

Yıl: 2022 Cilt:7 Sayı:19

Year: 2022 Vol:7 No:19

İKTİSADİ İDARİ VE SİYASAL ARAŞTIRMALAR DERGİSİ

Journal of Economics Business and Political Researches



Uluslararası e-Dergi / International e-Journal

e-ISSN: 2564-7466



İKTİSAD

JEBUPOR

İKTİSADİ İDARİ VE SİYASAL ARAŞTIRMALAR DERGİSİ
JOURNAL OF ECONOMICS BUSINESS AND POLITICAL RESEARCHES

Cilt: 7 • Sayı: 19 • Ekim 2022
Vol: 7 • No: 19 • October 2022

e-ISSN: 2564-7466

<http://dergipark.org.tr/iktisad>
e-posta: iktisaddergisi@gmail.com

İKTİSAD, uluslararası hakemli, uluslararası indeksli, açık erişimli bilimsel bir dergidir.



Kurucu (Founder)

Prof. Dr. H. Mustafa PAKSOY

Baş Editör (Editor-in-Chief)

Prof. Dr. H. Mustafa PAKSOY

Editörler (Editors)

Prof. Dr. Sadettin PAKSOY
Dr. Öğr. Üyesi Kazım SARIÇOBAN
Dr. Elif KAYA

Yayın Kurulu (Editorial Board)

Prof. Dr. H. Mustafa PAKSOY (Başkan)	(Gaziantep Üniversitesi)
Prof. Dr. Mehmet MARANGOZ	(Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi)
Prof. Dr. Halil TUNALI	(İstanbul Üniversitesi)
Prof. Dr. Sadettin PAKSOY	(Gaziantep Üniversitesi)
Prof. Dr. Zhaoyang LI	(Shanghai University, China)
Doç. Dr. Fatih KAPLAN	(Tarsus Üniversitesi)
Doç. Dr. Lukasz BRYL	(Poznan University, Poland)
Dr. Öğr. Üyesi Kazım SARIÇOBAN	(Burdur Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi)
Dr. José Antonio CARRILLO-VIRAMONTES	(University of Nottingham, Nottingham/UK)
Dr. Miriam Saldaña HERNÁNDEZ	(University of Nottingham, Nottingham/UK)
Dr. Elif KAYA	(Kilis 7 Aralık Üniversitesi)

Danışma Kurulu (Advisory Board)

Prof. Dr. Mustafa ÖZER	(Anadolu Üniversitesi)
Prof. Dr. Mustafa AKAL	(Sakarya Üniversitesi)
Prof. Dr. Orhan ÇOBAN	(Gaziantep Üniversitesi)
Prof. Dr. Levent KÖSEKAHYAOĞLU	(Süleyman Demirel Üniversitesi)
Prof. Dr. Liao WEI	(Confucius Institute, Skopje, Macedonia)
Prof. Dr. Adnan ÇELİK	(Selçuk Üniversitesi)
Prof. Dr. Cem TANOVA	(Doğu Akdeniz Üniversitesi)
Prof. Dr. Ramazan ERDEM	(Süleyman Demirel Üniversitesi)
Prof. Dr. Mustafa TAŞLIYAN	(Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi)
Prof. Dr. Ľubica BAJZÍKOVÁ	(Univerzita Komenského v Bratislave)
Prof. Dr. Suranga SILVA	(University of Colombo, Sri Lanka)
Doç. Dr. Anukrati SHARMA	(University of Kota, India)
Doç. Dr. Murteza HASANOĞLU	(Devlet İdarecilik Akademisi, Azerbaycan)
Doç. Dr. Elnur ALİYEYEV	(Devlet İdarecilik Akademisi, Azerbaycan)

Sekretarya (Secretaries)

H. Beyza PAKSOY
Mahsun YALÇIN

Dergi Ofis Adresi (Office Address)

Prof. Dr. H. Mustafa PAKSOY
Gaziantep Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, K:1, No:133
Şehitkamil / Gaziantep / Türkiye

Web: <http://dergipark.org.tr/iktisad>
E-mail: iktisaddergisi@gmail.com

İKTİSAD'ın Tarandığı İndeksler

	 Central and Eastern European Online Library
 Bielefeld Academic Search Engine	
 Academic Scientific Journals	
	 Electronic Journals Library
 ZEITSCHRIFTEN DATENBANK	 OpenAIRE
 Genamics JournalSeek	 Eurasian Scientific Journal Index www.ESJIndex.org
 Scientific Indexing Services	 JOURNAL ABSTRACTING AND INDEXING SERVICE
	
 JOURNAL INDEX	
 Directory of Academic and Scientific Journals	
	 Indexing Portal

İktisadi İdari ve Siyasal Araştırmalar Dergisi yılda üç kez Şubat, Haziran ve Ekim aylarında yayınlanan uluslararası hakemli bir dergidir. Dergide yer alan yazılar kaynak gösterilmeksizin kısmen ya da tamamen iktibas edilemez.

Bu dergide yayınlanan çalışmaların bilim ve dil sorumluluğu yazarlarına aittir.

Dergimize gönderilen çalışmalar, alanında uzman iki ayrı hakem tarafından incelendikten sonra uygun görülenler yayınlanmaktadır.

Yazım kurallarına ilişkin bilgilere dergimizin **web adresinde** yer verilmiştir.

Bu derginin tüm hakları saklıdır. Önceden yazılı izin almaksızın hiçbir iletişim ve kopyalama sistemi kullanılarak yeniden kopyalanamaz, çoğaltılamaz ve satılamaz.

Journal of Economics Business and Political Researches is an international peer-reviewed journal which is published three times a year in February, June and October. The articles cannot be cited partly or entirely without showing resources.

The responsibility about scientific and grammatical issues is belong to authors.

The papers sent to the journal are reviewed by two referees and after their approval, they will be sent to edit before being published.

Writing & Publishing Policies can be found in the journal's **website**.

All rights reserved. No part of this publication may be reproduced, stored or introduced into a retrieval system without prior written permission.

Bu Sayının Hakemleri*

Prof. Dr. Fatma Bahar ŞANLI (İstanbul Üniversitesi)	Doç. Dr. Osman PALA (Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi)
Prof. Dr. Melih ÖZÇALIK (Manisa Celal Bayar Üniversitesi)	Doç. Dr. Ömer Kürşad TÜFEKÇİ (Isparta Uygulamalı Bilimler Üniversitesi)
Prof. Dr. Mustafa AKAL (Sakarya Üniversitesi)	Doç. Dr. Özer ÖZÇELİK (Kütahya Dumlupınar Üniversitesi)
Prof. Dr. Mustafa ÖZER (Anadolu Üniversitesi)	Doç. Dr. Serol KARALAR (Trakya Üniversitesi)
Doç. Dr. Ahmet Tuncay ERDEM (Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi)	Doç. Dr. Yunus ZENGİN (Kafkas Üniversitesi)
Doç. Dr. Ahmet YILDIRIM (Süleyman Demirel Üniversitesi)	Dr. Öğr. Üyesi Cenk TUFAN (Akdeniz Üniversitesi)
Doç. Dr. Atilla YÜCEL (Fırat Üniversitesi)	Dr. Öğr. Üyesi Dilek KUTLUAY ŞAHİN (Çankırı Karatekin Üniversitesi)
Doç. Dr. Aydın ÇİVİLİDAĞ (Akdeniz Üniversitesi)	Dr. Öğr. Üyesi Hakan KALKAVAN (İstanbul Medipol Üniversitesi)
Doç. Dr. Aziz Gökhan ÖZKOÇ (Sakarya Uygulamalı Bilimler Üniversitesi)	Dr. Öğr. Üyesi İbrahim DAĞLI (Kıbrıs Batı Üniversitesi)
Doç. Dr. Bilgehan TEKİN (Çankırı Karatekin Üniversitesi)	Dr. Öğr. Üyesi İsmail Cem AY (İstanbul Gelişim Üniversitesi)
Doç. Dr. Egemen İPEK (Tarsus Üniversitesi)	Dr. Öğr. Üyesi İsmail Fatih CEYHAN (Bartın Üniversitesi)
Doç. Dr. Emine ŞENER (Kırşehir Ahi Evran Üniversitesi)	Dr. Öğr. Üyesi Leyla Firuze Arda ÖZALP (Amasya Üniversitesi)
Doç. Dr. Ercan YAVUZ (Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi)	Dr. Öğr. Üyesi Meryem Derya YEŞİLTAŞ (Osmaniye Korkut Ata Üniversitesi)
Doç. Dr. Ergün KARA (Osmaniye Korkut Ata Üniversitesi)	Dr. Öğr. Üyesi Murat BAŞAL (İstanbul Gelişim Üniversitesi)
Doç. Dr. Erhan KILINÇ (Selçuk Üniversitesi)	Dr. Öğr. Üyesi Onur YARAR (İstanbul Okan Üniversitesi)
Doç. Dr. Faruk DAYI (Kastamonu Üniversitesi)	Dr. Öğr. Üyesi Ömer LİMANLI (Düzce Üniversitesi)
Doç. Dr. İlhami TUNCER (Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi)	Dr. Öğr. Üyesi Tarana AZİMOVA (İstanbul Aydın Üniversitesi)
Doç. Dr. Mehmet ŞAHİN (Selçuk Üniversitesi)	Dr. Abdullah Emre ÇAĞLAR (Akdeniz Üniversitesi)
Doç. Dr. Mehmet Vahit EREN (Kilis 7 Aralık Üniversitesi)	Dr. Bekir KUL (Ankara Üniversitesi)
Doç. Dr. Meral ERDİRENÇELEBİ (Necmettin Erbakan Üniversitesi)	Dr. Ethem MERDAN (Kırşehir Ahi Evran Üniversitesi)
Doç. Dr. Metin IŞIK (Bitlis Eren Üniversitesi)	Dr. Leyla ŞENOL (Kocaeli Üniversitesi)
Doç. Dr. Mustafa KIRCA (Ordu Üniversitesi)	Dr. M. Can YARDIMCI (Afyon Kocatepe Üniversitesi)
Doç. Dr. Nilfen KUNDAKCI (Pamukkale Üniversitesi)	Dr. Mahmut BAYDAŞ (Necmettin Erbakan Üniversitesi)
Doç. Dr. Nuran COŞKUN (Mersin Üniversitesi)	Dr. Mesut KAÇANOĞLU (Kırşehir Ahi Evran Üniversitesi)
Doç. Dr. Oğuz KARA (Düzce Üniversitesi)	Dr. Sibel ÖRK ÖZEL (Çukurova Üniversitesi)

*Bu sayıda birbirinden değerli 50 hakemimiz, İKTİSAD'a cömert bir şekilde zaman ve uzmanlıklarıyla katkıda bulundu. Hakemlerimize, makale incelemeye ve değerlendirmeye gereken zamanı ve çabayı ayırdıkları ve çalışmanın kalitesini arttırmaya yardımcı tüm yorum ve önerileri için teşekkür ederiz.

Eğer sizler olmasaydınız, hakemli dergilerin yüksek standartlarını koruması imkânsız olurdu.

İKTİSAD, siz değerli hakemlerimizin cömert ve uzman katkıları sayesinde, bilimsellikten ödün vermeden, seçkin bir dergi olma yolunda ilerlemektedir.

Saygılarımızla...

İKTİSAD Editör Kurulu

Makaleler/Articles

- | | |
|----|--|
| 1. | BIST'e Kayıtlı Ulaştırma ve Depolama Sektöründe Faaliyet Gösteren Şirketlerin Finansal Performanslarının Analitik Hiyerarşi Süreci (AHS) ve Gri İlişkisel Analiz (GİA) Yöntemleriyle Değerlendirilmesi
<i>Financial Performance Evaluation of Transportation and Storage Businesses Traded on The BIST by AHP (Analytic Hierarchy Process) integrated GRA (Grey Relational Analysis)</i>
Makale Türü: Araştırma Makalesi / Paper Type: Research Paper
Şakir SAKARYA & İlyas SAÇKES 366-388 |
| 2. | G20 Ülkeleri İçin Feldstein-Horioka Bulmacasının Geçerliliğinin Panel Veri Yöntemi ile Sınanması
<i>Testing the Validity of the Feldstein-Horioka Puzzle for G20 Countries with Panel Data Method</i>
Makale Türü: Araştırma Makalesi / Paper Type: Research Paper
Ferhat ÖZBAY 389-401 |
| 3. | Dijitalleşme Sürecinde Ticaretin Sosyal Ticarete Evrilmesi
<i>Evolution of Commerce to Social Commerce in the Digitalization Process</i>
Makale Türü: Araştırma Makalesi / Paper Type: Research Paper
Tuba TURGUT IŞIK & Tuğba ERBAZ TARCAN 402-420 |
| 4. | MIST Ülkelerinde Satın Alma Gücü Paritesi Geçerli mi?
<i>Is Purchasing Power Parity Valid in MIST Countries?</i>
Makale Türü: Araştırma Makalesi / Paper Type: Research Paper
Ferhat KARADEMİR & Samet EVCİ 421-433 |
| 5. | The Effect of Macroeconomic Variables on Private Savings in BRICS-T Economies
<i>BRICS-T Ekonomilerinde Makroekonomik Değişkenlerin Özel Tasarruflar Üzerindeki Etkisi</i>
Makale Türü: Araştırma Makalesi / Paper Type: Research Paper
Cebrail TELEK & Seyit Ali MIÇOOĞULLARI 434-447 |
| 6. | Finansal Piyasalarda Blockchain Teknolojisinin Benimsenmesinde Kritik Faktörler: Best-Worst Yöntemi (BWM) ile Bir Değerlendirme
<i>Critical Factors in The Adoption of Blockchain Technology in Financial Markets: An Assessment with Best-Worst Method (BWM)</i>
Makale Türü: Araştırma Makalesi / Paper Type: Research Paper
Esengül SALİHOĞLU & Engin KARAKIŞ 448-467 |

Makaleler/Articles

- | | | | | |
|-----|--|--|---|---------|
| 7. | The Impact of Health Expenditures on Medical Product Exports: A Case of E7 Countries
<i>Sağlık Harcamalarının Medikal Ürün İhracatı Üzerindeki Etkisi: E7 Ülkeleri Örneği</i> | Makale Türü: Araştırma Makalesi / Paper Type: Research Paper | Elif Tuğçe BOZDUMAN & Birol ERKAN | 468-476 |
| 8. | Türkiye’de Ekonomik Kompleksite ve İnsani Gelişmişlik Endekslerinin Kişi Başına Düşen Gelire Olan Etkisinin Fourier Eşbütünleşme Modeli ile İncelenmesi
<i>Investigation of the Effects of Economic Complexity and Human Development Indexes on Income Per Capita in Turkey by Fourier Cointegration Model</i> | Makale Türü: Araştırma Makalesi / Paper Type: Research Paper | Ayça DOĞANER & Halil TUNALI | 477-494 |
| 9. | Kimlikleştirme (Benlikle Bütünleştirme) Mesleki Canlılığa Etkisi: Eczacılar Üzerine Bir Araştırma
<i>The Effect of Identification (Self-Integration) on Professional Vitality: A Research on Pharmacists</i> | Makale Türü: Araştırma Makalesi / Paper Type: Research Paper | Aysel ARSLAN & Hasan GÜL | 495-514 |
| 10. | Kişisel Sağlık Verilerinin Dijitalleşmesi ve Büyük Veri
<i>Digitization of Personal Health Data and Big Data</i> | Makale Türü: Derleme Makale / Paper Type: Review Paper | Şebnem YÜCEL | 515-529 |
| 11. | Mobbingin İş-Yaşam Dengesi Üzerindeki Etkisi
<i>Impact of Mobbing on Work-Life Balance</i> | Makale Türü: Araştırma Makalesi / Paper Type: Research Paper | İsmail İLERİGELEN & Dursun BOZ & Cengiz DURAN | 530-543 |
| 12. | An Investigation of the Relationship between Modern Education and Inequality: Panel Data Analysis (2010-2019)
<i>Modern Eğitim ve Eşitsizlik İlişkisi Üzerine Bir Araştırma: Panel Veri Analizi (2010-2019)</i> | Makale Türü: Araştırma Makalesi / Paper Type: Research Paper | Muhlis Selman SAĞLAM | 544-555 |

Makaleler/Articles

- | | | |
|-----|---|----------------|
| 13. | İslam Dünyasının Geri Kalma Nedenleri Üzerine Bir Analiz
<i>An Analysis on the Reasons of the Underdevelopment of the Islamic World</i>
<p style="text-align: right;">Makale Türü: Araştırma Makalesi / Paper Type: Research Paper</p> Özgür KANBİR & Mehmet DİKKAYA | 556-580 |
| 14. | Online Alışverişte Satın Alma Davranışını Anlamak: Giyim ve Teknoloji Ürünlerine Yönelik Karar Verme Tarzlarının Karşılaştırılması
<i>Understanding Purchasing Behavior in Online Shopping: Comparison of Decision-Making Styles for Clothing and Technology Products</i>
<p style="text-align: right;">Makale Türü: Araştırma Makalesi / Paper Type: Research Paper</p> Metin SAYGILI & Yahya YAZICI | 581-597 |
| 15. | Örgütsel Muhalefeti İfade Etmenin Bir Yolu Olarak Mizahı Kullanma
<i>Using Humor as a Strategy to Express Organizational Dissent</i>
<p style="text-align: right;">Makale Türü: Araştırma Makalesi / Paper Type: Research Paper</p> A. Asuman AKDOĞAN & A. Çiğdem ATA | 598-619 |
| 16. | Çalışanların Karanlık Liderlik ve Kayırmacılık Algılarının Presenteizm (İşte Var Olamama) Üzerine Etkisi: Tekstil Çalışanları Üzerine Bir Araştırma
<i>The Effect of Employees' Dark Leadership and Favoritism Perceptions on Presenteeism: A Research on Textile Workers</i>
<p style="text-align: right;">Makale Türü: Araştırma Makalesi / Paper Type: Research Paper</p> Hanifi KARAÇINAR & Lutfiye ÖZDEMİR | 620-643 |
| 17. | Türkiye'de Yeşil Ekonomi Açısından Sürdürülebilir Enerji Kaynaklarının SWOT Analizi
<i>SWOT Analysis of Sustainable Energy Resources in Terms of Green Economy in Turkey</i>
<p style="text-align: right;">Makale Türü: Araştırma Makalesi / Paper Type: Research Paper</p> Şule TÜYSÜZ & Abidin ÖNCEL | 644-661 |
| 18. | A Qualitative Study on Family-Work and Work-Family Conflicts Experienced by Academic Mothers During the Covid-19 Pandemic
<i>Covid-19 Pandemi Döneminde Akademisyen Annelerin Yaşadıkları Aile-İş ve İş-Aile Çatışmasına Yönelik Nitel Bir Çalışma</i>
<p style="text-align: right;">Makale Türü: Araştırma Makalesi / Paper Type: Research Paper</p> Meral BEKTAŞ | 662-677 |

Makaleler/Articles

19. The Effect of Information Communication Technology (ICT) on Health Outcomes: Evidence from BRICS-T Countries

Bilgi İletişim Teknoloji (BİT) Kullanımının Sağlık Çıktıları Üzerine Etkisi: BRICS-T Ülkeleri Örneği

Makale Türü: Araştırma Makalesi / Paper Type: Research Paper

Munise ILIKKAN ÖZGÜR & Cuma DEMİRTAŞ & Zekiye ÖRTLEK

678-697

20. Ekolojik Örgütsel Yenilik Performansı Nasıl Etkiliyor? Konya Otomotiv Yan Sanayi İş Kümesi Araştırması

How Does Ecological Organizational Innovation Affect Performance? Konya Automotive Sub-Industry Business Cluster Survey

Makale Türü: Araştırma Makalesi / Paper Type: Research Paper

Berna TURAK KAPLAN & Mehmet KAPLAN & Adnan ÇELİK

698-707



BİST'e Kayıtlı Ulaştırma ve Depolama Sektöründe Faaliyet Gösteren Şirketlerin Finansal Performanslarının Analitik Hiyerarşi Süreci (AHS) ve Gri İlişkisel Analiz (GİA) Yöntemleriyle Değerlendirilmesi



Financial Performance Evaluation of Transportation and Storage Businesses Traded on The BIST by AHP (Analytic Hierarchy Process) integrated GRA (Grey Relational Analysis)

Şakir SAKARYA*
İlyas SAÇKES**

DOI: <https://doi.org/10.25204/iktisad.1088186>

Makale Bilgileri

Makale Türü:

Araştırma
Makalesi

Geliş Tarihi:

15.03.2022

Kabul Tarihi:

26.07.2022

© 2022 İKTİSAD

Tüm hakları
saklıdır.



Öz

Çalışma, BİST' XULAS endeksinde işlem gören, Ulaştırma ve Depolama Sektöründeki 8 işletmenin, karlılık odaklı finansal performansını, AHS bütünleşik GİA yöntemi ile analiz ederek, covid-19 sürecindeki değişimlerini incelemek ve işletmelerin, karlılık odaklı bir finansal performans sıralamasını elde etmeyi amaçlamaktadır. Bu kapsamda işletmelerin 2018-2020 dönemi mali tablolarına ait 15 adet nakit esaslı finansal oran "finansal performans kriteri" olarak kabul edilmiştir. AHS ile kriterlerin hiyerarşik yapısı oluşturulduktan sonra, elde edilen kriterlerin ağırlıkları kullanılarak GİA yöntemi ile beher yıl için finansal performans sıralaması elde edilmiştir. Bulgulara göre TLMAN en iyi finansal performansı göstermiştir. Sıralamada THYAO ise son sırada yer almıştır.

Anahtar Kelimeler: Analitik hiyerarşi süreci, gri ilişkisel analiz, ulaştırma ve depolama sektörü, çok kriterli karar verme yöntemleri, finansal performans ölçümü.

Article Info

Paper Type:

Research Paper

Received:

15.03.2022

Accepted:

26.07.2022

© 2022 JEBUPOR

All rights
reserved.



Abstract

The study aims to view to variation of the profit-oriented financial performance of 8 Transport and Storage businesses, that traded in BIST as component of XULAS index, in covid-19 period and also obtain a ranking by evaluating their performance via the AHP integrated Gray Relational Analysis (GRA) method. 15 cash flow-based ratios were considered as "financial performance criteria" that belongs to the financial statements of the 2018-2020 period. After the hierarchical structure of criteria were created via AHP, financial performance ranking was evaluated for each year with GRA method, utilizing the weights obtained from AHP. According to the findings, TLMAN has shown the best financial performance in the 3-years period and THYAO has taken the last place in the ranking.

Keywords: Analytic hierarchy process, grey relational analysis, transportation and storage industry, multiple-criteria decision analysis, financial performance measurement.

Atıf/ to Cite (APA): Sakarya, Ş. ve Saçkes, İ. (2022). BİST'e kayıtlı ulaştırma ve depolama sektöründe faaliyet gösteren şirketlerin finansal performanslarının Analitik Hiyerarşi Süreci (AHS) ve Gri İlişkisel Analiz (GİA) yöntemleriyle değerlendirilmesi. *İktisadi İdari ve Siyasal Araştırmalar Dergisi*, 7(19), 366-388.

* ORCID Prof. Dr., Balıkesir Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü, Muhasebe ve Finansman ABD, sakirsakarya@gmail.com

** ORCID YÖK 100/2000 Ticaret ve Finans Sektörlerinde Dijital Dönüşüm Doktora Öğrencisi, Balıkesir Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı, Muhasebe ve Finansman Bilim Dalı, ilyassackes@gmail.com

Extended Abstract

Background:

The transportation and storage sector has an indispensable place both on a national and international scale, especially in terms of the commercial activities of the countries. In this context, the sector is a complement to the industry, agriculture, tourism, and import-export sectors of the country, and it is also an important driving force for a sustainable economic development with the added values.

Financial performance measurement has a key role in evaluating the success and sustainability of the companies. With a capability of an approaches from different dimensions, it provides the opportunity to observe the level of companies achieving their financial goals. Cash flow ratios are frequently used in performance measurements as they play an important role in measuring the cash generating performance of the business compared to traditional ratios.

Research Purpose:

In order to put in a profitability-oriented financial performance by considering the cash flow ratios, the study aims to obtain a ranking by evaluate the financial performance of XULAS index businesses traded in BIST, via multi-criteria decision-making analysis.

Methodology:

In the introduction of the study contains, general situation of the Transportation and Storage sector, in the next part introduces various articles about using MCDM methods in different industries, which are frequently used in measuring financial performance. In the third part, the alternatives and criteria that are the subject of the financial performance ranking are clarified, the application process of the analysis are introduced, the method and stages of the analysis related to the performance ranking are specified. In the conclusion and discussion part, the findings are discussed comparatively.

In this study, 8 companies that belongs to XULAS index, traded in BIST ranked. 15 cash flow ratios were considered as "financial performance criteria" that belongs to the financial statements of the 2018-2020 period. Profitability-oriented cash flow ratios are taken into account as a key role in the measurement of financial performance of the companies via AHP integrated Gray Relational Analysis (GRA) method.

Findings:

Considering the findings by considering the profitability-oriented cash flows-based analysis, TLMAN has shown the best financial performance at all times and THYAO has taken the last place in the ranking.

Conclusions:

As a different approach, this study explores the financial performance fluctuations of the companies in the years by focusing to the profitability-oriented cash flow ratios, instead of liquidity.

According to the results of the analysis, TLMAN enterprise, which ranked first in 2018 and ranked third in 2019 and sixth in 2020, achieved the best overall performance score, especially with the effect of the score it achieved in 2018, which was quite high compared to its competitors.

THYAO, which ranked seventh in 2018 and sixth in 2019, ranked last in 2020 due to the massive disruption of passenger transportation services during the pandemic period. However, the THYAO, which is in the last place in the final ranking, seems to be the company with the most stable scores in terms of financial performance the 3-years period.

1. Giriş

Ulaştırma ve depolama sektörü, küresel krizlerin etkilerinden hızla ve büyük ölçüde etkilenmektedir. 2019 yılının sonunda adını duyuran ve 2020 yılının ilk çeyreğinde, bir salgına dönüşen covid-19 salgını, olumsuz etkilerini küresel boyutta göstermiştir. Birçok sektörün durma noktasına geldiği covid-19 pandemisinin ilk döneminde, pek çok ülkede uygulanmak zorunda kalınan seyahat ve sokağa çıkma yasağı gibi yasaklar, sosyal hayatı sekteye uğratmıştır. Uluslararası ticari faaliyetler ile paralel hareket eden, mekanizmanın çarkları konumundaki lojistik faaliyetlerinin önemli fonksiyonlarından biri olan taşımacılık faaliyetleri de durma noktasına gelmiştir.

Ulaştırma ve depolama sektörü, sınır kapılarındaki tedbirler, uluslararası havalimanlarındaki yük ve yolcu taşıma faaliyetlerindeki kısıtlar, konteyner limanlarındaki kapanmalar ve özellikle Dünya'nın üretim fabrikası konumundaki Çin'den iptal edilen denizyolu yük taşımacılığı seferleri kaynaklı yaşanan konteyner kıtlığı gibi olumsuz koşulların etkisiyle, büyük ölçüde kesintiye uğramıştır. Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansı (UNCTAD), sektördeki bu kesintinin, ihracat hacminde, 2020 yılının 2. çeyreğinde, pandemi öncesindeki döneme göre %16,2 oranında daralmaya sebep olduğunu bildirmiştir. (United Nations Conference on Trade and Development, 2020). Uluslararası yolcu taşımacılığında başı çeken havayolu taşımacılığında ise 2020 yılı 2. çeyrekte, pandemi öncesine göre %60 dolaylarında daralma görülürken, koronavirüs varyant endişelerinin de etkisi göz önüne alındığında daralmanın, 2021 yılı sonu itibari ile pandemi öncesine göre %49 seviyesine çekilerek toparlanma göstermesi beklenmektedir (International Civil Aviation Organization, 2021: 4).

Covid-19 pandemisinde yaşanan olumsuz gelişmelerin yanında, pandemi ile birlikte, yeni normal süreçte dijital dönüşümün hızlandığı görülmektedir. Salgın hususunda, bulaş riskini en aza indiren e-ticaret faaliyetleri de buna paralel olarak, global perakende ticaretindeki 2019 yılı %14'lük payını, 2020 yılı içerisinde %17 seviyesine çıkarmıştır (UNCTAD, 2021a). Yeni normal sürece olan hızlı adaptasyon, alınan tedbirlerin ve aşı haberlerinin de etkileri ile birlikte, küresel ihracat hacmi hızla toparlanarak, 2020 yılı son çeyreğinde, pandemi öncesindeki seviyeye ulaşmıştır. Böylelikle hacim, 2021 yılı 3. çeyrekte pandemi öncesi seviyesine kıyasla %11 oranında büyüme kaydetmiştir (UNCTAD, 2021b; UNCTAD, 2021c).

Pandemi sürecinde yaşanan kriz ortamının etkileri, ticari yük ve yolcu taşımacılığı faaliyetleri boyutunun yanında, özellikle gıda ve hijyen maddeleri ile ilaç gibi malzemelerin tedariki ve/veya depolanması süreçleri boyutunu da göz önüne aldığımızda, etkin ve kesintisiz bir ulaştırma ve depolama faaliyetlerinin zaruriyetini göstermiştir. Ulaştırma ve depolama sektörünün ülkelere sağladığı makro ve mikro düzeydeki katkıları sayesinde, uluslararası rekabet gücü açısından kilit rol oynadığı söylenebilir. Bu bağlamda sektör, ülkenin sanayi, tarım, turizm ve ithalat-ihracat sektörlerinin bir tamamlayıcısı olmakla birlikte, oluşturacağı katma değerlerle sürdürülebilir bir ekonomik kalkınma konusunda da önemli bir itici güç olma özelliği taşır. Nitekim, Korkmaz (2012) 2004 – 2010 dönemini kapsayan çalışmasında, Türkiye limanlarına yanan gemi sayısı ile sanayi üretim endeksi ve toplam ticaret arasında pozitif ve istatistiki olarak anlamlı bir ilişki tespit etmiştir (Korkmaz, 2012: 107).

Günümüzde küresel ticaretin temelini oluşturan ulaştırma ve depolama sektörü için yapılan yatırımların, azımsanmayacak boyutlarda olduğu görülmektedir. Ülkemiz, lojistik altyapı, gümrük süreci, uluslararası sevkiyat, sevkiyatların takibi ve hizmetlerin kalitesi kriterlerinin değerlendirilmesini içeren Lojistik Performans Endeksinde, 2018 yılı verilerine göre 47. sırada yer almaktadır (The World Bank, 2018: 46). Bu bağlamda, ülkemizin ulaştırma ve depolama sektöründe, performansla ilişkin değerlendirme yapılması, sektördeki vaziyetin ve gelişim düzeyinin takip edilmesi anlamına da geldiğinden, önemli bir uygulama olarak algılanmalıdır. Bu bağlamda, jeopolitik açıdan önemli bir konumda olan ülkemizde de ulaştırma sektörünün, özellikle 2010 – 2019 yılları arasında, kamu yatırımlarından en çok pay alan sektör olduğu görülmektedir (Strateji ve Bütçe Başkanlığı, 2021). Ülkemizde 2002 – 2008 yılları arasında sektörün GSYH içindeki payı ortalama

%9'un üstünde seyrederken, 2010-2020 yılları arasında bu oran ortalama %8,2 düzeyinde gerçekleşmiştir (KPMG, 2021: 11).

Çalışma toplam dört bölümden oluşmaktadır. Çalışmanın giriş bölümü olan ilk bölümünde Covid-19 pandemisinin etkileri ile birlikte ulaştırma ve depolama sektörünün süreçteki vaziyeti, yeri ve önemi vurgulanarak genel durumu hakkında bilgi verilmiştir. İkinci bölümde ise finansal performansın ölçülmesinde sıklıkla kullanılan, Çok Kriterli Karar Verme (ÇKKV) yöntemlerine ilişkin genel bir bilgilendirme yapılmıştır. Bu bağlamda literatür taraması ile farklı sektörlerde, farklı ÇKKV yöntemleri kullanılarak yapılmış çalışmalara ve sonuçlarına yer verilmiştir. Üçüncü bölüm olan yöntem ve uygulama kısmında, finansal performans sıralamasına konu olan alternatifler ve kriterler açıklanarak, performans sıralamasına ilişkin analize dair kullanılan teknikler ve aşamaları açıklanarak, analizin uygulanması sürecine yer verilmiştir. Dördüncü ve son bölüm olan sonuç ve tartışma kısmında ise bulgular, mukayeseli olarak tartışılmıştır. Çalışmanın temel motivasyonunu ise Covid 19'un etkilerinden oldukça fazla etkilenen ulaştırma ve depolama sektörünün finansal performansının covid öncesi dönemle, covid dönemini mukayeseli olarak analiz etmek oluşturmuştur.

2. Literatür Taraması

Birçok sektörde olduğu gibi, ulaştırma ve depolama sektöründe de performans ölçümü amacıyla, çok sayıda farklı kriter dikkate alınmaktadır. Bu bağlamda, ÇKKV yöntemleri, karar vermeyi kolaylaştırmayı amaçlayan yöntemlerdir. Bu yöntemler, kriter ve/veya alternatif sayısı fazla olan problemlerin çözümünde, en iyi ya da en ideal çözümü elde etmek amacıyla, özellikle birbirleri ile çok yakın amaçlara hizmet edebilecek kriterlerin seçiminde yaşanabilecek çelişkilerde, kriterleri dengeleyerek, alternatifler arasından seçim yapılabilmesine yardımcı olan tekniklerdir (Paksoy, 2017: 1).

ÇKKV kapsamında, gelişen bilgisayar teknolojileri ile birlikte, çok farklı teknikler geliştirilmiştir. Bu teknikler, daha karmaşık, çok sayıda alternatif ve kriter içeren problemlerde, karar vericiye oldukça büyük faydalar sağlamıştır (Turan, 2018: 18-19). Tablo 1'de, ÇKKV Problemlerine ilişkin teknikler, üç temel grupta sınıflandırılarak gösterilmiştir.

Tablo 1. Çok Kriterli Karar Verme Teknikleri

Seçim Problemleri	Sınıflama Problemleri	Sıralama Problemleri
En iyi alternatifin belirlenmesi veya kıyaslanması zor ya da eşit ağırlıklara sahip kümeler arasından ideal bir seçimin yapılmasını sağlar.	Belirli kriterlerin ve/veya alternatiflerin, karar verici(ler) tercihlerine göre sınıflandırılmasını sağlar.	Kriter veya alternatiflerin önemliden önemsiz ya da iyiden kötüye gibi çok çeşitli şekillerde doğru ölçülebilen ya da tanımlaması yapılabilen şekilde sıralanmasını sağlar.
* AHS (AHP) * AAN (ANP) * MACBETH * PROMETHEE * MAUT / UTA * ELECTRE I * TOPSIS *Hedef Programlama	*AHS (AHP) * AAN (ANP) * MAUT/UTA * MACBETH * PROMETHEE * ELECTRE III * TOPSIS *CILOS	* AHPSort * FlowSort * ELECTE-Tri * UTADIS *MABAC *CILOS

Kaynak: Turan'dan (2018: 18-19) esinlenilmiştir.

Literatürde, farklı ÇKKV yöntemleri ile farklı sektörlerde yer alan işletmelerin finansal performans değerlendirmelerine ilişkin, birçok çalışma mevcuttur. ÇKKV yöntemleri ile finansal performans ölçümü için, alternatiflerin değerlendirilmesinde ele alınan kriterlerin seçimi, oldukça önemli bir aşamadır. Literatürde, finansal performans ölçümleri için kullanılan kriterler, daha çok tahakkuk esaslı oranlar olup, nakit esasına dayanan oranlarla ilgili çalışmaların sayısı oldukça azdır.

Tablo 2’de, ÇKKV ile finansal performans ölçümü ile ilgili, bu çalışmada da kriterler olarak tercih edilen, nakit esaslı oranların kullanıldığı, bazı çalışmalar yer almaktadır.

Tablo 2. Finansal Performans Ölçümüne İlişkin Nakit Esaslı Oranların Kullanıldığı Çalışmalar

Yazar-Yıl	Sektör/Endeks - Konu	ÇKKV Yöntemi
Lee vd., 2012	Gemicilik, Deniz Taşımacılığı – Tayvan ve Kore merkezli, gemicilik ve deniz taşımacılığı faaliyetlerinde bulunan 4 işletmenin 1999-2009 yıllar arasındaki finansal tablolarından elde edilen geleneksel ve nakit akım temelli oranları kullanılarak Entropi ve GİA yöntemleri ile finansal performans sıralaması yapılmış ve sonuçlar karşılaştırmalı olarak değerlendirilmiştir.	Entropi ve GİA
Sakarya ve Akkuş, 2015	Çimento – Borsada işlem gören çimento sektöründeki 19 işletmenin 2010-2013 yıllar arasındaki finansal tablolarından elde edilen geleneksel ve nakit akım oranları ile 2 ayrı finansal performans sıralaması TOPSIS yöntemi ile elde edilmiş ve sonuçlar karşılaştırmalı olarak değerlendirilmiştir.	TOPSIS
Vargün ve Uygurtürk, 2016	İnşaat ve Bayındırlık- BİST’te işlem gören, inşaat ve bayındırlık sektöründe faaliyet gösteren 9 işletmenin, 2013-2015 yıllarına ait nakit akım oranları kullanılarak, VIKOR yöntemi ile finansal performans sıralaması elde edilmiş ve sonuçlar değerlendirilmiştir.	VIKOR
Yılmaz ve İçten, 2017	Gayri Menkul Yatırım Ortaklığı – BİST’te işlem gören 31 GYO’nun, 2007-2016 yıllarındaki nakit esaslı finansal oranları kullanılarak TOPSIS yöntemi ile finansal performans sıralaması yapılmış ve sonuçlar değerlendirilmiştir.	TOPSIS
Tutkavul, 2018	Otomotiv – BİST’te işlem gören otomotiv sektöründeki 7 işletmenin 2012-2016 yılı nakit esaslı finansal oranları kullanılarak, PROMETHEE yöntemi ile finansal performans sıralaması elde edilmiş ve sonuçlar değerlendirilmiştir.	PROMETHEE
Kaplanoğlu, 2018	Kimya, Petrol, Plastik – XKİMYA endeksinde yer alan 32 işletmenin 2017 yılına ilişkin nakit esaslı finansal oranları kullanılarak, ARAS ve COPRAS yöntemleri ile ayrı ayrı finansal performans sıralamaları elde edilmiş, elde edilen sıralamalar karşılaştırılmıştır.	ARAS ve COPRAS
Apan ve Öztel, 2020	Orman, Kağıt Basım – XKAGT endeksinde yer alan 15 işletmenin 2011-2018 dönemine ait nakit esaslı finansal oranları kullanılarak, Bütünleşik Entropi-EDAS yöntemi ile finansal performans sıralaması yapılmış, sonuçlar karşılaştırılmıştır.	Bütünleşik Entropi-EDAS
Gürkan ve Büyükkatak, 2021	Kimya, Petrol, Plastik – XKİMYA endeksinde yer alan 17 işletmenin, 2018-2019 yılları arası nakit esaslı finansal oranları kullanılarak, TOPSIS yöntemi ile finansal performans sıralaması yapılmış ve sonuçlar karşılaştırılmıştır.	TOPSIS
Çiftçi vd. 2021	Enerji – Borsada işlem gören 9 Enerji sektörü işletmesine ait 2012-2019 dönemi nakit esaslı finansal tablolarından elde edilen oranlar kullanılarak, CoCoSo temelli CRITIC yöntemi ile finansal performans sıralaması elde edilmiş ve sonuçlar değerlendirilmiştir.	CoCoSo, CRITIC

Tablo 3’te, ÇKKV yöntemleri ile finansal performans ölçümüne ilişkin, tahakkuk esaslı finansal oranların kullanıldığı bazı çalışmalar yer almaktadır.

Tablo 3. Finansal Performans Ölçümüne İlişkin, Tahakkuk Esaslı Oranların Kullanıldığı Çalışmalar

Yazar-Yıl	Sektör/Endeks - Konu	ÇKKV Yöntemi
Feng ve Wang, 2000	Havayolu Taşımacılığı – Tayvan’da yurtiçi havayolu taşımacılığı hizmeti veren 5 havayolu şirketinin 1997 yılına ait tahakkuk esaslı finansal oranları ile operasyonel faaliyetlerine ilişkin veriler kullanılarak GİA ve TOPSIS yöntemleri ile performans sıralamaları elde edilmiş ve sonuçlar değerlendirilmiştir.	(GİA bütünlük) TOPSIS
Fu vd., 2010	Otel işletmeleri – Tayvan’da faaliyet gösteren 26 uluslararası otelin 2004-2006 dönemine ilişkin tahakkuk esaslı finansal oranlar, kapasite ve operasyonel verileri kullanılarak bulanık AHS bütünlük VIKOR yöntemi ile sıralama yapılmış ve kıyaslanarak değerlendirilmiştir.	(AHS bütünlük) VIKOR
Uygurtürk ve Korkmaz, 2012	Ana Metal Sanayi – Borsada işlem gören 13 Ana Metal Sanayi işletmesine ait 2006-2010 dönemi tahakkuk esaslı mali finansal tablolarından elde edilen oranlar kullanılarak, TOPSIS yöntemi ile finansal performans sıralaması elde edilmiş ve sonuçlar değerlendirilmiştir.	TOPSIS
Shaverdi vd., 2014	Petrokimya – Tahran Borsası’nda işlem gören 7 işletmenin finansal tablolarından elde edilen tahakkuk esaslı oranları kullanılarak bulanık AHS yöntemi ile bir finansal performans sıralaması elde edilmiş ve sonuçlar değerlendirilmiştir.	Bulanık AHS
Kandemir ve Karataş, 2016	Ticari Bankalar – Borsada işlem gören 12 mevduat bankasının, 2004-2014 arası tahakkuk esaslı finansal tablolarından elde edilen oranlar kullanılarak, 3 farklı ÇKKV yöntemleri ile finansal performans sıralaması yapılmış ve sonuçlar karşılaştırılmıştır.	GİA, TOPSIS, VIKOR
Orçun ve Eren, 2017	Teknoloji – XUTEK endeksinde yer alan 6 işletmenin 2010-2015 dönemine ait tahakkuk esaslı finansal tablolarından elde edilen oranlar ile TOPSIS yöntemi ile finansal performans sıralaması yapılmış, borsa getirileri sıralamaları ile karşılaştırılarak aralarında anlamlı bir ilişki olmadığı tespit edilmiştir.	TOPSIS
Karkacıer ve Yazgan, 2017	Turizm – BİST’te işlem gören 10 turizm işletmesinin 2015 yılına ilişkin tahakkuk esaslı mali tablolarından elde edilen oranlarla GİA yöntemi ile finansal performans sıralaması elde edilmiş ayrıca kriter olarak kullanılan oranların da önem sıralaması elde edilmiş ve karşılaştırılmıştır.	GİA
Yanık ve Eren, 2017	Otomotiv İmalat - BİST 100’de işlem gören 11 otomotiv işletmesinin 2011-2015 yıllarına ait tahakkuk esaslı tablolarından elde edilen oranlar kullanılarak, AHP temelli olmak üzere 3 farklı ÇKKV yöntemi ile finansal performans sıralamaları elde edilmiş ve karşılaştırılmıştır.	(AHS bütünlük) TOPSIS, VIKOR, ELECTRE
Karaoğlan ve Şahin, 2018	Kimya, Petrol, Plastik – XKİMYA endeksinde yer alan 24 işletmenin, 2015 yılına ait tahakkuk esaslı finansal tablolarından elde edilen oranlar kullanılarak, AHP bütünlük olarak 4 farklı ÇKKV yöntemi ile finansal performans sıralaması yapılarak elde edilen sonuçlar karşılaştırılmıştır.	(AHS bütünlük) VIKOR, TOPSIS, GİA, MOORA
Maya ve Eren, 2018	Gıda – Borsada işlem gören, gıda sektöründe faaliyet gösteren 12 işletmenin finansal performansları 2011-2015 dönemine ait tahakkuk esaslı finansal tablolarından elde edilen oranlar kullanılarak, AHP bütünlük VIKOR ve TOPSIS yöntemleri sıralanmış ve sonuçlar karşılaştırılmıştır.	(AHS bütünlük) VIKOR, TOPSIS
Ayçin ve Çakın, 2019	KOBİ sanayi – XKOBİ endeksinde yer alan 21 işletmenin 2018 yılına ait tahakkuk esaslı finansal oranları kullanılarak MACBETH temelli COPRAS yöntemi ile finansal performans ve oranların önem sıralaması yapılarak değerlendirilmiştir.	(MACBETH bütünlük) COPRAS
Kayahan ve Özyayın, 2019	Elektrik – XELKT endeksinde yer alan 8 işletmenin 2017 yılına ait tahakkuk esaslı finansal tablolarından elde edilen oranlar ile TOPSIS ve VIKOR yöntemi ile finansal performans sıralamaları elde edilmiş ve karşılaştırılmıştır.	TOPSIS, VIKOR
Işık, 2019	Sigorta (Hayat dışı) – Hazine ve Maliye Bakanlığı Sigorta Denetleme Kurulunca yayınlanan 2009-2017 yılları arasındaki tahakkuk esaslı 12 finansal oran, CRITIC tabanlı olarak TOPSIS ve MOORA yöntemi ile analiz edilerek, sektörün yıllara göre finansal performans sıralamaları elde edilmiş ve karşılaştırılmıştır.	(CRITIC bütünlük) TOPSIS, MOORA
Kaygın, 2020	Bilişim – XBLSM endeksinde yer alan 15 işletmenin, 2015-2018 yılları arasındaki tahakkuk esaslı mali tablolarından elde edilen oranlar kullanılarak, MULTI-MOORA yöntemi ile yıllara göre finansal performans sıralamaları elde edilmiş ve karşılaştırılmıştır.	MULTI-MOORA
Şahin ve Karacan, 2020	İnşaat – XINSA endeksinde yer alan 8 işletmenin 2018 yılına ait tahakkuk esaslı finansal tablolarından elde edilen oranlar kullanılarak Entropi temelli COPRAS ve ARAS yöntemleri ile finansal performans sıralaması yapılmış ve sonuçlar karşılaştırılmıştır.	(Entropi bütünlük) COPRAS, ARAS

Tablo 4’te, ÇKKV yöntemi kullanılarak ulaştırma ve depolama sektöründe yer alan işletmelerin finansal performans ölçümüne ilişkin yapılan çalışmalar yer almaktadır.

Tablo 4. Ulaştırma ve Depolama Sektörü’nde Yer Alan İşletmelerin Finansal Performans Ölçümünde ÇKKV Yöntemlerinin Kullanıldığı Çalışmalar

Yazar-Yıl	Sektör/Endeks - Konu	ÇKKV Yöntemi
Akgün ve Temür, 2016	Ulaştırma ve Depolama – XULAS endeksinde işlem gören 2 havayolu şirketinin 2010-2015 dönemi tahakkuk esaslı oranları kullanılarak, TOPSIS yöntemi ile finansal performans sıralaması elde edilmiş ve sonuçlar değerlendirilmiştir.	TOPSIS
Kendirli ve Kaya, 2016	Ulaştırma ve Depolama – XULAS endeksindeki 7 işletmenin 2010-2013 dönemi tahakkuk esaslı mali tablolarından elde edilen oranlar ile TOPSIS yöntemi ile finansal performans sıralaması yapılmış ve değerlendirilmiştir.	TOPSIS
Ayaydın vd., 2017	Depolama, Taşımacılık ve Lojistik – Fortune dergisinde 2011 yılı için sıralanan ilk 500 firma içinde yer alan, depolama, taşımacılık ve lojistik hizmetler alt sektöründeki 10 işletmenin, 2011 yılına ait tahakkuk esaslı oranları kullanılarak GİA yöntemiyle finansal performans sıralaması yapılmış ve sonuçlar değerlendirilmiştir.	GİA
Başdeğirmen ve Tunca, 2017	Ulaştırma ve Depolama- Capital 500 içinde yer alan, faaliyet konusu ulaştırma olan 8 işletmenin, ciro, aktif çalışan sayısı ve operasyonel faaliyetlerine ilişkin verileri gibi 2016 yılına ait kriterleri kullanarak, Entropi temelli EDAS yöntemi ile bir performans sıralaması yapılmış ve sonuçlar değerlendirilmiştir.	(Entropi bütünlük) EDAS
Tufan ve Kılıç, 2019	Ulaştırma ve Depolama – XULAS endeksinde işlem gören 6 işletmenin finansal performansları 2014-2017 dönemine ait tahakkuk esaslı oranları kullanılarak, TOPSIS ve VIKOR yöntemleri ile ayrı ayrı sıralanmış ve sonuçlar karşılaştırılmıştır.	TOPSIS ve VIKOR
Oral ve Kipkip, 2019	Ulaştırma ve Depolama – XULAS endeksindeki 8 işletmenin 2014-2018 dönemi tahakkuk esaslı mali tablolarından elde edilen oranlar ile TOPSIS ve PROMETHEE yöntemleri ile ayrı ayrı finansal performans sıralaması yapılmış ve değerlendirilmiştir.	TOPSIS ve PROMETHEE
Gümüş ve Çıbık, 2019	Ulaştırma ve Depolama – XULAS endeksindeki 8 işletmenin 2016-2017 dönemi tahakkuk esaslı mali tablolarından elde edilen oranlar ile VIKOR ve MOORA yöntemleri ile ayrı ayrı finansal performans sıralaması yapılmış ve değerlendirilmiştir.	VIKOR ve MOORA
Ersoy, 2020	Ulaştırma ve Depolama – XULAS endeksinde işlem gören 8 işletmenin finansal performansları 2016-2018 dönemine ait tahakkuk esaslı oranlar kullanılarak, GİA yöntemi ile sıralanmış ve sonuçlar karşılaştırılmıştır.	GİA
Sakarya ve Aksu, 2020	Ulaştırma ve Depolama – XULAS endeksinde işlem gören 5 işletmenin finansal performansları, 2013-2017 dönemine ait tahakkuk esaslı oranları kullanılarak, Geliştirilmiş Entropi temelli TOPSIS yöntemi ile sıralanmış ve sonuçlar karşılaştırılmıştır.	(Geliştirilmiş Entropi bütünlük) TOPSIS
Orhan vd., 2020	Ulaştırma – İstanbul’da şehir içi toplu taşıma faaliyet alanındaki Otobüs A.Ş. işletmesinin, 2011-2018 yılları arasındaki, tahakkuk esaslı oranları kullanılarak, CRITIC temelli TOPSIS yöntemi ile finansal performansı yıllar bazında elde edilmiş ve sonuçlar değerlendirilmiştir.	(CRITIC bütünlük) TOPSIS
Elmas ve Özkan, 2021	Ulaştırma ve Depolama – XULAS endeksindeki 8 işletmenin 2015-2019 dönemi tahakkuk esaslı mali tablolarından elde edilen oranlar ile SWARA temelli OCRA yöntemi ile finansal performans sıralaması yapılmış ve değerlendirilmiştir.	(SWARA bütünlük) OCRA
Pala, 2021	Ulaştırma ve Depolama – XULAS endeksindeki 8 işletmenin 2019-2020 dönemi tahakkuk esaslı mali tablolarından elde edilen oranlar ile IDOCRIW temelli MACROS yöntemi ile finansal performans sıralaması yapılmış ve değerlendirilmiştir.	(IDOCRIW bütünlük) MACROS
Alnıpak ve Kale, 2021	Ulaştırma ve Depolama – XULAS endeksinde işlem gören 9 işletmenin yanı sıra TAVHL işletmesi de dahil edilerek, işletmelerin 2008-2020 dönemine ait tahakkuk esaslı oranları ile finansal performansları, OCRA yöntemi ile sıralanmış ve sonuçlar karşılaştırılmıştır.	OCRA
Macit, 2022	Ulaştırma ve Depolama – XULAS endeksinde yer alan 7 işletmenin, 2020 yılına ait tahakkuk esaslı finansal oranları kullanılarak, Entropi, COPRAS ve GİA yöntemleri ile finansal performans sıralaması yapılmış ve sonuçlar karşılaştırmalı olarak değerlendirilmiştir.	(Entropi Bütünlük) COPRAS ve GİA
Kurt ve Kablan, 2022	Ulaştırma ve Depolama – XULAS endeksinde yer alan ve havayolu taşımacılığı sektöründe faaliyet gösteren 4 işletmenin 2019-2020 dönemi tahakkuk esaslı mali tablolarından elde edilen oranlar ile TOPSIS ve MABAC yöntemi ile finansal performans sıralaması yapılmış ve değerlendirilmiştir.	TOPSIS ve MABAC

3. Yöntem ve Uygulama

3.1. Çalışmanın Kapsamı ve Performans Kriterleri

Çalışmada, işletmelerin finansal performans ölçümünde, nakit akım tablosuna dayalı oranlar kullanılmıştır. Bu oranlar, geleneksel oranlara göre, işletmenin nakit yaratabilme performansının ölçümünde, önemli bir rol oynaması bakımından, performans ölçümlerinde sıklıkla kullanılmaktadır. Bu kapsamda öncelikle BİST XULAS endeksinde yer alan, ulaştırma ve depolama sektöründe faaliyet gösteren 8 işletmenin 2018-2019-2020 yıllarına ait, nakit akım tablosuna dayalı oranları hesaplanmıştır. Daha sonra karlılık odaklı finansal performanslarını analiz etmek ve bir sıralama elde etmek amacıyla, AHS ile kriterlerin (nakit akış tablosuna dayalı oranlar) önem düzeyleri belirlenmiştir. Elde edilen kriter ağırlıklarını, GİA yönteminde kullanarak, işletmelerin yıllara göre karlılık odaklı finansal performansları elde edilmiş ve değişimleri incelenmiştir. Son olarak yıllara göre sıralamalar elde edilmiş ayrıca yıllara ait puanlar toplanarak nihai sıralama elde edilmiş ve değerlendirilmiştir.

Oran hesaplamaları, AHS ve GİA tekniklerinin uygulamaları, bilgisayar ortamında Microsoft 365 için Excel (sürüm 2108) elektronik tablo programı kullanılarak yapılmıştır. Tablo 5’te, çalışmaya dahil olan işletmeler ve kodları yer almaktadır.

Tablo 5. Çalışmada Finansal Performans Ölçümü Yapılan İşletmeler

Sıra No	XULAS- (ALTERNATİFLER)	Kısaltma
1	BEYAZ FİLO OTO KİRALAMA A.Ş.	BEYAZ
2	ÇELEBİ HAVA SERVİSİ A.Ş.	CLEBI
3	GSD DENİZCİLİK GAYRİMENKUL İNŞAAT SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	GSDDE
4	REYSAŞ TAŞIMACILIK VE LOJİSTİK TİCARET A.Ş.	RYSAS
5	DO & CO AKTIENGESELLSCHAFT	DOCO
6	PEGASUS HAVA TAŞIMACILIĞI A.Ş.	PGSUS
7	TÜRK HAVA YOLLARI A.O.	THYAO
8	TRABZON LİMAN İŞLETMECİLİĞİ A.Ş.	TLMAN

Tablo 5’te yer alan şirketlerin 2018 – 2019 – 2020 yıllarına ait finansal tabloları, Kamuyu Aydınlatma Platformu’nun (KAP) internet sitesi (www.kap.org.tr) üzerinden elde edilmiştir. 2020 yılında halka arzı gerçekleşen TUREX işletmesi ve 2022 yılında halka arzı gerçekleşen GRSEL işletmesi analize dahil edilmemiştir.

Literatürde, geleneksel finansal oranlar ile yapılan analizlerin, karar vericiler için işletmenin finansal performansını değerlendirmede tek başına yetersiz kalabildiğini gösteren çalışmalar mevcuttur (Sakarya ve Akkuş, 2015: 110). Buna karşın, nakit akış tablosuna bağlı kalemler incelendiğinde, tablonun, işletme, finansman ve yatırım faaliyetlerinden nakit giriş ve çıkışı hakkında, ayrıntılı bilgi vermesi sayesinde, finansal durum tablosu ve gelir tablosuna göre oldukça farklı bir perspektiften, bir işletmenin performansının anlaşılmasını sağladığı görülmektedir (Dimitrijevic, 2015: 142). Temel finansal tablolar tahakkuk esasına göre düzenlenirken, nakit akış tablosu, nakit esasına göre düzenlenen tek temel finansal tablodur.

Çalışmada, alternatiflerin sıralanmasında, kriter olarak alınan nakit akış tablosuna bağlı oranlar, Tablo 6’da formülleri ve çalışmadaki kısaltmaları ile birlikte verilmiştir.

Tablo 6. Çalışmada Alternatiflerin Sıralanmasında Kullanılan Kriterler

Sıra No	Ana Grup	Oran Adı	Hesaplanması / Formülü	Kod
1	Likidite Oranları	Faaliyet Nakit Akış Oranı	Faaliyetlerden Sağlanan Nakit Akışları / Kısa Vadeli Borçlar	LO1
		Nakit Oranı	Mevcut Nakit / Kısa Vadeli Borçlar	LO2
		Nakit Borç Karşılama Oranı	(Faaliyetlerinden Nakit Akışları – Kar Payları) / Toplam Borçlar	LO3
		Nakit Faiz Karşılama Oranı	Faaliyetlerden nakit akışları + Faiz Giderleri / Faiz Giderleri	LO4
2	Faaliyet Oranları	Varlıkların Nakit Getiri Oranı	Faaliyetlerden Nakit Akışları / Toplam Varlıklar	EO1
		Duran Varlıkların Nakit Getiri Oranı	Faaliyetlerden Nakit Akışları / Toplam Duran Varlıklar	EO2
		Nakdin Yeniden Yatırım Oranı	Duran Varlıklar ve Çalışma Sermayesindeki Artış / (Net Kar + Amortisman Giderleri)	EO3
		Nakit Devir Hızı Oranı	Satışların Maliyeti (amortisman giderleri hariç) / Nakit Mevcudu	EO4
		Nakit Dengesi Oranı	(Nakit Mevcudu x 365 gün) / Satışların Maliyeti (amortisman giderleri hariç)	EO5
3	Karlılık Oranları	Kar Kalitesi Oranı	Faaliyetlerden Nakit Akışları / Net Kar	KO1
		Satışlardan Elde Edilen Nakdin Satışlara Oranı	(Faaliyetlerden Nakit Akışları – Kar Payları) / Toplam Satışlar	KO2
		Nakit Akış Marjı	Nakit Akışları / Toplam Satışlar	KO3
4	Finansal Yapı Oranları	Nakit Akışlarının Uzun Vadeli Borçlara Oranı	Nakit Akışları / Uzun Vadeli Borçlar	KA1
		Ortakların Nakit Getiri Oranı	Nakit Akışları / Öz kaynaklar	KA2
		Hisse Başı Nakit Akış Oranı	Nakit Akışları / Hisse Sayısı	KA3

Kaynak: Tutkavul (2018) ve literatürden yararlanılarak yazarlar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 6’da yer alan nakit akış tablosuna bağlı oranlar (kriterler), işletmelerin 2018, 2019 ve 2020 yıllarına ait nakit akış tablolarından elde edilen kalemlerle hesaplanmıştır. Yüksek olmasının iyi kabul edildiği oranlar, çalışmanın uygulama kısmında, AHS sonrasındaki aşama olan GİA’da, matrisler için Max olarak işaretlenmiş olup, düşük olmasının iyi kabul edildiği oranlar ise Min. olarak işaretlenmiştir.

