15(2). <https://aisel.aisnet.org/misqe/vol15/iss2/5>

Eren, A. ve Kaya, M. D. (2016). Üniversite çalışanlarının elektronik belge yönetim sistemini kullanma niyetlerinin teknoloji kabul modeli ile incelenmesi. *Yönetim Bilişim Sistemleri Dergisi*, 2(2), 157-168.

Esen, M. ve Büyük, K. (2015). Teknoloji kabul modeli bağlamında elektronik belge yönetim sisteminin incelenmesi: Yükseköğretim Kurulu örneği. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 42, 0-0.

Fishbein, M. ve Ajzen, I. (1967). A behavior theory approach to the relations between beliefs about an object and the attitude toward the object. İçinde *Readings in attitude theory and measurement* (ss. 389-400). John Wiley ve Sons.

Görhan, M. F. ve Öncü, S. (2015). Interactive Whiteboard in the Eyes of Teacher and Principal: A Case Study on Perceived Ease of Use and Usefulness. *Journal of Teacher Education and Educators*, 4(1), 53-77.

Güntepe, E. T. ve Usta, N. D. (2022). Eğitim Teknolojilerinin Öğrenme Ortamında Kullanımı: Teknoloji Kabul Modeli Çerçevesinde Algodoo. *Sivas Cumhuriyet Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü Dergisi*, 1(1), 19-29.

Hair, J. F., Black, C. W., Babin, B. J. ve Anderson, R. E. (2014). *Multivariate Data Analysis* (7.Baskı). Pearson Education Limited.

Hair, J. F., Matthews, L. M., Matthews, R. L. ve Sarstedt, M. (2017). PLS-SEM or CB-SEM: Updated guidelines on which method to use. *International Journal of Multivariate Data Analysis*, 1(2), 107-123. <https://doi.org/10.1504/IJMDA.2017.087624>

Hair, J. F., Sarstedt, M., Hopkins, L. ve G. Kuppelwieser, V. (2014). Partial least squares structural equation modeling (PLS-SEM): An emerging tool in business research. *European Business Review*, 26(2), 106-121. <https://doi.org/10.1108/EBR-10-2013-0128>

Kalyoncuoğlu, S. (2018). Tüketicilerin Online Alışverişlerindeki Sanal Kart Kullanımlarının Teknoloji Kabul Modeli İle İncelenmesi. *Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 20(2), 193-213. <https://doi.org/10.32709/akusosbil.434874>

Kock, N. (2015). PLS-based SEM Algorithms: The Good Neighbor Assumption, Collinearity, and Nonlinearity. *Information Management and Business Review*, 7(2), 113-130. <https://doi.org/10.22610/imbr.v7i2.1146>

Kock, N. ve Gaskins, L. (2014). The Mediating Role of Voice and Accountability in the Relationship Between Internet Diffusion and Government Corruption in Latin America and Sub-Saharan Africa. *Information Technology for Development*, 20(1), 23-43. <https://doi.org/10.1080/02681102.2013.832129>

Kock, N. ve Lynn, G. (2012). Lateral Collinearity and Misleading Results in Variance-Based SEM: An Illustration and Recommendations. *Journal of the Association for Information Systems*, 13(7). <https://doi.org/10.17705/1jais.00302>

Topçuoğlu, E., Kavak, O. & Yenikaya, M.A. (2022). İnovatif Bir Strateji Olarak Dijital Liderliğin Teknoloji Kabul Modeli ile Analizi. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(42), 569-585.

Kock, N. ve Moqbel, M. (2016). Statistical power with respect to true sample and true population paths: A PLS-based SEM illustration. *International Journal of Data Analysis Techniques and Strategies*, 8(4), 316-331. <https://doi.org/10.1504/IJDATS.2016.081365>

Koçoğlu, C. M. (2021). The Evaluation of Tourists' Online Purchasing Behaviors Using Technology Acceptance Model (TAM). *Anemon Muş Alparslan Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 9(1), 29-37. <https://doi.org/10.18506/anemon.627416>

Kurt Efiloğlu, Ö. (2016). Üniversite Öğrencilerinin Uzaktan Eğitime Bakış Açılarının Teknoloji Kabul Modeli ve Bilgi Sistemleri Başarı Modeli Entegrasyonu ile Belirlenmesi. *Uluslararası Alanya İşletme Fakültesi Dergisi*, 7(3).

Küçükali, R. ve Coşkun, H. C. (2021). Eğitimde dijitalleşme ve yapay zekânın okul yöneticiliğindeki yeri. *Uluslararası Liderlik Çalışmaları Dergisi: Kuram ve Uygulama*, 4(2), 124-135. <https://doi.org/10.52848/ijls.852119>

Larjovuori, R.-L., Bordi, L., Mäkineniemi, J.-P. ve Heikkilä-Tammi, K. (2016). The role of leadership and employee well-being in organisational digitalisation. *What's Ahead in Service Research? New Perspectives for Business and Society: Reser 2016 Proceedings*, 1159-1172. [https://researchportal.tuni.fi/en/publications/the-role-of-leadership-and-employee-well-being-in-](https://researchportal.tuni.fi/en/publications/the-role-of-leadership-and-employee-well-being-in-organisational-)

Menzi, N., Önal, N. ve Çalışkan, E. (2012). Mobil Teknolojilerin Eğitim Amaçlı Kullanımına Yönelik Akademisyen Görüşlerinin Teknoloji Kabul Modeli Çerçevesinde İncelenmesi. *Ege Eğitim Dergisi*, 13(1), 39-55.