3.2. Çalışmanın Yöntemi ve Uygulama

Çalışmada yer alan işletmelerin, karlılık odaklı finansal performans sıralamasının yapılmasında, ilk olarak AHS yöntemi ile kriterlerin önem derecesi belirlenmiş ve daha sonra da AHS ile elde edilen kriter ağırlıkları kullanılarak, GİA analiz yöntemi ile finansal performans sıralaması elde edilmiştir. Uygulamada tercih edilen bu yöntemlere ilişkin detaylara, aşamalar halinde aşağıda yer verilmiştir.

3.2.1. Analitik Hiyerarşi Süreci (AHS)

Performans ölçümünde kullanılan kriterlerin, önem düzeylerinin belirlenmesine yönelik birçok teknik bulunmaktadır. AHS yöntemi de bunlardan biridir. AHS, ÇKKV yöntemleri arasında, kullanımı kolay ve ayrıca karar vericiye, görelî yargılarda bulunarak bir hiyerarşi oluşturabilme şansı tanınması açısından, önemli avantajlara sahiptir. AHS, önem derecelendirmelerinin yapıldığı, kriterlerin ikili karşılaştırma aşamasında, karar vericiye, subjektif olabilme şansı vermektedir.

AHS toplam dört aşamadan oluşmakta olup bu aşamalar kısaca aşağıda açıklanmıştır (Yanık ve Eren, 2017: 169).

Adım 1: Kriterlerin hiyerarşisi için, tablo 7’de yer alan, önem dereceleri kullanılarak, ikili karşılaştırma matrisi oluşturulur. Tablo 7’de AHS’de ikili karşılaştırmalarda kullanılan, görelî olarak önem derecelendirme imkânı sağlayan, temel ölçek bilgileri yer almaktadır.

Tablo 7. AHS Temel Ölçeği

Önem Dereceleri	Tanımlar
1	Eşit şekilde önemli
3	Orta şekilde önemli
5	Güçlü şekilde önemli
7	Çok güçlü şekilde önemli
9	En uç noktada olacak şekilde önemli
2,4,6,8	Üstte yer alan ifadelerin arasında kalan derecelendirmeler

Adım 2: Elde edilen matrise, normalizasyon işlemi uygulanır ve kriterlerin görece önem derecelerini elde etmek için, satır toplamları, matris boyutuna bölünerek “öncelik vektörü” elde edilir.

Adım 3: Kriterlerin, görece ağırlıklarının elde edilmesi sonrası, özvektör değeri hesaplanır. Akabinde, aşağıdaki formül ile ikili karşılaştırma matrislerinin, tutarlılık indeksi hesaplanır.

$$CI = \frac{\lambda_{maks} - n}{n - 1} \quad (1)$$

CI : tutarlılık indeksi

n : eleman sayısı

λ_{maks} , yani özvektör değeri, aşağıdaki eşitlikten elde edilir.

$$A \times w = \lambda_{maks} \times w \quad (2)$$

A : Karşılaştırma matrisi

w : Ağırlık matrisi

Adım 4: Son aşamada ise elde edilen tutarlılık indeksi ile uyum/tutarlılık oranı hesaplaması yapılır. Uyum oranı hesaplaması için, tablo 12’de görüldüğü gibi, literatürde farklı kriter sayısı için hesaplanmış, farklı rassal indeks değerleri bulunmaktadır. Bu hesaplama için, uyum/tutarlılık oranı, rassal indeks değerine bölünür ve elde edilen değer “0,1” değerinden yüksek ise modelin tutarlı olmadığı anlaşılır. Bu durumda, ilk adıma geri dönülerek, önem derecelendirme işlemi tekrarlanır. Eğer elde edilen değer “0,1” değerinden düşük ise, modelin tutarlı olduğu anlaşılır ve kriter ağırlıkları ile alternatiflerin ilgili kriterlere göre ağırlıkları çarpılarak toplanır. Böylece elde edilen değerlerle büyükten küçüğe doğru sıralama elde edilir.

$$CR = \frac{CI}{RI} \quad (3)$$

CR: uyum oranı

RI: Rassal değer indeksi

Çalışmada, performans ölçümü için kriterlerin öncelikleri, AHS ile belirlenmiştir. Nakit akış tablosuna bağlı oranlar, literatürde, 4 farklı grupta verilmiştir. Bu çalışmada, aynı grup içindeki oranların üstünlüklerinin, birbirlerine eşit olduğu kabul edilmiştir. Bu sebeple, çalışmada ikili karşılaştırma matrisi, iki kez yapılmıştır. İlkinde, yalnızca grupların ikili karşılaştırması yapılmıştır (Tablo 8). İkinci ikili karşılaştırma matrisinde ise ilk matriste gruplara verilen puanların aynısı, bölünmeden, aynı grup içindeki elemanlara (finansal oranlara) verilerek sürece devam edilmiştir (Tablo 9). Çalışmada uygulanan AHS yöntemi, bu yaklaşım ile basit bir farklılık barındırmaktadır. AHS’deki bu farklı uygulama sebebiyle, çalışmanın sonraki bölümlerinde süreç, AHS yerine, EAHS (Eşit Ağırlıkta Alt Kriterli Analitik Hiyerarşi Süreci) olarak ifade edilmiştir.

EAHS’nin karar vericiye, bir gruba ait alt kriterin, bir başka gruba ait alt kritere olan üstünlüğünden tam emin olunamadığı durumlarda hem model tutarlılığı konusunda hem de Miller yasasında belirtilen nörolojik kısıtların yol açacağı varsayılan, olası muhakeme hataları konusunda kolaylık sağlayacağı söylenebilir (Miller, 1956: 90). Ancak EAHS’nin dezavantajı ise grup içi alt

kriterlerin eşit ağırlıklandırılmasıdır. Diğer bir ifadeyle alt kriterlerin birbirleri arasında bir üstünlük olmadığı varsayılmıştır. Her ne kadar AHS, önem derecelendirme puanlarının subjektif olarak verilebilmesi imkanını sağlasa da sonuçta eşitlik kavramı keskindir, zira eşitlik için tek bir ihtimal varken, eşitlikten farklı olmak için sonsuz sayıda ihtimal olabilir.

Kriter gruplarının hiyerarşisinin oluşturulması için, önem derecelendirme aşamasında özellikle işletmelerin aşağıdaki amaçları dikkate alınmıştır.

- İşletmelerin amacı kar etmektir.
- İşletmelerin amacı faaliyetlerini sürdürebilmektir.

İşletmelerin, faaliyetlerini devam ettirebilmesi için, başta faaliyetlerinden olmak üzere nakit akışı sağlaması beklenir. Ancak işletmelerin faaliyetlerini sürdürebilmesi için gerekli nakdin sağlanması, sadece faaliyetlerden elde edeceği kar kalemine bağlı olsaydı, işletmeler zarar ettikleri an faaliyetleri son bulurdu. Özellikle yeni kurulan şirketlerin, ilk yatırım maliyetleri düşünüldüğünde, kısa vadede kar elde etmeleri mümkün olmayabilecektir. Nakit yaratmanın pay ihracı, borçlanma gibi farklı yolları da olabilmektedir. Görüldüğü üzere nakdi yetersiz olan işletmeler, bu açığı farklı şekillerde kapatabilmektedirler. Ancak nakit yetersizliğini, kar etmek dışında farklı yollarla kapatmanın sürdürülebilir bir uygulama olması da beklenemez.

Nakit yetersizliğini kapatmak adına, şirketlerin başvurmak zorunda kalacağı özellikle borçlanma gibi yöntemler, faaliyetlerini sürdüremeyecek bir biçimde likidite sıkıntısı yaşamasına sebep olabilir. Fakat nakdi yeterli olan işletmelerin finansal durumlarının her ne kadar iyi olduğu kabul edilse de sadece mevcut nakde bakarak böyle bir çıkarımda bulunmak da son derece yanlış olabilir, çünkü mevcut nakit miktarı önemli olsa da belki de daha önemlisi bu nakdin nasıl elde edildiğidir (Elmas, 2019: 268). Bu durumda işletmelerin ihtiyaç duyduğu nakdi, elde ettiği kar ile sağlamasının da önemli olduğu sonucuna varılabilir. O halde işletmelerin amacının; “sürdürülebilir bir döngü içerisinde faaliyetlerini devam ettirebilmek” olduğu söylenebilir.

Faaliyete yeni başlayan bir işletmenin, ilk yıllarında zarar etmesi söz konusu olabilir ya da karlılık oranının yüksek olması, beklenen bir durum olmayabilir. Bu durumda, işletmeler için kar elde etmenin, uzun vadede amaçlanması kabul edilebilir bir durumdur. Çalışmaya konu olan işletmeler arasında, yeni kurulmuş bir işletme mevcut değildir. Bu bağlamda işletmelerin en genç olanı 15 yaşında olup 30 yılın üzerinde bir süredir faaliyetlerini sürdüren işletmeler de mevcuttur. Çalışmada, üstünlük açısından Karlılık Oranları (KO) grubunun, Likidite Oranları (LO) grubundan daha üstün olduğu, LO grubunun, Etkinlik ya da Faaliyet Oranları (EO) grubundan ve EO grubunun da Kaldıraç Oranları (KA) grubu finansal oranlarından daha üstün olduğu varsayımı ile EAHS’de ikili karşılaştırmalar yapılmıştır. Bu bağlamda, performans ölçümünde, kısa vadeli borç ödeme gücünün en önemli göstergesi olan likidite odaklı ölçüm yerine, karlılık odaklı bir ölçüm tercih edilmiştir. İkili karşılaştırma ile elde edilen değerler, GİA sürecinde, nihai karar matrisindeki ağırlıkların temelini oluşturmuştur.

Tablo 8’de hiyerarşisi oluşturulan kriter gruplarının ikili karşılaştırma matrisi yer almaktadır. Tabloda, yer alan değerler yuvarlanarak, virgülden sonraki 2 rakam yer alacak şekilde gösterilmiştir.

Tablo 8. Kriter Gruplarının İkili Karşılaştırma Matrisi

	LO	EO	KO	KA
LO	1	2	0,50	3
EO	0,50	1	0,33	2
KO	2	3	1	4
KA	0,33	0,50	0,33	1

Kriter gruplarının ikili karşılaştırma matrisi hazırlandıktan sonra, grupların üstünlük dereceleri, alt kriterlere dağıtılarak yeni bir matris oluşturulur. Tablo 9’da alt kriterlerin yer aldığı ikili karşılaştırma matrisi yer almaktadır.

Tablo 9. Alt Kriterlerin İkili Karşılaştırma Matrisi

	LO1	LO2	LO3	LO4	EO1	EO2	EO3	EO4	EO5	KO1	KO2	KO3	KA1	KA2	KA3
LO1	1,00	1,00	1,00	1,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	0,50	0,50	0,50	3,00	3,00	3,00
LO2	1,00	1,00	1,00	1,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	0,50	0,50	0,50	3,00	3,00	3,00
LO3	1,00	1,00	1,00	1,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	0,50	0,50	0,50	3,00	3,00	3,00
LO4	1,00	1,00	1,00	1,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	0,50	0,50	0,50	3,00	3,00	3,00
EO1	0,50	0,50	0,50	0,50	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	0,33	0,33	0,33	2,00	2,00	2,00
EO2	0,50	0,50	0,50	0,50	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	0,33	0,33	0,33	2,00	2,00	2,00
EO3	0,50	0,50	0,50	0,50	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	0,33	0,33	0,33	2,00	2,00	2,00
EO4	0,50	0,50	0,50	0,50	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	0,33	0,33	0,33	2,00	2,00	2,00
EO5	0,50	0,50	0,50	0,50	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	0,33	0,33	0,33	2,00	2,00	2,00
KO1	2,00	2,00	2,00	2,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	1,00	1,00	1,00	4,00	4,00	4,00
KO2	2,00	2,00	2,00	2,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	1,00	1,00	1,00	4,00	4,00	4,00
KO3	2,00	2,00	2,00	2,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	1,00	1,00	1,00	4,00	4,00	4,00
KA1	0,33	0,33	0,33	0,33	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,25	0,25	0,25	1,00	1,00	1,00
KA2	0,33	0,33	0,33	0,33	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,25	0,25	0,25	1,00	1,00	1,00
KA3	0,33	0,33	0,33	0,33	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,25	0,25	0,25	1,00	1,00	1,00
TOPLAM	13,49	13,49	13,49	13,49	23,5	23,5	23,5	23,5	23,5	7,42	7,42	7,42	37,0	37,0	37,0

İkili karşılaştırma matrisi oluşturulduktan sonra, sütun toplamları elde edilir ve matrisleri normalize etme işlemine geçilir. Tablo 10’da normalize edilmiş matrisler ve öz vektör (ÖV) değeri gösterilmiştir.

Tablo 10. Matris Normalize Etme İşlemi

	LO1	LO2	LO3	LO4	EO1	EO2	EO3	EO4	EO5	KO1	KO2	KO3	KA1	KA2	KA3	Öz Vek.
LO1	0,07	0,07	0,07	0,07	0,09	0,09	0,09	0,09	0,09	0,07	0,07	0,07	0,08	0,08	0,08	1,18
LO2	0,07	0,07	0,07	0,07	0,09	0,09	0,09	0,09	0,09	0,07	0,07	0,07	0,08	0,08	0,08	1,18
LO3	0,07	0,07	0,07	0,07	0,09	0,09	0,09	0,09	0,09	0,07	0,07	0,07	0,08	0,08	0,08	1,18
LO4	0,07	0,07	0,07	0,07	0,09	0,09	0,09	0,09	0,09	0,07	0,07	0,07	0,08	0,08	0,08	1,18
EO1	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,05	0,05	0,05	0,63
EO2	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,05	0,05	0,05	0,63
EO3	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,05	0,05	0,05	0,63
EO4	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,05	0,05	0,05	0,63
EO5	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,05	0,05	0,05	0,63
KO1	0,15	0,15	0,15	0,15	0,13	0,13	0,13	0,13	0,13	0,13	0,13	0,13	0,11	0,11	0,11	1,97
KO2	0,15	0,15	0,15	0,15	0,13	0,13	0,13	0,13	0,13	0,13	0,13	0,13	0,11	0,11	0,11	1,97
KO3	0,15	0,15	0,15	0,15	0,13	0,13	0,13	0,13	0,13	0,13	0,13	0,13	0,11	0,11	0,11	1,97
KA1	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,36
KA2	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,36
KA3	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,36

Tablo 10’da normalize edilen matrisler tablosunun en sağ sütununda, öz vektör değerleri bulunmaktadır. Öz vektör değerleri, normalize matris satırlarının toplanması ile elde edilmiştir.

Matrislerin normalize edilmesinden sonraki aşama, elde edilen öz vektör değerlerinin uyum oranının, kabul edilebilir sınırlar içerisinde olup olmadığının kontrol edilmesidir. Tablo 11’de uyum oranının elde edilmesi için gereken λ_{maks} değerinin elde edilmesi aşamaları yer almaktadır.

Tablo 11. Tutarlılık İndeksi İçin “ λ_{maks} ” Değerinin Elde Edilme Aşamaları

Öncelikler Vektörü (Sıralamada Kullanılan Ağırlıklar)		Tüm Öncelikler Matrisi (TÖM)		Beher TÖM, Beher ÖV Elemanına Bölümü	
LO1	1,18	->	17,215	->	14,58898305
LO2	1,18	->	17,215	->	14,58898305
LO3	1,18	->	17,215	->	14,58898305
LO4	1,18	->	17,215	->	14,58898305
EO1	0,63	->	9,64	->	15,3015873
EO2	0,63	->	9,64	->	15,3015873
EO3	0,63	->	9,64	->	15,3015873
EO4	0,63	->	9,64	->	15,3015873
EO5	0,63	->	9,64	->	15,3015873
KO1	1,97	->	29,12	->	14,78172589
KO2	1,97	->	29,12	->	14,78172589
KO3	1,97	->	29,12	->	14,78172589
KA1	0,36	->	5,705833333	->	15,84953704
KA2	0,36	->	5,705833333	->	15,84953704
KA3	0,36	->	5,705833333	->	15,84953704
$\lambda_{maks} = 15,117177$					

Tablo 11’de tüm öncelikler matrisi (TÖM), öz vektör (ÖV) değerlerinin ikili karşılaştırma matrisi ile çarpılması yoluyla elde edilmektedir. λ_{maks} değeri ise tüm öncelikler matrisinin, öz vektörlere bölünmesi ile elde edilen değerlerin aritmetik ortalamalarının alınması yoluyla 15,117177 olarak elde edilmiştir. λ_{maks} değerinin elde edilmesiyle tutarlılık indeksi eşitlik (1) kullanılarak aşağıdaki şekilde hesaplanır:

$$CI = \frac{15,117177 - 15}{14}$$

$$CI: 0,0083697$$

Tutarlılık indeksi 0,0083697 olarak elde edilmiştir. Tutarlılık indeksinin, uyum oranını hesaplamak için tutarlılık indeksi, rassal indeks değerine bölünür. Literatürde farklı önerilerin bulunduğu rassal indeks değerleri bulunmaktadır. Tablo 12’de farklı akademisyenlere ait rassal değer indeks önerileri yer almaktadır (Önder ve Önder, 2018: 34).

Tablo 12. Literatürde Yer Bulan Farklı Rassal İndeks Değerleri

n	Wharton	Lane, Verdini	Forman	Oak Ridge	Aguaron	Golden Wang	Alonso, Lamata	Noble	Tumala, Wan
3	0,58	0,52	0,5233	0,382	0,525	0,5799	0,5245	0,49	0,50
4	0,90	0,87	0,8860	0,946	0,882	0,8921	0,8815	0,82	0,834
5	1,12	1,1	1,1098	1,220	1,115	1,1159	1,1086	1,03	1,046
6	1,24	1,25	1,2539	1,032	1,252	1,2358	1,2479	1,16	1,178
7	1,32	1,34	1,3451	1,468	1,341	1,3322	1,3417	1,25	1,267
8	1,41	1,40		1,402	1,404	1,3952	1,4056	1,31	1,326
9	1,45	1,45		1,350	1,452	1,4537	1,4499	1,36	1,369
10	1,490	1,49		1,464	1,484	1,4882	1,4854	1,39	1,406
11	1,51			1,576	1,513	1,5117	1,5141	1,42	1,433
12		1,54		1,476	1,535	1,5356	1,5365	1,44	1,546
13				1,564	1,555	1,5571	1,5551	1,46	1,474
14		1,57		1,568	1,57	1,5714	1,5713	1,48	1,491
15				1,586	1,583	1,5831	1,5838	1,49	1,501

Kaynak: Önder ve Önder, 2018: 34

Tablo 12’de, literatürde 15 kriter için, literatürde yaklaşık aynı değerlerde ortaya konmuş 1,58 rassal indeks değeri kullanılmıştır. Uyum oranı eşitlik (3) ile aşağıdaki gibi hesaplanır:

$$RI= 1,58$$

$$CI= 0,0083697$$

$$CR= 0,0083697 / 1,58$$

$$CR= \mathbf{0,00529727}$$

Bulunan uyum oranı (CR) “0,1” değerinden küçük olduğu için modelin kabul edilebilir sınırlar içerisinde olduğu sonucuna varılır (Saaty, 1990: 13). Dolayısıyla burada hesaplanan CR değeri, yani elde edilen uyum oranı, kabul edilebilir sınırlar içerisinde (0,00529727 < 0,1). Kriterlerin ağırlıkları, Tablo 13’te sıralanmıştır.

Tablo 13. Kriterlerin Önem Düzeylerine Göre Sıralanması

	KRİTER KÜMESİ	ALT KRİTERLER	ÖZ VEKTÖR DEĞERLERİ
1	KARLILIK ORANLARI	Kar Kalitesi Oranı	1,18
		Satışlardan Elde Edilen Nakdin Satışlara Oranı	1,18
		Nakit Akış Marjı	1,18
2	LİKİDİTE ORANLARI	Faaliyet Nakit Akış Oranı	1,18
		Nakit Oranı	0,63
		Nakit Borç Karşılama Oranı	0,63
		Nakit Faiz Karşılama Oranı	0,63
3	ETKİNLİK YA DA FAALİYET ORANLARI	Varlıkların Nakit Getiri Oranı	0,63
		Duran Varlıkların Nakit Getiri Oranı	0,63
		Nakdin Yeniden Yatırım Oranı	1,97
		Nakit Devir Hızı Oranı	1,97
		Nakit Dengesi Oranı	1,97
4	KAPSAMA YA DA KALDIRAÇ ORANLARI	Nakit Akışlarının Uzun Vadeli Borçlara Oranı	0,36
		Ortakların Nakit Getiri Oranı	0,36
		Hisse Başı Nakit Akış Oranı	0,36

Tablo 13’te, EAHS ile elde edilen tutarlı öz vektör değerleri yer almaktadır. Sonraki aşamada işletmelerin finansal performans sıralamasında uygulanan yöntem olan GİA yönteminde, bu değerler, ağırlık olarak kullanılmıştır.

3.2.2. Gri İlişkisel Analiz (GİA)

Performans sıralaması için kullanılan ÇKKV yöntemlerden biri de gri ilişkisel analizdir. GİA’da bilinen ve bilinmeyen faktörlerin bir arada bulunduğu bir matrix mevcuttur (Deng, 2018: 288). GİA’da esas olarak belirsizliğin sayısallaştırılması amaçlanır. Bu noktadan hareketle çalışmada, işletmelerin performans sıralaması için, gri sistem teorisine dayanan, alternatiflerin kriter özelliklerine istinaden, bir ideal seri oluşturarak kıyaslama yapan, GİA yöntemi tercih edilmiştir.

GİA yöntemi ile sıralama ve kıyaslama yapabilmek için gerekli hesaplama adımları toplam altı aşamadan oluşmakta (Tayyar vd., 2014) olup kısaca aşağıda açıklanmıştır.

Adım 1: Karar matrisi oluşturulur.

Adım 2: Referans/ideal seri ve karşılaştırma matrisi oluşturmak için aşağıdaki eşitliklerden yararlanılır:

Değerin büyük olmasının daha iyi olduğu durumda:

$$x'_i(j) = \frac{x_i(j) - \min_{i=1}^n x_i(j)}{\max_{i=1}^n x_i(j) - \min_{i=1}^n x_i(j)} \quad (4)$$

Değerin küçük olmasının daha iyi olduğu durumda:

$$x'_i(j) = \frac{\max_{i=1}^n x_i(j) - x_i(j)}{\max_{i=1}^n x_i(j) - \min_{i=1}^n x_i(j)} \quad (5)$$

İdeal bir değer daha iyi olduğu durumda:

$$x'_i(j) = \frac{|x_i(j) - x_{idal}(j)|}{\max\{\max_{i=1}^n x_i(j) - x_{idal}(j), x_{idal}(j) - \min_{i=1}^n x_i(j)\}} \quad (6)$$

$x_i(j)$ = i. alternatifin j. Kriter için aldığı değer

Adım 3: Normalizasyon matrisi oluşturma ve matristeki en büyük değerlerden bir referans serisi elde etmede:

$$x'_0 = x'_0(1), x'_0(2), x'_0(3), \dots x'_0(n) \quad (7)$$

Adım 4: Normalize edilmiş karar matrisinden, referans serisinin çıkarılarak mutlak değerler tablosu oluşturmada (Fark matrisi):

$$\Delta_{0i}(j) = |x'_0(j) - x'_i(j)| \quad (8)$$

Adım 5: 0 ila 1 arasında değer alan ve genelde 0,5 olarak tercih edilen “ ζ ” değeri ile Gri ilişkisel katsayı (GRK) hesaplaması, aşağıdaki formül ile yapılır.

$$GRK = \frac{\Delta_{min} + (\zeta * \Delta_{max})}{a_x + (\zeta * \Delta_{max})} \quad (9)$$

Adım 6: GRK elde edildikten sonra, beher kriterin ağırlığı ile çarpılır ve ait olduğu alternatif için toplanarak Gri ilişkisel derecesi elde edilir. Formül aşağıdaki gibidir. Gri ilişkisel derecesinin büyükten küçüğe doğru sıralanması ile alternatifler için sıralama elde edilmiş olur.

$$\Gamma_{0i} = \sum_{j=1}^m w(j) \gamma_{0i}(j) \quad (10)$$

Tablo 14’te, veri setine ait yalnızca 2020 yılına ait bilgilere ilişkin çözümlere yer verilmiştir. Veriler yuvarlanarak virgülden sonraki ilk basamak yer alacak şekilde tablolaştırılmıştır.

Tablo 14. 2020 Yılı Veri Setine Ait Karar Matrisi

	LO1	LO2	LO3	LO4	EO1	EO2	EO3	EO4	EO5	KO1	KO2	KO3	KA1	KA2	KA3
BEYAZ	0,4	0,3	0,3	13,6	0,2	3,6	0,7	18,8	19,4	2,3	0,1	0,1	12,3	0,6	0,9
CLEBI	0,4	0,5	0,2	14,8	0,2	0,2	76,0	1,7	209,2	-2,8	0,2	0,3	0,3	0,9	0,2
GSDDE	0,1	0,1	0,1	4,0	0,1	0,1	33,3	2,3	157,5	-0,9	0,4	0,4	1,6	0,1	305,6
RYSAS	0,2	0,3	0,1	2,0	0,1	0,1	144,1	1,8	204,8	-3,3	0,2	0,2	0,2	0,3	1,3
DOCO	0,2	1,2	0,0	2,7	0,0	0,1	21,5	0,1	5045,5	-0,8	0,1	0,1	0,1	0,2	27,4
PGSUS	0,1	0,6	0,0	2,1	0,0	0,0	42,8	1,1	339,3	-0,3	0,1	0,1	0,0	0,1	5,8
THYAO	0,1	0,3	0,0	3,8	0,0	0,0	8,6	2,4	151,0	-1,0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,0
TLMAN	0,7	0,1	0,2	10,6	0,1	0,5	-0,1	17,1	21,3	0,4	0,1	0,3	1,2	0,2	1,0

Karar matrisi oluşturulduktan sonra, referans serisinin oluşturulması için, nakit akış tablosuna bağlı oranlara ait maksimum ya da minimum olması durumlarından hangisinin iyi olduğu, karar matrisine eklenmiştir.

Tablo 15’te, nakit akım oranlarının maksimum ya da minimum olması durumundaki fayda esas alınarak, tüm zamanlarda ve tüm işletmeler arasında en iyi kriter puanları kullanılarak oluşturulan referans serisi (REF.S.) eklenmiş karar matrisi yer almaktadır. Referans serisinin oluşturulmasındaki amaç, tüm zamanlarda, tüm alternatiflerin kriterleri içerisinde, en iyi olanlara sahip, ideal bir alternatif ortaya koymaktır. Bu sayede alternatifler, bu ideal alternatife göre kıyaslanarak sıralanmış olacaktır.

Tablo 15. 2020 Yılı Referans Serisinin Oluşturulması

	Max	Max	Max	Max	Max	Max	Max	Max	Min	Max	Max	Max	Max	Max	Max
	LO1	LO2	LO3	LO4	EO1	EO2	EO3	EO4	EO5	KO1	KO2	KO3	KA1	KA2	KA3
REF.S.	3,3	1,2	1,9	27,3	0,8	3,6	144,1	496,8	0,7	198,7	1,1	1,2	15,5	2,8	1572,7
BEYAZ	0,4	0,3	0,3	13,6	0,2	3,6	0,7	18,8	19,4	2,3	0,1	0,1	12,3	0,6	0,9
CLEBI	0,4	0,5	0,2	14,8	0,2	0,2	76,0	1,7	209,2	-2,8	0,2	0,3	0,3	0,9	0,2
GSDDE	0,1	0,1	0,1	4,0	0,1	0,1	33,3	2,3	157,5	-0,9	0,4	0,4	1,6	0,1	305,6
RYSAS	0,2	0,3	0,1	2,0	0,1	0,1	144,1	1,8	204,8	-3,3	0,2	0,2	0,2	0,3	1,3
DOCO	0,2	1,2	0,0	2,7	0,0	0,1	21,5	0,1	5045,5	-0,8	0,1	0,1	0,1	0,2	27,4
PGSUS	0,1	0,6	0,0	2,1	0,0	0,0	42,8	1,1	339,3	-0,3	0,1	0,1	0,0	0,1	5,8
THYAO	0,1	0,3	0,0	3,8	0,0	0,0	8,6	2,4	151,0	-1,0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,0
TLMAN	0,7	0,1	0,2	10,6	0,1	0,5	-0,1	17,1	21,3	0,4	0,1	0,3	1,2	0,2	1,0

Referans serisinin oluşturulması işleminden sonra, matrislerin normalizasyonu yapılmıştır. Tablo 16’da gösterildiği gibi normalizasyon işlemi, referans serisine göre yapılmaktadır. Bir başka deyişle referans serisindeki değerler “1” değerini alacak şekilde hesaplamalar yapılmıştır.

Tablo 16. Referans Serisine göre Normalizasyon işlemi

	Max	Max	Max	Max	Max	Max	Max	Max	Min	Max	Max	Max	Max	Max	Max
	LO1	LO2	LO3	LO4	EO1	EO2	EO3	EO4	EO5	KO1	KO2	KO3	KA1	KA2	KA3
REF.S.	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
BEYAZ	0,2	0,2	0,3	0,6	0,4	1,0	0,0	0,0	1,0	0,0	0,2	0,2	0,9	0,5	0,0
CLEBI	0,2	0,5	0,2	0,7	0,4	0,7	0,5	0,0	1,0	0,0	0,3	0,3	0,6	0,6	0,0
GSDDE	0,1	0,1	0,2	0,4	0,3	0,7	0,3	0,0	1,0	0,0	0,4	0,4	0,6	0,4	0,0
RYSAS	0,1	0,3	0,2	0,3	0,3	0,7	1,0	0,0	1,0	0,0	0,3	0,3	0,6	0,4	0,0
DOCO	0,1	1,0	0,2	0,3	0,2	0,7	0,2	0,0	0,0	0,0	0,2	0,2	0,6	0,4	0,0
PGSUS	0,1	0,5	0,2	0,3	0,2	0,7	0,3	0,0	0,9	0,0	0,2	0,2	0,6	0,4	0,0
THYAO	0,1	0,2	0,2	0,3	0,2	0,7	0,1	0,0	1,0	0,0	0,2	0,2	0,6	0,4	0,0
TLMAN	0,3	0,0	0,2	0,5	0,3	0,7	0,0	0,0	1,0	0,0	0,2	0,3	0,6	0,4	0,0

Normalizasyon işlemi akabinde, referans serisinin değeri olan “1” sayısına göre, altta kalan değerlerin mutlak uzaklıkları bulunur. Beher sütundaki, beher hücre, referans serisinde yer alan değerlerden çıkarılarak, mutlak değerleri elde edilir. Tablo 17’de, mutlak değer tablosu yer almaktadır. Veriler yuvarlanarak, virgülden sonraki iki basamak yer alacak şekilde tablolaştırılmıştır.

Tablo 17. 2020 Yılı Referans Serisine Göre Mutlak Değer Tablosu

	Max	Max	Max	Max	Max	Max	Max	Max	Min	Max	Max	Max	Max	Max	Max
	LO1	LO2	LO3	LO4	EO1	EO2	EO3	EO4	EO5	KO1	KO2	KO3	KA1	KA2	KA3
REF.S.	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
BEYAZ	0,80	0,77	0,69	0,38	0,58	0,00	0,95	0,96	0,00	0,97	0,80	0,82	0,09	0,50	1,00
CLEBI	0,79	0,54	0,77	0,35	0,65	0,33	0,45	1,00	0,04	0,99	0,67	0,67	0,40	0,41	1,00
GSDDE	0,86	0,91	0,79	0,65	0,74	0,34	0,74	1,00	0,03	0,98	0,58	0,61	0,37	0,60	1,00
RYSAS	0,85	0,70	0,81	0,70	0,73	0,34	0,00	1,00	0,04	1,00	0,71	0,74	0,41	0,57	1,00
DOCO	0,86	0,00	0,83	0,68	0,76	0,34	0,82	1,00	1,00	0,98	0,77	0,79	0,41	0,58	1,00
PGSUS	0,88	0,52	0,83	0,70	0,78	0,35	0,67	1,00	0,07	0,98	0,76	0,78	0,41	0,60	1,00
THYAO	0,87	0,76	0,83	0,65	0,77	0,35	0,90	1,00	0,03	0,98	0,76	0,78	0,41	0,59	1,00
TLMAN	0,71	0,96	0,77	0,46	0,69	0,30	0,96	0,97	0,00	0,98	0,78	0,68	0,38	0,59	1,00

Mutlak değerler elde edildikten sonra, sütunlarda yer alan Δ_{max} ve Δ_{min} değerleri hesaplanır. Gri ilişkisel katsayıları, için beher hücre için, literatürde önerilen ve “0,5” olarak alınan “ ζ ” değeri, eşitlik (9) kullanılarak elde edilir (Yıldırım, 2018: 240).

Tablo 18’de yukarıdaki denklem yardımıyla hesaplanan Gri ilişkisel katsayılar yer almaktadır.

Tablo 18. 2020 Yılı Gri İlişkisel Katsayılar

	Max	Max	Max	Max	Max	Max	Max	Max	Min	Max	Max	Max	Max	Max	Max
	LO1	LO2	LO3	LO4	EO1	EO2	EO3	EO4	EO5	KO1	KO2	KO3	KA1	KA2	KA3
BEYAZ	0,38	0,39	0,42	0,57	0,46	1,00	0,34	0,34	0,99	0,34	0,38	0,38	0,85	0,50	0,33
CLEBI	0,39	0,48	0,39	0,59	0,44	0,60	0,52	0,33	0,92	0,33	0,43	0,43	0,55	0,55	0,33
GSDDE	0,37	0,35	0,39	0,44	0,40	0,59	0,40	0,33	0,94	0,34	0,46	0,45	0,58	0,45	0,33
RYSAS	0,37	0,42	0,38	0,42	0,41	0,59	1,00	0,33	0,92	0,33	0,41	0,40	0,55	0,47	0,33
DOCO	0,37	1,00	0,38	0,42	0,40	0,59	0,38	0,33	0,33	0,34	0,39	0,39	0,55	0,46	0,33
PGSUS	0,36	0,49	0,37	0,42	0,39	0,59	0,43	0,33	0,88	0,34	0,40	0,39	0,55	0,46	0,33
THYAO	0,37	0,40	0,38	0,43	0,39	0,59	0,36	0,33	0,94	0,34	0,40	0,39	0,55	0,46	0,33
TLMAN	0,41	0,34	0,39	0,52	0,42	0,63	0,34	0,34	0,99	0,34	0,39	0,42	0,57	0,46	0,33
$\Delta_{max}= 1$ $\Delta_{min}= 0$ $\zeta = 0,5$															

Gri ilişkisel katsayıların bulunması akabinde, şirketlere ait gri ilişkisel katsayılar toplanarak, en yüksek puana sahip olandan, en düşüğe doğru sıralama yapılır. Sıralamalar, eğer bir zaman boyutu mevcutsa, beher zaman için ayrı yapılabilir. GİA yönteminin bu kısmında, karar verici dilerse, sabit bir katsayı ile ya da kriterler için ayrıca bir ağırlık vererek hesaplama yapabilir. Çalışmanın bu aşamasına, tablo 13'te gösterilen, EAHS ile elde edilen ağırlıklar dahil edilmiştir. Tablo 19'da işletmelerin 2018-2020 dönemi karlılık odaklı finansal performans sıralamasında aldıkları sonuçlar gösterilmiştir.

Tablo 19. XULAS Şirketlerinin EAHS Ağırlıkları ile Yıllar Bazında Aldıkları Puanlar

2018 Yılı Verileri																
	LO1	LO2	LO3	LO4	EO1	EO2	EO3	EO4	EO5	KO1	KO2	KO3	KA1	KA2	KA3	P
EAHS	1,18	1,18	1,18	1,18	0,63	0,63	0,63	0,63	0,63	1,97	1,97	1,97	0,36	0,36	0,36	
BEYAZ	0,50	0,38	0,66	0,51	0,63	0,81	0,40	0,36	1,00	1,00	0,40	0,40	1,00	0,53	0,33	8,6506
CLEBI	0,42	0,45	0,40	0,58	0,46	0,61	0,34	0,34	0,97	0,34	0,41	0,42	0,56	0,54	0,33	6,7163
GSDDE	0,44	0,68	0,44	0,46	0,49	0,61	0,35	0,34	0,99	0,34	0,96	0,84	0,57	0,51	1,00	9,0996
RYSAS	0,34	0,37	0,36	0,40	0,37	0,58	0,34	0,33	0,96	0,34	0,33	0,33	0,55	0,33	0,33	5,7656
DOCO	0,39	0,45	0,40	0,81	0,42	0,60	0,35	0,34	0,97	0,34	0,38	0,38	0,56	0,47	0,33	6,764
PGSUS	0,38	0,60	0,39	0,49	0,41	0,60	0,35	0,33	0,94	0,34	0,40	0,39	0,55	0,47	0,33	6,5638
THYAO	0,38	0,41	0,39	0,49	0,41	0,60	0,35	0,34	0,97	0,34	0,40	0,40	0,55	0,47	0,33	6,3845
TLMAN	1,00	0,33	1,00	1,00	1,00	0,78	0,34	1,00	1,00	0,34	1,00	1,00	0,66	0,60	0,33	11,7072
2019 Yılı Verileri																
	LO1	LO2	LO3	LO4	EO1	EO2	EO3	EO4	EO5	KO1	KO2	KO3	KA1	KA2	KA3	P
EAHS	1,18	1,18	1,18	1,18	0,63	0,63	0,63	0,63	0,63	1,97	1,97	1,97	0,36	0,36	0,36	
BEYAZ	0,33	0,40	0,33	0,33	0,33	0,33	0,33	0,34	0,99	0,33	0,35	0,35	0,33	0,41	0,33	5,5161
CLEBI	0,39	0,39	0,39	0,86	0,43	0,60	0,35	0,34	0,98	0,34	0,39	0,40	0,56	0,50	0,33	6,8229
GSDDE	0,40	0,35	0,41	0,45	0,43	0,60	0,35	0,34	0,97	0,34	0,66	0,62	0,56	0,47	0,45	7,3187
RYSAS	0,38	0,38	0,39	0,42	0,43	0,60	0,35	0,33	0,96	0,39	0,44	0,43	0,55	1,00	0,33	6,6937
DOCO	0,35	0,60	0,37	0,40	0,38	0,59	0,34	0,33	0,91	0,34	0,37	0,36	0,55	0,44	0,33	6,2192
PGSUS	0,42	0,68	0,40	0,51	0,45	0,61	0,35	0,33	0,92	0,34	0,46	0,44	0,55	0,52	0,33	6,9944
THYAO	0,38	0,42	0,39	0,51	0,41	0,60	0,35	0,34	0,97	0,34	0,41	0,40	0,55	0,48	0,33	6,4432
TLMAN	0,46	0,34	0,38	0,58	0,49	0,66	0,34	0,36	1,00	0,34	0,39	0,56	0,61	0,49	0,33	6,9284
2020 Yılı Verileri																
	LO1	LO2	LO3	LO4	EO1	EO2	EO3	EO4	EO5	KO1	KO2	KO3	KA1	KA2	KA3	P
EAHS	1,18	1,18	1,18	1,18	0,63	0,63	0,63	0,63	0,63	1,97	1,97	1,97	0,36	0,36	0,36	
BEYAZ	0,38	0,39	0,42	0,57	0,46	1,00	0,34	0,34	0,99	0,34	0,38	0,38	0,85	0,50	0,33	6,8205
CLEBI	0,39	0,48	0,39	0,59	0,44	0,60	0,52	0,33	0,92	0,33	0,43	0,43	0,55	0,55	0,33	6,8124
GSDDE	0,37	0,35	0,39	0,44	0,40	0,59	0,40	0,33	0,94	0,34	0,46	0,45	0,58	0,45	0,33	6,4569
RYSAS	0,37	0,42	0,38	0,42	0,41	0,59	1,00	0,33	0,92	0,33	0,41	0,40	0,55	0,47	0,33	6,6555
DOCO	0,37	1,00	0,38	0,42	0,40	0,59	0,38	0,33	0,33	0,34	0,39	0,39	0,55	0,46	0,33	6,5283
PGSUS	0,36	0,49	0,37	0,42	0,39	0,59	0,43	0,33	0,88	0,34	0,40	0,39	0,55	0,46	0,33	6,2943
THYAO	0,37	0,40	0,38	0,43	0,39	0,59	0,36	0,33	0,94	0,34	0,40	0,39	0,55	0,46	0,33	6,2172
TLMAN	0,41	0,34	0,39	0,52	0,42	0,63	0,34	0,34	0,99	0,34	0,39	0,42	0,57	0,46	0,33	6,4275

Tablo 19'da en sağ sütunda yer alan P değerleri, beher satırdaki hücrelerin, daha önce EAHS ile elde edilen ağırlıklarla çarpımı sonrasındaki değerlerin, toplanması ile elde edilmiştir. Tablo 20'de

işletmelerin 2018, 2019 ve 2020 yıllarında, karlılık odaklı finansal performans ölçümü kapsamında almış oldukları puanlar hesaplanmış ve bu puanlar toplanarak elde edilmiş nihai sıralama sonuçları yer almaktadır.

Tablo 20. XULAS Endeksinde Yer Alan İşletmelerin Finansal Performans Sıralaması

2018 YILI PERFORMANS SIRALAMASI			2019 YILI PERFORMANS SIRALAMASI			2020 YILI PERFORMANS SIRALAMASI			TOPLAM PUANLARA GÖRE FİNANSAL PERFORMANS SIRALAMASI (2018-2020)		
ŞİRKET	PUAN	SIRALAMA	ŞİRKET	PUAN	SIRALAMA	ŞİRKET	PUAN	SIRALAMA	ŞİRKET	TOPLAM PUAN	NİHAİ PERFORMANS SIRALAMASI
BEYAZ	8,6506	3	BEYAZ	5,5161	8	BEYAZ	6,8205	1	BEYAZ	20,9872	3
CLEBI	6,7163	5	CLEBI	6,8229	4	CLEBI	6,8124	2	CLEBI	20,3516	4
GSDDE	9,0996	2	GSDDE	7,3187	1	GSDDE	6,4569	5	GSDDE	22,8752	2
RYSAS	5,7656	8	RYSAS	6,6937	5	RYSAS	6,6555	3	RYSAS	19,1148	7
DOCO	6,764	4	DOCO	6,2192	7	DOCO	6,5283	4	DOCO	19,5115	6
PGSUS	6,5638	6	PGSUS	6,9944	2	PGSUS	6,2943	7	PGSUS	19,8525	5
THYAO	6,3845	7	THYAO	6,4432	6	THYAO	6,2172	8	THYAO	19,0449	8
TLMAN	11,7072	1	TLMAN	6,9284	3	TLMAN	6,4275	6	TLMAN	25,0631	1

Tablo 20’de elde edilen sonuçlara göre, çalışmaya dahil edilen üç dönemlik periyotta, nihai olarak en yüksek puanı alan TLMAN’ın performans sıralamasında ilk sırada yer aldığı, en düşük puanı alan THYAO’nın ise son sırada yer aldığı görülmektedir.

4. Sonuç ve Tartışma

Bu çalışmada, XULAS endeksinde yer alan, ulaştırma ve depolama sektöründe faaliyet gösteren 8 işletmenin karlılık odaklı finansal performans değişimlerini incelemek ve bir performans sıralaması yapmak amaçlanmıştır. İlgili işletmelerin 2018, 2019 ve 2020 yıllarına ait finansal performansları Covid-19 süreci de gözetilerek ÇKKV yöntemlerinden AHS ve bütünleşik GRİ ilişkisel analiz yöntemlerinden yararlanılarak karlılık odaklı performans değişimleri incelenmiş ve işletmelerin finansal performans sıralamaları elde edilmiştir. Performans kriteri olarak literatürde yaygın olarak kullanılan geleneksel finansal oranlar yerine son yıllarda kullanımı daha da artmaya başlayan nakit akış tablosuna dayalı finansal oranlar tercih edilmiştir. Bu bağlamda nakit akış tablosuna dayalı oranlardan toplam 15 kriter (Oran), karlılık odaklı finansal performans belirlemede kullanılmıştır.

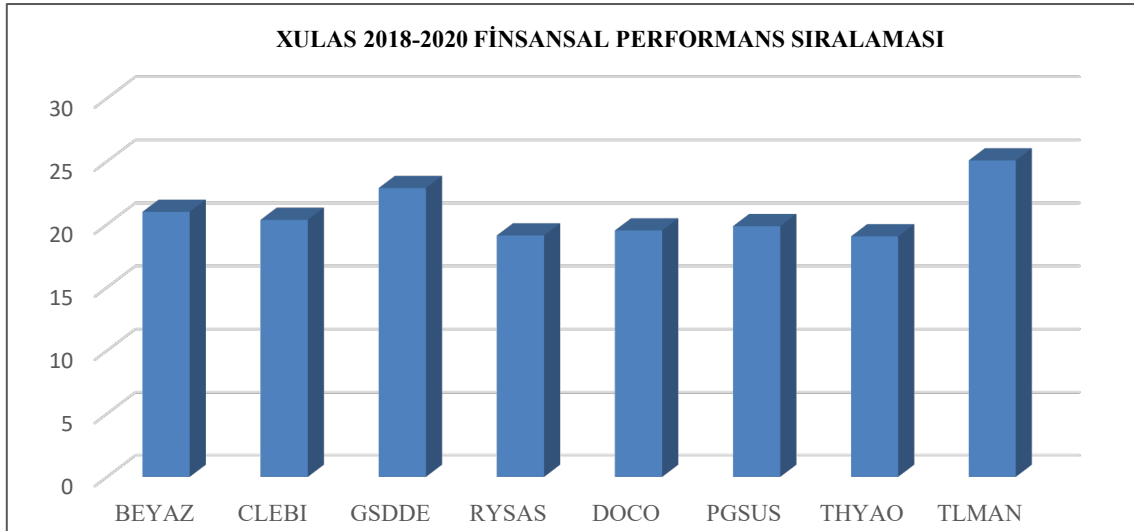
Yapılan analiz sonuçlarına göre 2018 yılında XULAS şirketlerinin finansal performans puan ortalaması 7,70645 olarak elde edilmiştir. TLMAN işletmesinin puanının ilgili yıldaki finansal performans puan ortalamasından %51’in üzerinde yüksek olmakla beraber, ikinci sırada yer alan işletmenin puanından %28’in üzerinde daha yüksek olduğu görülmüştür. GİA sonuçlarına göre, 2018 yılı için karlılık odaklı finansal performans sıralamasında: İlk sırada Trabzon Liman İşletmeciliği A.Ş. ye alırken, son sırada Reysaş Taşımacılık ve Lojistik Ticaret A.Ş. yer almıştır.

Aynı şekilde 2019 yılı sonuçlarına bakıldığında ise XULAS işletmelerinin finansal performans puan ortalaması 6,617075 olarak elde edilmiştir. Bu sonuca göre 2019 yılında, bir önceki yıla göre finansal performans puan ortalamasında %10,894 oranında bir düşüş gözlemlenmiştir. Finansal performans puanlarındaki bu genel düşüşle birlikte 7,3187 puanla GSDDE işletmesi ilk sırada yer alırken, 5,5161 puan ile BEYAZ işletmesi son sırada yer almıştır.

Benzer şekilde 2020 yılında da finansal performans puan ortalamasının, bir önceki yıla göre düştüğü ve 6,526575 olarak gerçekleştiği görülmüştür. Ancak düşüş oranı bir önceki yıla göre %1,3677 olarak gerçekleşmiş olup 2018-2019 arasındaki düşüş oranı göz önüne alındığında

(%10,894) düşüş oranının azaldığı gözlemlenmiştir. Bu düşüşte 2020 yılında ortaya çıkan ve tüm dünyada etkisini ziyadesiyle gösteren covid-19 salgınının etkisinin olduğu söylenebilir. Çünkü söz konusu salgın belirli bir dönemde lojistik faaliyetlerini de neredeyse durma noktasına getirmiştir. Elde edilen skorlar da bu durumun şirketlerin finansal performanslarına da yansıdığını göstermektedir. Bu bağlamda 2020 yılı için, karlılık odaklı finansal performans sıralamasında 6,8205 puan ile ilk sırada BEYAZ işletmesi yer alırken, son sırada 6,2172 puan ile THYAO işletmesi yer almıştır. 2020 yılında Covid 19'un, özellikle faaliyetlerinin önemli bir kısmı uluslararası yük taşımacılığı ve çoğunlukla da insan taşımacılığı olan işletmelerin performansını önemli ölçüde etkilediği görülmüştür. Bu bağlamda THYAO işletmesi, 2020 yılında aldığı 6,2172 puanla, son sırada yer almıştır.

Genel olarak değerlendirildiğinde ise 2018 yılında ilk sırada yer alan ve 2019 yılında üçüncü sırada yer alan TLMAN işletmesi, özellikle 2018 yılında, rakiplerine oranla oldukça yüksek olarak elde ettiği puanın da etkisiyle, en iyi toplam performans puanı elde ederek ilk sırada yer almıştır. 2018 ve 2019 yılları arasında, karlılık odaklı finansal performans sıralamasında son üç sırada yer alan THYAO işletmesi ise 2018 yılında yedinci, 2019 yılında ise altıncı sırada yer almış ve 2020 yılında ise pandemi dönemindeki yolcu taşımacılığı hizmetlerinin büyük ölçüde sekteye uğramasının da etkisiyle son sırada yer almıştır. Ancak, THYAO işletmesi üç yıllık dönemde, karlılık odaklı finansal performans açısından en istikrarlı puanları (6,3845; 6,4432; 6,2172) alan işletme olarak gözükmektedir. Şekil 1'de işletmelerin finansal performanslarına ait nihai sıralamanın grafiği yer almaktadır.



Şekil 1. XULAS Endeksinde Yer Alan İşletmelerin Finansal Performans Sıralaması

Bu çalışmada seçilen kriterlerin ağırlıklandırılması temel kısıtlardan birisidir. Kriterlerin ağırlıklandırılmasında AHS gibi subjektif önem derecelendirme yerine, objektif ağırlıklandırma yapabilmek amacıyla Entropi veya logaritması alınamayacak değerler alabilen kriterlerin olması durumunda kullanılan Geliştirilmiş Entropi, CRITIC, SWARA yöntemi gibi yöntemler mevcuttur. Bu yöntemler, objektif olarak çözüme ulaşılması gereken sıralamalarda kullanılmaktadır. Fakat AHS'nin büyük ölçüde kullanım alanı görece önem derecelendirme yapılması gereken durumlarda tercih edilen ÇKKV yöntemidir. Bu çalışmada EAHS ile yapılan önem derecelendirme sonrasında tutarlılığın, literatürde yer alan rassal değer indeksi değerlerinden olan 1,58 değeri kullanıldığında, kabul edilebilir üst sınır olan 0,1 değerinden yaklaşık 19 kat daha düşük oranda, "0,00529727" olarak elde edilmiştir. Bu bağlamda, EAHS'nin, karar vericiye, özellikle bir gruba ait alt kriterin, bir başka gruba ait alt kritere olan üstünlüğünden tam emin olunamadığı durumlarda, uyum oranı konusunda tutarlılık ve Miller yasasında ortaya konan nörolojik kısıtların yol açacağı varsayılan olası muhakeme hataları konusunda da kolaylık sağladığı görülmektedir.

Çalışmanın bir diğer kısıtı ise seçilen dönem sayısıdır. Bu çalışmada iki dönem Covid öncesi ve bir dönem de Covid dönemi olmak üzere toplam üç dönem seçilmiştir. Çalışmanın yapıldığı dönemde henüz 2021 yılı verileri yayımlanmamış olduğu için üç dönemle yetinilmiştir. Bu çalışmanın, Covid-19 döneminde gerçekleşen ekonomik durgunluğu da gözetererek, XULAS endeksinde yer alan işletmelerdeki, finansal performans değişimlerini ortaya koyması, nakit akış temelli, fakat likidite yerine karlılık öncelikli bakış açısıyla bir finansal performans sıralaması yapılması bakımından literatüre katkı sağlaması beklenmektedir. Başka çalışmalarda Covid öncesi ve Covid sonrası benzer yıl sayıları alınarak da çalışmalar yapılabilir. Aynı şekilde hem kriter sayılarında farklılaşma yapılarak hem de kriterlerin ağırlıklandırılmasında Entropi, CRITIC ve SWARA gibi objektif değerlendirme yöntemlerden yararlanılarak çalışmalar yapılabilir.

Kaynaklar

- Akgün, M. ve Temür, A. (2016). BİST ulaştırma endeksine kayıtlı şirketlerin finansal performanslarının TOPSIS yöntemi ile değerlendirilmesi. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, [Özel Sayı], 173-186. <https://dergipark.org.tr/en/download/article-file/1125564>
- Alnıpak, S. ve Kale, S. (2021). Covid-19 sürecinin ulaştırma sektörü finansal performansına etkileri. *Ekonomi, Politika & Finans Araştırmaları Dergisi*, 6[Özel Sayı], 136-156. <https://doi.org/10.30784/epfad.1020882>
- Apan, M. ve Öztel, A. (2020). Bütünleşik entropi-EDAS yöntemi ile nakit akım odaklı finansal performans analizi: BİST orman, kâğıt, basım endeksi'nde işlem gören firmaların 2011-2018 dönem verisinden kanıtlar. *Bartın Orman Fakültesi Dergisi*, 22(1): 170-184. <https://doi.org/10.24011/barofd.694820>
- Ayaydın, H., Durmuş, S. ve Pala, F. (2017). Gri ilişkisel analiz yöntemiyle Türk lojistik firmalarında performans ölçümü. *Gümüşhane Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Elektronik Dergisi*. 8(21): 76-94.
- Ayçin, E. ve Çakın, E. (2019). KOBİ'lerin finansal performansının MACBETH-COPRAS bütünleşik yaklaşımıyla değerlendirilmesi. *Yaşar Üniversitesi E-Dergisi*, 14(55): 251-265. <https://doi.org/10.19168/jyasar.483594>
- Başdeğirmen, A. ve Tunca, M. Z. (2017). Lojistik sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin finansal performanslarının gri ilişkisel analiz ile değerlendirilmesi. *İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 22(2): 327-340. <https://dergipark.org.tr/en/download/article-file/1004388>
- Çiftçi, H. N., Yıldırım, S. ve Yıldırım, B. F. (2021). Nakit akış oranlarına dayalı finansal performansların kombine uzlaşık çözüm yöntemi ile analizi: BİST'te işlem gören enerji firmaları üzerine bir uygulama. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 92: 207-224. <https://doi.org/10.25095/mufad.947737>
- Deng, J. L. (1982). Control problems of grey systems. *System & Control Letters*, 1(5): 288-294. [http://dx.doi.org/10.1016/S0167-6911\(82\)80025-X](http://dx.doi.org/10.1016/S0167-6911(82)80025-X)
- Dimitrijevic, D. (2015). The detection and prevention of manipulations in the balance sheet and the cash flow statement. *Economic Horizons*, 17(2): 135-150. http://www.horizonti.ekfak.kg.ac.rs/sites/default/files/Casopis/2015_2/EN/Dragomir_Dimitrijevic_EN.pdf
- Elmas, B. (2019). *Finansal tablolar analizi*. 5. basım, Ankara: Nobel Yayın.
- Elmas, B. ve Özkan, T. (2021). Ulaştırma ve depolama sektörü işletmelerinin finansal performanslarının SWARA-OCRA modeli ile değerlendirilmesi, *İşletme Akademisi Dergisi*, 2 (3): 240-253. <https://www.isakder.org/index.php/isakder/article/download/49/80>
- Ersoy, N. (2020). Finansal performansın gri ilişkisel analiz yöntemi ile değerlendirilmesi: Borsa İstanbul ulaştırma endeksi'ndeki şirketler üzerine bir araştırma. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 86: 223-246. <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/1025436>

- Feng, C. M. ve Wang, R. T. (2000). Performance evaluation for airlines including the consideration of financial ratios. *Journal of Air Transport Management*, 6: 133- 142. [https://doi.org/10.1016/S0969-6997\(00\)00003-X](https://doi.org/10.1016/S0969-6997(00)00003-X)
- Fu, H. P., Chu K. K., Chao P., Lee H. H., ve Liao Y. C. (2011). Using fuzzy AHP and VIKOR for benchmarking analysis in the hotel industry. *The Service Industries Journal*, 31(14): 2373-2389. <https://doi.org/10.1080/02642069.2010.503874>
- Gümüş, U. T. ve Çıbık, E. (2019). BİST’de işlem gören ulaştırma sektöründeki firmaların finansal performans analizleri: MOORA ve VİKOR uygulama. *TURAN-SAM Uluslararası Bilimsel Hakemli Dergisi*, 11(41): 275-284. Özet Proquest Veri Tabanı'ndan alınmıştır.
- Gürkan, S. ve Büyükkatak, E. (2021). Nakit akış oranları bazlı finansal performans analizi: BİST kimya petrol plastik endeks şirketleri üzerine bir araştırma. *Ekonomi Bilimleri Dergisi*, 13: 51-71. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/ebd/issue/64174/867477>
- International Civil Aviation Organization. (2021). *Effects of novel coronavirus (COVID-19) on civil aviation: economic impact analysis*. https://www.icao.int/sustainability/Documents/Covid-19/ICAO_coronavirus_Econ_Impact.pdf
- Işık Ö. (2019). Türkiye’de hayat dışı sigorta sektörünün finansal performansının CRITIC tabanlı TOPSIS ve MULTIMOORA yöntemiyle değerlendirilmesi. *Business and Management Studies: An International Journal*. 7(1): 542-562. <https://doi.org/10.15295/Bmij.V7i1.1090>
- Kandemir, T. ve Karataş, H., (2016). Ticari bankaların finansal performanslarının çok kriterli karar verme yöntemleri ile incelenmesi: Borsa İstanbul’da işlem gören bankalar üzerine bir uygulama (2004-2014). *İnsan ve Toplum Bilimleri Araştırmaları Dergisi*. 5(7): 1766-1776. <http://www.itobiad.com/tr/download/article-file/225618>
- Kaplanoğlu, E., (2018). ARAS ve COPRAS yöntemleriyle nakit akışına dayalı performans ölçümü: BİST kimya, petrol, kauçuk ve plastik ürünler sektöründe bir uygulama. *Muhasebe ve Vergi Uygulamaları Dergisi*. 11(2): 153-184. <https://doi.org/10.29067/muvu.340614>
- Karaoğlu, S. ve Şahin S. (2018). BİST xkmya işletmelerinin finansal performanslarının çok kriterli karar verme yöntemleri ile ölçümü ve yöntemlerin karşılaştırılması. *Ege Akademik Bakış*, 18(1), 63-80. <https://doi.org/10.21121/eab.2018135912>
- Karkacıer, O. ve Yazgan, A. E. (2017). Turizm sektöründe gri ilişkisel analiz (GİA) yöntemiyle finansal performans değerlemesi. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (37): 154-162. <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/1724922>
- Kayahan Karakul, A. ve Özaydın, G. (2019). TOPSIS ve VIKOR yöntemleri ile finansal performans değerlendirmesi: xelkt üzerinde bir uygulama. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, (60): 68-86. <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/703327>
- Kaygın Yerdelen, C. (2020). BİST bilişim sektöründe işlem gören şirketlerin finansal performanslarının MULTIMOORA yöntemleri ile ölçümü. *Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi*, 22 (3): 529-546. <https://doi.org/10.31460/mbdd.680579>
- Kendirli, S. ve Kaya, A. (2016). BİST-ulaştırma endeksinde yer alan firmaların mali performanslarının ölçülmesi ve TOPSIS yönteminin uygulanması. 5: 34-63. <https://dergipark.org.tr/en/download/article-file/577393>
- Korkmaz, O. (2012). Türkiye’de gemi taşımacılığının bazı ekonomik göstergelere etkisi. *Business and Economics Research Journal*, 3(2): 97-109. [http://www.berjournal.com/wp-content/plugins/downloads-manager/upload/BERJ3\(2\)2012article_7.pdf](http://www.berjournal.com/wp-content/plugins/downloads-manager/upload/BERJ3(2)2012article_7.pdf)
- Köse, E., Aplak, H. S. ve Kabak, M. (2013). Personel seçimi için gri sistem teori tabanlı bütünleşik bir yaklaşım. *Ege Akademik Bakış*, 13(4): 461-471. <https://dergipark.org.tr/en/download/article-file/559966>
- KPMG. (2021). *KPMG perspektifinden taşımacılık ve lojistik sektörüne bakış*. <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/tr/pdf/2021/09/kpmg-perspektifinden-tasimacilik-ve-lojistik-sektorune-bakis-2021.pdf>

- Kurt, G. ve Kablan, A. (2022). Covid-19'un, BİST ulaştırma endeksinde faaliyet gösteren havayolu işletmelerinin finansal performansı üzerindeki etkilerinin, çok kriterli karar verme yöntemleri ile analizi. *İşletme Akademisi Dergisi*, 3: 16-33. <https://doi.org/10.26677/TR1010.2022.961>
- Lee, P. T., W. Lin, C. W. ve Shin, S. H. A. (2012). Comparative study on financial positions of shipping companies in Taiwan and Korea using entropy and grey relation analysis. *Expert Systems with Applications*, 39(5): 5649-5657. <https://doi.org/10.1016/j.eswa.2011.11.052>
- Macit, N., (2022). BİST'e kayıtlı ulaştırma ve depolama şirketlerinin finansal performanslarının entropi, COPRAS ve gri ilişkisel analiz yöntemleri ile analizi. H. Babacan (Ed.), *Sosyal ve İnsani Bilimler Teori, Güncel Araştırmalar ve Yeni Eğilimler 4* içinde (s. 76-106). IVPE yayınevi.
<http://www.uakb.org/source/2022%20MART/SOSYAL%20VE%20%C4%B0NSAN%20%C4%B0%20B%20%C4%B0L%20%C4%B0MLER%20Teori,%20G%C3%BCncel%20Ara%C5%9Ft%C4%B1rmalar%20ve%20Yeni%20E%C4%9Filimler%204.pdf>
- Maya, R. ve Eren, T. (2018). Türk gıda sektörünün finansal performans analizinin çok kriterli karar verme yöntemleri ile yapılması. *Verimlilik Dergisi*, 3(3), 31-60. <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/497321>
- Miller, G. A. (1956). The magical number seven, plus or minus two: Some limits on our capacity for processing information. *Psychological Review*, 63(2): 81-97. <https://doi.org/10.1037/h0043158>
- Oral, C. ve Kipkip, E. (2019). Ulaştırma sektörünün performans ölçümü için TOPSIS ve PROMETHEE yöntemlerinin kullanılması: BİST üzerine bir uygulama. *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 11(30): 1005-1015. <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/882328>
- Orçun, Ç. ve Eren, B. S. (2017). TOPSIS yöntemi ile finansal performans değerlendirme: xutek üzerinde bir uygulama. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (75): 139-154. <https://doi.org/10.25095/mufad.399899>
- Orhan, M., Altın, H. ve Aytekin, M. (2020). Çok kriterli karar verme yöntemleriyle finansal performans değerlendirme: ulaştırma alanında bir uygulama. *Turkish Studies - Economy*, 15: 395-410. <https://dx.doi.org/10.29228/TurkishStudies.40149>
- Önder, G. ve Önder, E. (2018). Analitik hiyerarşi süreci. B. F. Yıldırım, ve E. Önder (Ed.), *Çok Kriterli Karar Verme Yöntemleri* içinde (s. 21-74). 3. baskı, Bursa: DORA Yayın.
- Paksoy, S. (2017). *Çok kriterli karar vermede güncel yaklaşımlar*. Adana: Karahan Kitabevi.
- Pala, O. (2021). IDOCRIW ve MARCOS temelli BİST ulaştırma işletmelerinin finansal performans analizi. *Kafkas Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 12(23): 263-294. <https://doi.org/10.36543/kauibfd.2021.013>
- Saaty, T. L. (1990). How to make a decision: The analytic hierarchy process. *European Journal of Operational Research*, 48: 9-26. [https://doi.org/10.1016/0377-2217\(90\)90057-I](https://doi.org/10.1016/0377-2217(90)90057-I)
- Sakarya, Ş. ve Akkuş, H. T. (2015). Finansal performansın ölçülmesinde geleneksel oranlar ile nakit akım oranlarının karşılaştırmalı analizi: BİST çimento şirketleri üzerine TOPSIS yöntemi ile bir uygulama. *AKÜ İİBF Dergisi*, 17(1): 109-123. <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/18810>
- Sakarya, Ş. ve Aksu, M. (2020). Ulaşım sektöründeki işletmelerin finansal performanslarının geliştirilmiş entropi temelli TOPSIS yöntemi ile değerlendirilmesi. *Optimum Ekonomi ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 7: 21-40. <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/910869>
- Shaverdia, M., Heshmatib, M. R., ve Ramezanic, I. (2014). Application of fuzzy AHP approach for financial performance evaluation of Iranian petrochemical sector. *Procedia Computer Science*, 31, 995- 1004. <https://doi.org/10.1016/j.procs.2014.05.352>
- Strateji ve Bütçe Başkanlığı. (2021, 8 Aralık). *Yatırımların sektörel dağılımı*. Türkiye Cumhuriyeti Cumhurbaşkanlığı. <https://www.sbb.gov.tr/yatirimlar/yatirimlarin-sektorel-dagilimi/>
- Şahin, İ. E. ve Karacan, K. B. (2020). Entropi temelli COPRAS ve ARAS yöntemleri ile Borsa İstanbul inşaat endeksi (XINSA) firmalarının finansal performans analizi. *Selçuk Üniversitesi*

- Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (44): 171-183. <https://dergipark.org.tr/en/download/article-file/1725251>
- Tayyar, N., Akcanlı, F., Genç, E. ve Erem, I. (2014). BİST'e kayıtlı bilişim ve teknoloji alanında faaliyet gösteren işletmelerin finansal performanslarının analitik hiyerarşi prosesi (AHP) ve gri ilişkisel analiz (GİA) yöntemiyle değerlendirilmesi. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (61): 19-40. <https://doi.org/10.25095/mufad.396447>
- The World Bank. (2018). *Connecting to compete 2018 trade logistics in the global economy*. <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/29971/LPI2018.pdf>
- Tufan, C. ve Kılıç, Y. (2019). Borsa İstanbul'da işlem gören lojistik işletmelerinin finansal performanslarının TOPSIS ve VIKOR yöntemleriyle değerlendirilmesi. *C.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 30: 119-137. <http://esjournal.cumhuriyet.edu.tr/en/download/article-file/729547>
- Turan, G. (2018). Çok kriterli karar verme. B. F. Yıldırım, & E. Önder içinde, *Çok kriterli karar verme yöntemleri* (s. 15-20). 3. baskı, Bursa: DORA Yayın.
- Tutkavul, K. (2018). Nakit akış oranları temelinde nakit akış tablosunun finansal analizi: otomotiv sektöründe bir uygulama. *Eurasian Conferences on Language & Social sciences* içinde (s. 87-118). Antalya, Türkiye. <https://doi.org/10.35578/eclss.52759>
- United Nations Conference on Trade and Development. (2021a, 15 Mart). *How COVID-19 triggered the digital and e-commerce turning point*. <https://unctad.org/news/how-covid-19-triggered-digital-and-e-commerce-turning-point>
- United Nations Conference on Trade and Development. (2021c, Kasım 30). *Global trade in goods hits all-time quarterly high of \$5.6 trillion*. <https://unctad.org/news/global-trade-goods-hits-all-time-quarterly-high-56-trillion>
- United Nations Conference on Trade and Development. (2020, Eylül 23). *Volume of world merchandise exports, 2020 q2*. <https://unctadstat.unctad.org/EN/Infographics.html#&gid=2020&pid=Volume%20of%20world%20merchandise%20exports%2C%202020%20Q2>
- United Nations Conference on Trade and Development. (2021b, Mart 31). *Volume of world merchandise exports, 2020 q4*. <https://unctadstat.unctad.org/EN/Infographics.html#&gid=2020&pid=Volume%20of%20world%20merchandise%20exports%2C%202020%20Q4>
- Uygurtürk, H. ve Korkmaz, T. (2012). Finansal performansın TOPSIS çok kriterli karar verme yöntemi ile belirlenmesi: ana metal sanayi işletmeleri üzerine bir uygulama. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 7(2): 95-115. <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/65455>
- Vargün, H. ve Uygurtürk, H. (2016). Finansal performans ölçüm aracı olarak nakit akım odaklı finansal analiz: inşaat ve bayındırlık sektörü üzerine bir uygulama. *Balkan Sosyal Bilimler Dergisi*, [Özel Sayı], 358-369. <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/670117>
- Yanık, L. ve Eren, T. (2017). Borsa İstanbul'da işlem gören otomotiv imalat sektörü firmalarının finansal performanslarının AHP, TOPSIS, ELECTRE ve VIKOR yöntemleri ile analizi. *Yalova Sosyal Bilimler Dergisi*, 7 (13): 165-188. <https://doi.org/10.17828/yalovasosbil.333899>
- Yılmaz, M. K., ve İçten, O., (2017, 18-21 Ekim). Borsa İstanbul'da işlem gören gayrimenkul yatırım ortaklıklarının nakit akımı odaklı finansal performans analizi (2007-2016). Ş. Sakarya, S. Aytekin, H.H. Yıldırım ve M. Aksu. (Ed.), *Uluslararası Katılımlı 21. Finans Sempozyumu* içinde (s. 165-180). Nobel Yayın.
- Yıldırım, B. F. (2018). Gri ilişkisel analiz. B. F. Yıldırım, ve E. Önder içinde, *Çok kriterli karar verme yöntemleri* (s. 229-244). 3. baskı, Bursa: DORA Yayın.



G20 Ülkeleri İçin Feldstein-Horioka Bulmacasının Geçerliliğinin Panel Veri Yöntemi ile Sınanması



Testing the Validity of the Feldstein-Horioka Puzzle for G20 Countries with Panel Data Method

DOI: <https://doi.org/10.25204/iktisad.1144255>

Ferhat ÖZBAY*

Öz

Makale Bilgileri

Makale Türü:
Araştırma
Makalesi

Geliş Tarihi:
15.07.2022

Kabul Tarihi:
18.08.2022

© 2022 İKTİSAD
Tüm hakları
saklıdır.



Yurt içi ve yurt dışı tasarruflar, gelişmiş veya gelişmekte olan ülkelerde, ekonomik büyümenin ve kalkınmanın temeli olarak görülmektedir. Özellikle 1980'lerden bu yana artan sermaye hareketliliği ile birlikte bu alanda birçok çalışma yapılmıştır. Son dönemlerde sermaye hareketliliği, yurt içi tasarruf ve yatırım arasında güçlü bir ilişkinin varlığını varsayan Feldstein-Horioka (FH) bulmacası temelinde sıkça tartışılmaktadır. Bu çalışmanın amacı 1995-2020 döneminde G20 ülkeleri için, Feldstein-Horioka bulmacasının geçerliliğini incelemektir. Çalışmada kullanılan yurt içi tasarrufların ve yurt içi yatırımların gayri safi yurt içi hasılaya oranı değişkenleri, Dünya Bankasının Gelişmişlik Göstergeleri veri tabanından elde edilmiştir. Bu çalışmada, mevcut literatürün metodolojik sorunları da göz önüne alınarak yenilikçi veri analitik prosedürleri kullanılmıştır. Bu bağlamda, mevcut çalışma, panel verilerin yatay kesit bağımlılığını ve heterojen yapısını dikkate almaktadır. Genişletilmiş Ortalama Grup (AMG) tahmincisi ve Ortak Korelasyonlu Etkiler Ortalama Grubu (CCEMG) tahmin edicilerinden elde edilen FH panel katsayıları sırasıyla 0,261 ve 0,301'dir. Genel sonuçlar, FH bulmacasının G20 ülkeleri için geçerli olmadığını göstermektedir. Bu çalışma, tasarruf ve yatırım ilişkisi temelinde gelecekteki çalışmalara yönelik önemli politika ve uygulama çıkarımları sunmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Feldstein-Horioka Bulmacası, yatırım, tasarruf, büyüme, G20 ülkeleri.

Abstract

Article Info

Paper Type:
Research Paper

Received:
15.07.2022

Accepted:
18.08.2022

© 2022 JEBUPOR
All rights
reserved.



Domestic and foreign savings are the basis of economic growth and development in developed or developing countries. Since the 1980s, with the increasing capital mobility, many studies have been carried out in this field. Recently, the Feldstein-Horioka (FH) puzzle, which presupposes the existence of a strong correlation between domestic savings and investment, has been used frequently to discuss capital mobility. The main objective of this study is to assess the validity of the Feldstein-Horioka puzzle for the G20 countries between 1995 and 2020. The variables of the ratio of domestic savings and investments to gross domestic product used in the study were obtained from the World Bank's Development Indicators database. In this study, innovative data analytical procedures were used, taking into account the methodological problems of the existing literature. In this context, the current research considers panel data's cross-sectional dependence and heterogeneity. The FH panel coefficients obtained from the Extended Mean Group (AMG) estimator and the Common Correlation Mean Group of Effects (CCEMG) estimators are 0,261 and 0,301, respectively. The findings demonstrate that the FH puzzle is invalid in G20 countries. This study presents essential policy and practice implications for future studies based on the savings and investment relationships.

Keywords: Feldstein-Horioka Puzzle, investment, savings, growth, G20 countries.

Atıf/ to Cite (APA): Özbay, F. (2022). G20 ülkeleri için Feldstein-Horioka Bulmacasının geçerliliğinin panel veri yöntemi ile sınanması. *İktisadi İdari ve Siyasal Araştırmalar Dergisi*, 7(19), 389-401.

* ORCID Dr. Öğretim Üyesi., Isparta Uygulamalı Bilimler Üniversitesi, Yalvaç MYO, Bankacılık ve Sigortacılık Bölümü, ferhatozbay@hotmail.com

Extended Abstract

Introduction and Research Questions & Purpose:

Despite the increased capital mobility in the world, FH puzzle argues that there is a significant correlation between domestic investment and domestic savings (Çifçi et al., 2018: 369; Yıldırım and Yıldırım, 2020). There is no definitive answer as to whether the FH hypothesis, which suggests a strong relationship between domestic savings and investment, is a fact or a paradox despite today's greater capital mobility (Pata, 2018). This study intends to investigate the applicability of the FH puzzle to the G20 countries between 1995 and 2020.

Literature Review:

Feldstein and Horioka's (1979) equation for measuring the link between saving and investment rates is known as the FH puzzle. Many studies in the literature tested the FH puzzle, which has become very popular recently. The FH puzzle was found to be invalid by Ata et al. (2020) for MINT countries, Tunçsiper (2016) for Brazil, Mexico, Russia, and Turkey, Farmer et al. (2018) for 28 OECD countries, and Adiguzel et al. (2017) for transition economies. On the other hand, the FH hypothesis was confirmed by Pata (2018) for the E-7 countries, Yılcı and Kılıç (2021) for the N-11 countries, Özek (2020) for Tajikistan and Kyrgyzstan, and Bozkurt and Altın (2021) for Turkey. A study in the literature has not been seen that tested the validity of the FH hypothesis in G20 countries. These different findings in the literature emphasize that, as Dash (2019) states, econometric methods (ignored assumption tests) can affect the result of the FH puzzle. This study also takes into account the neglected assumption tests in the literature.

Methodology:

This study used a longitudinal panel data search method in G20 countries from 1996-2020. This study takes into account the cross-section dependence of the variables and the homogeneity assumption, which are frequently disregarded in the literature. This paper applied the Pesaran (2004) cross-section dependency test and the slope heterogeneity test by Pesaran and Yamagata (2008). This study also used the first generation unit root test, Maddala and Wu's (1999) panel unit root (MW) test and the second generation Pesaran (2007) panel unit root (CIPS) test. The techniques used to estimate the model are Eberhardt and Bond (2009); they are second-generation panel models such as the AMG estimator developed by Eberhardt and Teal (2010) and the CCEMG estimator developed by Pesaran (2006). These estimators have a particular advantage over other panel estimators because they can account for inter-unit correlation and heterogeneous variables (Adedoyin et al., 2021; Eberhardt, 2012; Sencer, 2017).

Conclusions:

When the β coefficient (AMG and CCEMG coefficients) in the findings is examined, the ratio of domestic savings to domestic investment is low. This coefficient is close to 0. The weak relationship between domestic savings and investments means that the FH hypothesis is not valid (Tunçsiper, 2016: 23). In other words, this study concluded that the FH hypothesis is invalid in G20 countries. Because Feldstein and Horioka found a coefficient between 0,95 and 0,85 in their studies, it shows that the coefficient found is much lower than they estimated (Adigüzel et al., 2017). The emergence of a more integrated world economy with the increase in economic freedom and the removal of barriers to goods, services, capital flows and international migration, that is, globalization (Bahtiyar and Yaglikara, 2022) is the most important reason for high capital mobility.

1. Giriş

Dışa kapalı ekonomilerde yurt içi yatırımlar yurt içi tasarruflar ile finanse edilmektedir. Fakat yurt içi tasarruflar, yurt içi yatırımları karşılama açısından yetersiz kalma ihtimalini de beraberinde getirmektedir. Bu bağlamda ortaya çıkan tasarruf açığı ekonomik istikrarı bozar ve dengesizliğe sebep olur. Modern ekonomik çalışmaların çoğu, gelişmiş veya gelişmekte olan ülkelerdeki ekonomik büyüme ve kalkınmanın temeli olan yurt içi ve yurt dışı tasarrufların olduğu konusunda hemfikirlerdir. Ekonomik istikrarın sağlanması, verimli yatırımları finanse etmek ve büyüme hızının yükseltilmesine katkıda bulunmak için yeterli finansal kaynağa ihtiyaç vardır (Younis ve Dhannoon, 2020). 1980'li yıllardan itibaren dünya ekonomisinde görülmeye başlayan küreselleşme dalgasıyla birlikte ülkeler arası sermaye hareketliliği artışı söz konusu olmuştur (Ata vd., 2022). Uluslararası sermaye hareketliliğinin artması, dışa açık olan ekonomilerde yatırımlar için sermaye eksikliğini giderecek; bu bağlamda, gelişen ülkelere gelişmiş ülkelere sermaye akışı yaşanacaktır. Burada ifade edilen, finansal piyasalardaki serbestleşmenin ve yaşanan sermaye hareketliliğinin, kaynakların daha verimli kullanılmasını sağlayarak yatırımların finansmanı için bir kaynak oluşturduğudur. Bu sermaye hareketliliğinin derecesi, politika yapıcılarına ekonomi temelinde alacağı kararları düzenlemesi açısından önemli bir işaret olmaktadır (Özek ve Bayat, 2020: 1850).

Dünyada artan sermayeye hareketliliğine rağmen, FH yurt içi yatırım ve yurt içi tasarruflar arasında önemli bir korelasyon olduğunu öne sürmektedir (Çifçi vd., 2018: 369; Yıldırım ve Yıldırım, 2020). Gelişmiş ekonomilerde ulusal tasarruf ve yatırım oranları arasındaki yüksek korelasyon -FH bulmacası- "bütün bulmacaların anası" olarak bilinmektedir. Belki de şaşırtıcı olan, gelişmekte olan ekonomiler için tasarruf-yatırım korelasyonlarının hala olumlu olsa da önemli ölçüde daha düşük olma eğiliminde olmasıdır. Bu durum, FH bulmacasını derinleştirmektedir. Çünkü sermaye hareketliliğinin genellikle gelişmekte olan ekonomilerde, gelişmiş ekonomilere göre çok daha düşük olduğuna inanılmakta ve daha az hareketli sermayeye sahip bir ülkenin yerel tasarruf ve yatırım oranları arasında daha sıkı bir ilişkiye sahip olması gerekmektedir (Chang ve Smith, 2014). FH Hipotezi, uluslararası sermaye hareketlerinin serbestlik derecesine bağlı olarak tasarruf ve yatırımlar arasındaki ilişkiyi analiz etmeye çalışan bir hipotezdir (Ata vd., 2022). Kısacası FH bulmacası, yatırım ve tasarruf arasındaki ilişki ne kadar güçlü ise uluslararası sermaye hareketlerinin derecesinin düşük olacağı yani sermayenin az hareketli olacağını varsayar (Bozkurt ve Altınar, 2021: 801). Tasarruf oranları ile yatırım oranları arasındaki ilişkiyi gösteren ve Feldstein ve Horioka (1979) tarafından önerilen denklemin orijinal formu eşitlik 1'deki gibidir:

$$\left(\frac{I}{Y}\right)_i = a + \beta \left(\frac{S}{Y}\right)_i \quad (1)$$

Burada $(I/Y)_i$, i ülkesindeki gayri safi yurt içi yatırımın gayri safi yurtiçi hasılaya (GSYİH) oranını, $(S/Y)_i$ ise gayri safi yurt içi tasarrufun GSYİH'ye oranını ifade eder (Feldstein ve Horioka, 1979: 10). Mükemmel bir dünya sermaye hareketliliği ile ülkedeki tasarruf oranındaki bir artış, tüm ülkelerde yatırımın artmasına neden olur. Artan sermayenin ülkeler arasındaki bölüşümü, ülkelerin başlangıç sermaye stoku ile aynı yönlü ve ülkelerin marjinal sermaye ürün esnekliği ile ters orantılı olarak değişecektir. Burada "i" ülkesinin dünya ekonomisindeki yerinin son derece küçük olduğu uç durumda, mükemmel dünya sermaye hareketliliğinin ima ettiği β 'nin değeri sıfır olacaktır.

β 'nin değeri sıfır olması durumunda, yurt içi tasarruftaki azalma, yurt dışı sermaye akımları ile dengelenir. Sermaye, düşük marjinal getiri sunan bir ülkeden daha yüksek marjinal getiri sunan bir ülkeye akar. Sermaye hareketinin olmadığı ve tüm yatırımların yurt içi tasarruflarla yapıldığı durumlarda bu katsayı 1'dir. $\beta > 1$ olduğunda, ülke diğer ülkelere sermaye ihraç eder (Pata, 2018).

Çalışmanın giriş bölümünün akabinde birinci bölümde çalışmanın teorik temellerinin oluşturulması sürecinde yerli ve yabancı literatürde Feldstein-Horioka Bulmacasının ele alındığı tüm çalışmalar taranmış ve araştırma amacı ile uyumlu olanlar teorik temellerde anlatılmıştır. Çalışmanın ikinci bölümünde metodoloji ve veri hakkında bilgilere yer verilmiştir. Çalışmanın üçüncü ve son bölümünde araştırmanın bulguları, politika önerisi ve sonuç kısmı yer almaktadır.

2. Teorik Temeller

Feldstein ve Horioka (1979) bir ülkede mükemmel bir sermaye hareketliliğinin olduğu varsayımı altında, o ülkede üretilen tasarruf miktarı ile yurt içi yatırım arasında çok az veya hiç ilişki olmayacağı öne sürmektedir. Buna karşılık, portföy tercihleri ve kurumsal katılımlar ülkeler arasında uzun vadeli sermaye akışını engellerse, yurt içi tasarruflardaki artışlar öncelikle ek yurt içi yatırımlara yansıtılacağını söylemektedir. Feldstein ve Horioka (1979), yurt içi yatırım ve tasarruf arasındaki ilişki hakkında sunulan istatistiksel kanıtlar, gerçeğin birinciden çok ikinci görüşe daha yakın olduğunu ima etmektedir. Büyük sanayi ülkeleri arasındaki yurt içi tasarruf oranlarındaki uluslararası farklılıklar, yurt içi yatırım oranlarında hemen hemen eşit karşılık gelen farklılıklara neden olduğunu öne sürmüştür. Tasarruf oranları ve yatırım oranı arasındaki ilişkiyi ölçmek için kullandıkları denklem literatüre FH bulmacası olarak geçmiştir. Literatürde sermaye hareketliliğini ölçmek için son dönemlerde oldukça popüler hale gelen bu teori ile ilgili bazı çalışmalar bu kısımda özetlenmiştir.

Bozkurt ve Altınar (2021), FH bulmacasını 1983-2019 döneminde Türkiye için test etmişlerdir. Araştırmada uygulanan eşbütünleşme testi sonucu elde ettiği bulguların, tasarruflar ve yatırımlar arasında uzun dönemli bir ilişkiye işaret ettiğini ifade etmişlerdir. Çalışmada Türkiye'deki yurt içi tasarruflarının yurt içi yatırımları karşılama oranının %53 olduğunu göstermişlerdir. Sonuç olarak Türkiye'de, FH hipotezinin geçerli olduğu iddia edilmiştir.

Coakley vd. (2004), 1980I-2000IV dönemini kapsayan 12 OECD ekonomisinden oluşan bir panel için FH bulmacasını sınıamışlardır. Sonuç olarak cari hesaptaki ısrara rağmen sermayenin uzun vadede OECD ekonomileri için oldukça hareketli olduğunu öne sürmüşlerdir.

Tunçsiper (2016), FH hipotezini 1990-2014 dönemi için gelişen yedi ekonomi (E7) temelinde geçerli olup olmadığını incelemeyi amaçlamıştır. Çalışmasında FH hipotezini test etmek için "Görünürde ilişkisiz Regresyon" yaklaşımı kullanmıştır. Sonuç olarak FH hipotezinin, Türkiye, Brezilya, Meksika ve Rusya'da geçerli olmadığını ifade etmişlerdir. Diğer taraftan Endonezya, Çin ve Hindistan'da FH Hipotezinin anlamlı olduğunu belirtmişlerdir.

Midagu vd. (2020), 2000-2018 dönemi için 40 Afrika ülkesinden Feldstein ve Horioka'nın (1980) paradoksunu yeniden incelemektedir. Yazarlar bu çalışmada Afrika'daki finansal entegrasyon sürecinde iyi yönetişimin rolünü değerlendirmeyi amaçlamıştır. Havuzlanmış Ortalama Grup Tahmincisi kullanılarak, Afrika ülkelerinde sermayenin nispeten hareketli olduğu ve kurumsal kalitenin yolsuzluk ve siyasi istikrarın kontrolü yoluyla finansal entegrasyonu geliştirdiğini gözlemlemişlerdir. Genel örnekleme alt gruplara ayırarak, Kuzey ve Batı Afrika, diğer alt gruplara göre finansal olarak daha fazla bütünleşmiş olduğunu ifade etmişlerdir. Son olarak yazarlar, 2007-2008 mali krizi, mali bütünleşme düzeyinde önemli bir değişikliğe yol açmadığını vurgulamışlardır.

Çiğci vd. (2018) çalışmalarında, 1980-2015 yılları arasındaki dönemde yıllık veriler kullanarak 28 OECD ülkesi için FH bulmacasının geçerli olup olmadığını incelemeyi amaçlamışlardır. Değişkenler arasındaki uzun dönemli ilişkileri tespit etmek için Durbin-Hausman ve LM Bootstrap eşbütünleşme testi kullanılmıştır. Sonuçlara göre eşbütünleşme ilişkisinin olmadığını ifade etmişlerdir. Bu bulgunun, 1980-2015 yılları arasında 28 OECD ülkesi için FH bulmacasının geçersiz olduğunu ve bu ülkelerdeki yurt içi yatırımları uluslararası sermaye piyasalarının finanse ettiğini göstermektedir.

Özek (2020) yapmış olduğu çalışmada Türkiye, Tacikistan, Azerbaycan, Kazakistan ve Kırgızistan ekonomilerinde FH bulmacasının geçerli olup olmadığını test etmiştir. 2002-2018 dönemi için yapmış olduğu çalışmada FH bulmacasının Tacikistan ve Kırgızistan'da geçerli olduğu sonucuna ulaşmıştır.

Kızıltan vd. (2019) yaptıkları çalışmada, 1980-2014 dönemi için gelişmişlik düzeyine göre ülke grupları bazında yatırım-tasarruf ilişkisi analiz edilmiştir. Bu amaçla, FH bulmacası ile yatırım-tasarruf ilişkisinin kısa ve uzun vadeli ilişkileri incelenmiştir. Analiz sonuçları, sermaye hareketliliğinin gelişmişlik düzeyine bağlı olarak ülke grupları arasında farklılık gösterdiğini ortaya

koymuştur.

Fouquau vd. (2008) yapmış oldukları çalışmada güçlü bir tasarruf-yatırım birlikteliğine sahip OECD ülkelerinin Feldstein ve Horioka sonuçları üzerindeki beş faktörün göreceli etkisini belirlemeyi amaçlamışlardır. Panel eşik regresyon modellerine dayanarak, 1960–2000 dönemi boyunca 24 OECD ülkesi için ülkeye özgü ve zamana özgü tasarruf tutma katsayıları oluşturmuşlardır. Buldukları sonuçlar açıklık derecesi, ülke büyüklüğü ve cari hesabın GSYİH'ye oranının, yatırım-tasarruf ilişkisi üzerinde en büyük etkiye sahip olduğunu göstermektedir.

Yıldırım ve Yıldırım (2020), FH bulmacası kapsamında, tasarruf ile yatırım ilişkisini ve sermaye hareketliliğini BRICS ve Kırılgan Beşlisi ülkeleri için araştırmıştır. Tasarruf katsayısının niteliğini belirlemek için ülke bazında 1980-2018 yılları arasında ARDL (Otoregresif Dağıtılmış Gecikme) yaklaşımı kullanmışlardır. Makalenin bulguları, FH bulmacası, Türkiye, Çin ve Güney Afrika için incelenen dönemde geçerli olduğunu bulmuşlardır. Aynı zamanda, Brezilya, Endonezya ve Hindistan'da tasarruf ve yatırım arasında uzun dönemli bir ilişki olmadığını ifade etmişlerdir. Tasarruf ve yatırım arasında eşbütünlük olan dört ülke için 0,46 ile 0,74 arasında değişen tasarruf elde tutma katsayılarına göre, bu ülkelerde orta ila düşük sermaye hareketliliği vardır.

Özdemir (2022), 1980-2019 dönemi boyunca 29 yüksek gelirli ülke bağlamında FH bulmacası altında uluslararası sermaye hareketliliğinin büyüklüğünü yeniden incelemektedir. Çalışmada, FH bulmacasını incelemek için Dinamik Ortak-Korelasyonlu Etkiler yöntemi kullanılmıştır. Ayrıca çalışma, mevcut literatürdeki ilave olarak işgücünün gelirdeki payı, refahla ilgili teknolojik ilerleme, finansal gelişme, hükümet harcamaları ve politik küreselleşme gibi makroekonomik ve sosyal faktörlerin rolünü de araştırmaktadır. Çalışmanın bulguları FH bulmacasının varlığını doğrulamıştır. Diğer bir ifadeyle, yüksek gelirli ülkeler arasında uluslararası sermaye hareketliliği eksikliği bulunmaktadır.

Keskin (2020), FH hipotezi çerçevesinde, 1990-2015 dönemine ait yıllık veriler kullanılarak, Türkiye'de yurtiçi tasarruflar ile yatırım arasındaki ilişkiyi ARDL yöntemi ile analiz etmiştir. Bulgularda yurt içi tasarruflarla yatırımlar arasında eşbütünlük ilişkisi tespit etmiş ve uzun dönem tasarruf katsayısı değişkeninin değerinin sifira çok yakın olduğunu söylemiştir. Yazar, elde ettiği sonuçlara göre Türkiye'de yurt içi tasarrufların yatırımlara etkisinin zayıf olduğunu ve yatırımların daha çok dış tasarruflarla finanse edildiğini ifade etmiştir. Bu durumun, ülkenin dışa bağımlılığını artırmakta, makroekonomik istikrar için riskler oluşturmakta ve büyümenin sürdürülebilirliğini tehlikeye attığını vurgulamıştır. Genel olarak, yatırımların ve ekonomik büyümenin dışa bağımlılığını azaltmak için ulusal tasarrufların artırılması ve tasarrufların verimli yatırımlara yönlendirilmesinin büyük önem taşıdığını altını çizmiştir.

Tarıseven ve Biçimveren (2018) çalışmalarında, BRIC olarak adlandırılan dört ülkenin (Brezilya, Rusya, Hindistan, Çin) tasarruflarının GSYİH oranı ile yatırımların GSYİH'ye oranı arasındaki ilişkiyi incelemiştir. FH temelinde, tasarruf ve yatırım arasındaki ilişkinin yüksek olduğu ve sermaye hareketliliğinin düşük olduğu sonucuna varmışlardır. Küreselleşen ekonomilerde sermaye hareketliliğinin arttığı ifade etmişlerdir. Çalışma sonuçları FH Bulmacasını desteklemektedir.

Dash (2019) FH bulmacasını, yapısal kırılmalar ve dinamik panel hata düzeltmesi dâhil olmak üzere her iki zaman serisi analizini kullanarak analiz etmiştir. Örneklem 118 ülke için 1981-2013 dönemini kapsamaktadır. ARDL modelinden elde edilen sonuçlar, uzun vadeli sermayenin yüksek gelirli ülkelerde (HIC) oldukça hareketli olduğunu ve hem orta hem de düşük gelirli ülkelerde orta derecede hareketli olduğunu gösterdiğini ifade etmiştir. HIC'ler için düşük uzun vadeli tasarruf katsayısına ilişkin bulguları, yapısal bir kırılmayı hesaba katmamanın uzun vadeli tasarruf katsayısını olduğundan fazla gösterebileceğini göstermektedir. Havuzlanmış ortalama grup tahmincilerinden elde edilen bulgular, sermayenin orta gelirli ülkelerde orta derecede hareketli olduğunu ve uzun vadede yüksek ve düşük gelirli ülkelerde oldukça hareketsiz olduğunu göstermektedir. Ayrıca yazar, yapısal kırılmanın, veri türünün (zaman serisi/panel) ve kullanılan ekonometrik yöntemin göz ardı

edilmesinin sermaye hareketliliği ile ilgili sonucu etkileyebileceğini vurgulamaktadır.

Drakos vd. (2018) 14 Avrupa Birliği (AB) ülkesinde ulusal tasarruf ve yatırım arasındaki uzun süredir devam eden korelasyonu yeniden incelemeyi amaçlamıştır. 1970–2015 dönemi için bir panel veri seti ile yakın maksimum olabilirlik panel eşbütünleşme metodolojilerini uygulamışlardır. AB üye ülkeleri paneli için yatırım ve tasarruf arasında eşbütünleşme olduğu ve tasarruf tutma katsayısının büyüklük olarak düşük ama istatistiksel olarak sıfırdan farklı olduğunu bulmuşlardır. Sonuç olarak FH bulmacası lehine zayıf kanıtlar olduğunu ve bu ülkelerin çoğunda uzun vadeli uluslararası ödeme gücü koşulunun korunduğunu savunmuşlardır. Bu bulguları ile incelenen dönemde bu ülkelerin makroekonomik deneyimleriyle tutarlı olan orta derecede bir sermaye hareketliliğini ima ettiğini vurgulamışlardır.

Ata vd., (2022) yaptıkları çalışmada, MINT ülkelerinin (Meksika, Endonezya, Nijerya ve Türkiye) 1987-2020 dönemini kapsayan yıllık veriler yardımıyla FH Hipotezinin geçerliliği panel eşbütünleşme testi ile FMOLS ve DOLS yöntemleri ile test etmişlerdir. Elde edilen bulgulara göre FH hipotezinin ilgili dönemde MINT ülkeleri için geçerli olmadığı sonucuna varılmışlardır.

Ruankham ve Pongpruttikul (2021) çalışmasında Tayland ve Çin'deki ulusal tasarruflar ve yatırımlar arasındaki uzun vadeli ilişkiyi incelemek için koşullu ARDL modelini uygulayarak Feldstein-Horioka (1980) bulmacasının uluslararası makroekonomideki varlığını araştırmayı amaçlamışlardır. Çalışmada elde ettikleri bulgulara göre, Tayland'daki FH bulmacasının önemli ölçüde var olmadığını ileri sürmektedir. Tayland'ın ulusal tasarruf ve yatırım bağlantısı, finansal serbestleşmenin veya mükemmel sermaye hareketliliğinin, ulusal tasarrufların ve yatırımların daha iyi faiz oranlarına sahip ülkelere serbestçe akmasına izin verdiği klasik ekonomik fikri takip ederek bağımsız olmasını önemli bir sebep olarak ifade etmişlerdir.

3. Metodoloji

Bu çalışmada, 1996-2020 dönemi için G20 ülkelerinde, boylamsal bir panel veri araştırma yöntemi kullanılmıştır. Panel veri modelleri, belirli bir birey örneğini zaman içinde takip eder ve örnekleme her bir birey üzerinde çoklu gözlemler sağlar (Hsiao, 2003). Panel veriler (veya boylamsal veriler) bireyler, haneler, firmalar veya şehirlerin aynı enine kesiti üzerinde tekrarlanan gözlemlerden oluşmaktadır (Wooldrige, 2010: 7). Aynı zamanda panel modelleri, belirli bir süre boyunca kesitsel gözlemleri bir araya getirmede birçok avantaj sunar. Panel veri analizinin en önemli avantajı, araştırmacıya büyük veri setlerini kullanarak ilişkileri modellemede büyük esneklik sağlamasıdır (Özbay, 2020).

3.1. Araştırmanın Amacı

Bu çalışmanın amacı, 1996-2020 dönemi için G20 ülkelerinin sermaye hareketliliğini ölçmek ve bu ülkelerde FH bulmacasının geçerli olup olmadığını incelemektir. Ayrıca literatürde G20 ülkeleri için FH bulmacasının geçerliliğinin incelendiği bir çalışmaya rastlanılmamıştır.

Çalışmanın amacına uygun olarak çalışma, veri analiz stratejisi olarak literatürde sıkça göz ardı edilen değişkenlerin homojenlik varsayımı ile yatay kesit bağımlılığını dikkate almaktadır. Bunun için öncelikle Pesaran (2004) tarafından geliştirilen yatay-kesit bağımlılığı testi kullanılmıştır. Pesaran ve Yamagata'nın (2008) eğim heterojenliği testi ile de değişkenlerin homojenliği test edilmiştir. Modelde, hetorejen ve yatay kesit bağımlılığına uygun birim kök testleri yapılması da ayrıca önem taşımaktadır. Bu bağlamda bu çalışma birinci kuşak birim kök testi olan Maddala ve Wu (1999) panel birim kök (MW) testi ile ikinci kuşak Pesaran (2007) panel birim kök (CIPS) testi kullanmıştır. Modeli tahmin etmek için kullanılan teknikler ise Eberhardt ve Bond (2009); Eberhardt ve Teal (2010) tarafından geliştirilen Genişletilmiş Ortalama Grup (AMG) tahmincisi ve Pesaran (2006) tarafından geliştirilen Ortak Korelasyonlu Etkiler Ortalama Grup (CCEMG) tahmincisi gibi

ikinci nesil panel modellerdir. Bu tahmin edicilerin diğer panel tahmin edicilerine göre özel bir avantajı, birimler arası korelasyon ve heterojen özelliklere sahip değişkenleri barındırabilme yetenekleridir (Adedoyin, Alola ve Bekun, 2021; Eberhardt, 2012; Sencer, 2017). Ayrıca AMG tahmincisinde; regresyonlarda, ortak dinamik sürecin içerilmesi sebebiyle yatay kesit bağımlılığı hesaba katılmaktadır (Tatoğlu, 2020: 82).

3.2. Veri seti ve Araştırma Modeli

Bu çalışmada, araştırmanın örneklemini G20 ülkelerinden oluşmaktadır. Çalışmada, analiz için tüm ülkelerin verilerinin en sık gözlemlendiği 1996-2020 dönemi seçilmiştir. Literatürde yer alan önemli çalışmalar temelinde bu çalışmada kullanılan değişkenler, Tablo 1’de verilmiştir. Çalışmada kullanılan yurt içi sermaye yatırımı ve yurt içi tasarruf verisi dünya bankası web sitesinde yer alan dünya gelişmişlik göstergeleri veri kaynağından elde edilmiştir. Ayrıca çalışmada kullanılan verilerin doğal logaritması alınmıştır.

Tablo 1. Analizde Kullanılan Değişkenler

Kısaltmalar	Tanım	Teorik Temel	Kaynak
lnI/Y	Yatırımlar/GSYİH Gayri safi sabit sermayenin, GSYİH’ye oranını temsil etmektedir.	Baltacı ve Ayaydın (2013); Coakley vd. (2004) Feldstein–Horioka (1980); Yıldırım ve Yıldırım (2020).	Dünya Bankası
lnS/Y	Tasarruflar/GSYİH Gayri safi tasarrufun GSYİH’ye oranını temsil etmektedir.	Ata vd., (2022); Fouquau, Hurlin ve Rabaud (2008); Keskin (2020); Ketenci (2018); Koçdemir ve Gölpek (2021).	Dünya Bankası

Yukarıda yer alan değişkenler temel alınarak G20 ülkeleri için FH hipotezi aşağıda yer alan eşitlik 2 yardımı ile sınanmıştır.

$$\ln I/Y_{it} = a + B_1 \ln S/Y_{it} + \varepsilon_{it} \quad (2)$$

$$i=1,2,3,4,\dots,19.$$

$$t= 1,2,3,4,\dots,25.$$

Burada $\ln I/Y_{it}$, G20 ülkelerindeki gayri safi yurt içi yatırımın GSYİH’ye oranını, $\ln S/Y_{it}$ ise gayri safi yurt içi tasarrufun GSYİH’ye oranını temsil eder. ε_{it} kurulan modelin hata terimini, i birim boyutunu ve t zaman boyutunu temsil etmektedir.

3.3. Araştırma Etiği

“G20 Ülkeleri İçin Feldstein-Horioka Bulmacasının Geçerliliğinin Panel Veri Yöntemi Sınanması” başlıklı çalışma daha önce hiçbir dergide yayınlanmamıştır. Bu çalışmada kullanılan veriler Dünya Bankası web tabanında açık erişim şeklinde yayınlanmaktadır. Ayrıca çalışma sürecinde bilimsel etik kurallarına uyulmuştur. Bu çalışma etik kurulu gerektiren verileri ve analizleri kapsamamaktadır.

4. Bulgular

Bu bölümde verilerin betimleyici istatistikler, kurulan modelin yöntemini belirlemek için yapılan test bulguları ve model sonuçlarına yer verilmiştir. Tablo 2’de değişkenlerin betimleyici istatistikleri yer almaktadır.

Tablo 2. Betimleyici İstatistikler

Değişkenler	Ortalama	Standart Sapma	Minimum Değer	Maksimum Değer	Gözlemler
lnI/Y	Genel	3.113	0.246	2.482	N = 475
	Gruplar arası		0.230	2.787	n = 19
	Gruplar içi		0.102	2.768	T = 25
lnS/Y	Genel	3.151	0.327	2.360	N = 474
	Gruplar arası		0.308	2.662	n = 19
	Gruplar içi		0.130	2.437	T = 24.947

Tablo 2’de 1996-2020 döneminde 19 birim boyutu ile birlikte toplamda 475 gözlemin ortalaması, standart sapması, minimum ve maksimum değerlerine yer verilmiştir. Burada verilen standart sapma istatistikleri, değişkenlerin oynaklık değerini göstermektedir. Standart sapma istatistiklerine göre çalışmanın sonucuna etki edecek bir oynaklık derecesi yoktur.

Modelde kullanılan değişkenler arasında çoklu doğrusal bağlantı problemi olup olmadığını incelemek için korelasyon matrisine bakılmıştır. Çoklu doğrusal bağlantı, birçok regresyon analizinde tahmin edilen katsayılar üzerinde çeşitli olumsuz etkilere sahip olabilir (Steiger, 1980). Çoklu doğrusallık ve teklilik ilişkisine sebep olmaması için korelasyon katsayılarının 0,80’den düşük olması beklenir (Oğuztürk ve Özbay, 2022: 243).

Tablo 3. Korelasyon Matrisi

Değişkenler	(1)	(2)
(1) lnI/Y	1.000	
(2) lnS/Y	0.769	1.000

Yukarıda yer alan Tablo 3’te bu çalışmada kullanılan değişkenler arasında çoklu doğrusallık problem oluşturacak bir ilişkiye rastlanılmamıştır.

Değişkenler arasında yatay kesit bağımlılığının tespiti, kullanılacak modelin seçiminde önem teşkil etmektedir. Pesaran (2004) tarafından geliştirilen yatay kesit bağımlılığı test sonuçları aşağıda yer alan Tablo 4’te verilmiştir.

Tablo 4. Ortalama Korelasyon Katsayıları: Pesaran Yatay Kesit Bağımlılığı Testi

Değişkenler	CD test	p-değeri	corr	abs(corr)
lnI/Y	3.850	0.000	0.059	0.432
lnS/Y	2.140	0.032	0.033	0.364

Tablo 4’teki çıktıda Pesaran CD test istatistiği, birimler arası korelasyon katsayısı (corr) ve mutlak değeri (abs(corr)) ve p olasılık değeri yer almaktadır. Sonuçlara göre H_0 hipotezi reddedilmiştir. Birimler arası korelasyon olduğu sonucuna varılmıştır.

Literatürde panel veri çalışmalarında sıkça göz ardı edilen önemli varsayım testlerinden biri heterojenlik testidir. Literatürde sıkça yapılan varsayım ihmalleri arasında yer aldığından heterojen modeller homojen olarak yorumlanmakta ve sapmalı sonuçlara sebep olabilmektedir. Bu bağlamda Pesaran ve Yamagata’nın (2008) eğitim heterojenliği testi ile değişkenlerin homojenliği test edilmiştir.

Tablo 5. Eğitim Heterojenliği Testi

	Delta	p-değeri
	9.820	0.000
adj.	10.469	0.000

Not: H_0 : eğitim katsayıları homojendir.

Pesaran ve Yamagata (2008) tarafından geliştirilen test sonuçlarına göre hipotezi reddedilmiştir. Model heterojendir. Varsayımdan sapmalara yönelik yapılan test sonuçları dikkate alınarak birim-kök testleri belirlenmiştir. Aşağıda yer alan Tablo 6'da değişkenlerin birim kök test sonuçları yer almaktadır.

Tablo 6. Birim Kök Testi

Değişkenler	Maddala ve Wu (1999) Panel Birim Kök Testi (MW)		Pesaran (2007) Panel Birim Kök Testi (CIPS)	
	Trendsiz	Trendli	Trendsiz	Trendli
lnI/Y	78.956***	66.550***	-2.405***	-2.571***
lnS/Y	62.818***	62.062***	-3.281***	-2.827***

Notlar: *** %1 düzeyinde anlamlılığı göstermektedir. **%5 düzeyinde anlamlılığı gösterir. Boş hipotez durağan değildir.

Her iki test içinde H_0 hipotezi serilerin durağan olmadığı (I(1)) şeklinde kurulmaktadır. MW ve CIPS birim kök testi sonuçlarına göre H_0 hipotezinin reddedildiği yani her iki değişkeninin de seviyede durağan olduğu görülmektedir.

Yapılan testler sonucunda değişkenler panel regresyon modelleri ile tahmin edilmesine karar verilmiştir. Değişkenlerin heterojen olduğu ve de birimler arası korelasyona sahip olduğunu göz önüne alınarak modeli tahmin etmek için Eberhardt ve Bond, 2009; Eberhardt ve Teal, 2010 tarafından geliştirilen AMG tahmincisi ve Pesaran (2006) tarafından geliştirilen CCEMG tahmincisi kullanılmıştır. Aşağıdaki tabloda AMG tahmincisi ve CCEMG tahmincisi sonuçları yer almaktadır. Bu testler heterojen yapıya ve birimler arası korelasyona karşı dirençli sonuçlar vermektedir.

Tablo 7. AMG Tahmincisi ve CCEMG Tahmincisi Sonuçları

	AMG		CCEMG	
	Katsayı	P>z	Katsayı	P>z
lnS/Y	0.261	0.004	0.301	0.001
Sabit	2.262	0.000	0.397	0.613
	Wald chi2(1) = 8.31 Prob > chi2 = 0.0039		Wald chi2(1) = 10.44 Prob > chi2 = 0.0012	

Not: Bağımlı değişken: lnI/Y

AMG ve CCEMG tahmincilerinde elde edilen katsayılar Tablo 7'de sunulmuştur. Her iki modelde %1 anlamlılık düzeyinde anlamlıdır. CCEMG tahmin edicisinde sabit terim katsayısı istatistiksel olarak anlamsızdır. Ancak eğim katsayısı istatistiksel olarak anlamlıdır ve yurt içi tasarruflar yüzde 1 artarsa yurt içi yatırımların yüzde 0,301 artacağı anlamına gelmektedir. Diğer bir ifadeyle G20 ülkeleri için yurt içi tasarrufların yurt için yatırımları karşılama oranı CCEMG testi sonucuna göre yaklaşık %30'dur. AMG tahmin edici sonuçlarına göre hem sabit terim katsayısı hem de eğim katsayısı istatistiksel olarak anlamlıdır. Katsayılar, otonom yatırımların payının yaklaşık %2 olduğunu ve yurt içi tasarruflarda %1'lik bir artışın yurt içi yatırımları yaklaşık %0.261 artıracağını ima etmektedir. AMG testinin sonucuna göre G20 ülkeleri için yurt içi tasarrufların yurt için yatırımları karşılama oranı %26 olarak da yorumlanabilir. Sonuç olarak G20 ülkelerinde yüksek sermaye hareketliliği söz konusudur.

5. Sonuç, Tartışma ve Öneriler

Bu çalışma Feldstein–Horioka bulmacasını temel alarak 1996-2020 dönemi için G20 ülkelerinin sermaye hareketliliğini ölçmektedir. Çalışmada kullanılan yurt için tasarrufların ve yurt içi yatırımların GSYİH'ye oranı değişkenleri, Dünya Bankasının Gelişmişlik Göstergeleri veri tabanından elde edilmiştir. Çalışmada kullanılan AMG tahmincisi ve CCEMG tahmin edicilerinden elde edilen FH panel katsayıları sonuçları sırasıyla 0.261 ve 0.301'dir. AMG ve CCEMG tahmincisi katsayıları FH bulmacasında β katsayısını ifade etmektedir. β katsayısının 1'e yakın olduğu durumda

uluslararası sermaye hareketliliği düşük olduğu, β katsayısının sıfıra yaklaştığı durumda tasarruf ile yatırım arasındaki ilişkinin az olduğu ve sermaye hareketliliğinin yüksek olduğu anlamına gelmektedir. Uluslararası sermaye hareketlerinin yüksek olduğu böyle bir durumda, yurt içi tasarruftaki azalma, yurt dışı sermaye akımları ile dengeleneceği anlamına gelmektedir. Sermaye, düşük marjinal getiri sunan bir ülkeden daha yüksek marjinal getiri sunan bir ülkeye akar.

Bulgulardaki β katsayısı incelendiğinde yurt içi tasarrufun yurt içi yatırımı karşılama oranı düşüktür. Bu katsayının 0'a yakın olması; diğer bir ifadeyle, yurt içi tasarruflarla, yatırımlar arasındaki ilişkinin zayıf olması yani FH hipotezinin geçerli olmadığı anlamına gelmektedir (Tunçsiper, 2016). Çünkü Feldstein ve Horioka, çalışmalarında 0,95 ile 0,85 arasında bir katsayı bulmuşlardır, ancak bulunan katsayının tahmin ettiklerinden çok daha düşük olduğunu göstermektedir (Adıgüzel vd., 2017). Ekonomik temelde serbestliğin artması ve mallar, hizmetler, sermaye akımları ve uluslararası göç üzerindeki engellerin kalkmasıyla daha entegre bir dünya ekonomisi ortaya çıkarmaktadır (Bahtiyar ve Yağlıkara, 2022). Daha entegre bir dünya ekonomisi, diğer bir ifade ile küreselleşme, yüksek sermaye hareketliliğinin en önemli sebebi olarak ifade edilebilir.

Günümüz dünyasında artan sermaye hareketlerine rağmen, yurt içi tasarruf ve yatırım arasında güçlü bir ilişkinin varlığını varsayan FH hipotezinin gerçeği yansıtan bir olgu mu yoksa bir paradoks mu olduğu sorusuna halen net bir yanıt bulunamamıştır (Pata, 2018). Literatürde G20 ülkelerinde FH hipotezinin geçerliliğini sınanan çalışmaya rastlanmamıştır. Bu çalışmanın bulguları, G20 ülkeleri için FH hipotezinin bir paradoks olarak kalacağını göstermektedir. Aynı zamanda G20 ülkeleri için elde edilen bulgulara benzer olarak, Ata vd., 2022 MINT ülkeleri için; Tunçsiper (2016) Brezilya, Meksika, Rusya ve Türkiye için; Çifçi vd. (2018) 28 OECD ülkesi için; Adıgüzel vd. (2017) geçiş ekonomileri için benzer sonuçlar elde etmişlerdir. Bu çalışmadan farklı olarak, Pata (2018) E-7 ülkeleri için; Yılandı ve Kılıcı (2021) N-11 ülkeleri için; Özek (2020) Tacikistan ve Kırgızistan için; Bozkurt ve Altınar (2021) Türkiye için FH hipotezinin geçerli olduğunu bulmuşlardır.

Literatürde yer alan bu farklı bulgularda, zaman ve örneklem boyutu önemli bir etmen olabilir. Ayrıca Fouquau vd.'nin (2008) çalışmalarında vurguladığı gibi açıklık derecesi, ülke büyüklüğü ve cari hesabın GSYİH'ye oranı, yatırım-tasarruf ilişkisi üzerinde önemli bir olgudur. Diğer önemli bir etmen ise Dash'ın (2019) ifade ettiği gibi ekonometrik yöntemlerin (göz ardı edilen testlerin) sermaye hareketliliği ile ilgili sonucu etkileyebileceğini vurgulamaktadır. Gelecek çalışmaların bu kısıtları göz önünde bulundurmaları gerekmektedir.

Kaynaklar

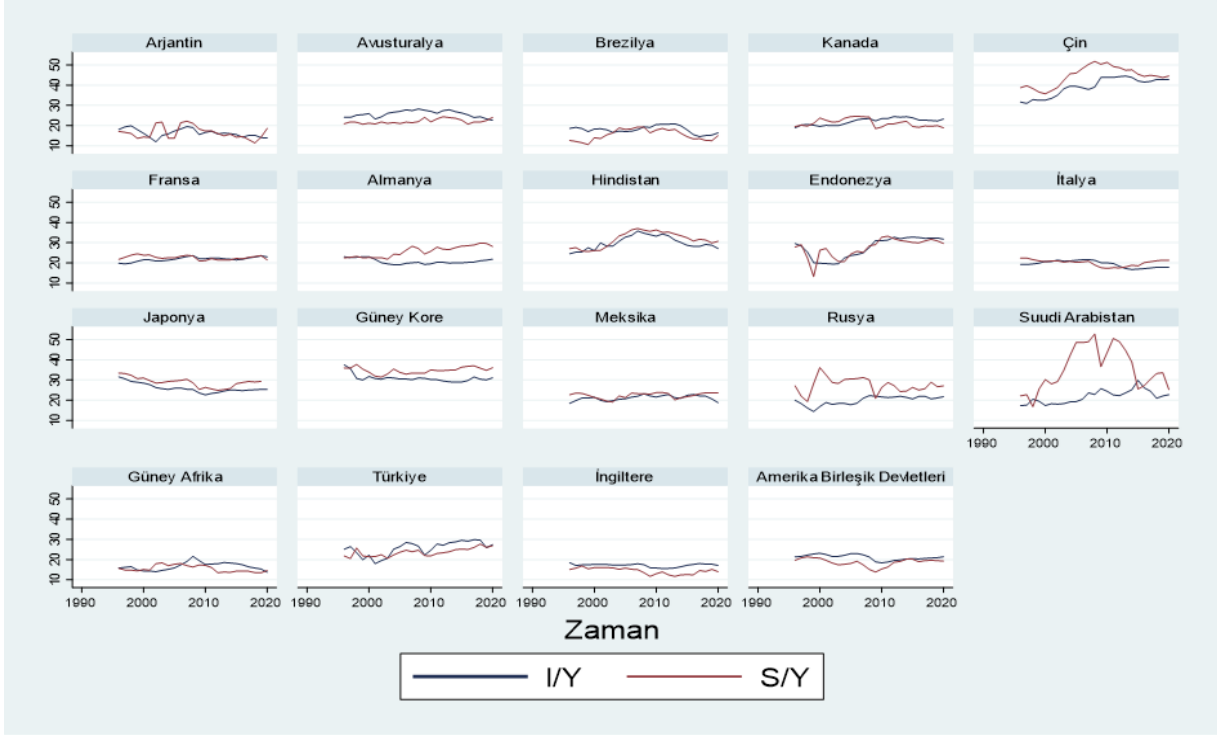
- Adedoyin, F. F., Alola, A. A. ve Bekun, F. V. (2021). The alternative energy utilization and common regional trade outlook in EU-27: Evidence from common correlated effects. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 145, 111092. <https://doi.org/10.1016/j.rser.2021.111092>
- Adıgüzel, U., Bayat, T. ve Kayhan, S. (2017). Testing the Feldstein-Horioka puzzle in transition economies. *Asian Journal of Economic Modelling*, 5(4), 457-464. <https://doi.org/10.18488/journal.8.2017.54.457.464>
- Ata, A. Y., Dalli, T. ve Oğul, B. (2022). Feldstein-Horioka Hipotezinin MINT ülkelerinde sınanması. *Journal of Economics and Research*, 3(1), 123-134. <https://doi.org/10.53280/jer.1067159>
- Bahtiyar, B. ve Yağlıkara, A. (2022). Çevresel kalite, küreselleşme ve kurumlar arasındaki ilişki: G-20 Ülkeleri için bir analiz. *Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 24(1), 238-251. <https://doi.org/10.32709/akusosbil.917814>
- Bozkurt, E. ve Altınar, A. (2021). Feldstein-Horioka bulmacası: Türkiye ekonomisi üzerine fourier eşbütünleşme analizi. *Karadeniz Sosyal Bilimler Dergisi*, 13(25), 801-814. DOI: 10.38155/ksbd.971744
- Chang, Y. ve Smith, R. T. (2014). Feldstein-Horioka puzzles. *European Economic Review*, 72, 98-112. <https://doi.org/10.1016/j.euroecorev.2014.09.001>

- Coakley, J., Fuertes, A. M. ve Spagnolo, F. (2004). Is the Feldstein-Horioka puzzle history? *Manchester School*, 72(5), 569–590. <https://doi.org/10.1111/J.1467-9957.2004.00409.X>
- Çifçi, İ., Özbek, R. İ. ve Uzgören, E. (2018). Feldstein-Horioka bulmacasının OECD ülkeleri için panel veri analiziyle sınanması. *Yönetim ve Ekonomi Dergisi*, 25(2), 369-390. <https://doi.org/10.18657/yonveek.340138>
- Dash, S. K. (2019). Has the Feldstein-Horioka puzzle waned? Evidence from time series and dynamic panel data analysis. *Economic Modelling*, 83(September 2017), 256–269. <https://doi.org/10.1016/j.econmod.2019.02.015>
- Drakos, A. A., Kouretas, G. P. ve Vlamis, P. (2018). Saving, investment and capital mobility in EU member countries: A panel data analysis of the Feldstein–Horioka puzzle. *Applied Economics*, 50(34-35), 3798-3811. <https://doi.org/10.1080/00036846.2018.1436150>.
- Eberhardt, M. ve Bond, S. (2009). Cross-section dependence in nonstationary panel models: a novel estimator. *Social Research*, 17870. http://mpra.ub.uni-muenchen.de/17870/2/2009-10-06_MC_simulations_paper_b.pdf
- Eberhardt, M. ve F. Teal. (2010). Productivity analysis in global manufacturing production. *Economics Series Working Papers*, 515.
- Eberhardt, M. (2012). Estimating panel time-series models with heterogeneous slopes. *Stata Journal*, 12(1), 61–71. <https://doi.org/10.1177/1536867x1201200105>
- Feldstein, M. ve Horioka, C. (1979). Nber Working Paper Series Domestic Savings and International Capital Flows. *National Bureau of Economic Research Working Paper Series, No. 310*(310).
- Fouquau, J., Hurlin, C. ve Rabaud, I. (2008). The Feldstein-Horioka puzzle: A panel smooth transition regression approach. *Economic Modelling*, 25(2), 284–299. <https://doi.org/10.1016/J.ECONMOD.2007.06.008>
- Hsiao, C. (2003). Analysis of panel data, second edition. In Analysis of Panel Data, Second Edition. <https://doi.org/10.1017/CBO9780511754203>
- Keskin, N. (2020). Yurt içi tasarruflar ile yatırımlar arasındaki ilişki: Feldstein-Horioka hipotezi çerçevesinde Türkiye analizi. *Journal of Management and Economics Research*, 18(1), 352-368. <https://doi.org/10.11611/yead.628728>
- Kızıltan, M., Golovko, A. ve Yereli, A. B. (2019). Feldstein-Horioka bulmacası: İkinci nesil panel eşbütünleşme analizi. *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 20(1), 61-79. Retrieved from <https://dergipark.org.tr/en/pub/doujournal/issue/66680/1043163>
- Maddala, G. S. ve Wu, S. (1999). A comparative study of unit root tests with panel data and a new simple test. *Oxford Bulletin of Economics and statistics*, 61(S1), 631-652.
- Midagu, G., Kwela, B., & Kazadi, J. (2020). Capital mobility in Africa: A re-examination of the Feldstein-Horioka puzzle. *Revue du CASE*, 1(1), 1-17. hal-03371984
- Oğuzturk, B. S. ve Özbay, F. (2022). The relationship between green innovation, co2 emissions, gross domestic product, and renewable energy supply: A panel data analysis for BRICS Countries and Turkey. *Istanbul Business Research*, 51(1), 237-256. <https://doi.org/10.26650/ibr.2022.51.969130>
- Özbay, F. (2020). G20 Ülkeleri için bilgi üretim fonksiyonunun panel veri ekonometrisi ile tahmini. Doktora Tezi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Süleyman Demirel Üniversitesi.
- Özdemir, O. (2022). High-income countries and Feldstein-Horioka puzzle: Econometric evidence from dynamic common-correlated effects model. *Journal for Economic Forecasting*, (1),45-67.
- Özek, Y. (2020). Türkiye ve Orta Asya Türk Cumhuriyetlerinde Feldstein-Horioka bulmacasının test edilmesi. *Bingöl Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 10(20), 489-508. <https://doi.org/10.29029/busbed.731940>
- Özek, Y., ve Bayat, T. (2020). Türkiye ve Orta Asya Türk Cumhuriyetlerinde Feldstein-Horioka bulmacasının asimetric etkileri: Saklı eşbütünleşme testi. *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 19 (76): 1849-1861.