Mihardjo, L. W. W., Sasmoko, S., Alamsjah, F. ve Elidjen, E. (2019). Digital Leadership Impacts on Developing Dynamic Capability and Strategic Alliance Based on Market Orientation. *Polish Journal of Management Studies*, 19(2), 285-297. <https://doi.org/10.17512/pjms.2019.19.2.24>

Orel, F. D. ve Arik, A. (2020). Sosyal Medya Pazarlamasının Tüketici Satın Alma Niyetine Etkisinin Teknoloji Kabul Modeli Aracılığıyla İncelenmesi. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 57, 205-232. <https://doi.org/10.18070/erciyesiibd.701115>

Özcan, H. P., Çelik, Ş. S. ve Özer, A. (2019). Bireysel Müşterilerin Mobil Bankacılık Kullanım Niyetini Etkileyen Faktörler. *Çankırı Karatekin Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 9(2), 475-506. <https://doi.org/10.18074/ckuiibfd.590493>

Özer, G., Günlük, M. ve Özcan, M. (2019). Muhasebe akademisyenlerinin muhasebe eğitiminde uzaktan eğitim uygulamaları kullanımına yönelik algılarının teknoloji kabul modeli çerçevesinde incelenmesi. *Journal of Accounting and Taxation Studies*, 12(1), 65-90. <https://doi.org/10.29067/muvu.415133>

Özkan, E. ve Yeşilirmak, S. (2020). Uzaktan eğitim sürecinin bilgi sistemleri başarı modeli ve teknoloji kabul modeli ile incelenmesi: Ostim Teknik Üniversitesi örneği. *Uluslararası Sağlık Yönetimi ve Stratejileri Araştırma Dergisi*, 6(3), 639-650.

Özmen, Ö. N., Eriş, E. ve Özer, P. (2020). Dijital liderlik çalışmalarına bir bakış. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 25(1), 57-69.

Polat, M. (2018). Öğretmen Adaylarının "Akıllı Telefon"a Yönelik Metaforik Algıları: Yoksa Davis En Başından Beri Haklı Mıydı? *Online Journal of Technology Addiction and Cyberbullying*, 5(2), 88-105.

- Topçuoğlu, E., Kavak, O. & Yenikaya, M.A. (2022). İnovatif Bir Strateji Olarak Dijital Liderliğin Teknoloji Kabul Modeli ile Analizi. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(42), 569-585.
- Ritter, B. A. ve Yoder, J. D. (2004). Gender Differences in Leader Emergence Persist Even for Dominant Women: An Updated Confirmation of Role Congruity Theory. *Psychology of Women Quarterly*, 28(3), 187-193. <https://doi.org/10.1111/j.1471-6402.2004.00135.x>
- Sağbaş, M. ve Erdoğan, F. A. (2022). Digital Leadership: A Systematic Conceptual Literature Review. *İstanbul Kent Üniversitesi İnsan ve Toplum Bilimleri Dergisi*, 3(1), 17-35.
- Salancik, G. R. ve Pfeffer, J. (1978). A social information processing approach to job attitudes and task design. *Administrative Science Quarterly*, 23(2), 224-253. <https://doi.org/10.2307/2392563>
- Sarstedt, M. ve Ringle, C. M. (2010). Treating unobserved heterogeneity in PLS path modeling: A comparison of FIMIX-PLS with different data analysis strategies. *Journal of Applied Statistics*, 37(8), 1299-1318. <https://doi.org/10.1080/02664760903030213>
- Schermelleh-Engel, K., Moosbrugger, H. ve 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, 23-74.
- Seyhun, S. ve Kurtuldu, G. (2020). Genişletilmiş Teknoloji Kabul Modeli Bağlamında Mobil Alışveriş Uygulamalarının Benimsenmesini Etkileyen Faktörler. *Trakya Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 22(1), 599-627.
- Sow, M. ve Aborbie, S. (2018). Impact of Leadership on Digital Transformation. *Business and Economic Research*, 8(3), 139-148.
- Susilawati, D. M., Suryanto ve Windijarto. (2021). Transforming the digital leadership to improve public service performance in the COVID-19 outbreak. *Economic Annals-XXI*, 188, 31-38. <https://doi.org/10.21003/ea.V188-04>
- Şiker, P. (2011). Müşterilerin İnternet Bankacılığını Benimsemelerine Yönelik Keşifsel Bir Araştırma. *Journal of Internet Applications and Management*, 2(2), 35-50. <https://doi.org/10.5505/iuyd.2011.29392>
- Şıklar, P. D. E., Tunalı, Y. D. D. D. ve Gülcan, A. G. B. (2016). Mobil İnternet Kullanımının Benimsenmesinde Yakınsama Faktörüyle Teknoloji Kabul Modeli. *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 15(2), 99-110. <https://doi.org/10.18037/ausbd.37435>
- Taşdelen, B. ve Aydın, C. (2021). Genç Tüketicilerin Sosyal Medya Reklamlarına Yönelik Satın Alma Davranışlarının Teknoloji Kabul Modeli İle İncelenmesi: Gümüşhane Üniversitesi Örneği. *Gaziantep University Journal of Social Sciences*, 20(4), 1741-1756. <https://doi.org/10.21547/jss.915210>
- Tenenhaus, M., Vinzi, V. E., Chatelin, Y.-M. ve Lauro, C. (2005). PLS path modeling. *Computational Statistics ve Data Analysis*, 48(1), 159-205. <https://doi.org/10.1016/j.csda.2004.03.005>
- Toraman, Y. ve Yüksel, C. (2022). Covid-19 salgını sürecinde tüketicilerin yeni teknolojileri benimsemelerinin teknoloji kabul modeli (TKM) çerçevesinde temassız teslimat özelinde incelenmesi: Mobil uygulamalar üzerine bir araştırma. *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 23(COVID-19 ÖZEL SAYISI), 17-34. <https://doi.org/10.31671/doujournal.928518>
- Tunç, H., Bozkurt, Ö. Ç. ve Gürbüz, H. (2018). Banka Çalışanlarının Bilgi Teknolojileri Kullanımının Teknoloji Kabul Modeli (TKM) İle İncelenmesi. *Bankacılık ve Sermaye Piyasası Araştırmaları Dergisi*, 2(6), 28-42.
- Turan, A. H. ve Özgen, F. B. (2009). Türkiye’de e-beyanname sisteminin benimsenmesi: geliştirilmiş teknoloji kabul modeli ile ampirik bir çalışma. *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 10(1), 134-147.