- Pata, U. K. (2018). The Feldstein Horioka puzzle in E7 countries: Evidence from panel cointegration and asymmetric causality analysis. *Journal of International Trade and Economic Development*, 27(8), 968–984. <https://doi.org/10.1080/09638199.2018.1480053>
- Pesaran, M. H. (2004). General diagnostic tests for cross section dependence in panels. *Discussion Paper No. 1240*. Institute for the Study of Labor (IZA).
- Pesaran, M. H. (2006). Estimation and inference in large heterogeneous panels with a multifactor error structure. *Econometrica*, 74(4), 967-1012.
- Pesaran, M. H. (2007). A simple panel unit root test in the presence of cross-section dependence. *Journal of Applied Econometrics*, 22(2), 265-312.
- Pesaran, M. H. ve Yamagata, T. (2008). Testing slope homogeneity in large panels. *Journal of Econometrics*, 142(1), 50-93.
- Ruankham, W. ve Pongpruttikul, P. (2021). Feldstein-Horioka puzzle in Thailand and China: Evidence from the ARDL bounds testing. *The Journal of Asian Finance, Economics and Business*, 8(9), 1-9. <https://doi.org/10.13106/jafeb.2021.vol8.no9.0001>
- Sencer, A. B. (2017). Testing the environmental Kuznets curve hypothesis across the U.S.: Evidence from panel mean group estimators. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 77(April), 731–747. <https://doi.org/10.1016/j.rser.2017.04.050>
- Steiger, J. H. (1980). Tests for comparing elements of a correlation matrix. *Psychological Bulletin*, 87(2), 245.
- Tanrıseven, K. ve Bicimveren, L. (2018). Feldstein-Horioka puzzle: BRIC countries examples. *Kapadokya Akademik Bakış*, 2(1), 39-50. Retrieved from <https://dergipark.org.tr/en/pub/car/issue/38153/412357>.
- Tatoğlu, F. (2012). *İleri panel veri analizi* (4. Baskı 2020). İstanbul: Beta yayınları.
- Tunçsiper, B. (2016). Feldstein-Horioka hipotezinin görünürde ilişkisiz regresyon yöntemiyle analizi: Gelişen ekonomiler (E7) üzerine bir inceleme. *Sosyal Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 16(32), 16-25. <https://doi.org/10.30976/susead.302132>
- Yılandı, V. ve E, N. Kilci (2021) The Feldstein-Horioka puzzle for the Next Eleven countries: A panel data analysis with Fourier functions. *The Journal of International Trade & Economic Development*, 30(3), 341-364, <https://doi.org/10.1080/09638199.2021.1879901>
- Wooldridge, J. M. (2010). *Econometric analysis of cross section and panel data*. Massachusetts: MIT press.
- Yıldırım, M. O. ve Yıldırım, A. E. (2020). The Feldstein-Horioka puzzle: Evidence from emerging countries. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, (55), 141-158. <https://doi.org/10.18070/erciyesiibd.610470>
- Younis, S. ve Dhannoon, M. (2020). Capital mobility and the Feldstein–Horioka Puzzle: Re - Examination of Arab countries 1980-2018. *Tanmiyat Al-Rafidain*, 39(127), 9–23. <https://doi.org/10.33899/tanra.2020.127047.1021>

Ekler

Ek 1. G20 Ülkelerinin Yatırım ve Tasarruflarının GSYH'ye Oranları



Yukarıda yer alan Ek 1'de ülkelerin yatırımın GSYH'ye oranı ile tasarrufların GSYH'ye oranı yer almaktadır. G20 ülkelerinin yıllık yatırımlarının GSYH'ye oranı yaklaşık %45'in altında olduğu gözükmektedir. Yatırımların GSYH'ye oranı en yüksek ülke Çin'dir. Yatırımların GSYH'ye oranı en düşük ülke ise Arjantin'dir. Tasarrufların GSYH'ye oranının en fazla olduğu ülke genelde Çin olurken, Suudi Arabistan'ın da 2007-2009 yılları arasında benzer büyüklüklere sahip olduğu anlaşılmaktadır. Tasarrufların GSYH'ye oranının en düşük olduğu ülkeler ise İngiltere ve Güney Afrika'dır.



Dijitalleşme Sürecinde Ticaretin Sosyal Ticarete Evrilmesi*

Evolution of Commerce to Social Commerce in the Digitalization Process

Tuba TURGUT IŞIK**

Tuğba ERBAZ TARCAN***

DOI: <https://doi.org/10.25204/iktisad.1148729>

Öz

Makale Bilgileri

Makale Türü:
Araştırma
Makalesi

Geliş Tarihi:
26.07.2022

Kabul Tarihi:
28.08.2022

© 2022 İKTİSAD
Tüm hakları
saklıdır.



Dijitalleşmenin yaygınlaşması ve sosyal medya kullanımının artması ile sosyal medya üzerinden yapılan ticaret olan sosyal ticaretin yaygınlaşmasıyla ticaretin ilkel ticarettten sosyal ticarete kadar geliştiği gözlemlenmiştir. Bu çalışmada bu gelişim sürecinde Çanakkale’de ticaretin seyrindeki değişimleri, özellikle tüketicilerin yeni ticaret yöntemi olan sosyal ticareti nasıl karşıladıklarını tespit etmek amacıyla 260 kişiye yüz yüze görüşme tekniği ile anket uygulanmıştır. Anketlerden elde edilen verilerle; ticaretin, geleneksel ticarettten elektronik ticarete ve elektronik ticarettten de sosyal ticarete geçiş süreci ve bu süreçte etkili olan değişkenlerin tespit edilebilmesi amacıyla iki farklı Logit model kurulmuştur. Katılımcıların geleneksel yöntemler ile elektronik ticaret arasındaki tercihlerinin bağımlı değişken olduğu birinci modele göre geleneksel ticarettten elektronik ticarete geçişte iki değişken etkili olmaktadır. Bunlar Instagram ve Trendyol gibi platformlarda görülen indirim ve bir alışveriş yöntemi olarak sosyal ticaretin etkinliği değişkenleridir. Katılımcıların sosyal ticaret ile sosyal ticaret dışındaki (elektronik ticaret dahil) ticaret arasındaki tercihlerinin bağımlı değişken olarak alındığı ikinci modele göre, sosyal ticarete yönelmede etkili olan değişkenler ise şunlardır: Cinsiyet, yaş, gelir düzeyi, indirimlerin sosyal medya dışında görülmesi, sosyal ticaretin daha basit ve ucuz olması, Influencerların ürün tanıtımında güven vermesi ve uygulamalı göstermesi ve sosyal ticaret tercihi değişkenleridir.

Anahtar Kelimeler: Teknolojik dönüşüm, elektronik ticaret, sosyal ticaret, logit model.

Abstract

Article Info

Paper Type:
Research Paper

Received:
26.07.2022

Accepted:
28.08.2022

© 2022 JEBUPOR
All rights
reserved.



With the spread of digitalization and the increased use of social media, it has been observed that trade has transformed from primitive commerce to social commerce. In this study, a face-to-face interview technique was used with 260 people who volunteered to participate in order to determine changes in the course of commerce in Çanakkale, particularly how consumers adapt to social commerce, which is a new trade method. Two different Logit models are constructed using survey data to determine the transition process of commerce from traditional commerce to electronic commerce and from electronic commerce to social commerce, as well as to determine the variables that are effective in this process. According to the first model, in which the participants' preference between traditional methods and electronic commerce is the dependent variable, two variables are effective in the transition from traditional commerce to electronic commerce. These are the 'Discounts on platforms such as Instagram and Trendyol' and the 'Effectiveness of social commerce as a shopping method' variables. According to the second model, in which the preferences of the participants between social commerce and commerce outside of social commerce (including electronic commerce) are taken as the dependent variable, the variables that are effective in inclining towards social commerce are as follows: gender, age, income level, seeing discounts in areas other than social media, social commerce being simpler and cheaper, influencers' assuring in product promotion, hands-on demonstration by influencers and social trade preference.

Keywords: Technological transformation, electronic commerce, social commerce, logit model.

Atıf/ to Cite (APA): Turgut-Işık, T. ve Erbaz-Tarcan T. (2022). Dijitalleşme sürecinde ticaretin sosyal ticarete evrilmesi. *İktisadi İdari ve Siyasal Araştırmalar Dergisi*, 7(19), 402-420

* Bu makale, ÇOMÜ LEE İktisat Politikası Anabilim Dalı'nda 31.01.2022'de tamamlanan "Ticaretin Sosyal Ticarete Evrimi: Çanakkale Örneği" başlıklı yüksek lisans tezinden türetilen; 18-19 Haziran 2022 tarihleri arasında Çanakkale'de düzenlenen International Symposium on Economics, Finance and Econometrics (ISEFE 2022)'de "Teknolojik Dönüşümün Ticarete Etkisi" başlığıyla sunulup kongre kitapçığında özet olarak basılmış bildirinin genişletilmiş halidir.

** ORCID Dr. Öğr. Üyesi, Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi, SBF, İktisat Bölümü, turguttuba@comu.edu.tr

*** ORCID YL Öğr. Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi, LEE, İktisat Politikası, tubiker@gmail.com

Extended Abstract

Background:

The global economy's and digital economy's development has resulted in changes and transformations in areas such as the internet of things and digital payment systems. With these improvements in digital transformation, modern methods have emerged by integrating technological innovations with traditional methods. Despite the difficulties of traditional methods in many areas, the easier and faster use of many factors in modern methods, such as manufacturer entry into the market, ease of production and storage, and methods of communication, have had significant effects in the commercial field.

Research Purpose:

Increased digitalization has resulted in more people using the internet and spending more time on social media. Due to the widespread use of digitalization and the increase in the use of social media, the commerce (electronic commerce) that is already being done over the internet has started to be done through social media as well. As a result of the spread of digitalization and the increased use of social media, the trade carried out in this active market is referred to as social trade. Social commerce is more prevalent in industrialized nations with high levels of digitalization. This circumstance has highlighted the significance of working in this field for nations that are already behind in terms of development. This study was carried out in the province of Çanakkale to evaluate the effects of social commerce in developing countries like Türkiye.

Methodology:

The aim of this study is to look through into progress of the social commerce process in the province of Çanakkale. In this context, 260 people were interviewed face-to-face to determine changes in the course of commerce in Çanakkale, especially how consumers adapt to this new commerce method, i.e., social commerce. Using the survey data, two different Logit models were constructed to determine the transition process of commerce from traditional commerce to electronic commerce and from electronic commerce to social commerce, as well as to determine the variables that are effective in this process. The preference of participants between traditional commerce and electronic commerce was used as the dependent variable in the first model created. The preference of participants between social commerce and commerce outside of social commerce (including electronic commerce) was taken as the dependent variable in the second model created.

Findings:

In this study, it was observed that the process of social commerce in Çanakkale was not moving quickly and effectively enough. According to the results of the first model created for the process of transitioning from traditional commerce to electronic commerce; the transition to electronic commerce was found to have a negative correlation with seeing discount advertisements in social media, seeing discount advertisements on television and other communication tools, social media discounts, and traditional trade preference levels. And a positive relationship was found between the transition to electronic commerce and the level of social commerce preference. According to the results of the second model created for the process of transitioning from commerce outside of social commerce (including electronic commerce) to social commerce; the transition to social commerce was found to have a negative correlation with gender, age, income level, seeing discounts in areas other than social media, social commerce being simpler and cheaper, influencers' assuring in product promotion and social trade preference. And a positive relationship was found between the transition to social commerce and hands-on demonstration by influencers and social trade preference. Although some of the variables are consistent with the expected results for both models, some of the results are not consistent with the expected results. According to the models' results, it can be said that there is not enough social commerce tendency in Çanakkale, and those who are oriented towards social commerce do not base this orientation on consistent reasons and cannot benefit from the process effectively. Increasing the number of observations may provide the model results to differ and be compatible with the expected results. Conducting similar studies with a larger data set and in regions with different levels of development may be more explanatory for comparison and regional recommendations.

1. Giriş

İlkel çağlardan itibaren var olan ticari faaliyetler dönem koşullarına göre farklılaşmış ve yaşanan her türlü toplumsal, sosyal, ekonomik ve teknolojik değişime bağlı olarak yeni bir forma bürünmüştür. Aynı zamanda ticaretteki bu dönüşüm de toplumsal, sosyal, ekonomik ve teknolojik değişime etki etmiştir.

Teknolojinin gelişimi ve internete ulaşımın artması çevrimiçi alışveriş imkanlarını da artırmıştır. Böylece takasla başlayıp geleneksel ticaretle devam eden sürece modern ticaret olarak adlandırılan elektronik ticaret (e-ticaret) eklenmiştir. E-ticaret için internet ve intranetlerin kullanılmasıdır (Turban vd., 2015: 7). E-ticaret, elektronik veri alışverişinin (EDI) geliştirilmesiyle, ticari belgelerin bir bilgisayardan diğerine standart bir biçimde değiş tokuşu ile mümkün olmuştur. EDI, 1960'ların ortalarında, nakliye şirketlerinin ve bazı perakende sektörlerinin "kağıtsız" ofisler yaratmaya çalıştığı dönemlerde ortaya çıkmış, 1995'ten sonra altın çağını yaşamış ve dijital çağda en fazla kullanılan terimlerden olmuştur (Tian ve Stewart, 2008: 1-2). E-ticaretin farklı açılardan ele alan çok fazla çalışma yapılmıştır.

İnternet kullanımının artmasının yanı sıra online sosyal iletişim alanlarının artması bu alanın da ticarete kullanılmasını beraberinde getirmiştir. Sosyal ticaret olarak adlandırılan bu ticaret sosyal medya aracılığıyla yapılan e-ticaret işlemleridir (Turban vd., 2017: 15). Terimsel olarak 2005 yılında kullanılmaya başlayan sosyal ticaret, sosyal medyanın aracılık ettiği ve hem çevrimiçi hem de çevrimdışı ortamlarda birleşen bir ticaret biçimidir. Sosyal ticaret, çevrimiçi ve çevrimdışı mal/hizmet alım satımında faaliyetlere yardımcı olmak amacıyla sosyal etkileşimleri ve kullanıcı katkılarını destekleyen sosyal medya kullanımınıdır. İnternetin gelişmeye devam etmesi ve teknoloji ve sosyal medya kullanımının artması ile sosyal ticaret kullanımı da yaygınlaşmıştır. Sosyal medya giderek daha fazla gelişmekte ve çevrimiçi bloglar, çevrimiçi topluluklar, çevrimiçi tartışma forumları gibi sosyal medya oluşumları da giderek yaygınlaşmaktadır. Sosyal medya ve sosyal ticaret gazete, dergi, televizyon programları gibi geleneksel ortamlarla da desteklenmektedir. Genç nüfusun teknolojiye olan yatkınlığı da dikkate alındığında gelecek dönemlerde tercih edilen ortamların sanal ortamlar olduğuna dair çalışmalar bulunmaktadır (Stephen ve Galak, 2012: 624; Khang vd., 2012: 78; Wang ve Zhang, 2012: 106-110). Bu da, dünya ticaretinde sosyal ticaretin önemli bir yeri olacağı anlamına gelebilmektedir. Terimsel olarak 2005'ten itibaren kullanılmasına rağmen araştırmalardan çok uygulamada kendini göstermiş (Zhou vd., 2013: 61), yani bu konu gerçek hayatta yer bulmasına rağmen konu ile ilgili çok fazla teorik ya da ampirik çalışma yapılmamıştır.

Gerçek hayatta hem satıcılar-girişimciler tarafından sosyal medya üzerinden satış yapma çabalarının arttığı, hem de tüketiciler tarafından sosyal medya üzerinden alışların arttığı ve pazar sınırlarının genişlediği ve ticari avantaj sağladığı görülmektedir. Özellikle az gelişmiş ülkelerde bu avantajların değerlendirilmesi ülkeler arasındaki gelişmişlik farklılıklarının artmasını engelleyebilecek bir durumdur. Bu sebeple tüketicilerin bu yöndeki tercihlerini ve eğilimlerini bilerek buna uygun hamleler yapılması ülkeler için avantaj sağlayabilecek bir durumdur. Modern ticarete geçiş ile ilgili çalışmalar bulunmasına rağmen özellikle son dönemlerde sosyal ticaretteki önemli artışlara rağmen bu artışa etki eden değişkenler ve etkinlik düzeylerini belirlemeye yönelik çalışmalar bulunmamaktadır.

Dünya ticaretinin seyri özellikle gelişmiş ekonomiler üzerinden geleneksel ticarettten modern ticarete ve modern ticaret içerisinde de e-ticarettten sosyal ticarete evrilme süreci şeklinde seyir izlemektedir. Yapılan bu ampirik çalışmada, dünya ticareti bu şekilde bir süreç izlerken, bu süreç ve bu sürecin belirleyicileri Çanakkale özelinde incelenmiştir. Çalışma ile e-ticaret ve sonrasında sosyal ticarete geçiş sürecinde belirleyici olan değişkenler ve bunların etkinlik derecesinin tespit edilmesi ve böylece geçiş sürecinin etkin şekilde değerlendirilebilmesi için dikkate alınması-önem verilmesi gereken değişkenlerin tespit edilmesi amaçlanmaktadır. Böylece özellikle sosyal ticaret fırsatının daha iyi değerlendirilmesine yönelik sonuçlar elde edilmesi amaçlanmaktadır.

2. Kavramsal Çerçeve

İlkel çağlarda başlayan ticaret günümüze kadar ilkel ticaretten geleneksel ticarete, geleneksel ticaretten modern ticarete dönüşerek devam etmiştir. İlkel ticaret önemini kaybetse de geleneksel ticaret modern ticaret ile birlikte varlığını sürdürebilmiştir. Dönüşüm yaşasa da ticaret ekonomik açıdan önemini hiç kaybetmemiştir. Yaşanan ticari dönüşümler birçok değişkene bağlı olarak farklı süreçler izlemiştir. Bu süreçte teknolojinin yadsınamaz bir payı bulunmaktadır.

2.1. İlkel Ticaretten Geleneksel Ticarete Geçiş

Kazanç gütmeye amacıyla gerçekleştirilen her türlü alım satım etkinliği olan ticaret (Küçükkalay, 1997: 52) tarihsel süreç içerisinde toplumsal, sosyal, ekonomik ve teknolojik gelişmelerle farklılaşmaktadır. Bu farklılıklar hem ticarete konu olan mal/hizmetler üzerinde, hem ticarete aracı olan nesnelere üzerinde hem de ticaretin yapıldığı mekân üzerinde kendini göstermektedir.

Öncelikle sınırlı sayıda mal ile ve bireylerin ihtiyaç fazlası olan mallarla ihtiyaç duyduğu malların değişimi aracılığıyla gerçekleşen ve her türlü ticaretin ve ekonomik sistemin başlangıcı olan takas ekonomisi şeklindeki ilkel ticaretle başlayan ticari sistem (Nar, 2019: 210), ihtiyaçların ve özellikle mal sayısının artması ile yetersiz kalmış ve yerini para aracılığıyla gerçekleşen geleneksel ticarete bırakmıştır (Parasız, 2007: 7).

Geleneksel ticarete kullanılan ve ticaretin gerçekleşmesine aracılık eden para da ticari gelişmelerden etkilenerek dönüşüm yaşadığı gibi toplumsal, sosyal, ekonomik ve teknolojik gelişmelerle farklılaşmış ve geleneksel ticaretin hızlanmasına ve değişmesine aracılık etmiştir. Bu süreç; tuz, midye, zeytinyağı gibi malların yanı sıra sonrasında altın ve gümüş gibi kıymetli madenlerin para olarak kullanıldığı mal para sistemi (Uzunolu, 2007: 1-3) ile başlayıp altın gümüş sertifikaları olarak da adlandırılan ve sarraflara bırakılan kıymetli madenleri temsil eden temsili para sistemine (Cayan ve Aydın, 2016: 12) ve temsili paraların zamanla kağıt paralara dönüşüp kıymetli maden karşılığı olmayan ancak yasal kabule dayalı gücü olan itibari paraların (Evlimolu ve Gümü, 2018: 168) kullanıldığı sisteme dönüşmüştür. Nihayetinde banka hesapları kullanılmadan ihraççısı dışındaki kuruluşlara ödemelerin yapılması ve parasal kıymetlerin elektronik biçimde saklanması işlevlerini gerçekleştiren ön ödemeli teknik araçlar olan elektronik para (European Central Bank [ECB], 1998: 39) kullanımı yaygınlaşmaya başlamıştır.

2.2. Geleneksel Ticaretten Modern Ticarete Geçiş

Modern ticaret geleneksel olarak yüz yüze yapılan ticaretin çevrimiçi yapılmasıdır. Modern ticaret 1995'ten sonra elektronik ticaret olarak giderek artan bir öneme sahip olmuş ve ilerleyen dönemlerde sosyal medyanın yaygınlaşmasıyla da sosyal ticaret de eklenmiştir.

2.2.1. Elektronik Ticaret

20.yy'da alışverişlerde kredi kartlarının kullanımının artması ile elektronik ticaret (e-ticaret) de gelişmiştir (Prinççi, 2018: 45-46). Verileri, malları veya hizmetleri satın almak, satmak, taşımak veya ticaretini yapmak için internet ve intranetlerin kullanılması olan elektronik ticaret (Turban vd., 2015: 7) doğası gereği teknolojik gelişime ve internet kullanımının yaygınlaşmasına bağlı olarak gelişim göstermiştir. Teknolojik gelişime bağlı elektronik ticaret gelişimi ürün geliştirme, üretim, pazarlama ve perakende satışların merkezi bir kontrol ile somutlaşmış olarak değil dijital ortamda dünya genelinde akan sanal bir sermaye ile işlemlerin finansmanına dayanan alt sözleşmelerle bölünmesine de yol açmıştır (Hrynyshyn, 2016: 87). Bu şekilde ticari işlemler hem satış hem de ödeme açısından küresel sınırları aşarak kolaylaşmış, hızlanmış ve artmıştır.

Geleneksel ticarete olduğu gibi elektronik ticarete de satıcı ve alıcı arasındaki güven düzeyi ve ürünlerin fiyatları tüketicilerin satın alma kararlarında önemli etkenlerdir. Bununla birlikte tüketicileri memnun edecek kalite düzeyi, ödeme kolaylığı, basitlik vb. birçok açıdan algılanan fayda düzeyi (Pınar vd., 2019: 362-363) ve çevrimiçi alışverişlerde, duyulan güven artmasına rağmen, algılanan risk düzeyleri elektronik ticarete tüketici kararları üzerinde etkili olmaktadır (Ksumah, 2015: 357-358). Elektronik ticaretin geleneksel ticarete göre firmalara, tüketicilere ve topluma sunduğu avantajlar ve dezavantajlar da elektronik ticaret tercihi açısından önemlidir.

Elektronik ticaretin firmalar açısından sağladığı avantajlar; müşterilere/tedarikçilere uygun maliyetlerle fiziksel bir mağaza olmadan, kapasite sınırı olmaksızın, stoklar ölçüsünde sınırsız müşteriye küresel erişim sağlaması (Gedik, 2021: 192), bilginin işlenmesi, depolanması ve dağıtımının düşük maliyetle yapılabilmesi, çözülmemiş karmaşık sorunların çözülmesi, gecikme, stoklama ve maliyetleri azaltma açısından tedarik zincirinin iyileştirilmesi, fazla mesai ve ekstra masraf olmaksızın 7/24 365 gün işletmenin açık kalması, tercihlere uygun sipariş verilebilmesini sağlayan kişileştirme imkanı sunması, inovasyon sağlaması, iletişim maliyetlerini azaltması, zaman tasarrufu ve maliyet azalışına bağlı olarak tedarik veriminin artması, müşterilerle doğrudan etkileşim ve daha iyi nakliye sunarak müşteri hizmetlerini iyileştirmesi, tüketici ihtiyacına göre ürün geliştirmenin hızlanması, ürünle ilgili olumlu/olumsuz hızlı geri bildirim alınması, üretim maliyetlerinin azalması, KOBİ'ler için de rekabet imkanı sunması, stokları azaltması, dijitalleştirilebilir ürünler için çevrimiçi ucuz teslimat imkanı sunması ve düşük fiyat ve daha iyi hizmetlerle rekabet avantajı sağlaması şeklindedir. Tüketiciler açısından sağladığı avantajlar; geniş bir seçim alanı içerisinde mal/hizmet bulunabilirliğini artırması, her zaman her yerde alışveriş yapma imkanı sunması, ürünleri kendine göre özelleştirebilmesi, fiyat karşılaştırma avantajı sunması, ürünleri evlerinde rahat şekilde teslim alabilmesi, dijital ürünlerin indirilmesi ile gerçek zamanlı teslimat olması, satış vergisi olmaması, uzaktan çalışmaya imkan vermesi, sosyal ağlarda sosyal etkileşim sağlaması, online şekilde benzersiz ürünlere ulaşma imkanı sunması ve boş vakitlerde satış görevlilerinin baskıları olmadan rahat bir şekilde alışveriş yapılabilmesi şeklindedir. Toplumsal açıdan da uzaktan çalışmaya imkân vermesi sayesinde trafik ve çevre kirliliğini azaltması, e-devlet aracılığı ile kamu hizmetlerinin iyileşmesi, ülkelerin iç güvenliğinin gelişmesi, ucuz mal/hizmet temini ile refahın artması ve kırsal alanlarda ve gelişmekte olan ülkelere yaşayan bireyler için de sevdikleri şeyleri alabilmesi ve daha fazla imkanlardan faydalanabilmesi şeklindedir (Bozoğlu, 2019: 24-25; Turban vd., 2017: 13).

Elektronik ticaretin avantajları ve faydaları olduğu gibi toplumsal açıdan (her toplumun internete erişim düzeyinin farklılığından kaynaklanan dijital bölünme, bilgi savaşları ve korsanlar, çocuklar için eğitim açısından fayda sağlasa da olumsuz etkileri olan sitelere de erişim sunması), ekonomik açıdan (elektronik para ve ikamelerinin kullanımının merkez bankalarının ve para politikalarının gücünü azaltması, tekelci uygulamaların artması, vergi matrahlarının aşınması, iş-gelir-harcama ülkelerinin farklılaşmasına bağlı vergi ve mevzuat düzenlenmesinin zorlaşması, işgücü ve istihdam politikalarının farklılaşması), iş dünyası açısından (tekelleşme, internet üzerinden imkanların artması ile siber kaytarma, istenmeyen e-postalar) ve bireysel açıdan (sosyal izolasyon, ailelerde ve iş hayatında etkileşimin azalması, güvenlik açıkları-güven kaybı, gizlilik ve bireysellik kaybı gibi) dezavantajları da bulunmaktadır (Sharma ve Gupta, 2003: 35-46). Ürünle temas edilmeden alınması iade oranını artırmaktadır. Bunun yanında elektronik ticaretle ilgili çözümler için her zaman yeterli bilgi teknolojisine sahip kişilerin olmaması güvenlik ihlaline yönelik endişeleri ve kimlik avını artırmakta aynı zamanda kurumsal altyapının değişimlere uyarlanabilir esneklikte olamaması da elektronik ticareti zorlaştırmaktadır (Gedik, 2021: 195). Bu dezavantajlarına rağmen şirketler genel olarak interneti işleri için gerekli bir araç olarak kaçınılmaz olarak görmüşler ve bu da elektronik ticaretin varlığını sürdürmesinde etkili olmuştur.

Elektronik ticaretin olumsuzluklarına rağmen özellikle gelişmekte olan ülkeler için ekonomik ve sosyal birçok alanda avantajlarının dezavantajlarına göre daha fazla olduğu kabul edilmektedir (Vinaja, 2003: 23). İnternetin doğası gereği küresel olması ve elektronik ortamda faaliyette bulunan

firmaların mutlaka evrensel olması özellikle küresel alanda girişimde bulunmak isteyen girişimciler için oldukça büyük bir fırsat olarak değerlendirilmiştir (Elibol ve Kesici, 2004: 303-305). Ancak küreselleşme eğilimi batıda yani gelişmiş ekonomilerde başlamış ve bu süreçte gelişmekte olan ekonomiler aynı gelişmeyi gösterememiş olmasına rağmen ülkeler arası ilişkiler giderek artmıştır, geleneksel ekonomiler daralırken uluslararası ticaretin boyutu artmıştır. Dolayısıyla zengin ve yoksul ülkeler arasındaki dengesizlikler artmaya başlamıştır (Karabıçak, 2002: 119).

Bu şekilde eşitsiz küreselleşen dünyada elektronik ticaretin gelişmekte olan ülkelerin dünyanın geri kalan kısmına bağlanmasını sağlayacak potansiyele sahip olduğu varsayılmaktadır. Teknolojinin dolayısıyla bu ülkelerde elektronik ticaretin maliyetinin yüksek olması bir dezavantaj olarak görülse de gelişen teknolojilerle bu maliyetlerin düşeceği varsayılmaktadır. Yüksek maliyete rağmen gelişmekte olan bu ülkelerin uluslararası koordinasyonlarının gelişebilmesi, rekabet ve kilit teknolojilerin yayılması, verimli sosyal ve altyapı hizmetlerinin gerçekleşmesi, rekabetçi bir iletişim sektörü oluşması, alıcılar için artan verimliliğin sağlanması, sadece gelişmiş ülkelerde bulunabilecek ürünlerin tüketim imkanına kavuşması, sosyal dağıtımın kırsal bölgelere düşük maliyetle ulaşması ve eğitim, sağlık, sosyal hizmet, tarım, ticaret, teknoloji gibi birçok alanda bilgiye ulaşma kolaylığı edinmesi dolayısıyla gelişmiş ülkelerdeki imkanlara ulaşabilmesi elektronik ticaret ile mümkün kabul edilmektedir (Vinaja, 2003: 23-24). Bireylerin her açıdan (eğitim, ticaret, bilgi vb.) fiziksel olarak ulaşabileceklerinin ötesinde bir ağ toplumunda yaşıyor olması, sosyal ve ekonomik refahın da ağa bağlı olduğunu ve e-ticaretin sosyal ticaret şeklinde devam etmesinin hayati öneme sahip olduğunu göstermektedir (Durukal vd., 2019: 132). Ülkelerin gelişmişlik farkını azaltması ve refah artışını sağlayabilmesi için sosyal ticarete uyumlanması ve etkin şekilde kullanması gerekmektedir.

Elektronik ticaret gelişmekte olan ülkeler için de avantajlar sunmasına rağmen özellikle küreselleşme ile gelişmiş ve gelişmekte olan ülke farkları belirginleşmiştir. Bu süreçte ekonomik ve teknolojik değişim ile ürün ve hizmetlerin sayısallaştırılması ve ekonomik faaliyetlerin desteklenmesi için internet ve diğer ağların kullanılması olan dijital ekonomi önem kazanmıştır. Dijital ekonomide pazar alanları sanal pazar alanlarına dönüşmüştür (Unold, 2003: 41). Ancak dijital ekonomi açısından da gelişmekte olan ülkeler açığı kapatamamıştır.

Birleşmiş Milletler Dijital Ekonomi Raporu'na (Digital Economy Report) [UNCTAD] (2021) göre de elektronik ticaretteki gelişmeler ülkenin dijital ekonomiye katılabilme, yararlanabilme ve sürece hazır olma kapasitesine bağlı olarak farklılaşmaktadır. Gelişmiş ülkeler dijitalleşme sürecinde de genel olarak gelişmekte olan ülkelere göre daha ön plandadır. 2019 yılında gelişmiş ekonomilerde internet kullanımı %85 civarında iken, gelişmekte olan ekonomilerde %40'ın üzerinde, en az gelişmiş ekonomilerde ise %20 kadardır. Tablo 1'de görüldüğü gibi gelişmiş ekonomilerde internet bankacılığı kullanımı, mal/hizmet alım/satımı, mallarla/hizmetlerle (seyahat dahil) ilgili bilgi edinme açısından dijitalleşme oranı diğer ekonomilere oranlara oldukça yüksek oranlardadır. Elektronik ticaret açısından mal/hizmet satış oranları gelişmiş ekonomilerde diğer ülkelerin ortalamasının 2,5 katından fazlayken alışlarda bu oran 3 kata yaklaşmaktadır. Sosyal ağlara katılmak ve bloglara erişmek açısından ise gelişmekte olan ülkelerde oranlar daha yüksektir (UNCTAD, 2021: 13-14).

Tablo 1. Gelişmişlik Düzeyine göre Farklı Bölgelerde Bireylerin Üstlendiği İnternet Faaliyetlerinden Bazıları (%)

İnternet aktivitesi	Gelişmiş Ekonomiler	Geçiş Ekonomileri	Gelişmekte Olan Ekonomiler-Afrika	Gelişmekte Olan Ekonomiler-Asya	Gelişmekte Olan Ekonomiler-Latin
İnternet bankacılığı	62,3	14,9	9,8	34,8	11,6
Mallar/hizmetlerle ilgili bilgi alma	83,9	50,9	30,6	68,0	51,8
Malları/hizmetleri sipariş verme/satın alma	53,9	18,2	14,6	29,1	13,1
Malların/hizmetlerin satışı	16,8	7,0	3,5	6,4	9,3
Seyahat/konaklama ile ilgili hizmetleri kullanma	55,0	5,7	7,5	25,2	28,4
Online resmi bir kurs yapmak	8,1	4,5	17,5	15,9	28,5
Sosyal ağlara katılmak	70,4	70,7	86,3	87,2	79,0
Sohbet sitelerine/bloglara erişme/görüş yayınlama. Haber grupları/çevrimiçi tartışma	13,9	11,6	45,1	26,5	26,0
İş aramak/iş başvurusunda bulunmak	17,4	9,8	14,3	19,9	16,6

Kaynak: UNCTAD (2021), *Digital Economy Report*, s.14.

We Are Social (2021 ve 2022) raporuna göre, internete erişimi dünya genelinde 2021’de 4,66 milyar iken 2022’de 4,95 milyara (nüfusun %62,5’ine) ulaşmıştır. Bir önceki döneme göre %4 artış göstermiştir. Aktif sosyal medya kullanıcıları ise bir önceki döneme göre %10’dan fazla artış göstermiş 2022’de 4,62 milyara (nüfusun %58,4’üne) ulaşmıştır. İnternet kullanıcılarının büyük bir çoğunluğu sosyal medya da kullanmaktadır ve sosyal medya kullanım oranları oldukça hızlı artış göstermiştir. İnternet kullanıcılarının internette geçirdikleri süre ortalama olarak, bir önceki döneme göre günde 4 dakika artarak, 6 saat 58 dakikadır. İnternette geçirilen bu sürenin ortalama 2 saat 27 dakikası sosyal medyada geçirilmektedir. İnternete erişim ise önemli ölçüde (%92,1) akıllı telefonlarla yapılmaktadır. Sosyal medya platformlarından %10’dan fazla favori olan platformlar (16-64 yaş için); Whatsapp (%15,7), Instagram (%14,8), Facebook (%14,5) ve Wechat (%11,4) şeklindedir. Dünya genelinde en fazla kullanılan ilk beş sosyal medya platformu ise Facebook, Youtube, Whatsapp, Instagram ve Wechat’tir.

Sosyal medya platformlarının çeşitlenmesi ve kullanıcı sayılarının ve kullanım sürelerinin artması bu alanın ticari açıdan potansiyel bir fırsat olarak değerlendirilmesine yol açmıştır. Böylece sosyal platformlar iletişim dışında da kullanılmaya başlamıştır.

2.2.2. Sosyal Ticaret

Dijitalleşme sürecinde elektronik ticaret açısından gelişmekte olan ülkelerin gelişmiş ülkelere göre yeterince ilerleyememiş olmasına rağmen sosyal medyaya katılım oranlarının artması ve bu alanların herkes tarafından ulaşılabilir olması ticaretin seyrinin de değişmesine yol açmıştır. Dijitalleşme sürecinde müşterilere ulaşmak için geleneksel ticarete olduğu gibi fiziksel ya da elektronik ticarete olduğu gibi sanal mağazalar açmak yetersiz kalmış, sosyal medya ağları firmalar tarafından sosyal ticaret ağları olarak kullanılmaya başlamış (Kara, 2012: 1422), sosyal medya platformları reklamlar aracılığıyla pazarlama alanı olarak kullanılmaya başlamıştır. Yani sosyal medya kullanımı ile firmaların ve müşterilerin geçmişte mümkün olmayan yollarla bağlantı kurmaları sağlanmış ve firmaların ve müşterilerin etkileşim ve birbirlerini etkileme biçimleri değişmiştir (Li vd., 2020: 52). Sosyal ticaret olarak adlandırılan bu ticaret sosyal medya aracılığıyla yapılan e-ticaret işlemleridir ve bazılarında göre e-ticaretin alt kümesidir. Ancak bu yeni ticaret türü; e-ticaret, e-pazarlama,

destekleyici teknolojiler ve sosyal medya içeriğinin birleşiminden oluşmaktadır (Turban vd., 2017: 15-16).

Genel olarak sosyal ticaretin avantaj ve dezavantajları e-ticaret gibidir. Ancak sosyal medyada geçirilen sürenin fazlalığı ve giderek artması firmalar ve müşteriler açısından sosyal ticaretin, ticari bir avantaj olarak kullanılmasına yol açmaktadır. Sosyal ticaret, üreticilerin birçok girdilerini önemli ölçüde hafifletmekte aynı zamanda düşük maliyetle her an reklam ve satış imkânı sunmakta, fiziki bir mağaza kurmadan sadece sosyal medya üzerinden açılan sayfalar aracılığıyla satış yaparak az maliyetle çok kar elde etmesini sağlamaktadır (Sütçü ve AYTEKİN, 2013: 55). Üreticiler/Firmalar sosyal medya etkileşimleri aracılığıyla müşteri motivasyonlarını anlamaya ve buna uygun satış stratejileri belirlemeye çalışmaktadırlar. Bu şekilde yüksek gelir, pazar payı ve kar gibi somut avantajlar sağlarken ürün/hizmet geliştirmeye yardımcı olan geri bildirimler veya yeni fikirler edinme gibi soyut avantajlar da sağlamaktadırlar (Li vd., 2020: 54). Sosyal ticaretteki dezavantajların azaltılarak avantajların artırılabilmesi için de firmalar ürünleri ile ilgili belirli aralıklarla analizler yapıp olumlu/olumsuz yönleri belirlemeli, sosyal medya hesaplarını misyon ve vizyonuna ve hedef kitlesine uygun olarak düzenlemeli, aktif şekilde güncelleyerek sürekli paylaşım yapmalı ve internet siteleriyle bağlantılı kullanılmalıdır. Aynı zamanda kendilerine ait olmayan hesaplar için yasal takip başlatıp müşterilerine gerekli uyarıları yapmalıdır (Uyar, 2019: 138).

Müşterilere ulaşmak için güçlü bir araç olan sosyal medyanın birebir karşılıklı etkileşime dayalı pazarlama aracı olarak kullanılması pazarlama yöntemlerinin de değişmesine ve klasik yöntemlerin önemini kaybetmesine yol açmıştır. İşletmeler; müşteri ile bağlılığını artırmak, gelirini artırmak, müşteriler ile deneyim paylaşarak düşüncelerini aktarmak açısından sosyal medya kimliği oluşturmaya başlamış ve pazarlama ve ayırt edicilik açısından sosyal kimliği olmayanlara karşı avantaj sağlamışlardır (Zengin ve Serdaroğlu, 2020: 1567). Doğru pazarlama yöntemi kullanıldığında firmalar ürünlerle ilgili bilgileri viral olarak hızlı ve düşük maliyetle (düşük fiyata da yol açmaktadır) yaymaktadır. Sosyal ticarete kullanıcıların oluşturduğu içerikler firmaların (online) vitrinlerine entegre edilip küresel tüketicilerin erişimine sunulmuş olmakta ve müşteri tercihlerine uygun ürünler daha rahat tespit edilmektedir. Ayrıca yeni işletmeler için de daha düşük giriş engelleri avantajı sunması yeni işletmeler için de büyük avantajdır ve rekabet avantajını da beraberinde getirmektedir. Sosyal ticaret, müşteriler için de mallar/hizmetler hakkında yaptıkları bilgi alışverişi ve uygulamalı kullanımının görülmesine bağlı olarak daha bilinçli ve doğru satın alma kararları verme avantajı sağlamaktadır (Zhou vd., 2013: 62). Hatta sosyal medya üzerinden, birebir tanımadığı ancak takip ettiği, güvenilir bulunduğu kişilerin tavsiyelerini de dikkate almaktadır.

Influencer adı verilen bireylerin etkilendiği, güvenilir kişiler; sosyal medyada önemli bir takipçi kitlesine sahip, markalar tarafından, ürünlerini söz konusu takipçilere tanıtması için ücretsiz ürünler ve geziler ve/veya promosyon gönderisi başına nakit ödeme yoluyla ödeme yapılan kişilerdir. Satıcılar, sanatçılar ya da ünlülerin zaten bilinen ve takip edilen kişiler olmasından dolayı onların bu ünü aracılığıyla ürünlerini aynı anda çok fazla kişiye tanıtılabilmektedir (Soegoto ve Utomo, 2019: 4). Esasında ünlü olmayan kişiler de influencer olabilmektedir. Influencerlar Instagram, Facebook, Snapchat ve YouTube gibi platformlarda takipçilerini bu ürünleri satın almaya ikna etmeye çalışmaktadır. Influencerlar, yetkileri, bilgileri, konumları ya da takipçileriyle olan ilişkileri nedeniyle başkalarının satın alma kararlarını etkileme gücüne sahip kişilerdir. Takipçiler bazen hayranı olduğu bir influencerın önerdiği ürünleri beğeni ve taklit amacıyla da tercih etmektedirler. Aynı zamanda onlar tarafından yapılan anket ve bilgi edinme işlemlerine daha hızlı cevap verdiği için de firmalara avantaj sağlamaktadır. Influencerlar basit pazarlama araçları değildirler, markaların pazarlama hedeflerine ulaşmak için işbirliği yapabilecekleri sosyal ilişki varlıklarıdır. Hatta firmalar diğer yöntemlere göre oldukça düşük maliyetli bu reklam ve pazarlama avantajlarından faydalanmak için kendileri de influencer piyasalarında sanal influencerlar oluşturmaktadır (Kadekova ve Holiencinova, 2018: 92, 96). Ayrıca takipçilere yapılan indirimler (ve indirim kuponları) de ekstra fiyat avantajı sağlamaktadır (Stephen ve Toubia, 2010: 220).

We Are Social (2021 ve 2022) raporuna göre her ay 1 milyardan fazla Facebook kullanıcısı Marketplace'e erişmiştir. (Facebook Marketplace'teki reklamlar her ay 560 milyondan fazla kullanıcıya ulaşmaktadır ki bu platformun toplam reklam erişiminin dörtte birinden fazladır). Facebook kullanıcılarının yaklaşık %72'sinin reklam erişimi bulunmaktadır. Marketplace ve Instagram Shop sosyal ticaretteki hızlı artışın örneklerini temsil etmektedir. İnternet kullanıcılarının %58,4'ü her hafta çevrimiçi bir şeyler satın almış ve 2021 yılı boyunca bu artmıştır. ABD'de her yıl kişi başına ortalama 1.000 dolardan fazla çevrimiçi harcama yapılmıştır. Bu tutar ülkelerin gelişmişlik düzeyine göre farklılaşmaktadır. Çevrimiçi seyahat gelirleri ve otel rezervasyonları da artış göstermiştir. Aynı zamanda yeniden ticaret açısından da önemli bir avantaj sunmuş, internet kullanıcılarının %14,4'ü her hafta çevrimiçi ikinci el ürün satmıştır. Ayrıca internet ve akıllı telefon kullanım sürelerindeki ve oranlarındaki artış daha çok para anlamına gelmekte ve çevrimiçi uygulamaların satışındaki artışı da göstermektedir. Dünya çapında tüketicilerin mobil uygulamalara yaptığı doğrudan harcamalar (uygulamalar aracılığıyla yapılan e-ticaret ve mobil reklam gelirleri hariç) küresel GSYH'nin yaklaşık %0,2'si kadardır. İnternet kullanıcılarının %71,5'i her ay dijital içerikler için ödeme (2021'de 300 milyar dolar) yapmaktadır. Mobil veri hızı artışı da sosyal ticaretin gelişimi için önemli bir araçtır.

Kemp (2022) Instagram mağaza sekmesinde her ay 187 milyondan fazla kullanıcıya ulaşabileceğini duyurduğunu, kullanıcıların ne kadarının gerçekten alışveriş yaptığının bilinmemesine rağmen pazarlamacılar açısından bunun kaçırılmaması gereken bir fırsat olduğunu belirtmiştir.

Sosyal medya, rekabetçi küresel ortamda rekabet edebilmek ve kazanç sağlamak isteyen üreticiler ve daha uygun fiyatla daha çok mal/hizmet alternatifini hızlı şekilde kıyaslayarak güvendiği kişilerin tavsiyeleri ile tüketim imkanlarını artırmak isteyen tüketiciler için önemi giderek artan bir alandır.

3. Araştırma Yöntemi ve Bulgular

Ticaretin gelenekselden elektronik ticarete dönüşümü, elektronik ticaretin de sosyal ticaret şeklinde yaygınlaşması sürecinin Çanakkale'deki belirleyicilerini ve düzeyini tespit etmek amacıyla veriler logit model kullanılarak analiz edilmiştir.

Çanakkale iskele bölgesi üzerinden veriler elde edilmek istenmiş ve bu sebeple bölgedeki günlük kişi sayısını tespit etmek üzere duraklardaki yolcu sayıları baz alınmıştır. Çanakkale Belediyesi ile yapılan görüşmede Çanakkale'de toplamda 275 durak bulunduğu ve bunlardan sadece üçünün iskelede olduğu tespit edilmiştir. Yapılan çalışmada iskele civarındaki bu üç durak seçilmiş olup gidiş dönüş olarak seferlerde otobüslere kaç yolcu bindiği tespit edilmiştir. İskele civarında otobüs bekleyen yolcuların iskele meydana bulunan ortalama kişi sayısını göstereceği kabul edilmiştir.

Çanakkale Belediyesi ile yapılan görüşmelerden elde edilen veriler Tablo 2'deki gibidir.

Tablo 2. Uygulama için Seçilen Duraklar ve Kişi Sayıları

Gidiş	Cumhuriyet Meydanı Durağı	İskele Durağı	Valilik Durağı	Toplam Yolcu Sayısı	Dönüş	Valilik Durağı	İskele Durağı	Öğretmenevi Durağı	Toplam Yolcu Sayısı
6-24 Saat Aralığındaki Günlük Toplam Yolcu Sayısı	713	761	162	1.636 Yolcu	6-24 Saat Aralığındaki Günlük Toplam Yolcu Sayısı	602	1.356	1.531	3.489 Yolcu

Görüşmeden elde edilen verilere göre iskelede gidiş yönünde bulunan Cumhuriyet Meydanı Durağı, İskele Durağı ve Valilik durağında gün içinde toplamda 1.636 yolcu durakta bulunmuştur.

Dönüş yönünde bulunan Valilik Durağı, İskele Durağı ve Öğretmenevi Durağında gün içinde toplamda 3.489 yolcu durakta bulunmuştur. Bu veriler ışığında iskele meydana toplamda 5.125 kişi bulunmuştur.

3.1. Logit Model

Lojistik regresyon olarak bilinen Logit Model, doğrusal modelin belirli şartlar altında oluştuğu bir modeldir (Güriş ve Astar, 2015: 391; Gujarati, 2016: 230). Logit model sadece bağımlı değişkenlerin iki seçenek olarak belirlendiği durumlarda ve daha çok nitel tercih yönteminde kullanılmaktadır (Yılmaz, 2018: 4). Örneğin alışveriş tercihi AVM ve online, sosyal ticaret tercihi evet ve hayır gibi iki seçenektan oluşan bir değişken bağımlı değişken olarak belirlendiğinde Logit Model uygun bir model tercihi olmaktadır.

Logit model 0 ve 1 değerleri alan bağımlı değişkenin, bağımsız değişkenlerce etkilenme düzeyinin ihtimal değerini hesaplamaktadır. Modelde bu hesaplamalar kurallara uygun şekilde sınıflandırılıp, analiz edilip tablolastırılmaktadır (Özdamar, 1999: 475-476). Birikimli dağılım fonksiyonu da;

$$P_i = E\left(Y = \frac{1}{X_i}\right) = \frac{1}{1+e^{-(\beta_0+\beta_1 X_i)}} \text{ şeklindedir.}$$

Olumlu bir durum varsayımında $P_i=1$ olur ve $L_i=\ln(1/0)$ ve olumsuz bir durum varsayıldığında $P_i=0$ ve $L_i=\ln(0/1)$ 'dir.

İhtimallerin anlamlı olması parametrelerin Odds oranının (fark değeri) anlamlı olmasına bağlıdır. Odds oranı bağımlı değişkenin bağımsız değişkenin etkisiyle kaç kat fazla gözlemlenebileceği ihtimalidir. Bir değişkenin ortaya çıkma ihtimalinin çıkmama ihtimaline oranı şeklindedir (Güriş ve Astar, 2015: 394-395).

Gujarati (2012)'de Logit modelin özelliklerini; P, 0-1 aralığında $L_i, -\infty - +\infty$ aralığında, L_i ve X doğrusal ilişkili, β_2 eğim, X'teki birimlik değişmeye karşı P'nin değişiminin ifadesi ve P_i/X_i oranının logaritması X_i ile aynı yöndedir, şeklinde belirtmiştir.

Logit modelin anlamlılık seviyesini ölçmekte birden fazla yöntem kullanılmaktadır. Bunlardan en çok kullanılanı Wald Test ve En Çok Benzerlilik Oranı (Likelihood Ratio)'dır (Güriş ve Astar, 2015: 394-395).

Wald Test

Modelde kullanılan her bir parametrenin anlamlılık seviyesinin ölçülmesi Wald Test ile mümkün olmaktadır.

Hipotezler;

$$H_0 = \beta_1 = 0$$

$$H_1 = \beta_1 \neq 0$$

β_i 'nin 0'a eşit olup olmamasını Wald Test istatistiğini vermektedir. Yani regresyon modelindeki t testi gibi parametre anlamlılığını göstermektedir. Wald Testin eğim parametresi β_1 'dir (Gujarati, 2016: 235).

En Çok Benzerlik Oranı Testi

Benzerlik oranı çok olan parametrelere En Çok Benzerlilik Oranı Testi (LR) kullanılmaktadır. Regresyon modelindeki F testine benzeyen bu test, sabit parametreler dışındaki tüm parametrelerin anlamlılığını ölçmekte kullanır.

Hipotezler;

H_0 : Modeldeki parametreler anlamsızdır.

H_1 : Modeldeki parametreler anlamlıdır.

İçinde tüm değişkenlerin bulunduğu bir modelde, her değişkenin tek tek çıkarılıp kısıtlı modelin tahmin edilmesi En Çok Benzerlilik Testinin kullanılmasını zorlaştırmaktadır (Gujurati, 2012: 556).

3.2. Verilerin Elde Edilmesi

Çanakkale merkezde sosyal medya kullanan kişiler üzerinden, bu kişilerin geleneksel ya da modern yöntemlerle yapılan ticarete olan eğilimleri tespit edilmek istenmiştir. Özellikle sosyal ticaret eğilimini tespit etmek üzere yapılan bu çalışmada yüz yüze görüşme tekniği kullanılarak anket yapılmış olup kolayda örnekleme yöntemiyle seçilmiştir. Kolayda örnekleme yöntemi tesadüfi olmayan, seçilecek kesimin anket sorularına uygun olarak seçileceği örnekleme yöntemidir. Veriler kolay ve hızlı bir şekilde toplanır (Haşılıoğlu vd., 2015:20). Anket, 5.125 kişi içerisinde 18 yaş üstü ve sosyal medya kullananlardan 260 kişiye uygulanmıştır. Anket sorularında herhangi bir ölçek kullanılmayıp, bağımsız sorular üzerinden katılımcıların alışveriş tercihleri ve bu tercihlerinde belirleyici olan etkenler tespit edilmeye çalışılmıştır. Bu sebeple, demografik özelliklere ait sorulara ilaveten yapılan teorik çalışmalardan yola çıkılarak bireylerin alışveriş esnasında dikkate alabileceğinin düşünüldüğü sorular yöneltilmiştir.

Uygulanan anketlere ait veriler SPSS 16 paket programı ile analiz edilmiştir. Demografik özelliklere göre ankete katılan kişilerden 136'sı kadın 124'ü erkektir. Ankete 18-26 yaş aralığında 99 kişi, 26-35 aralığında 66 kişi, 35-45 yaş aralığında 49 kişi, 46-55 yaş aralığında 29 kişi, 55-65 yaş aralığında 12 kişi ve 65 yaş ve üzerinde 5 kişi katılmıştır.

Önce AVM ile elektronik ticaret arasındaki tercihler ve belirleyicilerini tespit etmek üzere bir model kurulmuştur. Sonra elektronik ticareti tercih edenlerin sosyal ticarete yönelme eğilimi olup olmadığını ve bunun belirleyicilerini tespit etmek üzere ikinci bir model kurulmuştur.

3.3. Bulgular

Kurulan modellerle geleneksel ticaretten elektronik ticarete geçiş ve elektronik ticaretten sosyal ticarete yönelimi etkileyen değişkenlere ait bulgular elde edilmiştir.

3.3.1. Geleneksel Ticaretten Elektronik Ticarete Geçiş Süreci

Bu model için gözlem sayısı 260'tır. Nitel değişken kodlamasında alışveriş merkezini seçenlere 0 online ticareti seçenlere 1 değeri verilmiştir. Kategorik sınıflandırma yaparak elde edilen verilerde evet diyenlere 1 hayır diyenlere 0 değeri verilmiştir. Kurulan modelde geleneksel ticaret yapıyorum diyen 80 kişi, online ticaret yapıyorum diyen 180 kişidir.

Değişkenlere ait Wald testi anlamlıdır. Modelin uyumunun iyi olduğu tespit edilmiştir (Kikare değeri; 7,916, H&L testi signum değeri; 0,442>0,05). 2LogLikelihood değerine göre de (218,316) model kabul edilebilir bir modeldir (218,316> 7,916). Kurulan Logit model kullanılabilir, uygun bir modeldir.

Tablo 3. AVM-Elektronik Ticaret Tercihine Ait Logit Model Sonuçları

Değişken	Katsayı	S. Hata	Wald	S.Der.	Önemlilik	Odds Oranı	%95 Güven Aralığı Alt Değer	ÜstDeğer
cns(1)	-0,301	0,379	0,631	1	0,427	0,740	0,352	1,556
yas	-0,190	0,163	1,365	1	0,243	0,827	0,601	1,138
egt	0,195	0,171	1,288	1	0,256	1,215	0,868	1,700
ailek	-0,122	0,124	0,968	1	0,325	0,885	0,693	1,129
glrdy	0,137	0,126	1,166	1	0,280	1,146	0,895	1,468
sadecesos(1)	0,211	0,413	0,262	1	0,609	1,235	0,550	2,777
avmcekilis(1)	0,655	0,503	1,693	1	0,193	1,924	0,718	5,159
soscekilis(1)	-0,391	0,465	0,706	1	0,401	0,676	0,272	1,684
sosyal(1)	-1,177	0,644	3,338	1	0,068	0,308	0,087	1,089
teldiğer(1)	-1,168	0,546	4,579	1	0,032	0,311	0,107	0,907
indetk			7,181	2	0,028			
indetk(1)	-0,366	0,418	0,766	1	0,381	0,694	0,306	1,574
indetk(2)	-1,779	0,666	7,136	1	0,008	0,169	0,046	0,623
pandemi(1)	0,152	0,497	0,094	1	0,759	1,165	0,440	3,086
eartisos			1,183	2	0,553			
eartisos(1)	0,455	0,547	0,691	1	0,406	1,576	0,539	4,603
eartisos(2)	-1,062	1,766	0,362	1	0,548	0,346	0,011	11,016
sosticpuan	0,384	0,166	5,359	1	0,021	1,468	1,061	2,031
avmpuan	-0,842	0,246	11,694	1	0,001	0,431	0,266	0,698
tercihpuan	0,011	0,129	0,008	1	0,930	1,011	0,786	1,302
kimpuan	0,067	0,237	0,079	1	0,778	1,069	0,672	1,700
infpuan	0,159	0,230	0,478	1	0,489	1,172	0,747	1,839
tzgpuan	-0,009	0,260	0,001	1	0,973	0,991	0,596	1,650
indkullanmaegilimi	0,333	0,280	1,414	1	0,234	1,396	0,806	2,418
Constant	0,787	0,414	0,309	1	0,578	2,196		

Modelde Kullanılan Kısaltmalar: Cns: Cinsiyetiniz Nedir? Yaş: Yaşınız? Egt: Eğitim Durumunuz? Ailek: Ailedeki Kişi Sayısı, Glrdy: Aylık Gelir Düzeyiniz? Sure: Sosyal Medyada Geçirdiğiniz Günlük Süre Ne Kadar? Sadecesos: Sadece Sosyal Medyada Tanıtılan Ürünleri Tercih Eder Misiniz? Avmcekilis: Alışveriş Merkezlerinde Yapılan Çekiliş Daha Etkili? Soscekilis: Sosyal Medyada Yapılan Çekiliş Daha etkili? Sosyal: İndirim Reklamlarını Sosyal Medyadan Görmek. Teldiğer: Televizyondan Görülen İndirim Daha Çok Etkileri? İndetk: Sosyal Medyada Tapılan İndirimler Etkili Mi? Pandemi: Pandemi Sonrasında Sosyal Ticaretiniz Arttı mı? Eartisos: Elektronik Ticaret Mi Sosyal Ticaret Mi Tercih Edersiniz? Sosticpuan: Alışverişlerinizde Sosyal Ticaret Etkinliğini Puanlayınız. Avmpuan: Kimpuan: Ailede Kim için Alışveriş Yapılıyor Puanlayınız? Tzgpuan: Influencerlar Mı Güvenilir Avmdeki Tezgahtarlar Mı Puanlayınız? İndkullanmaegilimi: Trendyol Vs. Gibi Yapılan İndirimler Alışverişinizde Ne Kadar Etkili?

Tablo 3'te görüldüğü gibi kullanılan değişkenlerden cinsiyet, yaş, eğitim, ailedeki kişi sayısı, gelir düzeyi gibi kişisel değişkenler ve çekilişler, pandemi süreci, elektronik ve sosyal ticaret tercihi, alışveriş tercih yeri, ailede kimin için alışveriş yapıldığı, influencer ve tezgâhtarlardan memnuniyet düzeyi, indirim kullanma eğilimi gibi değişkenlerin geleneksel ticaretten elektronik ticarete geçişte etkili olmadığı tespit edilmiştir.

Elektronik ticaret tercihinin yönelik anlamlı değişkenlerde: Sosyalm değişkeni için; katsayı değeri -1.777 ve %5 önem seviyesinde değil ancak %10 önem seviyesinde anlamlıdır. Buna göre %10 önem seviyesinde indirim reklamlarının sosyal medyadan görülmesindeki kategorik bir iyileşme geleneksel ticaretten online ticarete geçiş sürecini %69,2 oranında azaltmaktadır. Teldiğer değişkeni için; katsayı değeri -1,168'dir ve bu %5 önem seviyesinde anlamlıdır. Buna göre %5 önem seviyesinde "televizyon ve diğer iletişim araçlarından görürüm" düzeyindeki kategorik değişim (iyileşme) geleneksel ticaretten online ticarete geçiş ihtimalini %68 oranında azaltmaktadır. İndetk değişkeni için; katagorik iyileşme düzeyi 0,028<0.05 %5'lik önem seviyesinde anlamlıdır. İndekt(2) değişkeni için katsayı değeri -1,779'dur ve %10 seviyesinde anlamlıdır. Buna göre sosyal medyada yapılan indirimlerle ilgilenmemekteki kategorik bir iyileşme %83,1 oranında geleneksel ticaretten

online ticarete geçiş ihtimalini azaltmaktadır. Sostikpuan değişkeni için; katsayısı 0,384'tür ve %5 önem seviyesinde anlamlıdır. Buna göre %5 önem seviyesinde sosyal ticareti tercih etmekteki kategorik bir değişim %46,8 oranında geleneksel ticaretten online ticarete geçiş ihtimalini artırmaktadır. Avmpuan değişkeni için; katsayı değeri 0,842'dir ve %5 önem seviyesinde anlamlıdır. Buna göre %5 önem seviyesinde alışveriş merkezini tercih etmedeki kategorik bir değişim; %56,9 oranında geleneksel ticaretten online ticarete geçiş ihtimalini azaltmaktadır.

3.3.2. Elektronik Ticarete Sosyal Ticarete Yönelme

Bu model için gözlem sayısı 260'tır. Nitel değişken kodlamasında alışveriş merkezini ve sosyal ticaret dışında kalan elektronik ticaret yöntemini seçenlere 0, online ticareti seçenlere 1 değeri verilmiştir. Kategorik sınıflandırma yaparak elde edilen verilerde evet diyenlere 1 hayır diyenlere 0 değeri verilmiştir. Geleneksel veya sosyal ticaret dışında kalan elektronik ticaret yöntemini seçen 121 kişi sosyal ticareti seçen 139 kişidir.

Değişkenlere ait Wald testi anlamlıdır. Modelin uyumunun iyi olduğu tespit edilmiştir (Kikare değeri; 8,005, H&Ltesti signum değeri; 0,433>0,05). 2LogLikelihood değerine göre de (209,583) model kabul edilebilir bir modeldir (209,583> 8,005). Kurulan Logit model kullanılabilir, uygun bir modeldir.

Tablo 4. Sosyal Ticarete Yönelme Tercihine Ait Logit Model Sonuçları

Değişken	Katsayı	Hata	Wald	S.Der	Önemlilik	Odds Oranı	95% C.I.for EXP(B)	
							Alt Değer	Üst Değer
cns(1)	-1,061	0,427	6,179	1	0,013	0,346	0,150	0,799
yas	-0,432	0,207	4,368	1	0,037	0,649	0,433	0,973
ailek	0,059	0,140	0,176	1	0,675	1,061	0,805	1,397
glrdy			6,193	5	0,288			
glrdy(1)	-1,159	0,844	1,885	1	0,170	0,314	0,060	1,641
glrdy(2)	-1,923	0,869	4,894	1	0,027	0,146	0,027	0,803
glrdy(3)	-1,557	0,804	3,749	1	0,053	0,211	0,044	1,019
glrdy(4)	-1,309	0,723	3,282	1	0,070	0,270	0,066	1,113
glrdy(5)	-1,605	0,762	4,442	1	0,035	0,201	0,045	,894
sadecesos(1)	-0,733	0,448	2,681	1	0,102	0,481	0,200	1,155
avmcekilis(1)	0,154	0,666	0,053	1	0,817	1,166	0,316	4,304
soscekilis(1)	-0,605	0,530	1,302	1	0,254	0,546	0,193	1,543
sosyal(1)	-0,950	0,728	1,707	1	0,191	0,387	0,093	1,609
teldiğer(1)	-1,370	0,539	6,455	1	0,011	0,254	0,088	0,731
indetk			2,408	2	0,300			
indetk(1)	0,150	0,462	0,105	1	0,746	1,162	0,470	2,873
indetk(2)	-1,162	0,902	1,662	1	0,197	0,313	0,053	1,831
pandemi(1)	0,732	0,571	1,641	1	0,200	2,079	0,678	6,373
avmpuan	-0,276	0,302	0,833	1	0,361	0,759	0,420	1,372
tercihpuan	-0,223	0,149	2,245	1	0,134	0,800	0,598	1,071
kimpuan	-0,325	0,245	1,765	1	0,184	0,722	0,447	1,167
tzgpuan	-0,022	0,283	0,006	1	0,938	0,978	0,562	1,704
indkullanmaegilimi	0,239	0,284	0,712	1	0,399	1,270	0,729	2,214
mdn(1)	-0,170	0,510	0,112	1	0,738	0,843	0,310	2,291
egt	0,012	0,213	0,003	1	0,955	1,012	0,667	1,535
sure	0,146	0,172	0,721	1	0,396	1,157	0,826	1,622
sosglr	0,137	0,218	0,393	1	0,531	1,147	0,747	1,759
sosucz(1)	-1,333	0,423	9,924	1	0,002	0,264	0,115	,604
soskalite(1)	0,613	0,651	0,888	1	0,346	1,846	0,516	6,611
sosgüvenliiade(1)	-0,274	0,560	0,239	1	0,625	0,761	0,254	2,280
sosbasit(1)	-1,265	0,481	6,917	1	0,009	0,282	0,110	0,724
sosvakit(1)	0,268	0,472	0,323	1	0,570	1,308	0,519	3,299
inf takip(1)	-0,312	0,540	0,334	1	0,563	0,732	0,254	2,109
uyg(1)	1,604	0,651	6,080	1	0,014	4,973	1,390	17,797
güven(1)	0,760	0,676	1,267	1	0,260	2,139	0,569	8,040
ucuz(1)	1,536	1,326	1,343	1	0,247	4,648	0,346	62,475
taklit(1)	20,280	20793,585	0,000	1	0,999	6,422E8	0,000	.
begen(1)	0,709	0,621	1,303	1	0,254	2,031	0,602	6,858
infgüv(1)	-1,135	0,493	5,311	1	0,021	0,321	0,122	0,844
inf bilgi(1)	-0,283	0,421	0,451	1	0,502	0,754	0,330	1,720
infobj(1)	0,117	0,492	0,056	1	0,813	1,124	0,428	2,948
sostic(1)	-1,119	0,649	2,974	1	0,085	0,327	0,092	1,165
Constant	-18,312	20793,585	0,000	1	0,999	0,000		

Modelde Kullanılan Kısaltmalar: Cns: Cinsiyetiniz Nedir? Yaş: Yaşınız? Ailek: Ailedeki Kişi Sayısı, Glrdy: Aylık Gelir Düzeyiniz? Sadecesos: Sadece Sosyal Medyada Tanıtılan Ürünleri Tercih Eder Misiniz? Avmcekilis: Alışveriş Merkezlerinde Yapılan Çekiliş Daha Etkili? Soscekilis: Sosyal Medyada Yapılan Çekiliş Daha Etkili? Sosyal: İndirim Reklamlarını Sosyal Medyadan Görmek Tercihini Etkiler Mi? Teldiğer: Televizyondan Görülen İndirim Daha Çok Etkiler Mi? İndetk: Sosyal Medyada Tapılan İndirimler Etkili Mi? Pandemi: Pandemi Sonrasında Sosyal Ticaretiniz Arttı mı? Sure: Sosyal Medyada Geçirdiğiniz Günlük Süre Ne Kadar? Kimpuan: Ailede Kim İçin Alışveriş Yapılıyor Puanlayınız? Tzgpuan: İnfulencerlar Mı Güvenilir Avmdaki Tezgahtarlar Mı Puanlayınız? İndkullanmaegilimi: Trendyol vs. Gibi Yapılan İndirimler Alışverişinizde Ne Kadar Etkili? Inf takip: Takip Ettiğiniz İnfulencer Var Mı? Sosucz, Soskalite, Sosgüvenliiade, Sosbasit, Sosvakit: Sosyal Ticareti Tercih Etme Nedenleri; Ucuz, Kaliteli, Güvenli İade, Basitlik, Vakit Tasarrufu. Uyg, Güven, Ucuz, Taklit, Beğeni: İnfulencer Takip Etme/Etkilenme Nedeni; Uygulamalı Göstermesi, Güvenilir Olması, Ucuz Olması, Taklit Etme İsteği, Beğenme. Infgüv, Inf bilgi, Infobj: İnfulencerlerden Etkilenme Nedeni; Güvenilir, Bilgi Verir, Objektiftir. Sostic: Sosyal Ticaret Tercihini.

Cns değişkeni için katsayı -1,061'dir ve bu %1 önem seviyesinde anlamlıdır. Değişkenin kategorik değişim (erkek olma) sosyal geçiş ihtimalini %65,4 oranında azaltmaktadır. Yani kadınlar daha fazla sosyal ticaret eğilimi göstermektedir. 18-24 Yaş aralığında yaş değişkeni için katsayı değeri -0,432'dir ve %5 önem seviyesinde anlamlıdır. Yaş düzeyindeki artış sosyal ticarete geçiş ihtimalini %35,1 oranında azaltmaktadır. Gelir düzeyi değişkeni için katsayı değeri -1,923, -1,557, -1,309 ve -1.605'dir. %10 önem düzeyinde anlamlıdır. Gelir düzeyindeki kategorik bir iyileşme elektronik ticarete geçiş ihtimalini sırasıyla $(0,146-1) * 100$ $(0,211-1) * 100$ $(0,270-1) * 100$ ve $(0,201-1) * 100 = \%84, \%99,78, \%73$ ve $\%79,90$ oranında azaltmaktadır. Teldiğer değişken katsayısı -1,370 olarak belirlenmiştir ve %1 önem seviyesinde anlamlıdır. Televizyonda görülen indirimler sosyal ticarete geçiş ihtimalini %74,6 oranında azaltmaktadır. Sosucz değişkeni için katsayısı değeri -1,333'tür ve %5 önem seviyesinde anlamlıdır. Sosyal ticaretin ucuz olmasının olmamasına oranındaki kategorik artış sosyal ticarete geçiş ihtimalini %73,60 oranında azaltmaktadır. Uyg değişkeni için katsayısı değeri +1,604'tür ve %10 önem seviyesinde anlamlıdır. Exp (Beta) değeri 4,973'tür. Sosyal medyada ürünlerin uygulamalı gösterilme ihtimalindeki artış sosyal ticarete geçiş ihtimalini %397,30 oranında artırmaktadır. Sosbasit değişken katsayısı -1,265'tir ve %10 önem seviyesinde anlamlıdır. Sosyal ticaretin basit olma ihtimalindeki artış sosyal ticarete geçiş ihtimalini %71,80 oranında azaltmaktadır. Infguven değişkeni için katsayı değeri -1,135'dir ve %10 önem seviyesinde anlamlıdır. Influencerlara güvenme ihtimalinin artması sosyal ticarete geçiş ihtimalini %67,90 oranında azaltmaktadır. Sostic değişkeni için katsayı değeri -1,119'dur ve %10 önem seviyesinde anlamlıdır. Değişkenin kategorik değişimi sosyal ticarete geçiş ihtimalini %67,30 oranında azaltmaktadır.

4. Sonuç ve Değerlendirme

İlkel ticaretin öncülüğünde başlayan ticaret, gelişim ve değişime uğramıştır. Ticaret yollarının keşfi, paranın bulunması günümüzde de hala kullanılan geleneksel ticaretin başlamasına yol açmıştır. Fiziksel temasa dayalı karşılıklı yapılan bu ticaretin hala kullanılmasının sebebi ürüne temasa satın alınmasıdır. Fakat teknolojinin gelişmesi, toplum ihtiyaçlarının farklılaşmasıyla elektronik ticaret ve sosyal ticaret kavramları ortaya çıkmıştır.

Sosyal medya platformlarında gün geçtikçe kullanıcı sayısı artırmaya devam etmektedir. Sosyal medya kullanımının artması sosyal ticaretle birebir bağlantısı olup, kullanıcıların eğlenirken alışveriş yaptığı bir ticaret türünü ortaya çıkarmıştır. Sosyal ticaret gelişmiş ekonomilerde dijital ekonominin ve teknolojiye erişimin daha yüksek olmasından dolayı daha hızlı ilerlemekteyken gelişmekte olan ülkeler aynı gelişme hızını gösterememektedir. Bu durum ülkeler arası gelişmişlik farkının daha da fazla olmasına yol açmaktadır. Özellikle gelişmekte olan ülkelerde gelişme için tüketiciler ve üreticiler sosyal ticaretten daha karlı çıkmak için akıllı sistemleri daha etkin kullanıp var olan sistemi geliştirmesi gerekmektedir. Elektronik ve sosyal ticaretin ekonomik açıdan hız, düşük maliyet, yüksek kar, refah artışı gibi pek çok avantajından faydalanabilmek için ekonomiler bu sürece hızlı bir şekilde adapte olmanın yollarını bulmaya çalışmalı ve özellikle daha düşük maliyetlerle iş yapılmasını sağlayan sosyal ticareti etkin şekilde kullanabilmelidir.

Çanakkale üzerinde yapılan uygulama örneğinde Çanakkale'de de sürecin yeterince hızlı olmadığı görülmüştür. Elektronik ticarete geçiş süreci ile ilgili olarak; İndirim reklamlarının sosyal medyadan görülmesi, televizyon ve diğer iletişim araçlarından görmesi, sosyal medya indirimleri, avm tercih düzeyi elektronik ticarete geçişle negatif ilişkili, sosyal ticaret tercih düzeyi elektronik ticarete geçişle pozitif ilişkili olarak tespit edilmiştir. Buna göre Çanakkale'de; televizyon, sosyal medya ya da herhangi bir araçla indirimleri duyurmaya çalışmak elektronik ticareti değil geleneksel yöntemlerle yapılan alışverişleri artırmaktadır. Bireylerin geleneksel ticaret şeklinde içsel bir kabulleri varsa bu durumda elektronik ticaretten uzak durup geleneksel ticarete devam etmektedir. Benzer şekilde sosyal medya üzerinden yapılan ticarete karşı içsel bir kabulleri varsa da elektronik ticaret aracılığıyla alışverişlerini yapmaktadırlar. Dolayısıyla elektronik ticareti artırmak amacıyla

indirimler yapmak etkin bir yol olarak gözükmemektedir. Elektronik ticaret içerisinde sosyal ticaret tercihi ile ilgili olarak; cinsiyet, yaş, gelir düzeyi, indirimlerin televizyondan görülmesi, sosyal ticaretin ucuz ve basit olması, influencerlara duyulan güven, sosyal ticaret tercih düzeyi ile sosyal ticarete yönelme negatif ilişkili, influencerların ürün kullanımını uygulamalı göstermesi ile sosyal ticaret yönelme pozitif ilişkili tespit edilmiştir. Buna göre Çanakkale’de; modern ticareti tercih etmelerine rağmen, erkekler, daha büyük yaştaki ve daha yüksek gelire sahip kişiler (her artış için) sosyal ticaretten daha çok elektronik ticareti tercih etmektedirler. Ayrıca televizyondan indirimleri görmek, sosyal ticarete ürünlerin daha ucuz olması, influencerlara güven duyulması ve sosyal ticaretten yana bir tercih olması dahi sosyal ticaret yerine elektronik ticaretin tercih edilmesine yol açmaktadır. Sadece influencerların ürünü uygulamalı olarak göstermesi ve ürünün kullanım sürecine yönelik verdiği bilgiler sosyal ticareti artırmaktadır. Dolayısıyla sosyal ticareti artırmak için daha çok kadınlara ve daha genç yaştaki bireylere yönelik ürünlerin özellikle influencerlar aracılığıyla uygulamalı olarak tanıtılmasının sağlanması etkin bir yol olarak gözükmemektedir.

Kurulan iki model için de bazı değişkenler beklenilenle uyumlu olsa da bulguların bir kısmı beklenen sonuçlarla uyumlu bulunmamıştır. Çanakkale’de yeterince sosyal ticaret eğiliminin olmadığı ve sosyal ticarete yönelenlerin bu yönelimi tutarlı gerekçelere dayandırmadığı, süreçten etkin şekilde faydalanamadığı söylenebilir. Gözlem sayısının artırılması model sonuçlarının farklılaşmasına ve beklenen sonuçlarla uyumlu olmasına yol açabilir. Benzer çalışmaların daha geniş veri seti ile ve daha yüksek/düşük gelişmişlik düzeyine sahip bölgelerde yapılması kıyaslama ve bölgesel öneriler için daha açıklayıcı olabilir. Bu çalışma, bu şekilde konu ile ilgili yapılabilecek bu türden çalışmalara yardımcı olabilir. Elektronik ve özellikle sosyal ticarete etkinliğin sağlanabilmesi için yol gösterici olabilir.

Yaşanan gelişmelere bakıldığında elektronik ve sosyal ticaretin kaçınılmaz olduğu, bu sebeple daha etkin kullanımın sağlanması gerektiği açıktır. Bu açıdan elektronik ticaretten sosyal ticarete geçiş süreci ve sosyal ticaret kavramı ve uygulanmasına yönelik püf noktaları, daha önce elektronik ticarete olduğu gibi, müfredatlara sosyal ticaret, influencerlık gibi derslerin eklenmesi ve konuyla ilgili kaynaklara bölümler eklenmesi avantaj sağlayabilir.

Sosyal ticaretin artmasını sağlayan en etkili değişkenlerden biri de influencerların tüketici üzerindeki etkisidir. Influencerların sosyal medya üzerinden tüketiciyi etkileme gücü çok yüksektir. Influencerlık bir meslek haline gelmiş olup tüm dünyaya yayılmaktadır. Gelişmekte olan ülkelerin de bu durumu politikalarında dikkate alması avantaj sağlayabilir. Bu yeni oluşan meslek grubunun desteklenmesi ve meslek bilinci oluşması için konferanslar, eğitimler, bildiriler düzenlenmesi hatta önlisans programlarına dahil edilmesi sosyal ticarete etkinliğin artmasına yol açabilir.

Covid-19 pandemi süreci birçok alanda iş kaybına yol açsa da küçük ölçekli birçok işletmelerin piyasaya girişini kolaylaştırmış ve piyasada büyük avantaj sağladığı düşünüldüğünde sosyal ticaretin yaşanan ekonomik belirsizlik ve kriz dönemlerinde bile bir fırsat olacağı düşünülebilir. Gelişmek ve kar elde etmek isteyen ekonomilerin bu fırsatı kullanması, bugünün fırsatını yarına ertelememesi gerektiği sonucuna ulaşılabilir. Dolayısıyla işletmelerin ele geçen fırsatları iyi değerlendirmeleri ve sosyal ticarete geçişlerini hızlandırmaları avantaj sağlayabilir.

Teknolojinin gelişme hızı dikkate alındığında ticari kurumların sosyal ticaret konusunda kendilerini hızlı şekilde geliştirip düşük maliyetten faydalanması ve sosyal medya pazarlaması üzerine yoğunlaşması etkin olabilir.

Kaynaklar

- Bozoğlu, G. (2019). *Elektronik ticarete tüketicinin davranış ve seçimlerini etkileyen faktörler: Üniversite öğrencileri üzerine bir araştırma* (Yüksek lisans tezi). İstanbul Gelişim Üniversitesi. <http://acikerisim.gelisim.edu.tr/xmlui/handle/11363/1366>. 12.07.2022.
- Cayan, M. ve Aydın, H.İ. (2016). Paranın ekonomideki yeri, fonksiyonları ve tarihte para standartları (rejimleri). N. Eroğlu, H.İ. Aydın ve C.Y., Kesbiç (Ed.), *Para-banka ve finans içinde* (s.7-17). Orion Kitabevi.
- Durukal, E., Doğaner, M. Ve Armağan, E. (2019). E-Ticaret sitelerinde algılanan sosyal medya pazarlaması faaliyetlerinin e-sadakate etkisi, *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 11(1), 129-143. <https://doi.org/10.20491/isarder.2019.588>
- Elibol, H. ve Kesici, B. (2004). Çağdaş işletmecilik açısından elektronik ticaret. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 11, 303-329. <https://acikerisim.kku.edu.tr/xmlui/handle/20.500.12587/1450>
- European Central Bank. (1998, Ağustos). *Report on electronic money, Ağustos 1998*. <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/emoneyen.pdf>
- Evlimolu, U. ve Gümü, U. T. (2018). İtibari paranın kullanımdan kaldırılmasına yönelik teorik bir değerlendirme. *LAÜ Sosyal Bilimler Dergisi*, 9(2), 167-183. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/euljss/issue/42553/512809>
- Gedik, Y. (2021). E-ticaret: Teorik bir çerçeve, *Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 12(1), 184-198. <http://dx.doi.org/10.33537/sobild.2021.12.1.16>
- Gujarati, D. (2012). *Temel ekonometri*. Literatür Yayıncılık.
- Gujarati, D. (2016). *Örneklerle ekonometri*. BB101 Yayınları.
- Güriş, A. ve Astar, M. (2015). *SPSS ile istatistik*. Yılmaz Basım ve Yayıncılık ve Kâğıt Ürünleri.
- Haşiloğlu, S. B., Baran, T. ve Aydın, O. (2015). Pazarlama araştırmalarındaki potansiyel problemlere yönelik bir araştırma: Kolayda örnekleme ve sıklık ifadeli ölçek maddeleri. *Pamukkale İşletme ve Bilişim Yönetimi Dergisi*, (1), 19-28. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/pibyd/issue/35465/394010>
- Hrynyshyn, D. (2016). Technology and globalization. *Studies in Political Economy*, 67(1), 83-106. <https://doi.org/10.1080/19187033.2002.11675202>
- Kadekova, Z. ve Holiencinova, M. (2018). Influencer marketing as a modern phenomenon creating a new frontier of virtual opportunities, *Communication Today*, 9(2), 90-105. <https://www.communicationtoday.sk/download/22018/06.-KADEKOVA-HOLIENCINOVA-%25E2%2580%2593-CT-2-2018.pdf>
- Kara, T. (2012). Sosyal medya ağlarının sosyal ticaret ağına dönüşümü: Facebook örneği, *Gaziantep University Journal of Social Sciences*, 11(4), 1419-1439. <https://app.trdizin.gov.tr/makale/TWpZeE1UVXdNQT09/sosyal-medya-aglarinin-sosyal-ticaret-agina-donusumu-facebook-ornegi>.
- Karabiçak, M. (2002). Küreselleşme sürecinde gelişmekte olan ülke ekonomilerinde ortaya çıkan yönelim ve tepkiler. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 7(1), 115-131. <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/195094>
- Kemp, S. (2022). “Social Commerce Take Off”, <https://datareportal.com/reports/digital-2022-social-commerce-takes-off>. 11.07.2022.
- Khang, H., Ki, E.-J. ve Ye, L. (2012). Social media research in advertising, communication, marketing, and public relations, 1997–2010. *Journalism & Mass Communication Quarterly*, 89(2), 279–298. <https://doi.org/10.1177/1077699012439853>
- Ksumah, R. (2015). Analyze the effect of trust, price, quality and perceived risk toward consumer purchase behavior in online shops instagram, *Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi*, 15(5), 355-366. <https://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/jbie/article/view/9843/9429>
- Küçükkalay, M. (1997). Endüstri Devrimi ve ekonomik sonuçlarının analizi. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 2(2), 52-56. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/sduibfd/issue/20855/223684>

- Li, F., Larimo, J. ve Leonidou, L. C. (2020). Social media marketing strategy: Definition, conceptualization, taxonomy, validation, and future agenda, *Journal of the Academy of Marketing Science*, 49, 51–70. <https://doi.org/10.1007/s11747-020-00733-3>
- Nar, M. Ş. (2019). Arkaik toplumlardan günümüze değiş-tokuş ekonomisi ve örnek ülke uygulamaları. *Journal of Economy Culture and Society*, 2019; 60, 207-225. <https://doi.org/10.26650/JECS2019-0006>
- Özdamar, K. (1999). *Paket programlarla istatistiksel veri analizi*. Kaan Kitapevi
- Parasız, İ. (2007). *Para teorisi ve politikası*. Ezgi Kitabevi.
- Pınar, M., Yılmaz k. G. ve Güngördü Belbağ, A. (2019). Sosyal ağlar üzerinden yapılan ticarete tüketici satın alma niyetini etkileyen faktörlerin belirlenmesi: Instagram kullanıcıları üzerine bir araştırma, *Tüketici ve Tüketim Araştırmaları Dergisi*, 11(2), 357-378. <https://search.trdizin.gov.tr/yayin/detay/366234/>
- Prinççi, A. E. (2018). Yeni dünya düzeninde sanal para Bitcoin'in değerlendirilmesi. *Uluslararası Ekonomi Siyaset İnsan ve Toplum Bilimleri Dergisi*, 1(1), 45-52. <https://ssrn.com/abstract=3389184>
- Sharma, S. K. ve Gupta, J. N. D. (2003). Adverse effects of e-commerce. S. Lubbe, ve J. M. Heerden, (Ed.), *The economic and social impacts of e-commerce içinde* (s.33-49). Idea Group Publishing.
- Soegoto, E. S. ve Utomo, A. T. (2019). Marketing strategy through social media, *IOP Conf. Series: Materials Science and Engineering*, 662(3), 032040, doi:10.1088/1757-899X/662/3/032040
- Stephen, A. T. ve Toubia, O. (2010). Deriving falue from social commerce networks. *Journal of Marketing Research*, 47(2), 215–228. <https://doi.org/10.1509/jmkr.47.2.215>
- Stephen, A. T. ve Galak, J. (2012). The effects of traditional and social earned media on sales: A study of a microlending marketplace. *Journal of Marketing Research*, 49(5), 624-639. <https://doi.org/10.1509/jmr.09.0401>
- Sütçü, C. S. ve Aytekin, Ç. (2013). *Elektronik ticaret'ten sosyal ticaret'e dönüşüm sürecinde ölçümleme*. Der Kitapevi.
- Tian, Y. ve Stewart, C. (2008). History of e-commerce. A. Becker (Ed.) *Electronic Commerce içinde* (s. 1-8) IGI Global Publisher of Timely Knowledge. https://www.researchgate.net/publication/314408412_History_of_E-Commerce
- Turban, E., King, D., Lee, J.K., Liang, T-P. ve Turban, D. C. (2015). *Electronic commerce*. Springer. 8.Baskı.
- Turban E., Whiteside, J., Kingi D. ve Outland, J. (2017). *Introduction to electronic commerce and social commerce*. Springer. 4.Baskı.
- UNCTAD (2021). *Digital economy report 2021: Cross-border data flows and development: For whom the data flow*. United Nations Conference on Trade and Development. https://unctad.org/system/files/official-document/der2021_en.pdf
- Unold, J. (2003). Basic aspects of the digital economy. *Acta Universitatis Lodziensis Folia Oeconomica 167, 2003*. 41-49. <https://core.ac.uk/download/pdf/71971973.pdf>
- Vineja, R. (2003). The economic and social iImpact of electronic commerce in developing countries. S. Lubbe ve J. M. Heerden (Ed.), *The economic and social impacts of e-commerce içinde* (s. 22-32). Idea Group Publishing.
- Uyar, A. (2019). Sosyal medyanın tüketicilerin satın alma niyeti üzerine etkisi: Üniversite öğrencileri üzerine bir çalışma, *Journal of Yasar University*, 14 (Special Issue), 137-147. https://dergipark.org.tr/tr/pub/jyasar/issue/44178/521474#article_cite
- Uzunolu, S. (2007). *Para ve Döviz Piyasaları*. Literatür Yayınları.
- Wang, C., ve Zhang, P. (2012). The evolution of social commerce: The people, management, technology, and information dimensions. *Communications of the Association for Information Systems*, 31 (5). 105-127. <https://doi.org/10.17705/1CAIS.03105>
- We Are Social (2021). Digital 2021 global overview report. <https://datareportal.com/reports/digital-2021-global-overview-report>, 12.07.2022.

- We Are Social (2022). Digital 2022 global overview report. <https://datareportal.com/reports/digital-2022-global-overview-report>, 12.07.2022.
- Yılmaz, M. (2018). Mutinomial Logit Model. https://www.researchgate.net/publication/335336335_MULTINOMIAL_LOGIT_MODEL.
- Zengin, B. ve Serdaroğlu, Y. (2020). Sosyal medya pazarlaması konusundaki lisansüstü tezlerin içerik analiziyle değerlendirilmesi. *Gaziantep University Journal of Social Sciences*, 19(4), 1562-1579. <https://doi.org/10.21547/jss.730551>
- Zhou, L., Zhang, P. ve Zimmermann, H. D. (2013). Social commerce research: An integrated view. *Electronic Commerce Research and Applications*, 12(2), 61-68. <https://doi.org/10.1016/j.eierap>



MIST Ülkelerinde Satın Alma Gücü Paritesi Geçerli mi?*

◆◆◆

Is Purchasing Power Parity Valid in MIST Countries?

Ferhat KARADEMİR**
Samet EVCI***

DOI: <https://doi.org/10.25204/iktisad.1144238>

Makale Bilgileri

Makale Türü:
Araştırma
Makalesi

Geliş Tarihi:
15.07.2022

Kabul Tarihi:
24.08.2022

© 2022 İKTİSAD
Tüm hakları
saklıdır.



Öz

Satın Alma Gücü Paritesi (SAGP) ekonomi ve finans literatüründe oldukça ilgiyle incelenen konularından biridir. SAGP ülkeler arasında bulunan fiyat seviyesi farklılıklarını ortadan kaldırarak çeşitli para birimlerinin satın alma güçlerini eşitleyen değişim oranını ifade etmektedir. Çeşitli ülke veya ülkelerde çeşitli yöntemler kullanılarak SAGP hipotezinin geçerliliği test edilmiştir. Bu çalışmada ise SAGP teorisinin 1994:01-2022:01 dönemi için MIST (Meksika, Endonezya, Güney Kore ve Türkiye) ülkelerinde durağan olup olmadığının incelenmesi amaçlanmaktadır. Bu amaç çerçevesinde reel döviz kurlarının durağan olup olmadıklarını analiz etmek için panel birim kök testleri kullanılmaktadır. Birimler arasında yatay kesit bağıllığının bulunmasından dolayı çalışmada bu bağımlılığı göz önüne alan ikinci kuşak birim kök testlerinden Carrion-i-Silvestre vd. (2005) tarafından geliştirilen PANKPSS ve Pesaran (2007) tarafından geliştirilen CADF testleri kullanılmaktadır. CADF testi ile elde edilen bulgular serinin durağan olmadığı ve SAGP teorisinin geçerli olmadığını ortaya koyarken, yapısal kırılmaları dikkate alan PANKPSS testine ait bulgular neticesinde ise serinin durağan olduğu ve SAGP teorisinin desteklediği sonucuna varılmıştır.

Anahtar Kelimeler: SAGP, MIST, panel birim kök, reel döviz kuru.

Article Info

Paper Type:
Research Paper

Received:
15.07.2022

Accepted:
24.08.2022

© 2022 JEBUPOR
All rights
reserved.



Abstract

Purchasing Power Parity (PPP) is one of the topics that has been studied with great interest in the economics and finance literature. PPP refers to the rate of change that equalizes the purchasing power of various currencies by eliminating the price level differences between countries. The validity of the PPP theory was tested by using various methods for various countries. In this study, it is aimed to examine whether the PPP hypothesis is valid in MIST (Mexico, Indonesia, South Korea, and Turkey) countries for the period 1994:01-2022:01. For this purpose, panel unit root tests are used to analyze whether real exchange rates are stationary or not. Due to the cross-sectional dependency between the units, the second-generation unit root tests PANKPSS developed by Carrion-i-Silvestre et al. (2005) and CADF developed by Pesaran (2007) tests are used in the study, which takes cross-sectional dependency into account. While the findings obtained with the CADF test revealed that the series was not stationary and the PPP theory was not valid, the results of the PANKPSS test, which considered the structural breaks, concluded that the series was stationary, and the PPP theory was valid.

Keywords: PPP, MIST, panel unit root, real exchange rate.

Atıf/ to Cite (APA): Karademir, F. ve Evci, S. (2022). MIST ülkelerinde satın alma gücü paritesi geçerli mi?. *İktisadi İdari ve Siyasal Araştırmalar Dergisi*, 7(19), 421-433

* Bu makale, 12-14 Mayıs 2022 tarihleri arasında Kahramanmaraş'ta düzenlenmiş olan, 21. Uluslararası İşletmecilik Kongresi'nde "MIST Ülkelerinde Satın Alma Gücü Paritesi Geçerli mi?" başlığı ile sunulmuş ve kongre kitapçığında özet olarak basılmış bildirinin genişletilmiş halidir.

** ORCID Arş. Gör., Osmaniye Korkut Ata Üniversitesi, Uluslararası Ticaret ve Lojistik Bölümü, ferhatkarademir@osmaniye.edu.tr

*** ORCID Doç. Dr., Osmaniye Korkut Ata Üniversitesi, Uluslararası Ticaret ve Lojistik Bölümü, sametevci@osmaniye.edu.tr

Extended Abstract

Introduction and Research Questions & Purpose:

The meaning of the PPP theory is clearer when the Law of One Price applies. The Law of One Price is an economic concept which states that, given certain factors, the price of the same asset or commodity will have the same price globally, regardless of its location. There are two different PPPs in the literature, absolute PPP, and relative PPP. Absolute PPP means that the exchange rate between domestic and foreign currencies is the same as the ratio between domestic and foreign price levels. The relative version of the PPP, on the other hand, shows that the proportional changes in domestic and foreign prices will be equal to the proportional exchange rate between domestic and foreign currencies (Shapiro, 1983: 295). To test the validity of the PPP theory, testing the stationarity of real exchange rates is a common approach in the literature. The fact that the real exchange rate series is not stationary indicates that there is no long-term relationship between the nominal exchange rate and domestic and foreign price levels, that is, the PPP is invalid.

Literature Review:

There are many studies, such as Doğanlar (2006), Çağlağan and Şak (2009) and Bahmani-Oskooee et. al. (2014), that test the validity of PPP for various countries with various econometric methods and periods. While PPP was found to be valid in the findings obtained from these studies, results supporting PPP could not be obtained in some findings. Two approaches generally come to the fore in testing PPP validity. The first of these is the unit root test approach, which assumes that the real exchange rate series should follow covariance stationarity. The other one is based on co-integration analysis. For PPP to be valid in these analyses, relative prices and nominal exchange rates must be cointegrated (moving together in the long run). One of the studies on MIST countries is Bahmani-Oskooee et al. (2014)'s study. They examined the validity of PPP for BRICS and MIST countries using the Panel KSS unit root test with a Fourier function. As a result of the analysis, it was determined that PPP was valid in both country groups. In another study, Nakıpoğlu Özsoy and Özpolat (2018) examined the relationship between the Consumer Price Index (CPI) and PPP for MIST countries. Unit root test and co-integration test were used in the study. As a result of the analysis, it was determined that there is a long-term and positive relationship between the variables. As a result, studies on MIST countries remain limited in the literature. With this study, it is aimed to contribute to reduce the gap in the literature.

Methodology:

In this study, the validity of the PPP hypothesis for MIST economies is tested. Monthly real exchange rate series of MIST countries for the period 1994:01-2022:01 were obtained monthly from the Bank for International Settlements (BIS) database. In the study, PANKPSS, which is one of the second-generation panel unit root tests and considers both cross-section dependence and structural breaks, and CADF tests, which consider structural breaks, are used. Before examining the stationarity of the series, it would be better to investigate the cross-sectional dependence of the series. Therefore, whether the countries included in the analysis are dependent on each other were analysed by various tests, such as LM, CD, CDLM and LMadj.

Results and Conclusions:

According to the CADF test, which is one of the second-generation unit root tests that considers the cross-sectional dependence but does not allow for structural breaks, it has been determined that the series are not stationary both individually and across the panel, that is, PPP is not valid. According to the PANKPSS test, which is one of the second-generation unit root tests that allows both cross-sectional dependence and structural breaks, it has been determined that the series are stationary both individually and across the panel. As a result, it is understood that most of the economic shocks in MIST countries do not cause permanent shocks on the effective exchange rates, that the series return to their long-term averages and the PPP theory is valid. Thus, economic policy bureaucrats in MIST countries can determine their foreign trade strategies and monetary policies based on PPP.

1. Giriş

SAGP teorisi iktisat yazınında birkaç asır öncesine dayanan bir geçmişe sahip olmakla beraber literatüre ilk olarak 1918 yılında İsveçli ekonomist Gustav Cassel tarafından tanıtılmıştır. SAGP teorisinin anlamı Tek Fiyat Kanununun geçerli olduğu durumlarda daha açıktır. Tek Fiyat Kanunu, belirli faktörler göz önüne alındığında, aynı varlığın veya emtianın fiyatının, konumuna bakılmaksızın küresel olarak aynı fiyata sahip olacağını belirten ekonomik bir kavramdır. Göreli fiyat değişimlerinin, ülkeler arasında farklı tüketici tercihlerinin, ticarete konu olmayan malların ve belirsizliğin olduğu bir ortamda SAGP'nin teorik ve pratik içeriği net değildir (Shapiro, 1983: 295).

Ticaret engellerini ortadan kaldırmanın zorluğu nedeniyle, SAGP teorisi, özellikle 1973'te Bretton Woods sisteminin çöküşünden ve dalgalı döviz kuru sistemine geçişten sonra, uluslararası ekonomik çalışmalarda birçok uygulamalı araştırmanın konusu olmaya devam etti. Bu çalışmaların çoğu, SAGP teorisinin kısa vadede tutulmadığını ve uzun vadede kesin bir sonucun olmadığını göstermiştir (Nusair, 2003: 130). Ancak SAGP teorisi, döviz kurunun belirlenmesinde teorik bir temel olarak kalmış ve ülkeler arasında karşılaştırma yapmak için bir araç olarak değerlendirilmiştir (Abu-Lila ve Ghazo, 2018: 194). Dolayısıyla bu çalışmanın önemi, merkez bankaları ve politika yapımcılar için para birimlerini değerlendirmede önemli bir gösterge olarak kabul edilen SAGP teorisinin önemi ile ilgilidir.

Mutlak SAGP ve nispi SAGP olmak üzere literatürde iki farklı SAGP söz konusudur. Mutlak anlamda SAGP, tek fiyat teorisini genel fiyat seviyesine kadar genişletir. Fiyatları ortak bir para birimine dönüştürdükten sonra, bir mal ve hizmet sepetinin tüm ülkelerde aynı maliyetinin olması gerektiğini savunmaktadır. Tek fiyat yasası tüm mal ve hizmetler için "ortalama" olarak geçerliyse ve farklı ülkelerdeki fiyat seviyeleri tamamen aynı şekilde oluşturulmuşsa, mutlak SAGP geçerli olmalıdır. Tek fiyat yasasının geçerli olmasına neden olan kâr arayışı, aynı zamanda SAGP'nin de geçerli olmasına neden olacaktır. Mutlak SAGP, bir döviz kuru teorisi olarak dikkate değer bir çekiciliğe sahip olsa da pratikte genellikle iki nedenden dolayı başarısız olmaktadır. Birincisi, tek fiyat yasası her zaman (ortalama olarak bile) geçerli değildir. İkincisi, farklı ülkelerdeki fiyat seviyeleri, kusurlu fiyat endeksleri kullanılarak hesaplanır. Bu endeksler farklı yıllara dayalıdır, farklı mal ve hizmet pazar sepetlerini içerir ve pazar sepetlerinin çeşitli bileşenlerini farklı şekilde ağırlıklandırır. Sonuç olarak, fiyat seviyelerinin basit oranı, denge döviz kurlarının yeterli bir ölçüsü olmayabilir (Hakkio, 1992: 38). Denge döviz kurlarının daha iyi bir ölçüsü nispi SAGP'dir. Mutlak SAGP, döviz kurlarının farklı ülkelerdeki fiyat seviyelerinin oranına bağlı olduğunu iddia ederken, nispi SAGP, döviz kuru değişikliklerinin enflasyon oranlarındaki farklılıklara bağlı olduğunu ileri sürmektedir. Nispi SAGP, bir para biriminin döviz değerinin, iç ve dış enflasyon arasındaki farka eşit bir oranda yükselme veya düşme eğiliminde olduğunu ifade etmektedir. Örneğin, Birleşik Krallık enflasyonu Amerika Birleşik Devletleri (ABD) enflasyonunu beş puan aşarsa, doların satın alma gücü sterline göre yüzde 5 artar. Bu nedenle doların döviz değeri yılda yüzde 5 artmalıdır (Hakkio, 1992: 39).

SAGP teorisinin geçerliliğini test etmek için iki yaklaşım benimsenmektedir. İlk yaklaşım reel döviz kurlarının durağanlığının test edilmesidir. Reel döviz kurunun geçici olarak uzun dönem denge seviyesinden sapmasına izin verilir, ancak bazı şoklardan sonra kademeli olarak denge seviyesine dönmesi beklenir. Böylece, SAGP teorisinin göreli yasasını test etmek için reel döviz kurunun rassal yürüyüş mü yoksa ortalamaya dönmeyi mi takip ettiği test edilebilir. Reel döviz kuru serisinin durağan olmaması nominal döviz kuru ile iç ve dış fiyat seviyeleri arasında uzun süreli bir ilişkinin bulunmadığını, SAGP'nin geçersiz olduğunu gösterir. Diğer yaklaşım ise eş-bütünleşme testidir. SAGP teorisinin genel bir versiyonunu test etmek için nominal döviz kuru ve ilgili ülkelerin fiyat seviyeleri arasındaki eş-bütünleşme ilişkileri test edilebilir (Li vd., 2015: 428).

Bu çalışmanın temel amacı MIST ülkeleri için SAGP'nin geçerliliğini hem yatay-kesit bağımlılığını hem de yapısal kırılmaları göz önünde bulunduran PANKPSS ile yatay-kesit bağımlılığını dikkate alan CADF (CIPS) panel birim kök testleriyle incelemektir. MIST ülkeleri için

yapılan çalışmaların sınırlı sayıda olması ve hem yatay-kesit bağımlılığını hem de yapısal kırılmaları dikkate alan birim kök testlerinin kullanılması bu çalışmanın diğer bir önemini göstermektedir.

Bu çalışmada beş bölüm yer almaktadır. Giriş bölümünün ardından ikinci bölümde ilgili literatür incelenmektedir. Üçüncü bölümde, veri seti ve kullanılan ekonometrik metodoloji hakkında bilgi verilmektedir. Dördüncü bölümde MIST ülkelerinde SAGP'nin geçerliliğinin test edildiği panel birim kök testlerine ait bulgular yer almaktadır. Beşinci ve son bölümde ise çalışmanın sonuç kısmı yer almaktadır.

2. Literatür

SAGP'nin geçerliliğini çeşitli ülkeler için çeşitli ekonometrik yöntem ve dönemlerle test eden çok sayıda çalışma bulunmaktadır. Bu çalışmalardan elde edilen bulgularda SAGP geçerli bulunurken kimi bulgularda ise SAGP'yi destekleyen sonuçlar elde edilememiştir. SAGP geçerliliğinin test edilmesinde genellikle iki yaklaşım öne çıkmaktadır. Bunlardan ilki reel döviz kuru serisinin kovaryans durağanlık izlemesi gerektiğini varsayan birim kök testleri yaklaşımıdır. Diğer ise eş-bütünleşme analizlerine dayanmaktadır. Bu analizlerde SAGP'nin geçerli olması için nispi fiyatların ve nominal döviz kurlarının eş-bütünleşik olması (uzun dönemde birlikte hareket etmesi) gerekmektedir.

SAGP geçerliliğini test eden çalışmalar incelendiğinde, Gailliot (1970) çalışmasında SAGP'nin geçerliliğini karşılaştırmalı istatistik yaklaşımı ile test etmiştir. 1900-1904 ve 1963-1967 dönemleri için ABD ve 7 sanayi ülkesi için SAGP'nin geçerli olduğunu tespit etmiştir. Dornbusch (1978) çalışmasında regresyon analizini kullanarak Almanya ve ABD için SAGP'nin geçerliliğini 1974-1978 dönemi için test etmiştir. Analizler neticesinde her iki ülkede ilgili dönem için SAGP'nin geçerli olmadığı sonucuna varılmıştır. Frenkel (1978), ABD, Fransa ve İngiltere'de SAGP'nin geçerliliğini 1974-1978 dönemi için En Küçük Kareler (EKK) yöntemi ve nedensellik analizi ile incelemiştir. Çalışmada SAGP'nin geçerli olduğuna dair bulgulara rastlanılamamıştır. Hakkio (1984) çalışmasında SAGP'nin geçerliliğini İngiltere, Fransa, Kanada ve Japonya için araştırmıştır. 1921-1925 ve 1973-1982 dönemlerine ait verileri zaman serisi ve yatay kesit tahmini ile analiz etmiş ve SAGP'nin geçerli olduğu sonucuna ulaşmıştır. Bir diğer çalışmada Dornbusch (1985), SAGP'nin geçerliliğini Almanya ve ABD'ye ek olarak Japonya'yı da ekleyerek incelemiştir. Karşılaştırmalı istatistik yaklaşımından hareketle 1972-1983 dönemine ait verilerinin kullanıldığı çalışmada SAGP'nin bu ülkeler için geçerli olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Edison (1985) çalışmasında SAGP'nin ABD, İngiltere ve Fransa için geçerli olup olmadığını ARDL modeli ile incelemiştir. 1921-1925 döneminde çalışmaya dâhil edilen ülkelerde SAGP'nin geçerliliğini gösteren kanıtlara ulaşamamıştır. Ekonometrik yöntemlerin yeterince gelişmemiş olması ve verilere ulaşılmasında güçlüklerin yaşandığı ilk dönem çalışmalarda analize dâhil edilen verilerin kısa dönemli olduğu görülmektedir. Ekonometrik yöntemlerinin gelişmesi ve verilere ulaşmada zorlukların azalması ile çalışmalar daha uzun dönemli olmuş ve böylece daha güvenilir bulgular literatüre kazandırılmıştır. Corbae ve Ouliaris (1988) çalışmalarında G-7 ülkelerinde 1973-1986 dönemi için SAGP'nin geçerliliğini eş-bütünleşme analizi ile test etmişlerdir. Söz konusu ülkelerde SAGP'nin geçerli olmadığı tespit edilmiştir. Enders (1988) çalışmasında 1960-1971 ve 1973-1986 dönemleri için ve Taylor (1988) ise çalışmasında 1973-1985 dönemi için ABD ve çeşitli ülkeler için SAGP'nin geçerliliğini eş-bütünleşme analizi ile test etmişlerdir. Her iki çalışmada da SAGP'nin ilgili ülkeler için geçerli olmadığı sonucuna varılmıştır. McNown ve Wallace (1989) çalışmalarında SAGP'nin geçerliliğini Arjantin, Şili, Brezilya ve İsrail ülkeleri için test etmişlerdir. 1972-1986 dönemine ait veriler birim kök testi ve eş-bütünleşme analizi ile incelenmiş ve SAGP'nin geçerli olduğunu destekleyen kanıtlara ulaşılmıştır. Kim (1990) çalışmasında, güçlü ekonomilere sahip ABD, İngiltere, Fransa, İtalya, Kanada ve Japonya'da SAGP'nin geçerliliğini 1900-1987 ve 1914-1987 dönemleri için araştırmıştır. Engle-Granger eş-bütünleşme analizinin kullanıldığı çalışmada SAGP'nin geçerli olduğu sonucuna varılmıştır. Layton ve Stark (1990) ve Mark (1990) çalışmalarında G-7 ülkelerinde SAGP'nin geçerli olup olmadığını

test etmişlerdir. Her iki çalışmada da ilgili dönemlerde SAGP'nin geçerli olmadığı tespit edilmiştir. Choudhry, McNowen ve Wallace (1991), Glen (1992), Cheung ve Lai (1993), Frankel ve Rose (1996); Wu (1996), Lothian (1997) ve Sarno ve Taylor (1998) çalışmalarında ABD ve çeşitli ülkelerde SAGP'nin geçerliliğini çeşitli analiz teknikleri ile incelemişlerdir. Söz konusu tüm çalışmalarda SAGP'nin geçerli olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Doğanlar (1999) çalışmasında Hindistan, Endonezya, Pakistan, Filipinler ve Türkiye'de SAGP geçerliliğini 1980-1995 döneminde eş-bütünleşme analizi ile incelemiş ve paritenin geçerli olmadığını tespit etmiştir. Fleissig ve Strauss (2000) ile Wu ve Wu (2001) çalışmalarında gelişmiş ülkelerde SAGP'nin geçerliliğini panel birim kök testleri ile test etmiş ve söz konusu ülkelerde SAGP'nin geçerli olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Basher ve Mohsin (2004) ve Doğanlar (2006) çalışmalarında SAGP'nin geçerliliğini çeşitli Asya ülkeleri bazında incelemişlerdir. Panel birim kök ve eş-bütünleşme tekniklerinin kullanıldığı çalışmalarda SAGP'nin geçerli olmadığı tespit edilmiştir. Narayan vd. (2009), Çağlayan ve Şak (2009), Yıldırım Tıraşoğlu (2014) ve Coşkun ve Ballı (2021) çalışmalarında OECD ülkelerinde SAGP'nin geçerliliğini çeşitli yöntemler ile test etmişlerdir. Çağlayan ve Şak (2009) hariç diğer çalışmalar OECD ülkeleri için SAGP'nin geçerli olduğu sonucunu elde etmiştir. Türkiye'yi konu alan Sarno (2000), Erlat (2003), Yazgan (2003), Büyükkantarıcı Tolgay ve Kula (2020), Aytemiz vd. (2021) ile Serttaş'ın (2022) çalışmalarında SAGP'nin Türkiye için geçerli olduğu sonucuna ulaşırlarken; Şener, Yılcı ve Canpolat (2015), Karagöz ve Saraç (2016), Bilgin (2018) ile Coşkun'un (2020) çalışmalarında ise SAGP'nin Türkiye için geçerli olduğuna dair bulgular elde edilememiştir. MIST ülkelerini konu alan çalışmalardan biri Bahmani-Oskooee vd.'nin (2014) yaptıkları çalışmadır. BRICS ve MIST ülkeleri için SAGP'nin geçerliliğini Fourier işlevli Panel KSS birim kök testini kullanarak incelemişlerdir. Analizler sonucunda her iki ülke grubunda SAGP'nin geçerli olduğu tespit edilmiştir. Bir diğer çalışmada Nakıpoğlu Özsoy ve Özpolat (2018) MIST ülkeleri için Tüketici Fiyat Endeksi (TÜFE) ile SAGP arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Çalışmada birim kök testi ve eş-bütünleşme testi kullanılmıştır. Yapılan analizler neticesinde değişkenler arasında uzun dönemli ve pozitif yönlü bir ilişkinin varlığı tespit edilmiştir. İç fiyatlarla dış fiyatların uzun dönemde birbirine yaklaştığı ve uluslararası ticarete döviz kuru değişikliklerinin dengelendiği vurgulanmıştır.

3. Veri Seti ve Metodoloji

Bu çalışmada, MIST ekonomileri için SAGP hipotezinin geçerliliği test edilmektedir. MIST ülkelerinin 1994:01-2022:01 dönemine ait aylık reel döviz kuru serileri Uluslararası Ödemeler Bankası (BIS) veri tabanından aylık olarak temin edilmiştir. Fiyatların homojenliği kısıtı altında reel döviz kuru denklem (1)'deki gibi tanımlanmaktadır (Corbae ve Quliaris, 1988: 510).

$$RER_t = NER_t - P_t^d + P_t^f \quad (1)$$

Denklem (1)'in logaritmik biçiminde gösterimi ise aşağıdaki gibidir.

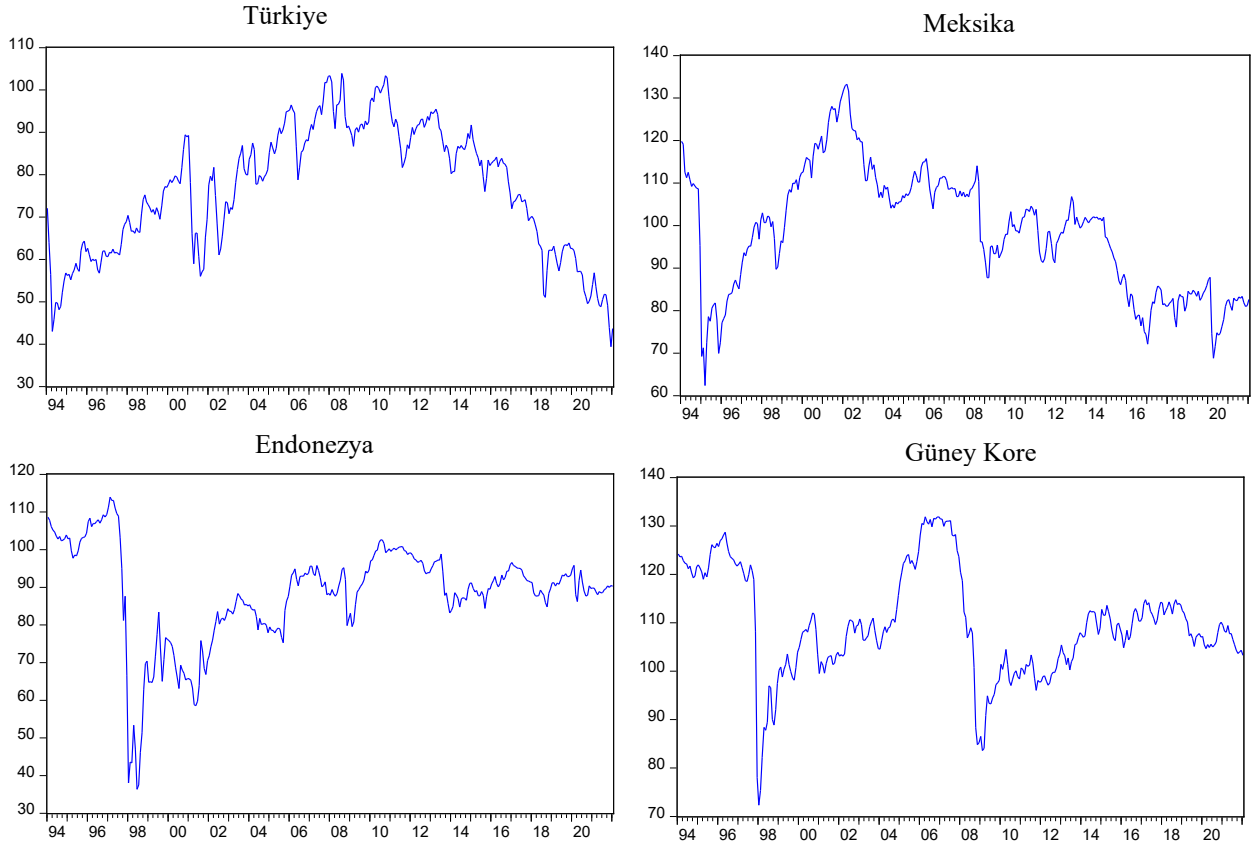
$$RER_t = \ln \left[NER_t \left(\frac{P_t^f}{P_t^d} \right) \right] \quad (2)$$

Bu denklemlerde RER reel döviz kurunu, NER nominal döviz kurunu, P_t^f dış fiyat seviyesini ve P_t^d ise iç fiyat seviyesini ifade etmektedir (Bilgin, 2018: 23). Serilerin doğal logaritmaları alındıktan sonra panel birim kök testleri ile durağanlık sınamaları yapılmaktadır. Panel birim kök testleri zaman ve kesit birimlerinin birlikte kullanılarak analiz edilmesini sağlamaktadır. Seriler arasında yatay kesit bağımlılığının bulunup bulunmaması tahmin sonuçlarını önemli derecede etkileyecektir. Bu nedenle serilerin durağanlığı test edilirken yatay kesit bağımlılığının olduğu durumlarda birinci nesil panel birim kök testlerinin kullanılması uygun değildir. Serilerin durağanlığını incelemeyen önce serilerin yatay kesit bağımlılığını araştırmak sağlıklı olacaktır. Bu yüzden, analize dâhil edilen ülkelerin birbirleri arasında bağımlılığının olup olmadığı Breusch ve Pagan (1980) LM testi, Pesaran (2004) tarafından geliştirilen CD ve CDLM testleri ile Pesaran vd.

(2008) tarafından geliştirilen sapması düzeltilmiş LMadj testleri ile araştırılmaktadır. Hipotezler yatay-kesit bağımlılık testlerinde aşağıdaki gibi kurulmaktadır.

H0: yatay-kesit bağımlılık bulunmamaktadır.

H1: yatay-kesit bağımlılık bulunmaktadır.