- Topçuoğlu, E., Kavak, O. & Yenikaya, M.A. (2022). İnovatif Bir Strateji Olarak Dijital Liderliğin Teknoloji Kabul Modeli ile Analizi. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 24(42), 569-585.
- Turan, B. ve Haşit, G. (2014). Teknoloji Kabul Modeli ve Sınıf Öğretmenleri Üzerinde Bir Uygulama. *Uluslararası Alanya İşletme Fakültesi Dergisi*, 6(1), 109-119.
- Wilson, E. J. (2004). Leadership in the digital age. İçinde G. R. Goethals, G. J. Sorenson, ve J. M. Burns (Ed.), *Encyclopedia of leadership* (1. bs, ss. 858-861). Sage Publications.
- Wold, H. (1974). Causal flows with latent variables: Partings of the ways in the light of NIPALS modelling. *European Economic Review*, 5(1), 67-86. [https://doi.org/10.1016/0014-2921\(74\)90008-7](https://doi.org/10.1016/0014-2921(74)90008-7)
- Yaşlıoğlu, M. M. (2017). Sosyal Bilimlerde Faktör Analizi ve Geçerlilik: Keşfedici ve Doğrulayıcı Faktör Analizlerinin Kullanılması. *İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi*, 46(Özel Sayı), 74-85.
- Yeke, S., Ceran, E. B. ve Pinar, R. İ. (2019). Teknoloji kabul modeli çerçevesinde çalışanların elektronik belge sistemini kullanmaya yönelik tutumu: Kamu sektöründe bir uygulama. *Kırklareli Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 3(2), 159-168.
- Yılmaz, Ö. (2018). Tüketicilerin Online Alışveriş Niyetlerinin Teknoloji Kabul Modeli Bağlamında İncelenmesi. *Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 20(3), 331-346. <https://doi.org/10.32709/akusosbil.478718>
- Yolcu, H. ve Özdemir, A. (2020). E-belediyecilik hizmetlerinin teknoloji kabul modeli ile değerlendirilmesi: Palandöken Belediyesi örneği. *Çankırı Karatekin Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 11(2), 215-238.
- Yörük, T., Akar, N. ve Erdoğan, H. (2020). Öğrenme Yönetim Sistemi Kullanımını Etkileyen Faktörlerin Genişletilmiş Teknoloji Kabul Modeli Çerçevesinde Yapısal Eşitlik Modeli ile Analizi. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 21(2), 431-449.
- Zeike, S., Bradbury, K., Lindert, L. ve Pfaff, H. (2019). Digital Leadership Skills and Associations with Psychological Well-Being. *International Journal of Environmental Research and Public Health*, 16(14), 2628. <https://doi.org/10.3390/ijerph16142628>
- Zhong, L. (2017). Indicators of Digital Leadership in the Context of K-12 Education. *Journal of Educational Technology Development and Exchange (JETDE)*, 10(1). <https://doi.org/10.18785/jetde.1001.03>
- Zupancic, T., Verbeke, J., Achten, H. ve Herneoja, A. (2016). *Digital Leadership*. 63-68. http://ecaade.org/downloads/eCAADe2016_volume1_lowres.pdf