Şekil 1. MIST Ülkelerine Ait Reel Döviz Kuru Grafikleri

Şekil 1 incelendiğinde MIST ülkelerinde çeşitli zaman dilimlerinde yapısal kırılmalar meydana geldiği görülmektedir. Bu kırılmalara Meksika'da 1994'teki peso krizi, 1997'deki Asya mali krizi, 2001'deki Türkiye ekonomik krizi, 2008'deki ABD mortgage krizi ve tüm dünyayı etkisi altına alan Covid-19 pandemi krizi neden olduğu düşünülmektedir. Bu kırılmalar, birim kök analizlerinde hatalı sonuçlar elde edilmesine neden olabilmektedir. Bu nedenle çalışmada, SAGP'nin geçerliliği ikinci nesil panel birim kök testlerinden olan ve hem yatay-kesit bağımlılığını hem de yapısal kırılmaları göz önünde bulunduran PANKPSS birim kök testi kullanılarak incelenmektedir. Bunun yanı sıra yalnızca yatay kesit bağımlılığını göz önünde bulunduran CADF birim kök testi de çalışmada kullanılmaktadır.

3.1. PANKPSS Birim Kök Testi

PANKPSS, birim kökleri test ederken serilerdeki yapısal kırılmaları ve yatay kesit bağımlılığını dikkate almaktadır. Perron'un (1989) ifade ettiği gibi seriler yapısal kırılmalar barındırıyorsa sıfır hipotezi uça kabul edilebilir. Böylece, durağan bir serinin birim kök içerdiğini gösteren hatalı sonuçlar elde edilebilir. Döviz kurları gibi ekonomik koşullardaki değişime çok duyarlı olan serilerde yapısal kırılmalar mümkündür. Bu doğrultuda yapısal kırılmaları dikkate alan birim kök testi de çalışmada uygulanmaktadır. Sıfır hipotezinin serinin durağan olduğunu varsayan testin modeli aşağıdaki gibidir (Carrion-i-Silvestre vd., 2005):

$$Y_{i,t} = \alpha_{i,t} + \beta_{i,t}t + \varepsilon_{i,t} \quad i = 1,2,\dots,N \text{ ve } t = 1,2,\dots,T \quad (3)$$

$$\alpha_{i,t} = \sum_{k=1}^{m_1} \theta_{i,k} D_{1i,t} + \sum_{k=1}^{m_1} \gamma_{i,t} D_{2i,t} + \alpha_{i,t-1} + u_{i,t}$$

$$\beta_{i,t} = \sum_{k=1}^{n_1} \varphi_{i,k} D_{1i,t} + \sum_{k=1}^{n_1} \gamma_{i,t} D_{2i,t} + \beta_{i,t-1} + v_{i,t}$$

Yukarıda yer alan $\alpha_{i,t}$ bir sabittir. Eşitliklerde yer alan k, i yatay kesiti için kırılma tarihlerini göstermektedir. D_1 ve D_2 ise kukla değişkenlerdir ve aşağıdaki gibi ifade edilmektedir:

$$D_1 = \begin{cases} 1, & t = T_B + 1 \\ 0, & t \neq T_B + 1 \end{cases}$$

$$D_2 = \begin{cases} 1, & t > T_B + 1 \\ 0, & t \leq T_B + 1 \end{cases}$$

Burada T_B kırılma noktasını işaret eder ve sabit terimde m yapısal kırılmaya ve trendde n yapısal kırılmaya izin verir. PANKPSS testi en çok beş yapısal kırılmayı dikkate alır. Test istatistiği için genel ifade şöyledir:

$$LM(\lambda) = N^{-1} \sum_{i=1}^N \left(\hat{\omega}^{-2} T^{-2} \sum_{t=1}^T S_{i,t}^2 \right) \quad (4)$$

Burada;

$$S_{i,t}^2 = \sum_{j=1}^t \hat{\varepsilon}_{i,j}$$

denklem (3)'ün tahmini $\hat{\omega}^2 = N^{-1} \sum_{i=1}^N \hat{\omega}_i^2$ ile OLS artıkları kullanılarak elde edilen kısmi toplam sürecini belirtir.

burada $\hat{\omega}^2, \varepsilon_{i,t}$ 'nin uzun dönem varyansının tutarlı bir tahminidir ve

$$\omega_i^2 = \lim_{T \rightarrow \infty} T^{-1} S_{i,T}^2 \quad i = 1, 2, \dots, N$$

şeklinde hesaplanmaktadır.

3.2. CADF Birim Kök Testi

Pesaran (2007) tarafından ileri sürülen CADF testi ile panelde bulunan birimlerin tamamı için ayrı sonuçlar elde edilmektedir. Daha sonra elde edilen sonuçların ortalamaları alınarak elde edilen CIPS testi ile de panel geneli için hesaplamalar yapılmaktadır. CADF testi hem zaman boyutunun (T) yatay kesit boyutundan (N) büyük olduğunda hem de bu durumun tam tersi durumunda kullanılabilir (Guloglu ve Ivrendi, 2008: 3). Sıfır hipotezinin serinin durağan olmadığını varsayan CADF test istatistiği aşağıdaki eşitlikler yardımıyla elde edilmektedir (Pesaran, 2007: 269-271).

$$(Y_{i,t}) = (1 - \phi_i)\mu_i + \phi_i y_{i,t-1} + u_{i,t} \quad i = 1, 2, \dots, N \text{ ve } t = 1, 2, \dots, T \quad (5)$$

$$u_{i,t} = y_i f_t + \varepsilon_{i,t} \quad (6)$$

Burada, f_t her kesitin ortak etkilerini, $\varepsilon_{i,t}$ ise bireysel hatayı ifade etmektedir. Denklem (5), (6) ve teste ait hipotezler şu şekilde ifade edilebilir:

$$\Delta y_{it} = a_i + \beta_i y_{i,t-1} + y_i f_t + \varepsilon_{i,t} \quad i = 1, 2, \dots, N \text{ ve } t = 1, 2, \dots, T \quad (7)$$

$H_0: \beta_i = 0$ tüm i 'ler için seri durağan değildir

$H_1: \beta_i < 0 \ i=1,2,\dots,N1; \beta_i = 0 \ i=N1+1, N1+2,\dots,N$. Seri durağandır.

CIPS test istatistiğine ait denklem ise aşağıdaki gibidir (Pesaran, 2007: 288).

$$CIPS(N, T) = N^{-1} \sum_{i=1}^N t_i(N, T) \quad (8)$$

Yukarıda yer alan CADF ve CIPS test istatistiğine ait değerler, elde edilen tablo değerleri ile kıyaslanarak yorumlanmaktadır. Yapılan kıyaslamalar neticesinde; eğer CADF ve CIPS test istatistik değerleri mutlak değerce tablo değerlerinden büyükse serinin durağan olmadığını varsayan sıfır hipotez reddedilir (Pesaran, 2007: 268-269).

4. Bulgular

Serilerin durağanlığı incelemeye önce serilerin yatay kesit bağımlılığı LM, CD, CDLM ve LMadj testleri ile incelenmiştir.

Tablo 1. Yatay Kesit Bağımlılığı Test Sonuçları

Değişken	LM	CD	CDLM	LMadj
lnRER	185.3954 (0.0000)	2.562848 (0.0104)	51.78698 (0.0000)	51.78103 (0.0000)

Not: Olasılık değerleri parantez içinde gösterilmektedir.

Tablo 1’de yer alan reel döviz kuruna ait olasılık değerleri 0.05’ten küçük olduklarından dolayı yatay-kesit bağımlılığının olmadığını varsayan sıfır hipotezi reddedilmiştir. Buna göre seriler arasında yatay kesit bağımlılığını dikkate alan birim kök testlerinin uygulanması daha uygun olacaktır.

Tablo 2. CADF ve CIPS Test Sonuçları

Değişken: LNRER	CADF Test İstatistikleri	
Değişkenler	Test İstatistikleri	L
Meksika	-2.94	1
Endonezya	-2.00	3
Güney Kore	-2.55	3
Türkiye	-3.16	3
CADF Kritik Değerleri	%1	-4.28
	%5	-3.69
	%10	-3.39
CIPS Test İstatistiği	-2.66	
CIPS Kritik Değerleri	%1	-3.03
	%5	-2.83
	%10	-2.73

Not: Tabloda yer alan L sütunu Akaike Bilgi Kriterine göre belirlenen optimal gecikme uzunluklarını ifade etmektedir. Çalışmada, sabitli ve trendli model test modeli olarak tercih edilmiştir.

Tablo 2’de CADF ve CIPS testlerine ait bulgular yer almaktadır. CADF test sonuçları LNRER serisinin durağan olup olmadığını paneli oluşturan ülkeleri ayrı ayrı değerlendirmektedir. Ünelere ait CADF test istatistikleri incelendiğinde hiçbirinin düzeyde I(0) durağan olmadığını yani birim kök içerdiklerini göstermektedir. Bu durum, ülkelere ait test istatistiklerinin tüm anlamlılık düzeylerinde

kritik tablo değerlerinden mutlak değerce küçük olmasından anlaşılmaktadır. Tabloda yer alan CIPS test sonuçları ise LNRER serisinin durağanlığı panel geneli için değerlendirilmektedir. CIPS test istatistiği incelendiğinde reel döviz kurunun düzeyde $I(0)$ durağan olmadığı yine test istatistiğinin tüm anlamlılık düzeylerinde kritik tablo değerlerinden mutlak değerce küçük olmasından anlaşılmaktadır. Sonuç olarak, CADF ve CIPS sonuçları SAGP'nin geçerliliğini MIST ülkeleri için geçerli olmadığını göstermektedir.

Yapısal kırılmaların varlığı halinde bu kırılmaları dikkate almayan testler birim kökün varlığını hakkında hatalı sonuçlar verebilmektedir. Bu yüzden, serideki yapısal kırılmaları göz önünde bulunduran ikinci kuşak birim kök testlerinden PANKPSS kullanılarak MIST ülkeleri için SAGP'nin geçerliliği sınanmıştır. Elde edilen test istatistiği, kritik değerlerinden büyük olursa serinin durağan olduğunu varsayan sıfır hipotezi reddedilir ve serinin durağan olmadığı, yani SAGP'nin geçerli olmadığına karar verilir. Ters durumda, serinin durağan olduğu, yani SAGP'nin geçerli olduğuna karar verilir. PANKPSS birim kök testine ait bulgular Tablo 3'te gösterilmektedir. Tablo iki kısımdan oluşmaktadır. Birinci kısımda ülkelerin bireysel KPSS sonuçları ve kırılma tarihleri yer almaktadır. İkinci kısımda ise panelin geneli için elde edilen sonuçlar gösterilmektedir.

Tablo 3. PANKPSS Test Sonuçları

Bireysel KPSS Testi Sonuçları ve Yapısal Kırılma Tarihleri										
Ülkeler	KPSS Test İstatistiği	m	$T_{B,1}$	$T_{B,2}$	$T_{B,3}$	$T_{B,4}$	$T_{B,5}$	Kritik Değerler (%)		
								90	95	99
Meksika	0.019	3	1998:02	2002:05	2015:07	-	-	0.035	0.041	0.057
Endonezya	0.010	2	1998:02	2006:01	-	-	-	0.047	0.057	0.081
G. Kore	0.023	3	1998:02	2008:04	2017:01	-	-	0.030	0.035	0.044
Türkiye	0.021	3	2001:02	2008:02	2016:09	-	-	0.026	0.029	0.036

Panel KPSS Sonuçları ve Bootstrapt Kritik Değerleri				
Model	Test İstatistiği	Bootstrapt Kritik Değerleri (%)		
		90	95	99
LM (λ) (hom)	-1.634	2.625	3.594	5.733
LM (λ) (het)	-0.654	1.686	2.229	3.573

Not: Tabloda yer alan "m" sütunu LWZ bilgi kriterine göre tespit edilen yapısal kırılma sayısını göstermektedir. Tb sütunları ise yapısal kırılma tarihlerini göstermektedir. Çalışmada, sabitli ve trendli model test modeli olarak tercih edilmiştir. Bootstrap kritik değerleri 5000 döngü ile üretilmiştir.

Bireysel KPSS sonuçlar incelendiğinde, hesaplanan test istatistikleri belirlenen tüm kritik değerlerden küçük olduğundan serinin durağan olduğunu varsayan sıfır hipotezi reddedilememektedir. Seride yatay kesit bağımlılığı olduğundan dolayı elde edilen PANKPSS test istatistiği asimptotik kritik değerler ile değil 5000 döngülü Bootstrap kritik değerleri dikkate alınmıştır. Hem homojen hem de heterojen modelden elde edilen test istatistikleri de belirlenen tüm kritik değerlerden küçük olduğu için serinin durağan olduğunu varsayan sıfır hipotezi reddedilememektedir. Böylece, yapısal kırılmalar dikkate alındığında MIST ülkeleri için SAGP hipotezinin geçerli olduğu sonucuna varılmaktadır. Kırılma tarihleri incelendiğinde her bir yatay kesit için isabetli tahminler elde edilmiştir. 1997 Asya mali krizi, 2001 Türkiye ekonomik krizi, 2007 yılının sonlarında başlayan ABD mortgage krizi, 2015 yılında Meksika ulusal para birimi Pezo'da yaşanan değer kaybı, Türkiye'de 2016 yılının 15 Temmuz'unda meydana gelen darbe girişimi ve 2016 yılının aralık ayında ABD Federal Rezerv Bankası'nın (FED) uzun bir aradan sonra faiz artışına gitmesi döviz kurları üzerinde etkili olmuş ve yapısal kırılmalara neden olmuştur.

5. Sonuç

Ulusal ve uluslararası literatürde geniş bir araştırma konusu olan SAGP geçerliliği farklı seriler ve farklı yöntemlerle uzunca süredir araştırılmaktadır. Bu konuya olan ilgi ülkelerin dış ticaret politikaları ile nominal döviz kurunun optimum seviyede saptanmasında reel döviz kurlarının önemli bir gösterge olarak kullanılmasından kaynaklanmaktadır. SAGP'ye olan ilginin bir başka nedeni ise kişi başına milli gelirleri karşılaştırmak için kullanılmasıdır. Piyasa döviz kurları, yaşam standartlarının karşılaştırılması için uygun değildir. Bunun nedeni, döviz kurlarının kısa zaman dilimlerinde büyük dalgalanmalar gösterme eğiliminde olması gerçeğinden kaynaklanmaktadır. Bu da ülkeler arasında muhtemelen meydana gelmesi mümkün olmayan hızlı yaşam standartlarındaki değişimleri işaret etmektedir. Bu nedenle, kişi başına düşen GSYİH'nin OECD karşılaştırmaları tipik olarak SAGP'ye dayanmaktadır. Karşılaştırmalı fiyat seviyelerinin veya SAGP ile cari döviz kurları arasındaki oranın elde edilmesi de bu konuya olan ilgiyi artırmaktadır. SAGP'ler ve döviz kurları örtüşürse, bir ülkede ortalama olarak bir birim ulusal para biriminin, referans alınan ülkede olduğu kadar ürün veya hizmet satın aldığı sonucuna varılabilir. SAGP döviz kurlarını aştığında, söz konusu para biriminin bir biriminin yurt içinde diğer piyasalardan daha az ürün veya hizmet satın aldığı sonucuna varılabilir.

Çalışmada, MIST ülkelerinde SAGP teorisinin geçerli olup olmadığı hem yatay-kesit bağımlılığını hem de yapısal kırılmaları dikkate alan ikinci nesil panel birim kök testi olan PANKPSS testi ve yatay-kesit bağımlılığını dikkate alan CADF panel birim kök testleri ile analiz edilmektedir. Panel analizler serilerin hem zaman hem de kesit boyutunu birlikte değerlendirdiğinden ötürü sadece zaman serisini dikkate alan birim kök testlerine nazaran daha üstün oldukları, bunun yanı sıra panel birim kök testleri arasında ise yapısal kırılmaları ve yatay kesit bağımlılığını dikkate alan testler bunları dikkate almayan testlere nazaran daha güvenilir oldukları düşünülmektedir. Döviz kurları gibi ekonomik koşullardaki değişime çok duyarlı olan serilerde yapısal kırılmaların varlığı oldukça olası bir durumdur. Bu doğrultuda yapısal kırılmaları dikkate alan birim kök testinin çalışmada uygulanması araştırmaya olan güveni artırması hedeflenmektedir.

Yatay kesit bağımlılığını dikkate alan ancak yapısal kırılmalara izin vermeyen ikinci kuşak birim kök testlerinden olan CADF testine göre hem bireysel hem de panel genelinde serilerin durağan olmadığı, yani SAGP'nin geçerli olmadığı tespit edilmiştir. Hem yatay kesit bağımlılığını hem de yapısal kırılmalara izin veren ikinci kuşak birim kök testlerinden olan PANKPSS testine göre ise hem bireysel hem de panel genelinde serilerin durağan olduğu tespit edilmiştir. Sonuç olarak, yapısal kırılmalar altında MIST ülkelerinde ekonomik şokların çoğunluğu efektif kurlar üzerinde kalıcı şoklara neden olmadığı, serilerin uzun vadede ortalamalarına döndüklerini ve SAGP teorisinin geçerli olduğu anlaşılmaktadır. Böylece, MIST ülkelerindeki ekonomi politika bürokratları, SAGP'den hareketle dış ticaret stratejilerini ve para politikalarını belirleyebilirler.

Literatürde, SAGP teorisi geçerliliği birçok ülke ve ülke grupları için test edilmiş ve çeşitli sonuçlar elde edilmiştir. MIST ülkeleri için ise yapılan çalışmalar sınırlı sayıda kalmıştır. Bu çalışma ile literatürdeki bu eksikliğin giderilmesi ve gelecekteki çalışmalara kaynak sağlaması hedeflenmiştir. Son olarak bu çalışmada elde edilen bulgular MIST ülkeleri için SAGP'nin geçerliliğini test eden Bahmani-Oskooee vd. (2014) ve Nakipoğlu Özsoy ve Özpolat'ın (2018) çalışmaları ile tutarlılık gösterdiği tespit edilmiştir.

Kaynaklar

- Abu-Lila, Z. ve Ghazo, A. (2018). Testing the validity of purchasing power parity for the Jordanian economy. *International Journal of Academic Research in Economics and Management Sciences*, 7(4), 192–200.
- Aytemiz, S., Coşkun, N. ve Tuncer, İ. (2021). Testing the absolute purchasing power parity hypothesis under non-normal errors: Rals-Lm and Rals-Adf unit root tests. *Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 11(21), 57-72.
- Bahmani-Oskooee, M., Chang, T. ve Lee, K-C. (2014). Purchasing power parity in the BRICS and the MIST countries: Sequential panel selection method. *Review of Economics & Finance*, 4, 1-12.
- Basher, S. A. ve Mohsin, M. (2004). PPP tests in cointegrated panels: Evidence from asian developing countries. *Applied Economics Letters*, 11, 163–166.
- Bilgin, C. (2018). Uluslararası ticarete satın alma gücü paritesinin geçerliliği sorunu: Türkiye için zaman serisi analizi. *Academic Review of Humanities and Social Sciences*, 1(1), 17-30.
- Breusch, T. ve A. Pagan (1980). The lagrange multiplier test and its application to model specifications in econometrics. *Reviews of Economics Studies*, 47: 239-253.
- Büyükantarcı Tolgay, S. ve Kula, F. (2020). Satın alma gücü paritesinin geleneksel olmayan para politikaları altında geçerliliği: Türkiye üzerine bir uygulama. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Sayı: 55, 1-20.
- Carrion-i Silvestre, J.L., Barrio-Castro, T.D. ve Lopez-Bazo, E. (2005). Breaking the panels: An application to the GDP per capita. *Econometrics Journal*, 8(2), 159- 175.
- Cassel, G. (1918). Abnormal deviations in international exchanges. *The Economic Journal*, 28, 413-415.
- Cheung, Y-W. ve Lai, K. S. (1993). Long-run purchasing power parity during the recent float. *Journal of International Economics*, 34, 181-192.
- Choudhry, T., McNown, R. ve Wallace, M. (1991), Purchasing power parity and the Canadian float in the 1950s. *The Review of Economics and Statistics*, 73(3), 558-563.
- Corbae, D. ve Ouliaris, S. (1988). Co-integration and tests of purchasing power parity” *The Review of Economics and Statistics*, vol: 70, 508-511.
- Coşkun, N. (2020). Mutlak satın alma gücü paritesi hipotezi: Kırılgan beşli örneği. *Bulletin of Economic Theory and Analysis*, 5(1), 41-55.
- Coşkun, N. ve Ballı, E. (2021). Satın alma gücü paritesinin geçerliliğinin sınanması: OECD ülkeleri örneği. *Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 19(4), 1-13.
- Çağlayan, E. ve Şak, N. (2009). OECD ülkelerinde satın alma gücü paritesi: Panel eş-bütünleşme yaklaşımı. *Marmara Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, 26(1), 483-500.
- Doğanlar, M. (1999). Testing long-run validity of purchasing power parity for asian countries. *Applied Economics Letters*, 6, 147-151.
- Doğanlar, M. (2006), Long-run validity of purchasing power parity and co-integration analysis for central asian countries. *Applied Economics Letters*, 13, 457-461.
- Dornbusch, R. (1978). Monetary policy under exchange rate flexibility. *Working Paper, MIT Cambridge*, 1-58.
- Dornbusch, R. (1985). Purchasing power parity. *NBER Working Paper Series, No. 1591*, 1-34.
- Edison, H. J. (1985). Purchasing power parity: A quantitative reassessment of the 1920s experience. *Journal of International Money and Finance*, 4, pp. 361-372.
- Enders, W. (1988). Arima and co-integration tests of PPP under fixed and flexible exchange rate regimes. *The Review of Economics and Statistics*, 70(3), 504-508.
- Erlat, H. (2003). The nature of persistence in Turkish real exchange rates. *Emerging Markets Finance and Trade*, 39, 70-97.
- Fleissig, A. R. ve Strauss, J. (2000). Panel unit root tests of purchasing power parity for price indices. *Journal of International Money and Finance*, 19, 489–506.

- Frankel, J. A. ve Rose, A. K. (1996). A panel project on purchasing power parity: Mean reversion within and between countries. *Journal of International Economics*, 40, 209-224.
- Frenkel, J. A. (1978). Purchasing power parity: Doctrinal perspective and evidence from the 1920s. *Journal of International Economics*, 8, 169-191.
- Gailliot, H. J. (1970). Purchasing power parity as an explanation of long-term changes in exchange rates. *Journal of Money, Credit and Banking*, 2(3), 348-357.
- Glen, J. D. (1992). Real exchange rates in the short, medium, and long run. *Journal of International Economics*, 33, 147-166.
- Guloglu, B. ve Ivrendi, M. (2008). Output fluctuations: Transitory or permanent? The case of Latin America. *Applied Economics Letters*, 17(4), 1-6.
- Hakkio, C. S. (1984). A re-examination of purchasing power parity: A multi-country and multi-period study. *Journal of International Economics*, 17, 265-277.
- Hakkio, C. S. (1992). Is purchasing power parity a useful guide to the dollar? *Economic Review-Federal Reserve Bank of Kansas City*, 77(3), 37-51.
- Karagöz, K. ve Saraç, T. B. (2016). Testing the validity of PPP theory for Turkey: nonlinear unit root testing. *Procedia Economics and Finance*, 38, 458-467.
- Kim, Y. (1990). Purchasing power parity in the long run: A co-integration approach. *Journal of Money, Credit and Banking*, 22(4), 491-503.
- Layton, A. P. ve Stark, J. P. (1990). Co-integration as an empirical test of purchasing power parity. *Journal of Macroeconomics*, 12(1), 125-136.
- Li, H., Lin, Z. ve Hsiao, C. (2015). Testing purchasing power parity hypothesis: a semiparametric varying coefficient approach. *Empirical Economics*, 48 (1), 427-438.
- Lothian, J. R. (1997). Multi-country evidence on the behavior of purchasing power parity under the current float. *Journal of International Money and Finance*, 16(1), 19-35.
- Mark, N. C. (1990). Real and nominal exchange rates in the long run: An empirical investigation. *Journal of International Economics*, 28, 115-136.
- McNown, R. ve Wallace, M. S. (1989). National price levels, purchasing power parity, and co-integration: A test of four high inflation economies. *Journal of International Money and Finance*, 8, 533-545.
- Nakipoğlu Özsoy, F. Ve Özpolat, A. (2018). Tüketici fiyat endeksi ile satın alma gücü paritesi arasındaki ilişki: MIST ülkeleri örneği. *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi* 5(3), 839-848.
- Narayan, P. K., Narayan S. ve Prasad, A. (2009). Evidence on PPP from a co-integration test with multiple structural breaks. *Applied Economics Letters*, 16, 5-8.
- Nusair, S. (2003). Testing the validity of purchasing power parity for Asian countries during the current float. *Journal Of Economic Development*, 28(2), 129-147.
- Perron, P. (1989). The great crash, the oil price shock and the unit root hypothesis. *Econometrica*, vol. 57, 1361-1401.
- Pesaran, H. (2004). General diagnostic tests for cross section dependence in panels. *University of Cambridge Working Paper*, 0435.
- Pesaran, H. (2007). A simple panel unit root test in the presence of cross section dependence. *Journal of Applied Econometrics*, 22(2), 265-312.
- Pesaran, M.H., Ullah, A., ve Yamagata, T. (2008). A Bias-Adjusted LM test of error cross section independence, *The Econometrics Journal*, 11(1), 105-127
- Sarno, L. (2000). Real exchange rate behaviour in high inflation countries: Empirical evidence from Turkey, 1980-1997. *Applied Economics Letters*, 7, 285-291.
- Sarno, L. ve Taylor, M. P. (1998). Real exchange rates under the recent float: Unequivocal evidence of mean reversion. *Economics Letters*, 60, 131-137.
- Serttaş, F. Ö. (2022). Weak and strong form purchasing power parity tests for Turkey. *International Research in Social, Human and Administrative Sciences I*, 7-22.

- Shapiro, A. C. (1983). What does purchasing power parity mean? *Journal of International Money and Finance*, 2(3), 295-318.
- Şener, Ş., Yılcı, V. ve Canpolat, E. (2015). Satın alma gücü paritesi ve varyasyonlarının Türkiye için sınanması, *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 11(25), 53-63.
- Taylor, M. P. (1988). An empirical examination of long run purchasing power parity using co-integration techniques. *Applied Economics*, 20, 1369-1381.
- Wu, J-L. ve Wu, S. (2001). Purchasing power parity overvalued? *Journal of Money, Credit and Banking*, 33(3), 804-812.
- Wu, Y. (1996). Are real exchange rates nonstationary? Evidence from a panel-data test. *Journal of Money, Credit and Banking*, 28(1), 54-63.
- Yazgan, M. E. (2003). The purchasing power parity hypothesis for a high inflation country: A re-examination of the case of Turkey. *Applied Economics Letters*, 10, 143-147.
- Yıldırım Tıraşoğlu, B. (2014). Yapısal kırılmalı birim kök testleri ile OECD ülkelerinde satın alma gücü paritesi geçerliliğinin testi. *Ekonometri ve İstatistik*, 20, 68-87.



The Effect of Macroeconomic Variables on Private Savings in BRICS-T Economies

BRICS-T Ekonomilerinde Makroekonomik Değişkenlerin Özel Tasarruflar Üzerindeki Etkisi

Cebraile TELEK*

Seyit Ali MİÇOOĞULLARI**

DOI: <https://doi.org/10.25204/iktisad.1088177>

Makale Bilgileri

Makale Türü:
Araştırma
Makalesi

Geliş Tarihi:
15.03.2022

Kabul Tarihi:
22.08.2022

© 2022 İKTİSAD
Tüm hakları
saklıdır.



Article Info

Paper Type:
Research Paper

Received:
15.03.2022

Accepted:
22.08.2022

© 2022 JEBUPOR
All rights
reserved.



Abstract

Considering the fact that savings are very important for developing countries and that they should be increased, in this study, the effects of macroeconomic variables consisting of economic growth rate, inflation rate, real interest rate and per capita income on private savings for BRICS-T countries, have been examined with the annual data of 1996-2019 period. For this purpose, firstly, the cross-sectional dependency and homogeneity situations between the mentioned countries have been evaluated. Then, the second-generation panel unit root test, the CADF Test, has been applied to test for stagnation. Westerlund (2008) Durbin-H method has been used to determine the long-term cointegration relationship. In the estimation of long-term cointegration coefficients, for inter-unit correlation and heterogeneity, the common correlated effects – CCE estimator proposed by Pesaran (2006) has been used. Although the findings differ for countries, they reveal that there are important relationships between macroeconomic variables and savings.

Keywords: Savings, economic growth, inflation, interest rate, panel data analysis.

Öz

Gelişmekte olan ülkeler açısından tasarrufların oldukça önemli olduğu ve artırılması gerektiği gerçeğinden hareketle bu çalışmada, ekonomik büyüme oranı, enflasyon oranı, reel faiz oranı ve kişi başına düşen gelir seviyesi makroekonomik değişkenlerinin özel tasarruflar üzerindeki etkileri 1996-2019 dönemi yıllık verileri ile BRICS-T ülkeleri için incelenmiştir. Bu amaçla öncelikle söz konusu ülkeler arasındaki yatay kesit bağımlılık ile homojenlik durumlarına bakılmıştır. Daha sonra ikinci nesil panel birim kök testi olan CADF Testi ile durağanlık sınaması yapılmıştır. Uzun dönemli eşbütünlük ilişkisinin tespiti ise Westerlund (2008) Durbin-H yöntemi ile test edilmiştir. Uzun dönemli eşbütünlük katsayılarının tahmininde ise birimler arası korelasyon ve heterojenlik durumlarında Pesaran (2006) tarafından önerilen ortak korelasyonlu etkiler – CCE tahmincisi kullanılmıştır. Elde edilen bulgular ülkeler için farklılık göstermesiyle birlikte makroekonomik değişkenlerle tasarruflar arasında önemli ilişkiler olduğunu ortaya koymaktadır.

Anahtar Kelimeler: Tasarruflar, ekonomik büyüme, enflasyon, faiz oranı, panel veri analizi.

Atıf/ to Cite (APA): Telek. C. and Miçooğulları, S.A. (2022). The effect of macroeconomic variables on private savings in BRICS-T economies. *İktisadi İdari ve Siyasal Araştırmalar Dergisi*, 7(19), 434-447

*ORCID Assist. Prof., Adıyaman University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Economics, cebrailtelek86@gmail.com

**ORCID Dr, Kilis 7 Aralık University, Vocational School of Social Sciences, Department of Foreign Trade s.alimicoogullari@kilis.edu.tr

1. Introduction

Saving, which is defined as the part of income that is not allocated to consumption after the decision to postpone consumption to a future date (CBRT, 2021), has an important place for economies. Beyond its importance in all economies, it is a well-known fact that savings play an important role in increasing investments, production, and employment, especially for developing economies. When considered from the point of view of the Turkish economy, solving the problem of insufficient savings and increasing savings gains importance as in other developing countries.

When the theories focused on explaining the saving behavior and revealing the determinants of savings are examined, it can be seen that the first important contribution has been made by J.M. Keynes (1936) with the "Absolute Income Hypothesis". According to this hypothesis, Keynes has stated that the current consumption is a function of the current income, the Keynesian model states that the most important factor determining the current personal savings is the current disposable personal real income, and changes in disposable personal real income would change consumption. This relationship between consumption and disposable personal income is called the consumption function. Disposable personal income may not be used wholly for consumption purposes. At this point, the part of the income that is not used for consumption is expressed as personal savings. When evaluated from this aspect, the Keynesian model states that the most important factor determining personal savings is disposable personal real income. According to the Absolute Income Hypothesis, an increase in disposable personal real income increases consumption, but since the average propensity to consume decreases, the increase in consumption is not as much as the increase in income. Because a part of the income is allocated to savings, and therefore, when the disposable personal real income increases, the savings also increase (Ünsal, 2009: 131-139; Bulut and Karakaya, 2018: 208).

After the Absolute Income Hypothesis, which was based on the relationship of consumption and saving with disposable personal real income by Keynes, another important contribution to the saving theory has been made by J.S. Duesenberry (1949) with the "Relative Income Hypothesis". According to this hypothesis, the consumption behaviors of individuals are not independent from the consumption behaviors of other people. This hypothesis states that the factor that determines the consumption of individuals is determined by their relative income compared to other people or groups in the environment where the consumer lives, rather than their absolute income. Another important contribution was made by the "Lifetime Income Hypothesis" proposed by F. Modigliani and R. Brumberg (1954). Based on the assumption that individuals plan their consumption and saving behaviors in the long term, this hypothesis suggests that they will make their consumption and savings according to their lifetime income, unlike their current income. According to this hypothesis, individuals divide their lives into different periods. They increase their savings in periods when their income is high, and they continue their consumption expenditures by allocating these savings to consumption in periods when their incomes are low. In the "Permanent Income Hypothesis" proposed by Milton Friedman (1957), consumption is a function of not only current income but also permanent income, which includes long-term income expectations. According to this hypothesis, if individuals expect an increase in their future income, they will tend to increase their current consumption and decrease their savings. This result reveals that the most important factor affecting people's consumption and savings is their income in the long run. Many studies have been conducted by researchers in the light of these hypotheses examining the consumption and saving behavior of individuals. The reason for this is that the concepts of consumption and savings are of great importance for the economies of countries.

We have already mentioned that savings are very important for developing countries and that they need to be increased. In order for efforts to increase savings in economies to be successful, determining the factors affecting savings and revealing how they affect savings will be effective in guiding the economic policies to be implemented.

The purpose of this study is estimating the long-run relationship between savings and some selected macroeconomic variables for BRICS-T countries using annual data for the period of 1996-2019. For this purpose, firstly, the cross-sectional dependency and homogeneity situations between the mentioned countries have been evaluated. The CD Test developed by Pesaran (2004), which is the most widely used test in the literature, has been used to determine the cross-sectional dependence. For the homogeneity test, on the other hand, the Delta test developed by Pesaran and Yamagata (2008) has been used. Depending on the determination of cross-sectional dependence between units, the second-generation panel unit root test, the CADF Test, has been used to test for stagnation. The determination of the long-term cointegration relationship has been tested with the Westerlund (2008) Durbin-H method. In the estimation of long-term cointegration coefficients, the common correlated effects – CCE estimator proposed by Pesaran (2006) has been used for inter-unit correlation and heterogeneity.

2. Literature Review

In addition to the fact that there are many different definitions in the literature, studies examining the relationship between the concept of saving, which can be defined as the part of disposable income that is not allocated for consumption, and macroeconomic variables, are explained in this section.

There are various factors that affect the domestic savings of economies. Besides varying in terms of countries or country groups, some of these factors include; economic growth, level of per capita income, current account balance, demographic changes, interest rates, inflation, money supply, liquidity ratio etc. When the literature has been examined, studies in this context generally concentrate on explaining the relationship between some variables selected from these concepts and the saving variable.

In the literature, it is seen that there are many empirical studies on the importance of saving for countries, the factors affecting saving and the determinants of saving. Among these studies, 13 European countries have been analyzed empirically in the study conducted by Hondroyannis (2006). In the related study, it has been determined that for the whole panel, private saving was positively affected by the elderly dependency ratio, government budget constraint, real disposable income, real interest rate and inflation increase, but negatively affected by liquidity limitation. In the study conducted by Adewuyi et al. (2010), it is among the main findings that the growth in GDP has a positive but insignificant effect on saving in economies in the Economic Community of West African States (ECOWAS). In addition, when the results have been analyzed, it is seen that GDP per capita, inflation, high budget deficit and terms of trade have a significant negative effect on savings in economies in ECOWAS. In the study conducted by Ferreira (2017), in which the relationship between inflation and savings was examined for 42 countries, it is stated that the low course of inflation generally affects savings positively. Bhandari et al. (2007) examined the determinants of savings for 5 South Asian countries. The overall results indicated that government expenditures and past savings had a negative effect on private saving, while the level of financial development and per capita income growth had a positive effect. In addition, they found that the degree of urbanization, real interest rate and dependency ratio did not have a noticeable effect on private saving. Masson et al. (1998), in their study, determined that demographic changes and growth are important determinants of private savings in developing countries. On the other hand, they found that interest rates and terms of trade were positive, but their effects were weaker. Edwards (1996) made a theoretical and empirical evaluation of the determinants of savings, especially for Latin American countries. In the findings obtained for 36 economies in the relevant study, it was concluded that the increase in per capita income is the most important determinant of private and government savings, that government savings are lower in countries with high political instability, and that the increase in government savings reduces private savings. Abasimi and Martin (2018) investigated the determinants of national saving in four West African countries (Ghana, Togo, Burkina Faso and Ivory Coast) over the period

1997-2016. They applied the ARDL limit test method. The long run results reveal that gross domestic product, per capita income and real interest rate has a statistically and significant positive effect on gross savings, were as age dependency ratio has a statistical, and insignificant negative relationship with gross saving. The short run results suggest that gross domestic product and per capita income possesses positive statistically significant effects on gross national savings.

Athukorala and Sen (2004), who conducted one of the studies examining the determinants of saving for the Indian economy, found that the increase in disposable income increased the private saving rate, and real interest rates and inflation rates also had a positive effect. However, they also determined that the level of the effect was lower and that the changes in government savings and terms of trade had a negative impact. In another study conducted for the Indian economy, the relationship between saving and growth was examined by Singh (2010) and a bidirectional causality relationship was found between the variables. However, it was also stated that there is a need to accelerate domestic savings in order to finance capital accumulation and promote higher income and stable growth.

Horioka and Wan (2007), based on the fact that the savings rate is high and increasing in the Chinese economy, identified the main determinants of savings as income growth rate, real interest rate and inflation rate. However, they stated that demographic change did not affect savings and that real interest rates had a positive effect on savings. In another study on the Chinese economy, Lean and Song (2009) found a dual causality between domestic savings growth and economic growth in the short run. In the long run, on the other hand, they concluded that there is a unidirectional causality running from domestic savings growth to economic growth.

In the study conducted by Ramajo et al. (2006), one of the studies on OECD countries, which aims to determine the variables that affect private savings for 21 OECD countries, it has been determined that the rate of income growth is a positive and important variable, the rate of urbanization has a positive effect and government savings have a negative effect. Likewise, in the study conducted by De Serres and Pelgrin (2002) on 15 OECD countries, it was concluded that the decrease in private savings was mostly affected by the increase in government savings. In addition, it has been concluded that variables such as interest rates, demographic changes, and growth affect savings. Callen and Thimann (1997), in their study on 21 OECD countries, concluded that growth, demographic changes, inflation, real interest rate and unemployment rate play important roles for private and government savings. Bulut and Karakaya (2018) also investigated the relationship between savings and macroeconomic variables. According to the estimation results, it is seen that the variables of income per capita, short-term real interest rate and inflation have a negative effect on private savings, while liquidity has a positive effect. It has been observed that inflation increases government savings, while growth rate, per capita income, short-term real interest rate and liquidity decrease. It has been determined that growth rate and liquidity increase national savings, while per capita income, short-term real interest rate and inflation decrease. It is stated that macroeconomic variables are important determinants of savings for OECD countries. Another study investigating the determinants of private savings in OECD countries was conducted by Yaraşır and Yılmaz (2011). The findings obtained in the related study reveal that the previous year's savings rates, private loans, current account balance and inflation have positive effects on private savings, while government savings and elderly dependency ratios have negative effects. The effects of per capita growth rate and real interest rates on private savings were found to be insignificant for these countries. While the effect of government savings and dependency ratios on private savings is negative and significant, the positive effects of previous year savings rates, inflation and private sector loan use are also among the findings. Another finding of this empirical study is that an improvement in the current account balance increases private savings, while the increase in government savings decreases private savings.

In the study conducted by Aka and Arıcan (2019), which is one of the studies on the determinants of savings in Turkey, they found that GDP and inflation rate have significant and positive effects on saving rates, while money supply and youth dependency rates have significant and

negative effects on saving rates. In another similar study, Özcan and Günay (2012) determined that government savings have a reducing effect on private savings. However, they found that increases in income, real interest rates, and the terms of trade were statistically insignificant, although they had a positive effect on private savings. On the other hand, they determined that growth, financial depth, inflation, foreign trade deficit, increase in borrowing limits, young population and elderly population dependency ratios and urbanization also have reducing effects on private savings. On the contrary, they determined that financial liberalization, women's labor force participation rate and the increase in the number of people with university education have effects on increasing private savings. In their study, Matur et al. (2012) stated that increasing government savings can create an area to increase national savings, while per capita income level plays a very important role for savings, and indirect taxes have a negative effect on savings. In the study conducted by Düzgün (2009), it was concluded that the variables of government saving, money supply, GDP deflator and interest rate had a negative effect on private savings, while the foreign savings rate had a positive effect.

Er et al. (2014), who examined the short- and long-term relationship between savings, inflation, and growth in Turkey, found that there was a cointegration relationship between the variables and that both variables had positive effects on savings. In addition, the findings revealed that economic growth is the variable with the most explanatory power on savings in the Turkish economy among the variables and periods considered. Examining the relationship between savings and inflation, Okşak and Özen (2020) found that there is a statistically significant relationship between inflation and savings both in the short term and in the long term in the empirical results of their study. These results also reveal that an increase in inflation increases savings in the short term, while a 1-unit increase in inflation reduces savings by -0.0077 units in the long term. Another study examining the effects of inflation, interest rate and growth on domestic savings was conducted by Çağlayan (2006). In the findings, it was determined that a 1% increase in the interest rate increased domestic savings by 0.12%, a 1% increase in the growth rate increased domestic savings by 0.31%, and a 1% increase in the inflation rate decreased domestic savings by 0.27%. Barış and Uzay (2015), who examined the relationship between domestic savings and growth in their studies, state that the most important factor determining savings is economic growth. The findings show that an increase in economic growth leads to an increase in income, which in turn increases savings. In this context, it is stated that it is difficult to increase domestic savings without raising the income level above a certain level by increasing the economic growth in Turkey.

The determinants of savings other than income in Turkey were examined in the study conducted by Şengür and Taban (2016). The results of the study revealed that the ownership of the residence, second home ownership, annual disposable income of more than ten thousand liras and education level variables have a positive effect on savings. In addition, they revealed that the variables of house size, automobile ownership, temporary or seasonal employment, and living in rural areas negatively affect savings. In another similar study, the relationship between savings and housing loans in Turkey was analyzed by Tunç and Yavaş (2016). In their findings, they determined that housing and consumer loans have reducing effects on savings. When the two effects are compared, it can be said that the effect rate of housing loans is stronger. It has been determined that commercial loans have a positive effect on savings. In another study examining the effect of consumer and commercial loans on savings, Aksoy (2016) similarly found that the increase in total private sector loans is related to the decrease in private savings. However, according to the results of the analysis, it is seen that there is a negative relationship between commercial loans and savings. However, when the effects are compared, it can be said that the relationship between consumer loans and private savings is stronger, as in the study of Tunç and Yavaş (2016).

In the study conducted by Karayılmazlar and Özgün (2019), the relationship between savings and external debts was examined and it was determined that there was a negative relationship between the variables in the analyzes, and a 1% increase in savings decreased external debt by 1.4% in the long run. It can be said that policy makers should support the increase in savings in Turkey and thus

prevent possible problems in foreign debt service in the long run. The relationship between savings and external debt was examined by Öztürk Karaçor and Kartal (2016) by grouping countries according to the World Bank's country classification according to income level (low income, low-middle and upper-middle income countries). In the findings, it is seen that the increase in foreign debt in low-income countries affects savings negatively in the long run and the effect is -0.10. In the low-middle income group, this effect is positive and 0.22, while it is also positive and 0.21 in the upper-middle income group.

3. Empirical Analysis

In this study, in which the effects of macroeconomic variables on private savings have been examined, information about the data and the sources from which these data were obtained have been given in the first stage. Then, the estimation methods used to determine the short and long-term relationship between the variables and the findings obtained with these methods have been presented.

3.1. Data and Variables

In the analysis performed in the study, annual data covering the period of 1996-2019 for the BRICS-T economies have been used. Panel data analysis methods have been used since the data have been studied with time and cross-sectional dimension. Countries within the scope of the study are Brazil, Russia, India, China, South Africa, and Turkey. The explanation of the variables and the source information from which they were obtained are presented in Table 1.

Table 1. Data and Variables

Variables	Abbreviation	Description	Source
<i>Saving Variable</i>			
Private Savings	S	(National Savings - Government Savings)/GDP (US Dollar)	World Bank
<i>Macroeconomic Variables</i>			
Growth Rate	GY	Annual Growth Rate of GDP %(US Dollar)	World Bank
Inflation Rate	INF	Annual Change on CPI %(US Dollar)	World Bank
Real Interest Rate	R	Inflation-adjusted Short-term Interest Rate %(US Dollar)	World Bank
Per Capita Income	Y	Income Per Capita (Fixed US Dollar)	World Bank

3.2. Estimation Methods and Findings

While conducting the study, a panel cointegration technique has been used to test the short- and long-run relationships between private savings and macroeconomic variables. The analyzes outlined and the findings obtained from the analyzes carried out in four stages have been shared in the following sections.

3.2.1. Cross Section Dependency and Homogeneity Tests

In panel data models, it is highly likely that the series will show inter-unit correlation, which is usually due to widespread shocks, in other words, they will show cross-sectional dependence. One of the important reasons for this possibility is that there has been a higher economic and financial integration between countries, especially in the last 50 years. Depending on this development, strong interdependencies occur between cross-sectional units. According to the studies conducted by Breitung and Pesaran (2008) and Bai and Kao (2006), the assumed independence assumption between cross-sections seems insufficient in both cointegration analysis and causality analysis. If the economic

ties between countries are relatively strong (for example, if there is strong cointegration between exchange rates), inter-unit correlation is highly likely to occur. According to Banerjee et al. (2004) and Yerdelen Tatoğlu (2020), analyzes based on implicit assumptions that such cointegration does not exist between countries in the panel may be faulty. Therefore, in panel analyzes for macroeconomic data, the commonly seen cross-section dependence needs to be taken into account and tested. Because, determining the cross-section dependency is also necessary for the determination of the following analyzes (Yerdelen Tatoğlu, 2020).

In the literature, the most widely used test for the detection of cross-sectional dependence is the CD Test developed by Pesaran (2004). The CD test attempts to detect cross-unit cross-section dependence by using residuals obtained by ADF regression estimates. For this purpose, N*N-1 correlations with N unit size have been calculated for each unit (country) with other units (countries) other than itself. The hypotheses regarding the correlation coefficients have been set as;

$$H_0 : \rho_{ij} = 0$$

$$H_1 : \rho_{ij} \neq 0$$

and ρ_{ij} represents the correlation coefficient. In order to test the cross-sectional dependence of the balanced panel data sets, the statistic in the form of

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

has been used (Yerdelen Tatoğlu, 2020).

On the other hand, the fact that the constant and slope parameters are homogeneous or heterogeneous according to the units is important in determining the cointegration methods to be preferred. Because most of the tests developed are based on the assumption that there is homogeneity between units. However, in the current situation where the integration between countries and markets is high, this assumption does not seem very realistic (Yapraklı and Kaplan, 2015). Therefore, homogeneity also needs to be tested. For this purpose, the homogeneity test has been performed with the Delta test developed by Pesaran and Yamagata (2008). Cross-section dependency and homogeneity test results have been given in Table 2.

Table 2. Results of Cross Section Dependency (Pesaran CD) and Homogeneity Tests

Cross Section Dependency Test				
Variable	CD Test	p-value	Average Coefficient of Correlation	Absolute Coefficient of Correlation
S	1.562	0.057	0.30	0.35
GY	6.725	0.000	0.35	0.40
INF	3.366	0.001	0.18	0.22
R	2.562	0.010	0.14	0.45
Y	17.143	0.000	0.90	0.90
Homogeneity Test				
$\hat{\Delta}$	6.184	0.000		
$\hat{\Delta}_{adj}$	7.094	0.000		
Note: Pesaran (2004) CD test has been performed in Stata 15 by using the "xtcd" command.				

In Table 2, Pesaran CD Test statistic, probability value, mean between units and absolute correlation coefficients have been given for the cross-sectional dependence of the variables. According to the results, the hypothesis of $H_0 : \rho_{ij} = 0$ (no correlation between units) proposed for each variable has been rejected. Therefore, it has been concluded that there is inter-unit correlation, in other words, cross-section dependence in all variables. This result has also revealed that second generation panel unit root tests should be used.

3.2.2. Panel Unit Root Tests

The results obtained from the CD Test developed by Pesaran (2004) revealed that all of the variables had cross-section dependence. This result is important in terms of which of the panel unit root tests will be chosen. Because, in terms of whether or not the correlation between units is taken into account, unit root tests are divided into first generation and second generation unit root tests. First generation tests are built on the assumption that the cross-section units in the panel are equally affected by possible shocks. However, in current conditions where globalization and financial integration are high, the assumption that a shock to be experienced in any country will or will not affect other countries at the same level is not very realistic. Second generation unit root tests have been developed in order to eliminate this shortcoming, in other words, to consider the dependence between cross-sections and perform the stationarity analysis. The most used tests among the second generation unit root tests in the literature are; MADF developed by Taylor and Sarno (1998), SURADF developed by Breuer et al. (2002), the test developed by Moon and Perron (2004), the test developed by Bai and Ng (2004), and the CADF Test developed by Pesaran (2007) (Yerdelen Tatoğlu, 2020).

The CADF unit root test developed by Pesaran (2007), which takes into account the cross-section dependency, has been used in the study. In the CADF test, the error terms are assumed to consist of two parts. While the first one is common for all series, the other one is specific to each series. The equation for this situation is as follows:

$$Y_{it} = \beta_i Y_{i,t-1} + u_{it} \quad (2)$$

$$u_{it} = \lambda_i f_t + \varepsilon_{it} \quad (3)$$

The f_t in equation (3) above represents the unobserved common element and it is assumed to be always stationary. ε_{it} has an independent and identical distribution and represents the series-specific element. The hypotheses of the test are as follows:

$$H_0 : \beta_1 = 0 \text{ Unit root exists.}$$

$$H_1 : \beta_1 < 0 \text{ Unit root does not exist.}$$

In the test, first of all, the CADF statistics are calculated for each country. These calculated statistics are compared with the table values calculated with the help of Monte Carlo simulation. If the table value is less than the critical value, null hypothesis of “ $H_0 : \beta_1 = 0$ unit root exists” rejected, and alternative hypothesis of “ $H_1 : \beta_1 < 0$ unit root does not exist” is accepted. This means that there is no unit root in the country data analyzed and/or the shocks are temporary.

CIPS statistics are calculated by taking the average of the CADF statistics calculated for each country in the panel. The calculated CIPS statistics are tested for the unit root for the entire panel. The formula for the CIPS statistic is as follows:

$$CIPS = \frac{\sum_{i=1}^N CADF_i}{N} \quad (4)$$

The calculated CIPS statistic is compared with the table value in the study of Pesaran (2007) and it is decided whether the entire panel contains a unit root. If the table value is less than the critical value, H_0 is rejected and H_1 is accepted as the hypothesis that there is no unit root in the entire panel. As a result, it is concluded that there is no unit root for all countries and/or the shocks are temporary. The results for CADF and CIPS statistics are shown in Table 3.

Table 3. Results of CADF-CIPS Unit Root Test

COUNTRY	LEVEL									
	S		GY		INF		R		Y	
	CADF*	CADF**	CADF*	CADF**	CADF*	CADF**	CADF*	CADF**	CADF*	CADF**
BRASIL	-2.1	-1.023	-2.14	-2.057	-2.116	-3.217	-3.071	-2.944	0.028	-1.648
CHINA	-1.59	0.749	-2.311	-2.504	-3.515	-4.268	-2.805	-2.708	-2.232	-3.479
INDIA	-1.8	-1.456	-2.689	-2.448	-1.12	-1.72	-4.881	-4.68	-0.606	-2.476
RUSSIA	-2.69	-1.093	-2.238	-4.939	-3.953	-4.12	-4.361	-4.885	-2.309	-4.051
S. AFRICA	-3.5	-3.712	-1.874	-2.75	-2.152	-2.818	-3.532	-3.019	-3.556	-4.054
TURKEY	-2.09	-1.879	-4.796	-3.007	-2.527	-3.924	-1.622	-1.796	-1.099	-1.315
CIPS	-2.295	-1.402	-2.675^a	-2.951^a	-2.564	-3.344^a	-3.379^a	-3.339^a	-1.629	-2.837^a
COUNTRY	FIRST DIFFERENCE									
	ΔS		ΔGY		ΔINF		ΔR		ΔY	
	CADF*	CADF**	CADF*	CADF**	CADF*	CADF**	CADF*	CADF**	CADF*	CADF**
BRASIL	-4.184	-5.244	-1.048	-0.275	-4.483	-4.261	-3.774	-3.027	-2.737	-3.726
CHINA	-1.129	-1.829	-2.643	-2.648	-2.276	-2.002	-4.677	-4.555	-2.732	-2.593
INDIA	-2.042	-1.889	-2.814	-2.674	-1.838	-2.194	-3.927	-3.799	-2.566	-3.064
RUSSIA	-2.439	-4.524	-3.695	-3.191	-5.329	-5.173	-4.93	-4.676	-3.636	-5.231
S. AFRICA	-3.224	-3.027	-2.857	-2.656	-3.575	-3.506	-3.914	-4.146	-3.669	-3.622
TURKEY	-2.479	-2.413	-2.77	-1.871	-6.356	-9.223	-3.101	-3.724	-2.041	-2.178
CIPS	-2.683^a	-3.154^a	-2.638^a	-2.619^a	-3.976^a	-4.393^a	-4.054^a	-3.988^a	-2.897^a	-3.402^a

Note: Δ is the first difference operator. Critical values for CADF at Pesaran (2007) p. 276 Table Ic: * without constant-trend: %1: -4.35; ** with constant-trend: %1: -4.95. Critical values for CIPS at Pesaran (2007) p. 281 Table IIc: * without constant-trend: %1: -2.60; ** with constant-trend: %1: -3.15. Index a also indicates %1 significance level.

According to the results presented in Table 3, it was determined that the GY and INF variables were stationary at the equal level $I(0)$, and the S, R and Y variables were stationary with the $I(1)$ value at the first variation.

3.2.3. Panel Cointegration Analysis

Among the variables that make up the panel, the cointegration method is the most widely used method, especially in testing the long-term relationship (Pedroni, 1999; Westerlund, 2008). At this stage of the analysis, the long-term relationship between private savings and the series representing macroeconomic variables was analyzed by cointegration. Westerlund (2008) Durbin-H method has been used when testing cointegration in panel data, since correlation between units (horizontal section dependence) has been determined both in the series and in the cointegration equation. This method allows the dependent variable to be $I(1)$ and the independent variables to be $I(1)$ and/or $I(0)$ (Westerlund, 2008). Durbin-H Test hypotheses are as follows:

H_0 : There is no cointegration relationship.

H_1 : There is a cointegration relationship.

The acceptance or rejection of the hypotheses can be decided by looking at the probability value of the Durbin-H test statistic. In this sense, if the probability value is below 0.05 (5% significance level), in other words, if it is significant, H_0 is rejected and the H_1 hypothesis showing that there is a cointegration relationship is accepted. In addition, the presence of panel cointegration in the Durbin-H method is tested separately in panel and group dimensions. Which of the group or panel dimensions will be taken as the basis depends on whether the constant and slope parameters are homogeneous or heterogeneous according to the units. When there is homogeneity, the panel size is taken as the basis, and when there is heterogeneity, the group size is taken as a basis (Yerdelen Tatoğlu, 2020).

According to the results of the homogeneity test performed in the study, since it has been determined that the constant and slope parameters of the series were heterogeneous with respect to each other, the presence of panel cointegration has been tested with the Durbin-H method based on the group size. The results of Westerlund (2008) Durbin-H cointegration test are given in Table 4.

Table 4. Results of Westerlund (2008) Durbin-H Cointegration Test

	Statistic	Probability
Group Statistic of Durbin-H	4.062***	0.000
Panel Statistic of Durbin-H	-1.219	0.889

In line with the test results given above, since the probability value of Durbin-H Group Statistics, which takes into account heterogeneity, is significant at the 5% level, the hypothesis of "H₀: There is no cointegration relationship" has been rejected and it has been determined that there is a long-term cointegration relationship between private savings and macroeconomic variables.

3.2.4. Estimation of Cointegration Coefficients

In the estimation of the long-term cointegration coefficients, the co-correlated effects – CCE estimator proposed by Pesaran (2006) has been used for inter-unit correlation and heterogeneity. CCE estimation results have been given in Table 5.

Table 5. Results of CCE Long-Run Coefficient Estimation

	GY	INF	R	Y
BRASIL	0.025 [0.000]	0.004 [0.000]	-0.012 [0.000]	0.278 [0.000]
CHINE	-1.029 [0.698]	0.088 [0.231]	0.281 [0.582]	2.148 [0.672]
INDIA	-0.032 [0.000]	-0.002 [0.000]	0.023 [0.000]	0.425 [0.000]
RUSSIA	0.308 [0.462]	-0.053 [0.582]	-0.236 [0.829]	5.051 [0.797]
SOUTH AFRICA	-0.151 [0.000]	0.018 [0.000]	-0.038 [0.000]	-2.843 [0.512]
TURKEY	-0.126 [0.112]	0.012 [0.035]	-0.430 [0.067]	-2.355 [0.397]

Note: Numbers in brackets are *p*-values.

When the CCE estimation results presented in Table 5 are evaluated separately for the countries that are the subject of the analysis, it is possible to make the following evaluations. Based on the coefficients estimated in Brazil, it has been seen that the growth rate, inflation rate and per capita income level have a positive effect on the determination of private savings, while the real interest rate has a negative effect, and all estimated coefficients are statistically significant. It can be seen that the growth rate has a negative effect on private savings in China, while other macroeconomic indicators have a positive effect. However, all of the estimated coefficients have been found to be statistically insignificant. The effect of growth and inflation rates on private savings in India has been detected negative, while the effect of real interest rate and per capita income has been detected positive, and all coefficients have been found to be statistically significant. While the effect of growth rate and per capita income level on private savings in Russia has been determined as positive, the effect of inflation and real interest rates has been determined as negative. However, all estimated coefficients have been found to be statistically insignificant. In the case of South Africa, the effect of the inflation rate on private savings is positive, while the effect of other macroeconomic indicators is negative. Except for the coefficient of per capita income level, other coefficients have been found to be statistically significant. The effects of macroeconomic variables on private savings in Turkey have been determined as follows. The effect of growth rate is negative and statistically insignificant, the effect of inflation rate is positive and statistically significant, the effect of real interest rate is negative and statistically significant, the effect of per capita income level is negative and statistically insignificant.

4. Overall Assessment and Conclusion

Considering the fact that savings are very important for developing countries and that they should be increased, in this study, the effects of macroeconomic variables consisting of economic growth rate, inflation rate, real interest rate and per capita income on private savings for BRICS-T countries, have been examined with the annual data of 1996-2019 period. For this purpose, firstly, the cross-sectional dependency and homogeneity situations between the mentioned countries have been evaluated. The CD Test, which is the most widely used in the literature and developed by Pesaran (2004), has been used to determine the cross-sectional dependence. With the empirical results obtained, the existence of cross-sectional dependence between countries has been confirmed. This confirms that a shock in one of the selected countries can easily spread to other countries. The homogeneity test has been performed with the Delta test developed by Pesaran and Yamagata (2008). According to the homogeneity test results, it has been determined that the constant and slope parameters of the series were heterogeneous with respect to each other. Depending on the determination of cross-sectional dependence between units, the second generation panel unit root test, the CADF Test, has been used for stability. Westerlund (2008) Durbin-H method has been used to determine the long-term cointegration relationship. Thus, it has been determined that there is a long-term cointegration relationship between private savings and macroeconomic variables. In the estimation of long-term cointegration coefficients, the common correlated effects – CCE estimator proposed by Pesaran (2006) has been used in case of inter-unit correlation and heterogeneity.

When the statistically significant coefficient estimation results have been evaluated, it can be concluded that the effect of growth rate, one of the macroeconomic variables, on private savings is positive in Brazil, while it has a negative effect in India and South Africa. This positive effect of growth rate on private saving in Brazil confirms the “Lifetime Income Hypothesis” proposed by F. Modigliani and R. Brumberg (1954). Because, according to the hypothesis, savings increase during the growth periods of the economies. The negative effect of growth on private savings found for India and South Africa also confirms Milton Friedman's (1957) "Permanent Income Hypothesis". Accordingly, the vitality observed in the growth periods of the economies increases the consumption propensity and decreases the saving propensity.

It has been determined that the effect of inflation rate, which is one of the macroeconomic variables, on private savings is negative in India and positive in Brazil, South Africa, and Turkey. Inflation affects the consumption and savings tendencies of individuals through their income and wealth. Moreover, this is the basis of the differences detected between inflation and savings among countries. It is important whether the income level of individuals increases in parallel with the inflation rate during periods of increased inflation. If the level of income increases in parallel with the inflation rate or at a lower rate, the purchasing power of the people will decrease. As a result, this situation causes individuals not to postpone the expenditures they plan to make in the future, but to make them today, thus increasing consumption and decreasing savings.

It has been concluded that the real interest rate, which is another macroeconomic variable, has a negative effect on private savings in other countries except India. This relationship between the real interest rate and private savings is remarkable. There is a general belief that an increase in real interest rates will increase savings. However, the determinant of this situation is the substitution and income effects of the interest rate. The substitution effect can be expressed as the increase (or decrease) in the real interest rate, which causes savings to increase (or decrease) by increasing (or decreasing) the present cost of consumption. In this case, where the real interest rate increases, people (both borrowers and lenders) tend to save more by acting with less borrowing motive. Differences between borrowers and lenders are important in determining the income effect. If households are on the net lender side, an increase in the real interest rate increases lifetime income, leading to higher consumption and lower savings. This is the income effect of the interest rate. As a result, if saving decreases when the real interest rate increases, the income effect of interest is greater than the substitution effect. Conversely, if savings increase, it means that the substitution effect of interest is

greater than the income effect. In this case, the positive effect of the increase in the real interest rate on savings in the Indian economy indicates that the substitution effect is dominant, while the negative effect in the economies of Brazil, South Africa and Turkey indicates that the income effect is stronger.

It has been concluded that per capita income, which is the last macroeconomic variable included in the analysis, positively affects private savings in the Brazilian and Indian economies. This result reveals that the opposite result has been reached with the “Permanent Income Hypothesis” proposed by Friedman (1957).

When the results are evaluated as a whole, it is possible to determine that, macroeconomic variables have significant effects on savings, although there are differences in the findings obtained from country to country within the BRICS-T. It is seen that especially real interest and inflation variables can be effective in case the policy makers of the countries that are the subject of the analysis make macroeconomic targeting on savings. Real interest and inflation variables stand out as important alternatives in policy sets. On the other hand, only macroeconomic variables are not effective on savings. This situation lays the groundwork for future studies on the non-economic determinants of savings. For example, research can be conducted on the determination of the institutional structures and quality of countries on savings.

References

- Abasimi, I., and Martin, A. Y. (2018). Determinants of national saving in four west African countries. *International journal of economics and finance*, 10(5), 67.
- Adewuyi, A. O., Bankole, A. S., and Arawomo, D. F. (2010). What determines saving in the economic community of West African State (ECOWAS). *Journal of Monetary and Economic Integration*, 10(2), 71-99.
- Aka, K., and Arıcan, E. (2019). Türkiye’de hanehalkı tasarruf davranışlarının belirleyicileri. *Finansal Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*, 11(21), 163-184.
- Aksoy, F. (2016). Tasarrufun belirleyicileri: Tüketici ve ticari kredilere ilişkin bulgular. *Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası Dış İlişkiler Genel Müdürlüğü Uzmanlık Yeterlik Tezi*, 3, 2018.
- Athukorala, P. C., and Sen, K. (2004). The Determinants of Private Saving In India. *World Development*, 32(3), 491-503.
- Bai, J., and Kao, C. (2006). On the estimation and inference of a panel cointegration model with cross-sectional dependence. *Contributions To Economic Analysis*, 274, 3-30.
- Bai, J., and Ng, S. (2004). A panic attack on unit roots and cointegration. *Econometrica*, 72(4), 1127-1177.
- Banerjee, A., Marcellino, M., and Osbat, C. (2004). Some cautions on the use of panel methods for integrated series of macroeconomic data. *The Econometrics Journal*, 7(2), 322-340.
- Barış, S., and Uzay, N. (2015). Yurtiçi tasarruflar ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki: Türkiye örneği. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, (46), 119-151.
- Bhandari, R., Dhakal, D., Pradhan, G., and Upadhyaya, K. P. (2007). Determinants of private saving in South Asia. *South Asia Economic Journal*, 8(2), 205-217.
- Breitung, J., and Pesaran, M. H. (2008). Unit roots and cointegration in panels. *In The Econometrics of Panel Data*, Springer, Berlin, Heidelberg, 279-322.
- Breuer, J. B., McNown, R., and Wallace, M. (2002). Series-specific unit root tests with panel data. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 64(5), 527-546.
- Bulut, E., and Karakaya, A. (2018). Tasarruflar ve makroekonomik değişkenler arasındaki uzun dönemli ilişki: OECD ülkeleri örneği. *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi, Prof. Dr. Harun TERZİ Özel Sayısı*, 207-226.
- Callen, M. T., and Thimann, M. C. (1997). Empirical determinants of household saving: Evidence from OECD countries. *International Monetary Fund, IMF Working Paper*.

- Çağlayan, E. (2006). Enflasyon, faiz oranı ve büyümenin yurtiçi tasarruflar üzerindeki etkileri. *Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 21(1), 423-438.
- De Serres, A., and Pelgrin, F. (2002). The decline in private saving rates in the 1990s in OECD countries: How much can be explained by non-wealth determinants?. *OECD Economics Working Paper* No. 344.
- Duesenberry, J.S. (1949). Income, saving and the theory of consumer behavior. *Harvard University Press*, Cambridge.
- Düzgün, R. (2009). Türkiye’de özel tasarrufun belirleyicileri. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, (32), 173-189.
- Edwards, S. (1996). Why are latin america's savings rates so low? An international comparative analysis. *Journal of Development Economics*, 51(1), 5-44.
- Er, P. H., Tuğcu, C. T., and Çoban, O. (2014). Investigating the link between savings, inflation and economic growth: An ARDL analysis for the case of Turkey. *Journal of Economics Finance and Accounting*, 1(2), 81-90.
- Ferreira, M. M. D. R. (2017). Savings and inflation - A panel threshold model approach, (Doctoral dissertation), *NOVA University Lisbon – School of Business and Economics*.
- Friedman, M. (1957). A theory of the consumption function. *Princeton University Press*, Princeton.
- Hondroyannis, G. (2006). Private saving determinants in European Countries: A panel cointegration approach. *The Social Science Journal*, 43(4), 553-569.
- Horioka, C. Y., and Wan, J. (2007). The determinants of household saving in China: A dynamic panel analysis of provincial data. *Journal of Money, Credit and Banking*, 39(8), 2077-2096.
- Karayılmazlar, E., and Özgün, M. (2019). Tasarruflar ile dış borçlar arasındaki ilişkinin ampirik analizi: Türkiye örneği. *Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 37(3), 489-516.
- Keynes, J. M. (1936). The general theory of employment, interest, and money. *Macmillan*, London.
- Lean, H. H., and Song, Y. (2009). The domestic savings and economic growth relationship in China. *Journal of Chinese Economic and Foreign Trade Studies*.
- Masson, P. R., Bayoumi, T., and Samiei, H. (1998). International evidence on the determinants of private saving. *The World Bank Economic Review*, 12(3), 483-501.
- Matur, E. P., Sabuncu, A., and Bahçeci, S. (2012). Determinants of private saving and interaction between public and private savings in Turkey. *Topics in Middle Eastern and North African Economies*, 14, 101-125.
- Modigliani, F., and Brumberg, R. (1954). Utility analysis and the consumption function. *The Collected Papers of Franco Modigliani*, 3-46.
- Moon, H. R., and Perron, B. (2004). Testing for a unit root in panels with dynamic factors. *Journal Of Econometrics*, 122(1), 81-126.
- Okşak, Y., and Özen, E. (2020). Tasarruf ve enflasyon ilişkisi Türkiye için bir eş-bütünleşme analizi. *Manisa Celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 18(3), 353-369.
- Özcan, K. M., and Günay, A. (2012). Türkiye'de özel tasarrufları belirleyen unsurlar (No. 2012/109). *Discussion Paper*.
- Öztürk Karaçor, Z., and Kartal, M. (2016). Gelir gruplarına göre yurtiçi tasarruflar ile dış borçlar arasındaki ilişki: Panel veri yöntemi ile bir analiz. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu Dergisi*, 19(1), 139-165.
- Pedroni, P. (1999). Critical values for cointegration tests in heterogeneous panels with multiple regressors. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 61(S1), 653-670.
- Pesaran, M. H. (2004). General diagnostic tests for cross-sectional dependence in panels. *Cambridge Working Papers in Economics*, 435.
- Pesaran, M. H. (2006). Estimation and inference in large heterogeneous panels with a multifactor error structure. *Econometrica*, 74(4), 967-1012.
- Pesaran, M. H. (2007). A simple panel unit root test in the presence of cross-section dependence. *Journal of Applied Econometrics*, 22(2), 265-312.

- Pesaran, M. H., Ullah, A., and Yamagata, T. (2008). A bias-adjusted LM test of error cross-section independence. *The Econometrics Journal*, 11(1), 105-127.
- Ramajo, J., García, A., and Ferré, M. (2006). Explaining aggregate private saving behaviour: New evidence from a panel of OECD countries. *Applied Financial Economics Letters*, 2(5), 311-315.
- Singh, T. (2010). Does domestic saving cause economic growth? A time-series evidence from India. *Journal of Policy Modeling*, 32(2), 231-253.
- Şengür, M., and Taban, S. (2016). Türkiye’de hanehalkı tasarruflarının gelir dışındaki belirleyicileri. *Optimum Ekonomi ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 3(1), 29-53.
- Taylor, M. P., and Sarno, L. (1998). The behavior of real exchange rates during the Post-Bretton Woods period. *Journal Of International Economics*, 46(2), 281-312.
- Tunç, C., and Yavaş, A. (2016). Not all credit is created equal: Mortgage vs non-mortgage debt and private saving rate in Turkey. *Central Bank Review*, 16(1), 25-32.
- Ünsal, E. M. (2009). *Makro iktisat*. 8. Baskı, İmaj Yayınevi, Ankara.
- Westerlund, J. (2008). Panel cointegration tests of the Fisher Effect. *Journal of Applied Econometrics*, 23(2), 193-233.
- Yapraklı, S., and Kaplan, F. (2015). Dışa açıklık ve reel döviz kuru oynaklığı: Yükselen piyasa ekonomilerine ilişkin bir panel veri analizi. *İktisat İşletme ve Finans*, 30(357), 35-54.
- Yaraşır, S., and Yılmaz, B. E. (2011). OECD ülkelerinde özel tasarruflar: Bir bakış (1999-2007). *Maliye Dergisi*, Sayı: 160, 139-153.
- Yerdelen Tatoğlu, F. (2020). *Panel zaman serileri analizi stata uygulamalı*, 4. Baskı, Beta Yayınları, İstanbul.



Finansal Piyasalarda Blockchain Teknolojisinin Benimsenmesinde Kritik Faktörler: Best-Worst Yöntemi (BWM) ile Bir Değerlendirme*

Critical Factors in The Adoption of Blockchain Technology in Financial Markets: An Assessment with Best-Worst Method (BWM)

Esengül SALİHOĞLU**

Engin KARAKIŞ***

DOI: <https://doi.org/10.25204/iktisad.1144309>

Öz

Makale Bilgileri

Makale Türü:

Araştırma
Makalesi

Geliş Tarihi:

16.07.2022

Kabul Tarihi:

23.09.2022

© 2022 İKTİSAD

Tüm hakları
saklıdır.



Finansal piyasalar rekabetin en yoğun yaşandığı ve dijitalleşmenin hızla devam ettiği ortamlardır. Blockchain, mevcut sistemlerde büyük değişimlerin yapılmasına olanak sunabilecek bir teknoloji olarak gösterilmektedir. Bu çalışmada Blockchain Teknolojisinin benimsenmesinde öne çıkan kritik faktörler Çok Kriterli Karar Verme (ÇKKV) yöntemlerinden Best-Worst Yöntemi (BWM) ile incelenmiştir. BWM daha az ikili karşılaştırma yapılması, pratik şekilde uygulanabilmesi ve tutarlı karşılaştırma yapmaya imkân sağlaması nedenleri ile tercih edilmiştir. Uygulama aşamasında öncelikle teknolojiye uyum sürecinde etkili olan dokuz kriter belirlenmiş ve belirlenen kriterler sektör profesyonellerinden oluşan uzmanlar tarafından değerlendirilmiştir. Uzman değerlendirmeleri BWM ile analiz edilmiştir. Analiz sonuçlarına göre dokuz kriterden sırasıyla önem ağırlığı en yüksek ilk iki kriter “Erişilebilirlik ve Kullanılabilirlik” ile “Mevzuat ve Yasal Düzenleme Yeterliliği” olmuştur. Kriterler içinde önem ağırlığı en düşük kriter ise “İşlem Maliyetleri” kriteridir. Sonuç olarak teknolojinin benimsenmesinde en önemli kriterler sırasıyla teknolojiye kolayca ulaşılabilirliği ve kullanılabilirliği, ardından kullanılan teknolojinin yürürlükteki mevzuat ve yasal düzenlemelerle uyumlu olması kriterleridir. Teknoloji ve teknik konularla ilgili kriterler ve son olarak verimlilikle ilgili kriterler ise daha az önemli bulunmuştur. Bununla birlikte kriterlerin önem ağırlıkları birbirine oldukça yakındır ve bu kapsamda kriterlerin birbirleriyle ilişkili oldukları dikkate alınmalıdır.

Anahtar Kelimeler: Finansal piyasa ve kurumlar, Blockchain teknolojisi, çok kriterli karar verme yöntemleri, Best-Worst Yöntemi.

Abstract

Article Info

Paper Type:

Research Paper

Received:

16.07.2022

Accepted:

23.09.2022

© 2022 JEBUPOR

All rights
reserved.



Financial markets are environments where competition is most intense and digitalization continues rapidly. Blockchain is presented as a technology that can enable major changes to be made in existing systems. In this study, the critical factors that stand out in the adoption of Blockchain Technology were examined with the Best-Worst Method (BWM), which is one of the Multi-Criteria Decision-Making (MCDM) Methods. The BWM has been preferred for reasons of making fewer binary comparisons, its practical application, and providing the opportunity to make consistent comparisons. In the implementation phase, firstly, nine criteria that were effective in the process of adaptation to technology were determined, and the determined criteria were evaluated by experts consisting of industry professionals. Expert evaluations were analyzed using the BWM. According to the results of the analysis, "Accessibility and Usability" and "Legislation and Legal Regulation Competence" were the first two criteria with the highest importance among the nine criteria, respectively. The criterion with the lowest importance among the criteria is the "Transaction Costs" criterion. As a result, the most important criteria in the adoption of technology are the ease of access and use of the technology, and then the compatibility of the technology used with the current legislation and legal regulations. The criteria related to technology and technical issues, and finally the criteria related to efficiency, were found to be less important. However, the importance weights of the criteria are very close to each other, and it should be taken into account that the criteria are related to each other.

Keywords: Financial market and institutions, Blockchain technology, multi-criteria decision making methods, Best-Worst Method.

Atıf / to Cite (APA): Salihoglu, E. ve Karakis, E. (2022). Finansal piyasalarda Blockchain teknolojisinin benimsenmesinde kritik faktörler: Best-Worst Yöntemi (BWM) ile bir değerlendirme. *İktisadi İdari ve Siyasal Araştırmalar Dergisi*, 7(19), 448-467

* Bu makale, ISEFE Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi tarafından 18-19 Haziran 2022 tarihinde düzenlenen “International Symposium of Economics Finance and Econometrics (ISEFE)” adlı kongrede sunulan aynı adlı özet bildirinin geliştirilmiş halidir.

** ORCID Dr. Öğr. Üyesi, Sivas Cumhuriyet Üniversitesi, Cumhuriyet Sosyal Bilimler MYO, Finans Bankacılık ve Sigortacılık Bölümü, esalihoglu@cumhuriyet.edu.tr

*** ORCID Doç. Dr., Sivas Cumhuriyet Üniversitesi, İ.İ.B.F. Ekonometri Bölümü, ekarakis@cumhuriyet.edu.tr

Extended Abstract

Introduction and Research Questions & Purpose:

Financial markets are environments where competition is most intense and digitalization continues rapidly. Blockchain is presented as a technology that can enable major changes to be made in existing systems. In this study, the prominent factors in the adoption of Blockchain technology were examined. A technology-oriented structuring, especially Blockchain, seems inevitable in financial markets. In this context, more studies are needed to evaluate how Blockchain technology can be adopted at the organizational level (Toufaily et al., 2021). Based on this argument, we aimed to contribute to filling the current gap in line with the literature review we made and built our article on the following question regarding the adoption of Blockchain technology:

- What should be the weighted order of the importance and priorities of the critical factors that are effective in the adoption of Blockchain technology in financial markets?

The aim of this study is to discover the prominent factors in the adoption of Blockchain technology and make an assessment of current perception.

Literature Review:

Studies based on primary data on the adoption of Blockchain technology have been researched. Toufaily et al. (2021) listed the influential factors in the adoption of Blockchain technology as environmental, organizational, and technological challenges. They found that technological improvements are expected for the use of the technology, resulting in a slower adoption rate. Almeshal and Alhogail (2021) listed the main criteria that determine the potential of Blockchain technology to add value to the business as transparency, auditability, and trust. Flovik et al. (2021), the adequacy of the infrastructure qualities of the technology is more important than the transformative potential of the technology. The maturity of technology and scalability are major barriers. Huang et al. (2022), technology maturity, technical ability and technological feasibility are the most important criteria. Among the applied studies on the adoption of Blockchain technology in finance and banking are Guo and Liang (2016); Martino (2019); Albeshr and Nobanee (2020); Cucari et al. (2022). According to the aforementioned authors, the use of Blockchain technology has the potential to provide advantages to the industry. However, technological difficulties need to be overcome. Martino (2019) evaluated the potential effects of Blockchain technology in European banks through qualitative interviews with three banker professionals. Cucari et al. (2022) dealt with real business problems in the Italian banking sector with a case study through a project called Interbank Spunta. The three main applications of Blockchain in banking are defined as (a) efficiency of processes, (b) security, and (c) information networking.

Methodology:

It is seen that many criteria are effective in deciding on the use of Blockchain technology and some criteria contradict each other. Multi-criteria decision making methods (MCDM) have been developed for the solution of problems in which many and conflicting criteria are effective. In the study, the Best-Worst Method (BWM), which is one of the MCDM used for and it included in the subjective weighting methods. 9 criteria (system security, party reliability, transaction and transfer speed, accessibility and usability, ensuring data integrity and immutability in contracts, confidentiality in documents, tracking and storage possibilities, transaction costs, technological infrastructure adequacy and integration in countries) legislation and legal regulation competence of the countries) were determined and the determined criteria were evaluated by 10 experts consisting of industry professionals. Expert evaluations were analyzed by the BWM.

Results and Conclusions:

According to the results of the analysis, "Accessibility and Usability" and "Legislation and Legal Regulation Competence" were the first two criteria with the highest importance among the nine criteria, respectively. Among the criteria, the criteria with the lowest importance is "Transaction Costs". According to the findings, the most important criteria in the adoption of technology are the ease of access and use of the technology, and then the compatibility of the technology used with the current legislation and legal regulations. The criteria related to technology and technical issues, and finally the criteria related to efficiency, were found to be less important. However, the importance weights of the criteria are very close to each other, and it should be taken into account that the criteria are related to each other.

1. Giriş

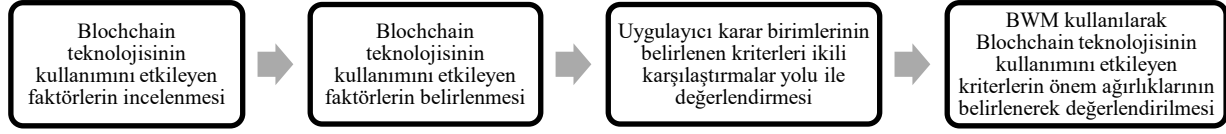
Bankacılık ve finans piyasaları oldukça dinamiktir ve yaşanan yoğun rekabet sunulan ürün ve hizmetlerde sürekli yeniliği gerektirmektedir. Bununla birlikte küresel düzeyde yaşanan iklim değişikliği ve kaynak kıtlığı gibi çevresel ve ekonomik sorunlarla baş edebilmek için döngüsel ekonomi fikirleri üzerinden sürdürülebilir kalkınma yoluyla ekonomik büyümenin teşvik edilmesi hedeflenmektedir (Fehrer ve Wieland, 2021: 618). Bu kapsamda sürdürülebilir finans ve yeşil teknolojiler önem kazanmakta (Rajnak ve Puschmann, 2021) ve sürdürülebilirlik alanına uygulayıcılar ve bilim adamlarının ilgisi giderek artmaktadır (Govindan ve Hasanagiç, 2018; Zheng vd., 2021; Kouhizadeh vd., 2021).

İnternetin keşfi bilişim ve iletişim teknolojilerindeki gelişmeyi desteklemiş, internete kolay erişim ve cep telefonlarının çok işlevsel hale gelmesi teknolojik yeniliklerin geniş bir kitleye ulaştırılabilmesini kolaylaştırmıştır. Son on yıldır Endüstri 4.0 (Mehdiabadi vd., 2020), yapay zeka (Benzidia vd., 2021), nesnelerin interneti (Suppatvech vd., 2019) siber-fiziksel sistemler ve hizmetlerin interneti (Yavuz, 2019) başta olmak üzere birbirini besleyen bir dizi yıkıcı teknoloji dünya çapında gelişmesini sürdürmektedir. Bahsedilen yenilikler arasında öne çıkan Blockchain ve sağladığı dağıtılmış defter (distributed ledger) teknolojisi finansal piyasalardaki yapıda hem yıkıcı ve köklü değişiklikler yapabilecek hem de mevcut finansal sistemlerin verimliliğini arttırabilecek potansiyele sahiptir (Cocco vd., 2017; Emmadi vd., 2019; Cucari vd., 2022). Bu durum bankalar başta olmak üzere finansal piyasalardaki şirketlerin varlıklarını ve kârlarını koruyabilmek için mevcut iş modellerini yeniden değerlendirmeye (Guo ve Liang, 2016; Zheng vd., 2018) ve hatta ürün ve servislerini dönüştürmeye (Malhotra vd., 2022) sevk etmiştir. Bu konuda Avrupa Merkez Bankası (European Central Bank-ECB) (2019), durumu değerlendirerek, yeni teknolojilerin bankacılık sektöründe her zamankinden daha yıkıcı yollarla ve daha hızlı bir şekilde değişimi yönlendireceği yeni bir dijital çağın başladığını belirtmiştir. Finans sektörünün Blockchain teknolojisinden yararlanabilmesi, teknolojiyi takip ederek işlem süreçlerine entegre etmesi için öncelikle bu teknolojiyi benimsemeye ve uygulamaya istekli olmalarını gerektirmektedir. Bununla birlikte Blockchain'in benimsenmesi, mevcut bankacılık sisteminin yapısını bozma potansiyeline de sahiptir. Nitekim yeni teknolojiler, politika yapıcıların, düzenleyicilerin ve denetçilerin finansal kurumların finansal istikrarını, güvenliğini ve sağlamlığını, ayrıca tüketici ve yatırımcı korumasını sağlamak için dikkate almaları gereken finansal sistem için yeni riskler oluşturabilir (Martino, 2021: 2).

Finansal piyasalarda ve özellikle finansal piyasaların en önemli aktörü olan bankalarda teknoloji odaklı yapılanma giderek yoğunlaşmaktadır. Çağımızın en yıkıcı teknolojik gelişmelerinden biri olarak gösterilen Blockchain teknolojisinin işletmelerin organizasyonel yapısında nasıl benimsenebileceğine dair daha fazla değerlendirme yapan çalışmaya ihtiyaç vardır (Toufaily vd., 2021: 4). Bu kapsamda mevcut teorik literatür incelenmiş, sosyal bilimler alanında özellikle ulusal düzeydeki çalışmaların henüz sınırlı sayıda olduğu görülmüştür. Literatürdeki çalışmaların artırılması önemsenmelidir ve bu öncü çalışmada Blockchain teknolojisinin uygulamacılar tarafından benimsenmesinde etkili olması beklenen kritik faktörlerin önem ve öncelikleri tartışılmıştır.

Çalışmanın amacı Blockchain teknolojisinin benimsenmesinde öne çıkan faktörlerin keşfedilmesi ve finansal piyasalardaki algının değerlendirilmesidir. Çalışmanın öne çıkan özgün yanları aşağıda sıralanmıştır. Çalışma öncelikle Blockchain teknolojisinin kullanılmasını etkileyen karar kriterleri üzerinde bir grup kararını inceleyen ve incelemede BWM kullanan az sayıdaki çalışmadan biridir. Çalışmada temel alınan kritik faktörler literatürdeki birçok çalışmadan elde edilen bilgilerle derlenerek yazarlar tarafından oluşturulmuştur. Çalışmada, Türkiye düzeyindeki literatürde ulaşılabilen çalışmalara göre daha fazla sayıda karar vericinin görüşüne başvurulmuştur. Karar vericiler Blockchain teknolojisini iş hayatında bizzat uygulayan ve uygulamaları yakından takip eden kişilerden oluşan heterojen yapıdaki sektör yöneticilerinden seçilmiştir.

Çalışmada araştırma konusu incelenirken izlenen akışı aşağıdaki diyagramla ifade etmek mümkündür;



Şekil 1. Çalışmanın Akış Diyagramı

Makalenin giriş kısmının ardından ikinci bölümde Blockchain Teknolojisinin tanımı, Blockchain teknolojisinin tarihçesi, kullanım alanları ile güçlü ve zayıf yönlerine yer verilmiştir. Üçüncü bölümde bankacılık ve finans alanında yapılan çalışmalara ilişkin literatür incelenmiş, ardından dördüncü bölümde çoklu karar verme sistemi metodolojisi ve beşinci bölümde tespit edilen kriterler konusunda sektör uzmanlarının görüşlerine başvurularak elde edilen çoklu karar verme kriterlerinin raporlanmasıyla devam edilmiş ve son bölümde analiz sonuçları üzerinden genel değerlendirme yapılarak makale tamamlanmıştır.

2. Blockchain Teknolojisi

Hyperledger Fabric dokümantasyonunda Blockchain “Genel anlamda, dağıtılmış bir eş düğüm ağı içinde tutulan değişmez bir işlem defteridir.” şeklinde tanımlanmaktadır (Hyperledger Fabric, 2022). Bir başka ifadeyle Blockchain, zincirin düğümlerinde bulunan bloklarda tutulan verilerin kaydedildiği ve merkezi olmayan bir şekilde depolandığı bir dağıtılmış defteri temsil etmektedir (Lohmer ve Lasch, 2020: 3).

Blockchain teknolojisi ilk kez üçüncü bir taraf olmadan eşler arasında (P2P) ödemeye imkân sağlayan merkeziyetsiz bir ödeme aracı olan Bitcoin ağındaki işlemleri işleme protokolü olarak 2008 yılında Satoshi Nakamoto mahlasıyla tanıtılmıştır (Nakamoto, 2008). Blockchain teknolojisi, merkezi olmayan yapıdaki ağda yazılan kayıtların değiştirilemediği, her bir işlemin tüm tarafların defterlerine kaydedildiği ve takip edebilen dağıtılmış dijital defter olarak ifade edilmiştir (Martino, 2021: 10). Blockchain ağına eklenen her yeni blok kendisinden önceki bloğa referans veren karma bir işaretçinin yanı sıra değişmez bir zaman damgasına sahip olur. Ağdaki işlemleri izlemek için özel anahtarlar, blokları birbirine bağlamak için hash işlevleri ve geri dönülemezliği sağlamak için kriptografiden yararlanılmaktadır (Wang vd., 2019: 44; Zheng vd., 2018: 356).

Blockchain ekosistemi merkezi olmayan bir şekilde organize edilmiştir ve dağıtılmış defterin durumu ekosistemdeki üyeler arasında koordinasyon sağlanarak güncellenebilmektedir. Oluşturulacak yeni blokların zincire eklenebilmesi için koordinasyonun sağlanması gerekmektedir. Bu koordinasyon sağlama işlemi konsensüs mekanizması ile gerçekleştirilir. Blockchain ekosisteminde yaygın olarak kullanılan konsensüs mekanizmaları Proof-of-Work, Proof-of-Stake, Proof-of-Authority veya Bizans Hata Toleransı algoritmalarının varyasyonlarından oluşmaktadır. (Angrish vd., 2018; Makhdoom vd., 2019). Seçilecek konsensüs mekanizması hangi alanda kullanılacağına ve dolayısıyla Blockchain teknolojisinin doğal tasarımına bağlıdır. Aynı şekilde kullanılacağı alana göre Blockchain tipleri de kamuya açık (izin gerektirmeyen), özel (izin gerektiren) ve hibrit sürümler (konsorsiyum Blockchain) şeklinde sıralanmaktadır (Lohmer ve Lasch, 2020).

Blockchain ortaya çıktığından bu yana uygulamalarının gelişimine bağlı olarak, farklı Blockchain teknolojisi kategorileri ortaya çıkmıştır. İlk olarak Blockchain 1.0 dijital para birimleri alanında kullanılmak üzere kurgulanmış, ardından Blockchain 2.0 akıllı kontratlar, proje protokolleri, cüzdan geliştirme projeleri için tasarlanmış ve sonrasında Blockchain 3.0 dijital kimlik, noter, tasdik hizmetleri, seçimler gibi finansal piyasalar ötesi uygulamalar için geliştirilmiştir (Swan, 2015: ix, xv).

Son dönemde Blockchain 4.0 da gelişmelere eklenmiştir. Devam eden Blockchain teknolojisi nesli, yapay zekanın potansiyelini (Kar ve Navin, 2021) ortaya çıkarma girişiminin yanı sıra banking-as-a-service (BaaS) konseptleriyle (Accenture, 2021) de ilgilidir. Bu kapsamda Blockchain teknolojisi sadece kripto para birimlerini kapsayan bir teknolojiye çok daha büyüktür.

Her yenilik gibi Blockchain teknolojisi de kendisinden önceki birçok teknolojik buluşun birleşimiyle ortaya çıkmıştır. Blockchain'in ortaya çıkmasında sayısız buluşun katkısı olsa da öne çıkanlara örnek olarak anahtar kriptografi tekniği ve ardından kör imza sistemi, anonimlik (Chaum), iş kanıtı (proof of work-PoW) (Dwork ve Naor) gösterilebilir (Salihoğlu, 2021: 38).

Blockchain uygulamalarını sadece finansal piyasalara özgü bir teknoloji olarak düşünerek dar bir alana sığdırmak mümkün değildir. Nitekim tedarik zincirleri, lojistik, sağlık, enerji ve gıda/tarım, endüstriyel üretim gibi birçok alanda verimliliği artırıp maliyet avantajı sağlamayı hedefleyen Blockchain temelli iş modelleri üzerinde çalışılmaktadır (Cole vd., 2019; Treiblmaier ve Beck, 2018; Albeshr ve Nobanee, 2020) ve kimlik yönetimi, noter hizmetleri gibi birçok alan da Blockchain'in avantajlarını benimsemeye hevesli görünmektedir (Emmadi vd., 2019).



Şekil 2. Teknolojik Yenilik Olarak Blockchain Evrim Aşamaları

Kaynak: TÜBİTAK (2019).

Şekil 2’de TÜBİTAK (2019) tarafından hazırlanan Blockchain evrim aşamaları sırasıyla düşünme evresi, kavram kanıtlama, prototip evresi, deney evresi, üretim ve gelişim evresi ve nihai olarak üretim ardından olgunlaşma evresi olarak sunulmuştur. Bu kapsamda üretim ve gelişim evresinde olan Blockchain teknolojisi ana akım olarak yükselmeye devam etmektedir. Yapılan çalışmalardan hareketle önümüzdeki birkaç yıl içinde daha fazla uygulamanın hayata geçirileceği tahmin edilmektedir. Bu süreçte gerek akademik yayınların gerekse iş dünyasındaki araştırmaların teknolojinin benimsenmesine dair çalışmalarını yoğunlaştırmaları beklenmektedir.

Blockchain teknolojisi henüz gelişim evresinde olmakla birlikte, bankacılık ve finans alanı başta olmak üzere ekonomilerdeki tüm dengeleri değiştirme potansiyeli sunmaktadır. Teknoloji, anonimlik ve güvenlik sağlamanın yanı sıra dağıtılmış defter teknolojisi yoluyla işlem maliyetlerini azaltarak bankalara tasarruf imkânı sunmaktadır. Büyük bankalar ve finansal hizmet veren şirketlerin önemli bir kısmı kayıt tutma, para transferleri ve diğer arka plandaki işlemleri için Blockchain teknolojileri üzerine fizibilite çalışmalarını sürdürmektedir ve bu çalışmaların önemli bir kısmı da FinTech’lerle yapılan ortak projeler kapsamında yürütülmektedir (Martino, 2021: 62).

3. Blockchain Teknolojisinin Benimsenmesine Yönelik Literatür İncelemesi

Literatürde Blockchain ile yapılan çalışmalar incelendiğinde çalışmaların önemli bir kısmının fizibilite ve teknik konulara (Rajnak ve Puschmann, 2021; Saheb ve Mamaghani, 2021) bir diğer önemli kısmının ise Bitcoin ve altcoinlere (Walsh vd., 2021) odaklandıkları görülmektedir. Blockchain teknolojisine yönelik çok az sayıda çalışma nitel veya nicel yöntemlerle toplanan işleyişle ilgili birincil verilere dayandırılmıştır (Toufaily vd., 2021; Almeshal ve Alhogail, 2021; Huang, 2022; Flovik vd., 2021).

Toufaily vd. (2021), özel ve kamu sektörü temsilcilerinin ve girişimcilerin Blockchain teknolojisine yönelik görüşlerini değerlendirdikten sonra çevresel, organizasyonel ve teknolojik zorlukları şu şekilde sıralamışlardır. Teknolojik zorluklar arasında teknolojinin henüz başlangıç aşamasında olması, güvenlik, data gizliliği, teknolojinin maliyeti, ölçeklenebilirlik ve performans, mevcut sistemlerle birlikte çalışabilirliği (interoperability), anlaşılması karmaşık olması, kripto para birimleri/token ilişkisi sıralanmıştır. Çevresel zorlukları ise yasal düzenlemelerin belirsizliği, iletişim ağı(network) etkisi ve organizasyonlar arasında koordinasyon sağlanabilmesi ve sistemin hazır olması şeklinde belirlemişlerdir. Yazarlar Blockchain teknolojisine yönelik önündeki teknolojik zorlukları öne çıkarmıştır. Özel sektör kuruluşlarının Blockchain ekosisteminin teknolojik açıdan belirsizliğinin farkında olduklarını belirten yazarlar bu nedenle uygulamaya geçilmeden önce gelecekteki teknolojik iyileştirmelerin beklendiğini ve bu durumun daha yavaş bir benimseme oranına neden olduğunu saptamışlardır. Almeshal ve Alhogail (2021), Blockchain teknolojisine yönelik iş hayatına uygulanabilirliğini 53 çalışma üzerinden değerlendirmişlerdir. Yaptıkları değerlendirmede Blockchain teknolojisine yönelik yeteneklerini ve tüm işletmeye değer katma potansiyelini belirleyen kriterlerin iş süreçleri ve üretkenlik ve şeffaflığı, denetlenebilirliği, adaleti ve işletmelerin genellikle yaşadığı diğer sorunları teşvik etme olarak sıralamışlardır. Bununla birlikte Blockchain teknolojisine yönelik düşük ölçeklenebilirlik, güvenlik ve mahremiyet gibi göreceli sorunların yanı sıra yüksek maliyet ve yüksek hesaplama gücü kullanımı sorunlarının da olduğunu belirtmişlerdir. Sonuç olarak Blockchain değerlendirme danışmanlığı yapan kişi ve kurumlara çevrelerinde bu konular hakkında bilgilendirme yaparak Blockchain teknolojileri hakkındaki farkındalığı artırmalarını önermişlerdir. Flovik vd. (2021), teknolojinin altyapı niteliklerinin (güvenilirlik, şeffaflık, değişmezlik), Blockchain teknolojisine sunduğu dönüştürücü potansiyelinden (işlemlerin otomasyonu, ademi merkezilik) daha önemli görüldüğünü belirlemiştir. Bununla birlikte teknoloji konusunun uygulamaya geçebilmesi önündeki en önemli engel olarak teknolojinin olgunluğa ulaşmamış olması ve ölçeklenebilirlik olarak tespit edilmiştir. Huang vd. (2022) Blockchain teknolojisine yönelik tedarik zinciri yönetiminde benimsenmesinde başarı kriterlerini ÇKKV yöntemleriyle analiz etmiştir. Akademisyen ve profesyonel uzmanların değerlendirmelerinde en yüksek önem ağırlıkları teknoloji olgunluğu, teknik yetenek ve teknolojik fizibilite olarak belirlenmiştir. Güler vd. (2022) Blockchain teknolojisine yönelik dış ticaret süreçlerinde kullanılan belgelerin dijitalleştirilmesindeki potansiyelini araştırmışlardır. Çalışmalarının ilk aşamasında gümrükleme süreçlerinde taraflar arasındaki belge akışını Blockchain teknolojisini kullanarak üç farklı dijitalleşme senaryosu üzerinden incelemişlerdir. Gümrükleme süreçlerinde belge yönetimi alanında Blockchain teknolojisine hızlı adaptasyonun avantajlı olduğu kanaatine varmışlardır. Çalışmanın ikinci aşamasında ise rasyonel karar verme sürecinin önceliklerini NAHP yöntemi ile analiz etmişlerdir. Uzman görüşlerine başvurularak yapılan analiz sonucunda yeni teknolojiye geçişin karşı karşıya olduğu temel zorlukların yeni sistemler için personel yetiştirme ihtiyacı, yeni iç süreçleri geliştirme ve iyileştirme ihtiyacı, geçiş döneminde ticaret ortakları ile anlaşmaya varmak için harcanan zaman ve teknolojik gelişmelerin mevzuatla uyumlu hale getirilmesi olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Literatürde finans ve bankacılık alanında Blockchain teknolojisine yönelik yapılan uygulamalı çalışmalar oldukça sınırlı sayıdadır. Guo ve Liang (2016), Blockchain teknolojisine yönelik bankalardaki ödeme takası ve kredi bilgi sistemlerinin altında yatan teknolojiye devrim yaratabileceğini savunmuşlardır. Blockchain uygulamaları, bankacılık sektörünün verimliliğini

artırarak, çok merkezli ve az sayıda aracılı senaryoların teşvik edileceğini tahmin etmişlerdir. Cocco vd. (2017), bankacılık genelinde Blockchain uygulamalarının zorluklarını ve fırsatları incelemişlerdir. Sürdürülebilir kalkınma için verimli sistemlerin kullanılması gerektiği ve birçok bankanın ekonomik büyümeyi ve yeşil teknolojileri desteklemek amacıyla şu anda ekonomik büyümeyi hızlandırmak için Blockchain teknolojisini iş planlarına aldıklarını belirtmişlerdir. Yavuz (2019), Blockchain teknolojisinin ekonomide dijital dönüşümdeki önemini belirterek, finansal sistemin iyileştirilmesine katkı yapabileceğini öngörmüştür. Yazar müşteri tanıma (KYC) süreçlerinin kriptografi sayesinde kısaltılabileceğini, geleneksel sözleşmelerin akıllı sözleşmelere dönüştürülmesinin ticari süreçleri ve prosedürleri kolaylaştırabileceğini savunmuştur. Martino (2019), Blockchain teknolojisinin Avrupa bankalarına potansiyel etkilerini Blockchain alanında uzman üç profesyonel bankacı ile nitel tabanlı görüşmeler üzerinden değerlendirmiştir. Bulgulara göre Blockchain teknolojisinin bankalara hem yeni fırsatlar getireceğini hem de yeni riskler yaratacağını tahmin etmiştir. Mevcut düzenleme eksikliği ve teknolojinin bazı teknik sınırlamaları teknolojinin uygulamaya geçmesini geciktirmektedir. Sonuç olarak bankalar için Blockchain teknolojisinin daha çok bir fırsat olarak kullanılabilirliğini ve özellikle borç verme, ödemeler, sermaye piyasası işlemleri gibi birçok alandaki ürün ve hizmetlere ilişkin süreçlerin verimliliğini büyük ölçüde arttırabileceği sonucuna ulaşmıştır. Albeshr ve Nobanee'ye (2020) göre, Blockchain teknolojisi yüksek güvenlik, yüksek işlem şeffaflığı, merkezi olmayan yapısı ile işlemleri daha verimli bir şekilde gerçekleştirebilmesi için bankacılık sistemine avantaj sağlayabilme potansiyeli sunmaktadır. Bunun yanında birçok dezavantajın da dikkate alınmasını önermişlerdir. Bu dezavantajların başlıcaları anlama ve benimseme eksikliği, teknolojinin yeşil ekonomi ve sürdürülebilirliğe aykırı şekilde enerji kullanması, işlemlerin geri alınmıyor olması, yüksek güvenlik yapısı olsa dahi saldırıya uğrama ihtimalinin eğer kamu tarafından merkezi bir veri tabanı kullanılırsa yine de ihtimal dahilinde olduğu şeklinde sıralanmıştır. Arman ve Kundakçı (2022), bankacılıkta Blockchain teknolojisinin belirlenmesini etkileyen kritik faktörleri müşteri memnuniyeti, bilişim teknolojilerinin yeterliliği, devlet desteği, verimlilik, olumlu marka imajı, akıllı sistem, yüksek güvenlik kriterleri üzerinden Bulanık PIPRECIA yöntemi ile incelemişlerdir. Sonuç olarak müşteri memnuniyetini en düşük varyasyona sahip kriter olarak belirlemiştir. En yüksek öneme sahip 3 kriter olarak güvenlik, verimlilik ve akıllı sistem olarak, devlet desteği kriteri ise en az önem verilen kriter olarak tahmin edilmiştir. Cucari vd. (2022), İtalyan bankacılık sektöründeki gerçek iş problemlerini Interbank Spunta adlı bir proje üzerinden vaka çalışması ile ele almışlardır. Interbank Spunta projesinin daha fazla veri şeffaflığı ve görünürlüğü sağlamak amacıyla bankalararası süreçlerde Blockchain uygulamasını test ederek çek ve para transferleri, kredi verme, mevduat kabul etme gibi bankacılık süreçlerinde uygulamaya katkılarını değerlendirmişlerdir. Blockchain teknolojisinin geleneksel bankacılık süreçlerini nasıl destekleyeceği sorusundan hareketle yapılan incelemede süreçlerin verimliliği, güvenlik ve bilgi ağı oluşturma ile ilgili olarak bankacılıkta üç ana Blockchain uygulaması tanımlanmıştır. Sonuç olarak Blockchain teknolojisinin bir katalizör görevi görerek organizasyon kültürünü değiştirdiğini, işbirliği stratejileri tarafından desteklendiğini, rekabet edebilirliği ve performansı artırdığını, bilgi işlemeyi geliştirdiği ve operasyonel riskleri azalttığını tespit etmişlerdir.

Literatürdeki çalışmalar incelenmiş ve yöntem olarak BWM'yi kullanan yayınların bir kısmı şu şekilde özetlenmiştir:

Wang vd. (2022) BWM ve TOPSIS yöntemleri ile Taiwan'da yatırımcılar ve firmalar için kripto para değişim platformu seçimi gerçekleştirmişlerdir. Araştırmada DELPHI yöntemi ile modelde kullanılacak kriterler belirlendikten sonra BWM ile değerlendirme kriterlerinin önem ağırlıkları belirlenmiş ve TOPSIS yöntemi ile merkezi, merkezi olmayan ve hibrit olmak üzere değişim platformları sıralanarak değerlendirme yapılmıştır. Araştırmada değişim platformları 7 uzmanın görüşlerine başvurularak maliyet, fayda, teknoloji ve risk ana kriterleri açısından değerlendirilmiştir. Hosseini Dehshiri vd. (2022) otomotiv endüstrisi tedarik zincirinde Blockchain teknolojisinin kullanılabilirliğini etkileyen kriterleri sekiz karar vericinin yargılarına başvurarak grup BWM ile incelemişlerdir. Çalışmada doğrusal ve doğrusal olmayan hedef programlama tabanlı

BWM yaklaşımları geliştirilmiştir. Khan vd. (2022) gıda tedarik zincirindeki Blockchain uygulamasını etkileyen faktörleri BWM ile incelemişlerdir. Blockchain uygulamasında teknolojik, organizasyonel, finansal ve bilgi ve güvenlik engelleri olarak adlandırılan dört ana kategoriden organizasyonel ve teknolojik engellerin gıda tedarik zinciri uygulamasında önemli olduğu ifade edilmiştir.

4. Blockchain Uygulamalarının Benimsenmesinde Temel Başarı Kriterleri

Yıkıcı bir teknolojik yenilik olarak sunulan Blockchain ve dağıtık defter teknolojilerinden yararlanılabilmesi ancak teknolojinin takip edilerek işlem süreçlerine entegre edilmesiyle mümkündür. Bununla birlikte hepsinden önce bu teknolojinin benimsenmesi için istekli olunması gerekmektedir. Çalışmanın bu kısmında Blockchain uygulamalarının benimsenmesinde etkili olan temel başarı kriterleri açıklanmıştır. Bilimsel çalışmalardan derlenerek oluşturulan temel başarı kriterleri aşağıda sıralanarak açıklanmıştır:

Sistem Güvenliği (K1)

Blockchain teknolojisinin kullanıldığı sistemin güven mekanizması temsil edilmektedir. Diğer bir ifadeyle sistemin karşılaşılabileceği güvenlik açıkları, kullanıcı gizliliği ihlali, kullanılan platformların güvenilirliği, veri güvenilirliğine yönelik açıklar ve veri yönetiminde sorunlar karşısında sistemin güvenlik bütünlüğü ifade edilmektedir. Blockchain teknolojisi karşılaşılabilecek tehlikelere karşı dağıtılmış konsensus algoritmasına dayanan dağıtılmış defter (distributed ledger) teknolojisi aracılığıyla yüksek düzeyde güvenlik sağlamaktadır. Tüm işlemler bir kriptografik hash koduyla dijital zaman damgalı şekilde gerçekleştirilmektedir (Alawi, 2022; Ko vd., 2018; Chod vd., 2020; Ayan, 2021).

Taraf güvenilirliği (K2)

Blockchain teknolojisi, merkezi olmayan (ademi merkeziyetçi) bir yapıdadır. Bu kapsamda ağ düğümleri merkezsiz olarak dağılmaktadır. Blockchain teknolojisinin kullanıldığı sisteme dahil olan taraflar diğer bir deyişle (P2P) eşler arasında, üçüncü bir taraftan aracıya veya merkezi bir yapıya ihtiyaç duyulmadan işlemler gerçekleştirilebilmektedir (Peck, 2017; Wüst ve Gervais, 2018; Hunhevicz ve Hall, 2020; Hassija vd., 2021; Lo vd., 2017; Pedersen vd. 2019; El Madhoun vd., 2019; Ayan, 2021)

İşlem ve Transfer Hızı (K3)

Blockchain teknolojisini kullanarak, işlem veya kayıtların işlemin gerçekleşme hızı dakikalara veya saniyelere düşürülebilmektedir. Geleneksel dış ticaret finansmanı işlemlerinde oldukça uzun ve karmaşık süreçler kısaltılarak basitleştirilebilir (El Madhoun vd., 2019). Geleneksel dış ticaret işlemlerinde finansman boyutunda devreye giren banka sayısı genellikle ikinin üzerindedir ve banka sayısı arttıkça paranın alıcıdan satıcıya uzanan yolculuğunun süresi uzamakta, ödenen komisyonlar artmakta ve süreçler karmaşık hale gelmektedir.

Erişilebilirlik ve Kullanılabilirlik (K4)

Merkezi olmayan ağlar nedeniyle Blockchain teknolojisinin verileri eksiksiz, zamanında ve doğru olarak tutması sağlanmıştır (Peck, 2017; Emmadi vd., 2019; Hunhevicz ve Hall, 2020; Lo vd., 2017, Pedersen vd., 2019). Erişilebilirlik ve kullanılabilirlik kriteri işlem tarafları için teknoloji sahipliğinin ve elektronik ortama geçiş sürecindeki maliyetlerin yüksek oluşunu ifade eder. İşletme ve kuruluşların Blockchain teknolojisine geçişle birlikte operasyonel maliyetlerini azaltacağı görülmekte ancak Blockchain teknolojisinin kurulum maliyetlerinin ve teknolojik becerilere sahip olmanın, teknolojinin kullanılabilirliği açısından önemli olduğu görülmektedir.

Sözleşmelerde veri bütünlüğünün ve değiştirilemezliğinin sağlanması (K5)

Akıllı sözleşmeler, geleneksel sözleşmelerin bilgisayar kodlarına dönüştürülmesidir. Bu kapsamda bir bilgisayar programı gibi kendi kendine yeten, kendi kendini yöneten, doğru ve şeffaf olacak şekilde tasarlanmıştır. Dağıtık defteri kebir bir veri kaydedildikten sonra değiştirilemez. Sözleşme şartlarını bloklar içinde tutmak ve sözleşme şartlarındaki değişiklikleri bir zincir üzerinde kalıcı olarak kaydetmek, sonradan değiştirilme gibi sorunlara çözüm potansiyeli sunmaktadır. (Alawi, 2022; Werner vd., 2021; Chen vd., 2017; Hassija vd., 2021; Pedersen vd., 2019; Chowdhury vd., 2018; El Madhoun vd., 2019; İngiltere Hukuk Komisyonu, 2022).

Belgelerde gizlilik, izleme ve şeffaflık imkânı (K6)

Gizlilik ve şeffaflık birbirine zıt iki durum olarak nitelendirilebilir. Blockchain tipleri kamu/izin gerektirmeyen (public/permissionless), kamu/izin gerektiren (public/permissioned) ve özel/izin gerektiren (private permissioned) Blockchain şeklinde üç gruba ayrılmaktadır. Hepsinin gizlilik, şeffaflık ve erişilebilirlik seviyeleri birbirinden farklıdır. İzlenebilirlik kavramı, işlem süreçlerinin ve olayların tam olarak takip edilebilmesi ve erişilebilirliğinin sağlanmasını ifade etmektedir (Pedersen vd., 2019; Alawi, 2022; Peck, 2017; Emmadi vd., 2019; Hassija vd., 2021; Ko vd., 2018; Kshetri, 2018).

İşlem maliyetleri (K7)

Bu ana kriter altında iki alt kriterin biri ölçeklenebilirlik, diğeri ise enerji tüketimidir. Ölçeklenebilirlik önemli bir sorundur. Daha büyük bloklar, daha büyük depolama alanı ve ağda daha yavaş yayılma anlamına gelmektedir. Bu durum, işlem ve kullanıcı sayısı arttığında Blockchain teknolojisinin sürdürülmesini zorlaştırabilir ve yeniden merkezileşmeye yol açabilecektir (Zheng vd., 2017). Madenciler blok boyutu ve sayısı büyüdükçe daha büyük gelir talep edebilirler (Eyal and Sirer, 2014). Ayrıca konsensüs algoritmalarında çok fazla enerji tüketmesi ve zenginlerin daha da zenginleşmesi sorun yaratabilir (Zheng vd., 2018). Bu noktada Blockchain teknolojisinin henüz uygulamaya geçmek için daha fazla zamana ihtiyacı bulunmaktadır.

Blockchain teknolojisinde henüz ölçek ekonomisinin oluşmamış olması nedeniyle işgücü ve teknoloji maliyetlerinin oldukça yüksek seviyede olması önemli bir sorundur. Yüksek maliyetler içerir ve yüksek yatırımlar gereklidir. Blockchain teknolojisinin başlangıç maliyetleri vardır ve kullanımı ücretsiz değildir. Bu durum ademi merkezileşmenin bir dezavantajıdır. Kullanıcılar, işlemler ve hesaplama gücü için ödeme yapmak zorundadır. Bazı konsensüs algoritmalarında son teknolojiyle donatılmış bilgisayarlarda yapılan işlemler yoğun elektrik enerjisi kullanımına neden olmaktadır (Ko vd., 2018; Marsal-Llacuna, 2018; Angraal vd., 2017; Ho ve Hsu, 2020; Chod vd., 2020)

Ülkelerdeki teknolojik alt yapı yeterliliği ve entegrasyonu (K8)

Teknolojik gelişmenin yetersiz olması ve entegrasyon endişeleri önemli sorunlar arasındadır. Blockchain Teknolojisi, dahil etmek için mevcut eski sistemlerde önemli değişiklikler gerektiren çözümler sunar. Dış ticaret evraklarının akıllı kontratlara dönüştürülerek Blockchain teknolojisinin kullanılabilmesi için öncelikle yatırım yapılması gerekmektedir. Farklı ülkelerin dijitalleşme süreçlerine farklı seviyelerde dahil olması yeknesaklığı bozarak, sistemin işleyişini zorlaştıracaktır (Huang vd., 2022; Yli-Huumo vd., 2016; Treiblmaier ve Beck, 2018).

Ülkelerin mevzuat ve yasal düzenleme yeterliliği (K9)

Henüz çok yeni tecrübe edilen bir teknoloji olmasının getirdiği zorluklar, yönetsel taahhütlerin yerine getirilememesi riski, mevzuatın ve yasal düzenlemelerin teknolojik gelişmeleri yakalayamama riskine neden olmaktadır (Balcı ve Balcı, 2021; Jovi'c vd., 2020; Lohmer ve Lasch, 2020; Munim vd., 2021; Papathanasiou vd., 2020; Yadav ve Singh, 2020). Blockchain teknolojisi dünyada öncelikle bitcoin ve ödeme sistemleri ile gündeme gelmiş olmakla birlikte pek çok alanda ve kamu kesiminde kullanılmaya başlandığı görülmektedir. Bununla birlikte gelişmiş ülkeler diğer ülkelere göre teknoloji konusunda alt yapı ve mevzuat düzenlemelerinde daha iyi durumdadırlar.

Blockchain teknolojisi ödeme sistemleri, kimlik denetimi, elektronik oylama, kamu mali denetimi, vergi yönetimi, sağlık, belediyecilik, e-devlet uygulamaları gibi birçok alanda denenmeye başlanmıştır. Özel kesimdeki öncü uygulamalar, kamu kesiminin de düzenlemeler yapması için teşvik edicidir. Kamu kesimi tarafından uygulamalarda teknolojinin kullanılması ile şeffaflık, verimlilik ve etkinliğin artması beklenmektedir (Ciğerci ve Eğmir, 2019).

5. Araştırma Metodolojisi

Günlük hayatta ve iş hayatında karşılaşılan karar problemlerinde karar verebilmek, alternatifleri değerlendirmek ve analitik olarak inceleyebilmek için kararı etkileyen kriterler kullanılmaktadır. Karar kriteri değerlendirme ölçütü olarak da ifade edilebilir. Karar problemleri genellikle çok sayıda ve çelişen kriterler içermektedir. Çok sayıda kriterin karar sürecinde etkili olduğu karar problemlerinin çözümü için çok kriterli karar verme (ÇKKV) yöntemleri geliştirilmiştir. ÇKKV yöntemlerinden sosyal, mühendislik, sağlık ve daha pek çok alandaki karar problemlerinin çözümünde yararlanılmaktadır. ÇKKV yöntemleri seçme, sıralama ve değerlendirme yapmak amacıyla kullanılmaktadır (Ishizaka ve Nemery, 2013).

Karar vermenin iki önemli aşamasından ilki karar kriterlerinin önem ve önceliklerini belirlemek, ikincisi ise önem ve öncelik değerleri diğer bir ifade ile önem ağırlıkları belirlenen kriterlere göre alternatifleri seçmek, sıralamak ve değerlendirmektir. Karar kriterlerinin önem ve önceliklerini belirlemek için kullanılan ÇKKV yöntemleri subjektif ve objektif ağırlıklandırma yöntemleri olarak ikiye ayrılmaktadır. Subjektif ağırlıklandırma yöntemleri karar vericilerin kişisel yargılarına göre ağırlıklandırma yaparken objektif ağırlıklandırma yöntemleri kişisel yargıları dikkate almadan karar matrisindeki değerlerle ağırlıklandırma yapar. Karar kriterlerinden bir ya da daha fazlası nitel kriter ise bu durumda karar vericinin yargılarına ihtiyaç duyulmakta ve subjektif yöntemler kullanılmaktadır. AHP, DEMATEL, BWM subjektif ağırlıklandırma yöntemleri içinde yer alan bazı yöntemlerdendir (Karakış, 2022).

5.1. Best-Worst Yöntemi (BWM)

Best-Worst Yöntemi (BWM) 2015 yılında Rezaei tarafından geliştirilen objektif ağırlıklandırma yöntemlerindedir. Yöntem ikili karşılaştırmalara dayalı olarak kriterlerin önem derecelerinin belirlenmesini sağlar. Yöntem karşılaştırmalarda tutarlılığın sağlanmasını gerektirmektedir. Rezaei (2015) yöntemde AHP'ye göre daha az ikili karşılaştırma yapılmasının ve daha tutarlı karşılaştırma sonuçlarının yöntemin önemli özellikleri olarak öne çıktığını ifade etmektedir. Yöntemde daha az ikili karşılaştırma yapılması nedeniyle daha tutarlı karşılaştırma yapmaya imkân sağlamaktadır. Bu nedenle yöntemden ikili karşılaştırmalarda yaygın olarak karşılaşılan tutarsızlık sorununu önlemesi beklenmektedir. n kriter sayısını ifade etmek üzere AHP'de $n(n-1)$ ikili karşılaştırma yapılırken BWM'de $(2n-3)$ ikili karşılaştırma yapılmaktadır. Modelin işlem adımları şu şekildedir (Rezaei, 2015: 51-52):

Adım 1. Karar problemine etki eden kriterler belirlenir. Bir karar probleminde karar kriterleri ile ilgili bir matris oluşturulduğunda, K_n kriterleri ifade etmek üzere ikili karşılaştırma yapabilmek için oluşturulan kriter matrisini formül (1) deki gibi göstermek mümkündür.

$$C = \begin{matrix} & K_1 & K_2 & \cdots & K_n \\ \begin{matrix} K_1 \\ K_2 \\ \vdots \\ K_n \end{matrix} & \begin{bmatrix} a_{11} & a_{12} & \cdots & a_{1n} \\ a_{21} & a_{22} & \cdots & a_{2n} \\ \vdots & \vdots & \ddots & \vdots \\ a_{n1} & a_{n2} & & a_{nn} \end{bmatrix} & , & \end{matrix} \quad (1)$$

Adım 2. Karar kriterleri arasından en iyi (en önemli) ve en kötü (en az önemli) kriter belirlenir. Bu kriterlerin tespiti karar vericinin yargıları ile yapılır. Karar verici konusunda uzman olan kişidir.

Adım 3. Karar verici tarafından Tablo 1'deki 1-9 ölçeği kullanılarak ikili karşılaştırmalar yoluyla en önemli kriterin diğer kriterlere göre önceliği belirlenir.

Adım 4. Karar verici tarafından Tablo 1'deki 1-9 ölçeği kullanılarak ikili karşılaştırmalar yoluyla en az önemli kriterin diğer kriterlere göre önceliği belirlenir.

Tablo 1. Kriterlerin ikili karşılaştırma ölçeği ve yargısal ifadeler

Sayı Değeri	Kriterlerin karşılaştırılmasında kullanılan yargısal ifadeler
1	Eşitlik
3	Az önemli (Az üstün olma hali)
5	Oldukça önemli (Oldukça üstün olma hali)
7	Çok önemli (Çok üstün olma hali)
9	Son derece önemli (Kesin üstün olma hali)
2,4,6,8	Ara değerler (iki sayı arasında kararsız kaldığı durumda kullanılan sayılar)

Kaynak: Saaty (2008: 86)

Adım 5. Kriterlerin önem ağırlıklarının formül (2) ve (3) de gösterilen doğrusal programlama modeli ile belirlenmesi.

j: kriterleri ifade etmek üzere $j=1,2,3,\dots,n$

w_j ; j. kriterin önem ağırlığını gösterir.

Formül (2) ve (3)'te en önemli ve en önemsiz kriter ile diğer kriterler ile ikili karşılaştırmaların gösterim biçimi yer alır. Bunlar;

w_B : en önemli kriterin önem ağırlığını,

w_W : en önemsiz kriterin önem ağırlığını ifade eder.

En önemli kriterin diğer kriterlere göre üstünlüğünü ve kriterlerin en önemsiz kritere göre üstünlüğünü ifade etmek üzere;

a_{Bj} : en önemli kriterin j. kritere üstünlüğünü,

a_{jW} : diğer kriterlerin en önemsiz kritere göre üstünlüğünü gösterir.

$$\begin{aligned} \min \max_j & \left\{ \left| \frac{w_B}{w_j} - a_{Bj} \right|, \left| \frac{w_j}{w_W} - a_{jW} \right| \right\} \\ \text{s.t.} & \\ \sum_j w_j &= 1 \\ w_j &\geq 0, \text{ tüm } j' \text{ler için} \end{aligned} \quad (2)$$

BWM ile kriterlerin önem ağırlığını belirlemek için doğrusal programlama modeli hazırlanır. Doğrusal programlama modelinde amaç fonksiyonu formül (3)' gösterildiği gibi belirlenen ağırlıkların sapma değerinin minimum yapılmasıdır. Tutarlılığı da ifade eden bu değer sıfıra yaklaştıkça tutarlılığın yüksek olduğunu ifade eder. Formül (3)' te amaç fonksiyonundan sonra sırasıyla ikinci ve üçüncü satırda en iyi ve en önemsiz kritere ilişkin kısıt fonksiyonları yazılır. Yazılan modelin çözülmesi ile kriterlerin önem ağırlıkları belirlenir (Özdağoğlu vd. 2020).

$$\begin{aligned} & \min \xi, \\ & \left| \frac{w_B}{w_j} - a_{BJ} \right| \leq \xi, \text{ tüm } j\text{'ler için}, \\ & \left| \frac{w_J}{w_W} - a_{JW} \right| \leq \xi, \text{ tüm } j\text{'ler için}, \\ & \sum_j w_J = 1, \\ & w_J \geq 0, \text{ tüm } j\text{'ler için} \end{aligned} \quad (3)$$

Adım 6. İkili karşılaştırmaların tutarlılık oranının belirlenmesi. Bu adımla diğer bir ifade ile yöntemin kullanılabilirlik derecesi belirlenmiş olur. Tutarlılık oranı modelde hesaplanan $\min \xi$ değeri ve Tablo 2'deki tutarlılık indeksi kullanılarak bulunur. Hesaplanan tutarlılık oranının küçük olması ikili karşılaştırmaların güvenilir ve kullanılabilir olduğunu ifade etmektedir.

Tablo 2. Tutarlılık İndeksi

a_{BW}	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Tutarlılık indeksi	0,00	0,44	1,00	1,63	2,30	3,00	3,73	4,47	5,23

Tutarlılık oranı aşağıdaki şekilde hesaplanır;

$$\text{Tutarlılık oranı} = \xi / \text{Tutarlılık İndeksi}$$

Tutarlılık oranı 0 ile 1 arasında değer alır. Tutarlılık oranı ne kadar küçükse karşılaştırma sonuçları o kadar güvenilirdir. Oranın 0,10'dan küçük olması kabul edilebilir bir orandır.

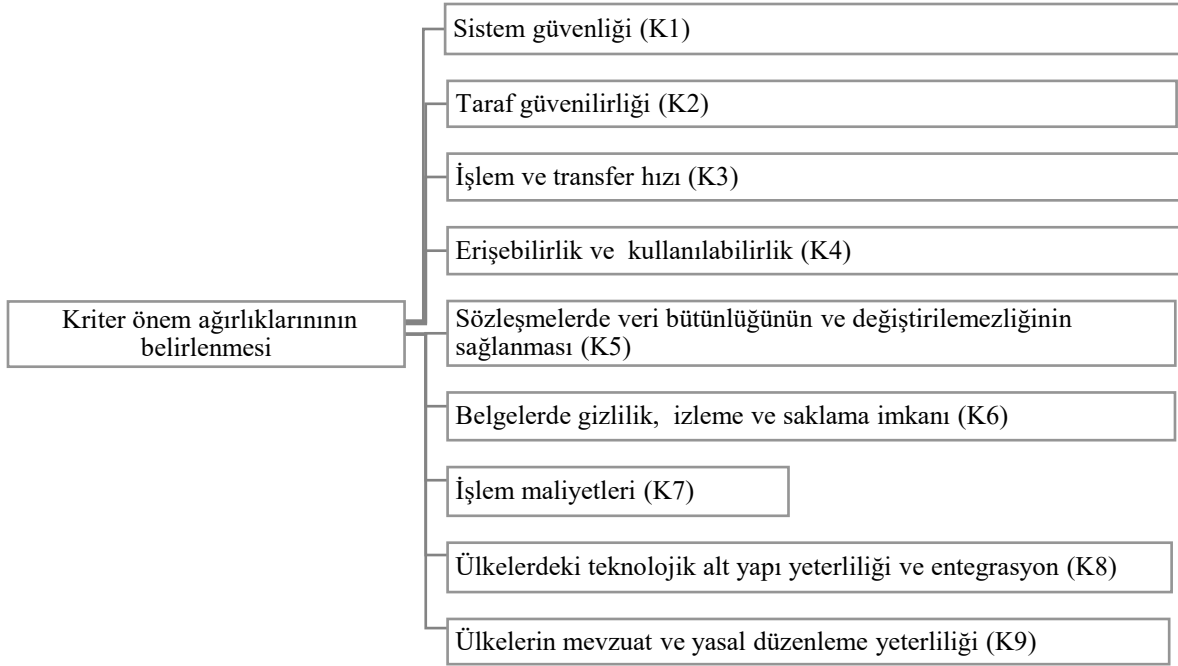
6. Veri Seti ve Uygulama

Uygulamaya geçilmeden önce finansal piyasalarda Blockchain uygulamalarıyla işi gereği meşgul olan ve gelişmeleri takip eden 10 profesyonel seçilmiştir. Tablo 3'te belirlenen uzman takımına ilişkin detaylar sunulmuştur.

Tablo 3. Uzman Takımı Hakkında Bilgi ve Profilleri

No	Sektör	Bölüm	Unvan	İş deneyimi
1	Bankacılık	Pazarlama	Müdür	+20
2	Bankacılık	Dış İşlemler	Müdür	+20
3	Blockchain Yazılım Şirketi	Ürün Geliştirme	Müdür	+10
4	Blockchain Yazılım Şirketi	Ürün Geliştirme	Uzman	+5
5	Lojistik	Ürün Geliştirme	Müdür	+10
6	Bankacılık	Denetim	Genel Müdür Yardımcısı	+20
7	Araç Kurum	Pazarlama	Müşteri Temsilcisi	+5
8	Demir Çelik Sanayi	İhracatçı	Yönetim Kurulu Üyesi	+25
9	Bankacılık	Kambiyo uzmanı	Danışman, Eğitmen	+25
10	Bankacılık	Kambiyo uzmanı	Danışman, Eğitmen	+25

Literatür taraması ve uzman görüşleri ile oluşturulan ve Blockchain kullanımında etkili olan kriterler Şekil 3'te verilmiştir.



Şekil 3. Blockchain teknolojisi kullanımında etkili olan kriterler ve hiyerarşik yapısı

Uzmanlardan Şekil 3'teki kriterler üzerinden hazırlanan sorular içinden BWM için en iyi ve en kötü kriteri belirlemeleri istenmiştir. Diğer bir ifade ile görece en önemli ve en önemsiz kriteri belirlemeleri istenmiştir. Tablo 4'te dijital ekonomi ve finans alanında çalışan on uzman tarafından belirlenen en iyi kriter ve bu kriterle diğer kriterlere verdikleri önem ağırlıkları gösterilmektedir. Uzmanlar Tablo 1'den yararlanarak yargılarını oluşturmuşlardır. Karar verici uzmanların farklı en iyi kriter ve bu kriterle diğer kriterleri değerlendirdikleri görülmüştür.

Tablo 4. Kriterlerin karar vericiler tarafından belirlenen iyi kriterle göre değerlendirilmesi

Karar Verici	En İyi Kriter	K_1	K_2	K_3	K_4	K_5	K_6	K_7	K_8	K_9
KV_1	9	7	3	3	4	5	5	3	7	1
KV_2	3	3	2	1	3	2	3	5	4	6
KV_3	2	5	1	1	2	1	1	5	3	3
KV_4	4	3	3	4	1	6	8	2	7	5
KV_5	9	4	2	5	2	2	3	4	5	1
KV_6	4	3	4	2	1	3	4	5	4	2
KV_7	3	3	2	1	3	2	3	5	4	6
KV_8	3	9	3	1	5	8	4	7	3	8
KV_9	1	1	2	7	9	7	2	9	7	7
KV_{10}	9	3	7	8	6	5	2	9	3	1

Tablo 5 uzmanların Tablo 1'den yararlanarak en kötü kriteri ve bu kriterle göre diğer kriterleri değerlendirmelerini içermektedir. Tablo 5'te uzmanlar tarafından yapılan en önemsiz kriterle göre diğer kriterlerin değerlendirmesini içeren ikili karşılaştırmalar verilmiştir. Tabloya göre karar verici uzmanların en kötü kriter olarak farklı kriterler belirledikleri görülmektedir. Uygulayıcılar belirledikleri en önemsiz kriterle göre diğer kriterleri değerlendirmişlerdir. Çalışmanın çeşitli bölümlerinde uzman olarak nitelendirilen uygulayıcı konumunda bulunan ve konu ile ilgili eğitimli

kişilerin ikili karşılaştırmalarda farklı kriterleri önemsedikleri ya da önemsiz değerlendirdikleri görülmüştür. Ancak yargılarda farklılık olmasına karşın en iyi ve en kötü kriterler kümesinin ayrıştığı görülmektedir. Diğer bir ifade ile uygulayıcılar iyi ve kötü kriterler kümesini birbirinden ayırmış ancak bu iki küme içinde farklı ve tutarlı değerlendirmeler yapmışlardır.

Tablo 5. Kriterlerin karar vericiler tarafından belirlenen en kötü kritere göre değerlendirilmesi

Karar Verici	En Kötü Kriter	K_1	K_2	K_3	K_4	K_5	K_6	K_7	K_8	K_9
KV_1	2	7	1	3	3	4	4	3	5	7
KV_2	8	5	6	4	7	3	4	7	1	5
KV_3	8	1	9	8	6	7	8	7	5	1
KV_4	6	6	6	4	8	3	1	7	2	5
KV_5	4	3	3	3	4	4	5	5	7	9
KV_6	7	6	6	7	7	3	4	1	5	2
KV_7	8	5	6	4	7	3	4	7	1	5
KV_8	2	9	1	8	3	8	5	7	2	7
KV_9	5	9	9	7	5	1	2	2	3	5
KV_{10}	7	6	3	2	4	5	8	1	7	9

Uzmanlar tarafından ikili karşılaştırmalar yapıldıktan sonra formül 3 kullanılarak kriterlerin önem seviyeleri ve tutarlılık oranları belirlenmiştir. Her bir uzman görüşüne göre hesaplanan önem ağırlıkları Tablo 6’da verilmiştir. Uzmanlar için ayrı ayrı hesaplanan kriter önem ağırlıkları aritmetik ortalama yolu ile birleştirilerek önem ağırlıkları ve tutarlılık oranları Tablo 6’da verilmiştir.

Tablo 6. Kriterlerin önem ağırlıkları ve tutarlılıkları

Karar Verici	K_1	K_2	K_3	K_4	K_5	K_6	K_7	K_8	K_9	CR
KV_1	0,062	0,033	0,145	0,109	0,087	0,087	0,145	0,062	0,268	0,032
KV_2	0,108	0,161	0,211	0,108	0,161	0,108	0,065	0,025	0,054	0,021
KV_3	0,015	0,144	0,190	0,105	0,174	0,190	0,042	0,070	0,070	0,013
KV_4	0,118	0,118	0,089	0,288	0,059	0,028	0,178	0,051	0,071	0,013
KV_5	0,077	0,155	0,062	0,155	0,155	0,103	0,077	0,062	0,155	0,030
KV_6	0,105	0,079	0,157	0,227	0,105	0,079	0,028	0,079	0,143	0,017
KV_7	0,108	0,161	0,211	0,108	0,161	0,108	0,065	0,025	0,054	0,021
KV_8	0,057	0,030	0,304	0,103	0,065	0,129	0,074	0,172	0,065	0,041
KV_9	0,306	0,214	0,061	0,048	0,026	0,175	0,048	0,061	0,061	0,023
KV_{10}	0,123	0,053	0,046	0,062	0,074	0,185	0,027	0,123	0,306	0,012
Ortalama W_j	0,109	0,128	0,118	0,137	0,103	0,108	0,068	0,094	0,134	0,024

Tablo 7. Kriterlerin önem ağırlıkları

Kriter	Önem Ağırlığı %
K4-Erişilebilirlik ve kullanılabilirlik	0,137
K9-Ülkelerin mevzuat ve yasal düzenleme yeterliliği	0,134
K2-Taraf Güvenilirliği	0,128
K3-İşlem ve transfer hızı	0,118
K1-Sistem Güvenliği	0,109
K6-Belgelerde gizlilik, izleme ve saklama imkânı	0,108
K5-Sözleşmelerde veri bütünlüğünün ve değiştirilemezliğinin sağlanması	0,103
K8-Ülkelerdeki teknolojik altyapı yeterliliği ve entegrasyon	0,094
K7-İşlem maliyetleri	0,068

Analiz sonuçlarına göre en düşük önem düzeyine sahip kriter 0,068 ile “K7-İşlem maliyetleri” olmuştur. En yüksek önem düzeyine sahip kriter 0.137 ile “K4-Erişilebilirlik ve kullanılabilirlik” iken sonraki en önemli kriterler sırasıyla 0,134 önem seviyesi ile “K9-Ülkelerin mevzuat ve yasal düzenleme yeterliliği”, 0,128 ile “K2-Taraf güvenilirliği” kriteri, 0,118 ile “K3-İşlem ve transfer hızı” şeklinde sıralanmıştır. Elde edilen sonuçlar Toufaily vd., 2021; Almeshal ve Alhogail, 2021; Huang 2022; Flovik vd., 2021; Yıldız ve Başbuğ ile uyumludur. Yıldız ve Başbuğ’un (2018) yaptıkları çalışmada alt yapı yetersizliği ve yasal düzenlemelerin eksik oluşunun Blockchain teknolojisinin önündeki engellerden en önemlileri olduğu tespit edilmiştir. Bu çalışmanın bulgularına göre “K8-Ülkelerdeki teknolojik altyapı yeterliliği ve entegrasyon” kriteri en az önemli ikinci kriter olmuştur. Bu bulgu altyapı yeterliliği kriteri bakımından Yıldız ve Başbuğ’un (2018) bulguları ile uyumlu bulunmuştur. Arman ve Kundakçı’nın (2022) finans sektöründe Blockchain teknolojisinin kullanımını etkileyen kriterlere ilişkin yaptıkları araştırmada en önemli kriterin yüksek güvenlik ve en düşük önemdeki kriterin ise devlet desteği olduğu, verimlilik ve akıllı sistem kriterlerinin ise önemli kriterler olduğu sonucuna varılmıştır. Farklı konu, yaklaşım ve kriterler içermesi ile birlikte Arman ve Kundakçı’nın (2022) araştırma sonuçlarında olduğu gibi bu çalışmada da “K1-Sistem güvenliği” ve “K2-Taraf güvenilirliği” kriterlerinin önemli bulunması bakımından çalışma sonuçlarının uyumlu olduğu görülmüştür.

7. Sonuç ve Değerlendirme

Blockchain teknolojisi ilk ortaya çıktığı dönemde Bitcoin temelli ödeme yönteminin ardındaki teknoloji olarak tanıtılmıştır. Ancak zamanla Blockchain teknolojisinin çok daha geniş kapsamlı uygulama alanlarında kullanılabileceği keşfedilmiştir. Bununla birlikte Blockchain teknolojisinin kullanılmasını etkileyen çok sayıda ve hatta birbiriyle çelişen kriterlerin olduğu görülmüştür. Blockchain teknolojisinin kullanımında çok sayıda kriterin olması, kurum ve kuruluşları kriterlerin yorumlanmasında farklı değerlendirmelere sevk etmektedir. Bu kapsamda Blockchain teknolojisinin benimsenmesi konusunda farklı değerlendirmelerin takibi ve tartışılması önemlidir.

Bu çalışmada Blockchain teknolojisi kullanımını etkileyen kriterler literatürdeki çalışmaların incelenmesiyle belirlenmiş ve ardından belirlenen kriterlerin analitik olarak incelenmesi amaçlanmıştır. Belirlenen amaç doğrultusunda çalışmada Blockchain teknolojisi kullanımını etkileyen kriterlerin önem ağırlıklarının tespitinde uygun yöntem olarak ÇKKV yöntemlerinden BWM kullanılmıştır. Elde edilen sonuçlara göre teknolojiye erişilebilirlik ve kullanılabilirlik en önemli kriter olurken hemen ardından gelen ikinci önemli kriter ülkelerin mevzuat ve yasal düzenleme açısından teknolojiye uyumdur. Uzmanlara göre önem sırasına göre işlem ve transfer hızı, sistem güvenliği, belgelerde gizlilik, izleme ve saklama imkanı, sözleşmelerde veri bütünlüğü ve değiştirilemezliği, ülkelerde teknolojik altyapı yeterliliği ve entegrasyon ile işlem maliyetleri kriterleri daha az önemli bulunmuştur. Bununla birlikte kriterlerin önem düzeyleri birbirlerine yakın seviyededir. Bahse konu bulgulardan hareketle Blockchain teknolojisinin kullanımını etkileyen

kriterlerin birbirinden bağımsız düşünülemediği ve birbirine yakın öneme sahip oldukları görülmüştür.

Bununla birlikte Blockchain teknolojisi finans sektörü tarafından yakından takip edildiği ancak benimsenmesi için öncelikle erişilebilirlik ve uygulanabilirlik koşullarının uygun olmasının beklendiği anlaşılmaktadır. Ardından ülkelerin mevzuat ve yasal düzenleme yeterliliğinin sağlanması ikinci öncelik olarak değerlendirilmiştir. Uzmanlar taraf güvenilirliği, işlem ve transfer hızı, sistem güvenliği, sözleşmelerde veri bütünlüğü, değiştirilemezlik, belgelerde gizlilik, izleme ve saklama imkanı, teknolojik altyapı gibi teknoloji temelli kriterleri daha az önemli bulmuştur. Elde edilen bulgulara göre finansal piyasalarda Blockchain teknolojisini ana akım olarak benimsenebilmesi için öncelikle teknolojinin gelişim evresini tamamlamasının yanı sıra ülkelerin mevzuat ve yasal düzenlemelerinin teknolojiyle uyumlu hale getirilmesinin beklendiği anlaşılmaktadır. Bu kapsamda teknoloji ve maliyet temelli birçok avantajı olsa da Blockchain teknolojisini ana akım olarak yükselebilmesi ve ardından benimsenebilmesi ancak teknolojinin gelişim evresini tamamlaması ve yasal düzenlemelerin yeni teknolojiyle uyumlu hale getirilmesiyle mümkün olabilecektir.

Çalışmada kullanılan ve Blockchain teknolojisini kullanılmasını etkileyen karar kriterleri literatür taraması ve uzman görüşleri doğrultusunda oluşturulmuştur. Blockchain teknolojisini kullanımını etkileyen kriter seti bu çalışmanın özgün yanını oluşturmaktadır. Bu özgünlük aynı zamanda gerek uygulayıcıların kişisel yargıları ve gerekse finans sektöründe hızla değişen teknoloji ve yasal alt yapı düzenlemeleri nedeniyle analizin sınırlılığını da içermektedir.

Analizde BMW'nin kullanılması Blockchain teknolojisini benimsemenin doğası hakkında yararlı bilgiler toplanmasına ve belirlenen kriterler kapsamında ampirik temelli bir çerçeve geliştirmesine olanak tanımıştır. Gelecekte finans sektöründe Blockchain teknolojisini benimsenmesine yönelik yapılacak çalışmalarda BMW'nin bulanık sayılar ile kullanılmasıyla belirsizlikler modele dâhil edilerek yeniden incelenebilir. Kamu yönetiminden sağlığa, tedarik zinciri yönetimi ve ödeme sistemlerinden belediyeciliğe kadar, çok geniş bir uygulama ve kullanım alanı bulunan Blockchain teknolojisi bu çalışmada finans sektörü açısından ele alınmış ve incelenmiştir. Dolayısıyla çalışmada kullanılan karar kriterleri sektörel ve dönemsel yargıları içeren özellikleri yansıtmıştır. Farklı sektörlerde ve farklı karar kriterleri ve farklı karar analizleri ile Blockchain teknolojisini kullanma davranışları incelenerek literatür genişletilebilir.

Kaynaklar

- Accenture (2021). Minna Bank: Japan's first digital bank, 10.07.2022. <https://www.accenture.com/us-en/case-studies/banking/minna-bank>
- Alawi, B., Al Mubarak, M. M. S., ve Hamdan, A. (2022, February). Blockchain evaluation framework for supply chain management: a decision-making approach. *In Supply Chain Forum: An International Journal (1-15)*. Taylor & Francis. <https://doi.org/10.1080/16258312.2021.1996862>
- Albeshr, S. and Nobanee, H. (2020). Blockchain applications in banking industry: a mini-review (February 16, 2020). <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3539152>
- Almeshal, T. A., ve Alhogail, A. A. (2021). Blockchain for businesses: a scoping review of suitability evaluations frameworks. *in IEEE Access, vol. 9, pp. 155425-155442, 2021* doi: 10.1109/ACCESS.2021.3128608.
- Angraal, S., Krumholz, H. M., ve Schulz, W. L. (2017). Blockchain technology: applications in health care. *Circulation: cardiovascular quality and outcomes, 10(9)*, e003800. <https://doi.org/10.1161/CIRCOUTCOMES.117.003800>
- Angrish, A., Craver, B., Hasan, M., ve Starly, B. (2018). A case study for blockchain in manufacturing: "fabRec": A prototype for peer-to-peer network of manufacturing nodes. *Procedia Manufacturing, 26*, 1180–1192. <https://doi.org/10.1016/j.promfg.2018.07.154>.

- Arman, K. ve Kundakcı, N. (2022). Bulanık PIPRECIA yöntemi ile bankacılık endüstrisinde blokzincir teknolojisinin benimsenmesini etkileyen kritik faktörlerin değerlendirilmesi. *Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 25(47), 79-92. DOI: 10.31795/baunsobed.975891
- Ayan, B. (2021). *Dijital Varlık Sözlüğü*, (1. Baskı). Turkuaz Haberleşme ve Yayıncılık A.Ş., İstanbul.
- Balci, G., ve Surucu-Balci, E. (2021). Blockchain adoption in the maritime supply chain: examining barriers and salient stakeholders in containerized international trade. *Transportation Research Part E: Logistics and Transportation Review*, 156, 102539. <https://doi.org/10.1016/j.tre.2021.102539>
- Benzidia, S., Makaoui, N., ve Bentahar, O. (2021). The impact of big data analytics and artificial intelligence on green supply chain process integration and hospital environmental performance. *Technological Forecasting and Social Change*, 165, 120557. <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2020.120557>
- Chen, S., Shi, R., Ren, Z., Yan, J., Shi, Y., ve Zhang, J. (2017, November). A Blockchain-Based Supply Chain Quality Management Framework, *2017 IEEE 14th International Conference on e-Business Engineering (ICEBE)*, 2017, pp. 172-176, doi: 10.1109/ICEBE.2017.34.
- Chod, J., Trichakis, N., Tsoukalas, G., Aspegren, H., ve Weber, M. (2020). On the financing benefits of supply chain transparency and blockchain adoption. *Management Science*, 66, 4378–4396. <https://doi.org/10.1287/mnsc.2019.3434>
- Chowdhury, M. J. M., Colman, A., Kabir, M. A., Han, J., ve Sarda, P. (2018, August). Blockchain versus database: a critical analysis. In *2018 17th IEEE International conference on trust, security and privacy in computing and communications/12th IEEE international conference on big data science and engineering (TrustCom/BigDataSE)* (pp. 1348-1353). doi: 10.1109/TrustCom/BigDataSE.2018.00186.
- Ciğerci, İ., ve Eğmir, R. T. (2019). Kamu mali denetiminde olası blok zincir teknolojisini denetim etkinliği açısından değerlendirilmesi. *Maliye Dergisi*, 177, 203-217.
- Cocco, L. Pinna, A. ve Marchesi. M. (2017). Banking on: costs savings thanks to the technology. *Future Internet*. 9(3). 25. <https://doi.org/10.3390/fi9030025>
- Cole, R., Stevenson, M., ve Aitken, J. (2019). Technology: implications for operations and supply chain management. *Supply Chain Management: An International Journal*, 24(4), 469–483. <https://doi.org/10.1108/SCM-09-2018-0309>.
- Cucari, N., Lagasio, V., Lia, G., ve Torriero, C. (2022). The impact of blockchain in banking processes: the interbank spunta case study. *Technology Analysis & Strategic Management*, 34(2), 138-150. <https://doi.org/10.1080/09537325.2021.1891217>
- ECB. (2019). Lending and payment systems in upheaval: The fintech challenge. Speech by Yves Mersch, Member of the Executive Board of the ECB, *at the 3rd Annual Conference on Fintech and Digital Innovation*, 26 February 2022, Brussels <https://www.ecb.europa.eu/press/key/date/2019/html/ecb.sp190226~d98d307ad4.en.html>.
- El Madhoun, N., Hatin, J., ve Bertin, E. (2019, October). Going beyond the blockchain hype: in which cases are blockchains useful for it applications? In *2019 3rd Cyber Security in Networking Conference (CSNet) (21-27)*. IEEE. doi: 10.1109/CSNet47905.2019.9108966.
- Emmadi, N., Vigneswaran, R., Kanchanapalli, S., Maddali, L., Narumanchi, H. (2019). Practical Deployability of Permissioned Blockchains. In: Abramowicz, W., Paschke, A. (eds) *Business Information Systems Workshops. BIS 2018. Lecture Notes in Business Information Processing*, vol 339. Springer, Cham. https://doi.org/10.1007/978-3-030-04849-5_21
- Eyal, I., ve Sirer, E. G. (2014, March). Majority is not enough: bitcoin mining is vulnerable. In *International conference on financial cryptography and data security* (pp. 436-454). Springer, Berlin, Heidelberg. <https://www.cs.cornell.edu/~ie53/publications/btcProcFC.pdf>
- Fehrer, J. A., ve Wieland, H. (2021). A systemic logic for circular business models. *Journal of Business Research*, 125, 609-620. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2020.02.010>

- Flovik, S., Moudnib, R. A., ve Vassilakopoulou, P. (2021). Determinants of Blockchain Technology Introduction in Organizations: an Empirical Study among Experienced Practitioners. *Procedia Computer Science*, 181, 664-670. <https://doi.org/10.1016/j.procs.2021.01.216>
- Govindan, K., ve Hasanagic, M. (2018). A systematic review on drivers, barriers, and practices towards circular economy: a supply chain perspective. *International Journal of Production Research*, 56(1-2), 278-311. <https://doi.org/10.1080/00207543.2017.1402141>
- Guo, Y., ve Liang, C. (2016). Blockchain application and outlook in the banking industry. *Financial innovation*, 2(1), 1-12. <https://doi.org/10.1186/s40854-016-0034-9>
- Güler, K., Salihoglu, E., Ozturk, E., ve Pala, O. (2022). Blockchain in international trade documents management using NAHP technique: case of kapikule and istanbul border customs. Ulas Akkucuk (Ed.), *In Managing Inflation and Supply Chain Disruptions in the Global Economy* (pp. 293-310). Release date: August, 2022, Copyright: 2023, IGI Global. DOI: 10.4018/978-1-6684-5876-1.
- Hassija, V., Zeadally, S., Jain, I., Tahiliani, A., Chamola, V., ve Gupta, S. (2021). Framework for determining the suitability of blockchain: criteria and issues to consider. *Transactions on Emerging Telecommunications Technologies*, 32(10), e4334. <https://doi.org/10.1002/ett.4334>
- Ho, T. C., ve Hsu, C. L. (2020). An analysis of key factors influencing integration of blockchain into shipping companies in taiwan. *Journal of Marine Science and Technology*, 28(4), 229-236. DOI: 10.6119/JMST.202008_28(4).0001
- Hosseini Dehshiri, S. J., Emamat, M. S. M. M., ve Amiri, M. (2022). A novel group BWM approach to evaluate the implementation criteria of blockchain technology in the automotive industry supply chain. *Expert Systems with Applications*, 198, 116826. <https://doi.org/10.1016/j.eswa.2022.116826>
- Huang, L., Zhen, L., Wang, J., ve Zhang, X. (2022). Blockchain implementation for circular supply chain management: evaluating critical success factors. *Industrial Marketing Management*, 102, 451-464. <https://doi.org/10.1016/j.indmarman.2022.02.009>
- Hunhevicz, J. J., ve Hall, D. M. (2020). Do you need a blockchain in construction? use case categories and decision framework for DLT design options. *Advanced Engineering Informatics*, 45, 101094. <https://doi.org/10.1016/j.aei.2020.101094>
- Hyperledger Fabric (2022). Hyperledger-fabricdocs master documentation, 11.06.2022, <https://hyperledger.github.io/>.
- Ishizaka, A., ve Nemery, P. (2013). Multi-criteria decision analysis: methods and software. John Wiley&Sons.
- İngiltere Hukuk Komisyonu (2022). Law commission reforming the law, electronic trade documents, summary, 01.04.2022, <https://www.lawcom.gov.uk/project/electronic-trade-documents/#related>.
- Jović, M., Tijan, E., Žgaljić, D., ve Aksentijević, S. (2020). Improving maritime transport sustainability using blockchain-based information exchange. *Sustainability*, 12(21), 8866. <https://doi.org/10.3390/su12218866>
- Kar, A. K., ve Navin, L. (2021). Diffusion of blockchain in insurance industry: an analysis through the review of academic and trade literature. *Telematics and Informatics*, 58, 101532. <https://doi.org/10.1016/j.tele.2020.101532>
- Karakış, E. (2022). IDOCRIW tabanlı WASPAS yöntemi ile ev tipi su arıtma cihazı seçimi, İrfan Özen (Ed.), *İktisadi ve İdari Bilimlerde Teori ve Araştırmalar* içinde, (s.203-223). Serüven Yayınevi, İzmir.
- Khan, S., Kaushik, M. K., Kumar, R., ve Khan, W. (2022). Investigating the barriers of blockchain technology integrated food supply chain: a BWM approach. *Benchmarking: An International Journal*. <https://doi.org/10.1108/BIJ-08-2021-0489>
- Ko, T., Lee, J., ve Ryu, D. (2018). Blockchain technology and manufacturing industry: real-time transparency and cost savings. *Sustainability*, 10(11), 4274. <https://doi.org/10.3390/su10114274>

- Kouhizadeh, M., Saberi, S., ve Sarkis, J. (2021). Blockchain technology and the sustainable supply chain: Theoretically exploring adoption barriers. *International Journal of Production Economics*, 231, 107831. <https://doi.org/10.1016/j.ijpe.2020.107831>
- Kshetri, N. (2018). 1 Blockchain's roles in meeting key supply chain management objectives. *International Journal of Information Management*, 39, 80-89. <https://doi.org/10.1016/j.ijinfomgt.2017.12.005>
- Lo, S. K., Xu, X., Chiam, Y. K., ve Lu, Q. (2017, November). Evaluating suitability of applying blockchain. In *2017 22nd International Conference on Engineering of Complex Computer Systems (ICECCS)* (158-161). IEEE. doi: 10.1109/ICECCS.2017.26.
- Lohmer, J., ve Lasch, R. (2020). Blockchain in operations management and manufacturing: potential and barriers. *Computers & Industrial Engineering*, 149, 106789. <https://doi.org/10.1016/j.cie.2020.106789>
- Makhdoom, I., Abolhasan, M., Abbas, H., ve Ni, W. (2019). Blockchain's adoption in IoT: the challenges, and a way forward. *Journal of Network and Computer Applications*, 125, 251-279. <https://doi.org/10.1016/j.jnca.2018.10.019>
- Malhotra, A., O'Neill, H., ve Stowell, P. (2022). Thinking strategically about blockchain adoption and risk mitigation. *Business Horizons*, 65(2), 159-171. <https://doi.org/10.1016/j.bushor.2021.02.033>
- Marsal-Llacuna, M. L. (2018). Future living framework: Is blockchain the next enabling network?. *Technological Forecasting and Social Change*, 128, 226-234.
- Martino, P. (2019). Blockchain technology: challenges and opportunities for banks. *International Journal of Financial Innovation in Banking*, 2(4), 314-333. <https://dx.doi.org/10.1504/IJFIB.2019.104535>. Inderscience Enterprises Ltd. retains the copyright of the original article.
- Martino, P. (2021). *Blockchain and banking: how technological innovations are shaping the banking industry*. Springer Nature.
- Mehdiabadi, A., Tabatabeinasab, M., Spulbar, C., Karbassi Yazdi, A., ve Birau, R. (2020). Are we ready for the challenge of banks 4.0? Designing a roadmap for banking systems in industry 4.0. *International Journal of Financial Studies*, 8(2), 32.
- Munim, Z. H., Duru, O., ve Hirata, E. (2021). Rise, fall, and recovery of blockchains in the maritime technology space. *Journal of Marine Science and Engineering*, 9(3), 266.
- Nakamoto, S. (2008). Bitcoin: a peer-to-peer electronic cash system. *Decentralized Business Review*, 21260.
- Özdağoğlu, A., Keleş, M. K., ve Işıldak, B. (2020). Isparta süleyman demirel havalimanını kullanan havayolu firmaları performanslarının bwm, mairca ve mabac ile değerlendirilmesi. *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi*, (29), 175-194.
- Papathanasiou, A., Cole, R., ve Murray, P. (2020). The (non-) application of blockchain technology in the greek shipping industry. *European Management Journal*, 38(6), 927-938.
- Peck, M. E. (2017). Blockchain World - do you need a blockchain? This chart will tell you if the technology can solve your problem. *IEEE Spectrum*, 54(10), 38-60.
- Pedersen, A. B., Risius, M., ve Beck, R. (2019). A ten-step decision path to determine when to use Blockchain technologies. *MIS Quarterly Executive*, 18(2), 99-115.
- Rajnak, V., ve Puschmann, T. (2021). The impact of blockchain on business models in banking. *Information Systems and e-Business Management*, 19(3), 809-861.
- Rezaei, J. (2015). Best-worst multi-criteria decision-making method. *Omega*, 53, 49-57.
- Saaty, T. L. (2008). Decision making with the analytic hierarchy process. *International journal of services sciences*, 1(1), 83-98.
- Saheb, T., ve Mamaghani, F. H. (2021). Exploring the barriers and organizational values of blockchain adoption in the banking industry. *The Journal of High Technology Management Research*, 32(2), 100417.
- Salihoğlu, E. (2021). *Dijital Para ve Merkez Bankası Para Politikaları*, (2.Baskı), Nobel Bilimsel Eserler, Ankara.

- Suppatvech, C., Godsell, J., ve Day, S. (2019). The roles of internet of things technology in enabling servitized business models: a systematic literature review. *Industrial Marketing Management*, 82, 70-86.
- Swan, M. (2015). *Blockchain: blueprint for a new economy*, O'Reilly Media Inc, 1005 Gravenstein Highway North (p. 95472). CA: Sebastopol.
- Toufaily, E., Zalan, T., ve Dhaou, S. B. (2021). A framework of blockchain technology adoption: an investigation of challenges and expected value. *Information & Management*, 58(3), 103444.
- Treiblmaier, H., ve Beck, R. (2018). *Business transformation through blockchain* (vol.I). Basingstoke, Hampshire: Palgrave Macmillan.
- TÜBİTAK (2019). BİLGEM UEKAE Blokzincir Araştırma Laboratuvarı, Blokzincir Teknolojisinin Geleceği, 10.07.2022, <https://blokzincir.bilgem.tubitak.gov.tr/bz-calistay/blok-zincir.html>
- Walsh, C., O'Reilly, P., Gleasure, R., McAvoy, J., ve O'Leary, K. (2021). Understanding manager resistance to blockchain systems. *European Management Journal*, 39(3), 353-365.
- Wang, L., Shen, X., Li, J., Shao, J., ve Yang, Y. (2019). Cryptographic primitives in blockchains. *Journal of Network and Computer Applications*, 127, 43-58. <https://doi.org/10.1016/j.jnca.2018.11.003>.
- Wang, W. Y., Yang, Y. C., ve Lin, C. Y. (2022). Integrating the BWM and TOPSIS algorithm to evaluate the optimal token exchanges platform in Taiwan. *Technological and Economic Development of Economy*, 28(2), 358-380.
- Werner, F., Basalla, M., Schneider, J., Hays, D., ve Vom Brocke, J. (2021). Blockchain adoption from an interorganizational systems perspective—a mixed-methods approach. *Information Systems Management*, 38(2), 135-150.
- Wüst, K., ve Gervais, A. (2018, June). Do you need a blockchain? In *2018 Crypto Valley Conference on Blockchain Technology (CVCBT)* (45-54). IEEE.
- Yadav, S., ve Singh, S. P. (2020). An integrated fuzzy-ANP and fuzzy-ISM approach using blockchain for sustainable supply chain. *Journal of Enterprise Information Management*, 34(1), 54-78.
- Yavuz, M. S. (2019). Ekonomide dijital dönüşüm: blockchain teknolojisi ve uygulama alanları üzerine bir inceleme. *Finans Ekonomi ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*. 4(1). 15-29
- Yıldız, R. Ö., ve Baştuğ, S. (2018, 7-8 Eylül). Blok zincir teknolojisi kapsamında elektronik konşimento. (ss. 7-12). *IV. Uluslararası Kafkasya-Orta Asya Dış Ticaret ve Lojistik Kongresi*, Düzenleyen Adnan Menderes Üniversitesi. Aydın, 7(8). https://ulk.ist/media/kitap/IV-UKOD_TLK/blok-zincir-teknolojisi-kapsaminda-elektronik-konsimento.pdf
- Yli-Huumo, J., Ko, D., Choi, S., Park, S., ve Smolander, K. (2016). Where is current research on blockchain technology? A systematic review. *PloS one*, 11(10), e0163477.
- Zheng, X. X., Li, D. F., Liu, Z., Jia, F., ve Lev, B. (2021). Willingness-to-cede behaviour in sustainable supply chain coordination. *International Journal of Production Economics*, 240, 108207.
- Zheng, Z., Xie, S., Dai, H. N., Chen, X., ve Wang, H. (2018). Blockchain challenges and opportunities: a survey. *International Journal of Web and Grid Services*, 14(4), 352. <https://doi.org/10.1504/IJWGS.2018.095647>.
- Zheng, Z., Xie, S., Dai, H., Chen, X., ve Wang, H. (2017, June). An overview of blockchain technology: architecture, consensus, and future trends. In *2017 IEEE international congress on big data (BigData congress)* (557-564).



The Impact of Health Expenditures on Medical Product Exports: A Case of E7 Countries



Sağlık Harcamalarının Medikal Ürün İhracatı Üzerindeki Etkisi: E7 Ülkeleri Örneği

Elif Tuğçe BOZDUMAN*

Birol ERKAN**

DOI: <https://doi.org/10.25204/iktisad.1144254>

Abstract

Makale Bilgileri

Makale Türü:

Araştırma
Makalesi

Geliş Tarihi:

15.07.2022

Kabul Tarihi:

18.08.2022

© 2022 İKTİSAD

Tüm hakları
saklıdır.



It was aimed to analyze the impact of health expenditures on medical product exports in E7 countries (Turkey, China, India, Russia, Indonesia, Brazil and Mexico) in the developing countries group in the paper. In this context, it was first performed the MADF unit root test to test the stationarity of the series in the study covering the period 2000-2017. Then it was performed the Swamy S test to determine the homogeneity and heterogeneity of the series. Finally, it was applied the Dumitrescu-Hurlin Panel causality test to determine the causality relationship between the series. As a result of the findings, it was determined that the series were stationary and heterogeneous in the first difference and that there was a bidirectional causality relationship between the two variables. In other words, both health expenditures affected medical product exports and medical product exports affected health expenditures. In this perspective, when countries' health expenditures increase, medical product exports also increase, and when medical product exports increase, health expenditures also increase.

Keywords: health expenditures, medical product export, panel causality, E7 countries.

Öz

Article Info

Paper Type:

Research Paper

Received:

15.07.2022

Accepted:

18.08.2022

© 2022 JEBUPOR

All rights
reserved.



Bu çalışmada gelişmekte olan ülkeler grubunda yer alan E7 ülkelerinde (Türkiye, Çin, Hindistan, Rusya, Endonezya, Brezilya ve Meksika) sağlık harcamalarının medikal ürün ihracatı üzerindeki etkisinin analiz edilmesi amaçlanmıştır. Bu bağlamda, 2000-2017 dönemini kapsayan çalışmada öncelikle serilerin durağanlığını sınamak için MADF birim kök testi, serilerin homojenliğini-heterojenliğini belirlemek amacıyla Swamy S testi ve son olarak, nedensellik ilişkini belirleyebilmek için Dumitrescu-Hurlin Panel nedensellik testi uygulanmıştır. Bulgular sonucunda, serilerin birinci farkta durağan ve heterojen olduğu ve iki değişken arasında çift yönlü nedensellik ilişkisi olduğu saptanmıştır. Hem sağlık harcamaları medikal ürün ihracatını hem de medikal ürün ihracatı sağlık harcamalarını etkilemiştir. Böylece, ülkelerin sağlık harcamaları arttığında medikal ürün ihracatı da artmakta, medikal ürün ihracatı arttığında sağlık harcamaları da artmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Sağlık harcamaları, medikal ürün ihracatı, panel nedensellik, E7 ülkeleri.

Atıf/ to Cite (APA): Bozduman, E.T. ve Erkan, B. (2022). The impact of health expenditures on medical product exports: A case of E7 countries. *İktisadi İdari ve Siyasal Araştırmalar Dergisi*, 7(19), 468-476

* ORCID Res. Asst., Manisa Celal Bayar University, Department of Economics, tugce.bozduman@cbu.edu.tr

** ORCID Prof. Dr., İskenderun Technical University, Department of Economy, birol.erkani@iste.edu.tr

1. Introduction

Spending on the health sector and the sector (current spending and investment spending) has steadily increased in recent years. The importance of health expenditures made by the public and private sectors increased, and the content of these expenditures began to change in the direction of research and development especially after the covid-19 pandemic. In short, spending on the sector, which is already obvious has reached more strategic dimensions day by day.

Countries' increasing health spending has led to an increase in the importance of medical product production and exports. The need for all kinds of medical equipment and apparatus, especially medicine, is becoming increasingly mandatory. This has led countries to export these products. In this perspective, we analyze the impact of health spending on medical product exports in E7 countries in this article. First, we conduct an extensive literature review on the subject and try to determine the possible contribution of this study to the literature. Then we try to find out the link between the two variables in question using the Panel data method in these countries. The emergence of a bi-directional causal relationship between health expenditures and medical product exports reveals the importance of the study.

2. Literature Review

When the literature on health expenditures of countries is examined, studies mainly on the relationship between health expenditures and economic growth (GDP, GDP per capita) are highlighted (Fazaeli et al. 2016; Yew and Uğur, 2015; Elmi and Sadeghi, 2012; Öztürk and Topçu, 2014; Sülkü and Caner, 2011; Cebeci and Ay, 2016; Wang et al. 2019).

Considering the studies analyzing the relationship between health expenditures and economic growth; Fazaeli et al. (2016) used Panel Data Unit root tests, cointegration analysis and ECM model in their analysis of 12 OPEC member countries in the period 1995-2012. According to the results, they revealed a relationship between health spending and GDP (Fazaeli et al., 2016). Results obtained by Yew and Uğur (2015) using meta-analysis showed that there was a negative relationship between two variables (Yew and Uğur, 2015). Elmi and Sadeghi (2012) found a bidirectional causality and long-term relationship between economic growth and health spending in their study on developing countries in the period 1990-2009 (Elmi and Sadeghi, 2012). Mehrara et al. (2012) analysed MENA countries in the period 1995-2005. As a result of the Panel co-integration analysis, they found that there was a long-term relationship between the two variables (Mehrara et al., 2012). Öztürk and Topçu (2014) studied the G8 countries for the period 1995 and 2012 and used the Panel error correction model. The results showed a strong relationship between these two variables (Öztürk and Topçu, 2014). Cebeci and Ay (2016) discussed the relationship between two variables in the BRICS countries and Turkey in the period 2000-2014. As a result of the Panel data analysis, they found that health spending significantly affected economic growth (Cebeci and Ay, 2016). Wang et al. (2019) used the automatic regressive distribution delay (ARDL) model in his studies on the period 1995-2017 and Pakistan and found that there was both a short-and long-term causal relationship between the two variables (Wang et al., 2019). Sülkü and Caner (2011) also examined the long-term relationship between gross domestic product (GDP) per capita and health expenditures per capita in Turkey in the period 1984-2006. According to their results using Johansen's multivariate co-integration technique, a 10% increase in GDP per capita resulted in an 8.7% increase in total health expenditures per capita (Sülkü and Caner, 2011).

When the literature is examined, studies on the determinants of countries' health expenditures are also often found (Matteo, 2005; Khan, Razali, and Shafie, 2016; Kennedy, 2015; Nghiem and Connelly, 2017; Bilgel and Tran, 2013). Matteo (2005) aimed to examine the determinants of actual health expenditures per capita with regression analysis in order to assess the impact of age distribution, income and time. He used health spending data from the United States (1980-1998) and

Canada (1975-2000) in the article. The results showed that as income, time and age levels increased in these countries, health spending also increases (Matteo, 2005). Kennedy (2015), Nghiem and Connelly (2017), and Bilgel and Tran (2013) analyzed the subject with the help of Panel data analysis. Kennedy (2015) included per capita income, exchange rates and the number of medical personnel in the model in his analysis of the period 1980-2012 in Kenya. As a result, per capita income and exchange rates were determinants of increased health spending in Kenya (Kennedy, 2015). Nghiem and Connelly (2017) concluded that the main driver of health spending was technological progress in their study of the period 1975-2004 in OECD countries (Nghiem and Connelly, 2017). Bilgel and Tran (2013) also aimed to uncover the impact of non-revenue determinants of health care spending in Canada. According to the results obtained, the most important determinant of health expenditures was the quality of health services (Bilgel and Tran, 2013). In the literature, there were also publications that examine the relationship between health expenditures and health outcomes (Gaag and Barham, 1998; Boachie et al., 2018; Farag et al. 2013; Bokhari et al., 2007; Anyanwu and Erhijakpor, 2009; Berger and Messer, 2002). Among these studies, Gaag and Barham (1998) analyzed the impact of World Bank Structural Adjustment operations on health expenditures and outcomes in different countries during the period 1985-1993. They analyzed the effects of real public expenditures per capita on health, private consumption and child mortality indicators. All country groups significantly increased state health spending during the period 1989-1993 (Gaag and Barham, 1998). Boachie et al. (2018) examined the connection between state health expenditures and various health outcomes (child deaths, life expectancy at birth, etc.) in Ghana between 1980-2014. They used Ordinary Least Squares (OLS) and two-stage least squares (2SLS) estimates. According to the results available, public health expenditures contribute to improvements in health outcomes in Ghana (Boachie et al., 2018). Bokhari et al. (2007) analyzed the impact of per capita government health expenditures and per capita income on two health outcomes (deaths under five years of age and maternal mortality) in developing countries in 2000. In the study, they used the Generalized Method of Moments (GMM) and The Ordinary Least Squares (OLS) estimators. According to the results obtained, both economic growth and government health spending had an impact on the health outcomes in question (Bokhari et al., 2007).

Anyanwu and Erhijakpor (2009) examined the relationship between health expenditures and per capita income and health outcomes (infant mortality and deaths under the age of five) between 1999 and 2004 in 47 African countries. According to the results of Panel data regression analysis, the said health outcomes were positively affected as health expenditures and per capita income increase (Anyanwu and Erhijakpor, 2009). Berger and Messer (2002) also investigated the impact of health insurance and public health expenditures on health outcomes between 1960 and 1992 in 20 OECD countries. Increases in the publicly funded share of health spending were associated with higher death rates. However, increased health insurance coverage reduced the mortality rate (Berger and Messer, 2002).

Studies that measure the relationship between public health spending and income flexibility are also frequently found in the literature (Wang and Rettenmaier, 2007; Sülkü and Caner, 2011; Bilgel and Tran, 2013; Hosoya, 2014; Nghiem and Connelly, 2017) explained the issue through Panel data analysis. Wang and Rettenmaier (2007) examined the relationship between public health spending and income flexibility in the period 1980-2000 in all 50 states of the United States. According to the results, the income flexibility of health spending varies by state and decreases over time (Wang and Rettenmaier, 2007). Bilgel and Tran (2013) aimed to identify the magnitude of revenue flexibility of health spending in Canada and the impact of non-revenue determinants of health spending across Canada. According to the results, the income flexibility of health care spending was lower over the long term. So, these expenditures were mandatory (Bilgel and Tran, 2013). Hosoya (2014) conducted a study of 25 OECD countries between 1985 and 2006 and determined that health spending was less than 1 in income flexibility (non-luxury service) (Hosoya, 2014). Nghiem and Connelly (2017) concluded that the income flexibility of health spending during the period 1975-2004 in OECD countries was less than 1 (Nghiem and Connelly, 2017). Sülkü and Caner (2011) also used Johansen's

multivariate co-integration technique in their study of the 1984-2006 period in Turkey and found that the income flexibility of public health expenditures in Turkey was less than 1, and the income flexibility of private health expenditures is greater than 1 (Sülkü and Caner, 2011).

There are also different studies in the literature in which health expenditures are associated. For example, Yıldırım and Sezgin (2002) and Özsoy (2002) examined the relationship between health, education and military expenditures. Yıldırım and Sezgin (2002) analyzed the relationship between health, education and military expenditures in Turkey between 1924 and 1996 in a multi-equation framework using the Seemingly Unrelated Regression (SUR) estimation method. According to the results, there was a compromise between defense spending and welfare spending. Similar situation does not apply to education and health (competition is in question) (Yıldırım and Sezgin, 2002). Ozsoy (2002) investigated the existence of a budget compromise between military, education and health expenditures in Turkey between 1925 and 1998. He used the multi-variable single equation regression model in the study. The increase in defense spending reduces education and health spending. In addition, there was a positive relationship between education and health expenditures and GNP per capita (Ozsoy, 2002).

Jakovljevic et al (2019) examined the impact of health spending on public health in the BRICS countries in 2017 and 2018. Increased health spending increases life expectancy at birth. However, rising prices in the healthcare sector increased income inequalities (Jakovljevic et al., 2019). Furthermore, Govindaraj et al. (1997) analyzed the public and private share of health spending in Latin America and the Caribbean (Govindaraj et al., 1997). Marc Lautier (2008) examined the health care exports of developing countries with the example of Tunisia (Lautier, 2008). Sartia et al. (2017) also analyzed the relationship between private health spending and poverty in Italy during the crisis period 1997-2013. In the two applied multilevel (linear and logistic) regression models, the dependent variable was health expenditure, and the independent variable was the level of household poverty. Compared to non-poor families, the health spending trends of poor families had decreased more during crisis periods in recent years (Sartia et al., 2017). Potrafke (2010) also empirically assessed whether government ideology and election motivations influenced health spending growth in 18 OECD countries during the period 1971-2004. In this context, he applied dynamic Panel data analysis in the model. The results showed a strong correlation between government ideologies, election periods and budget policies during this period and health spending (Potrafke, 2010).

When we examine the literature, we come across one publication that analyzed the relationship between medical product exports and competitiveness. Anderton and Schultz (1999) analyzed medical product export performance and competitiveness in Germany and the United Kingdom. They noted that the increase in R and D expenditures in both countries had a positive effect on the export performance of these products. In the United Kingdom, medical product production costs were higher compared to Germany, so their competitiveness was lower (Anderton and Schultz, 1999).

Our extensive literature review shows that there are not enough studies measuring the relationship between countries' health expenditures and medical product exports. When we consider today's conjuncture (Covid-19 Pandemic), the importance of the issue is obvious. In this context, we believe that this study can contribute to the literature.

3. Methodology

3.1. Cross-Section Dependency

One of the tests used to measure whether there is a relationship between units is the Breusch-Pagan LM test. If the unit size is less than the time size ($N < T$), the LM test gives more accurate results (Tatoğlu, 2018). The Breusch-Pagan LM test is formulated as follows (Breusch and Pagan, 1980):

$$LM = \sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N \hat{P}_{ij}^2 \quad (1)$$

$\hat{\rho}_{ij}^2$ refers to the correlation coefficient between the remnants of I and J units. The empty hypothesis is that there is no cross-section dependence, while the alternative hypothesis is that there is a cross-section dependence.

3.2. Unit Root Test

In the study, we used the Multivariate Extended Dickey Fuller (MADF) test to test the stationarities of the series. This test, which was first applied by Abuaf and Jorion (1990) to examine purchasing power parity in the long run, was developed by Taylor and Sarno (1998). MADF test is formulated as follows (Tatoğlu, 2018):

$$\text{MADF} = \frac{(\iota - \Psi \hat{\beta}) \{ \Psi [Z' (\hat{\Lambda}^{-1} \otimes I_T) Z]^{-1} \Psi' \} (\iota - \Psi \hat{\beta}) N (T - k - 1)}{(Y - Z \hat{\beta})' (\hat{\Lambda}^{-1} \otimes I_T) (Y - Z \hat{\beta})} \quad (2)$$

While the null hypothesis of the test is that all series contain unit root, the alternative hypothesis is that all series are stationary. The test is based on a higher order autoregressive equation rather than a first order autoregressive equation. MADF test doesn't restrict the autoregressive coefficients to be the same throughout the Panel; it allows for individual Panel (Furuoka, 2012).

3.3. Homogeneity Test

The S test developed by Swamy is used to determine whether the variables are homogeneous. It is determined whether the variables are homogeneous or not by looking at the probability value of the analysis results. The null hypothesis states that the variables are homogeneous, while the alternative hypothesis states that the variables are not homogeneous. The S test is formulated as follows (Swamy, 1970):

$$\hat{S} = X_{k(N-1)^2} = \sum_{i=1}^N (\hat{\beta}_i - \bar{\beta})' \hat{V}_i^{-1} (\hat{\beta}_i - \bar{\beta}) \quad (3)$$

With the Swamy S test results, it is determined whether the variables are homogeneous or not and tests are selected accordingly.

3.4. Causality Test

Causality tests are used to determine whether there is a causality relationship between variables, and if so, in which direction the relationship is. The Dumitrescu-Hurlin test can be applied to Panels with or without cross-section dependence (provided that it is heterogeneous). The Dumitrescu-Hurlin causality test is formulated as follows (Dumitrescu and Hurlin, 2012):

$$Y_{it} = \alpha_i + \sum_{j=1}^J \lambda_{ij} y_{i(t-j)} + \sum_{j=1}^J \beta_{ij} X_{i(t-j)} + e_{it} \quad (4)$$

The null hypothesis of this test is that there is no causality relation, while the alternative hypothesis is that there is a causality relation.

4. Results

We exploratory the impact of health expenditures on medical product exports in the E7 countries (Turkey, China, India, Russia, Indonesia, Brazil and Mexico) in this study covering the years 2000-2017. We make the analyzes using annual data. We obtain health expenditure data from the World Bank database and health product exports from the COMTRADE database. We use the health expenditures variable as % of GDP and health products exports as million dollars. However, we use

the logarithm of the health product exports variable to facilitate analysis. We perform the analyzes using the STATA 14.2 program. The model we create is as follows:

$$EXLN = \beta_0 + \beta_1 HE_{it} + u_{it} \tag{5}$$

Equation 5 shows how health spending affects health product exports. The constant term β_0 in the model shows the slope coefficient that belongs to β_1 health expenditures, and u shows the error term.

Table 1. Descriptive Statistics

Variable	Obs	Mean	Std. Dev.	Min	Max
he	126	4,94	1,70	1,90	9,46
exln	126	13,70	1,48	11,13	16,52

We have shown the descriptive statistics of the series we use in Table 1. We conducted a cross-section dependency test to determine whether there is a correlation between the series.

Table 2. Cross-section Dependency

LM Test		
Test	Statistic	p-value
LM	118.2	0.0000*
LM adj*	34.36	0.0000*
LM CD*	9 216	0.0000*

(*) It indicates cross-section dependence at the %1 significance level.

We measure whether there is a cross-section dependence between the series of health products exports and health expenditures. Test results show cross-section dependence between series at 1% significance level.

Table 3. MADF Unit Root Test (Level)

Level Values			
EXLN			
Obs	Lags	MADF	Approx 5% CV
17	1	29 751	49 619
HE			
Obs	Lags	MADF	Approx 5% CV
17	1	38 972	49 619

The MADF unit root test is a test that can be applied provided that it is $N < T$. The null hypothesis of the test is that series contain unit roots. The alternative hypothesis is that series do not contain unit roots, that is, they are stationary. According to the results of the MADF unit root test, the null hypothesis cannot be rejected because the MADF value obtained at the level values is less than the critical value. So series contain unit root in level values.

Table 4. MADF Unit Root Test (First Difference)

First Difference Values			
EXLN			
Obs	Lags	MADF	Approx 5% CV
16	1	170 944	55 310
HE			
Obs	Lags	MADF	Approx 5% CV
16	1	259 561	55 310

According to the results of the MADF unit root test, the null hypothesis is rejected because the resulting MADF value is greater than the critical value. In other words, series are stable in the first difference values.

Table 5. Homogeneity Test

EXLN	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
HE	-0.0074	0.502799	-0.01	0.988	-0.99287	0.978068
_cons	13.9585	2.0685	6.7500	0.0000	9.9042	18.0128
Test of Parameter Constancy: $\chi^2(12) = 831.83$ Prob > $\chi^2 = 0.0000^*$						

(*) It indicates that series at the 1% significance level are heterogeneous.

According to the results of the homogeneity test, the empty hypothesis that the slope coefficients of the series are homogeneous is rejected at the 1% significance level. The alternative hypothesis that the slope coefficients of the series are not homogeneous (heterogeneous) has been accepted. So series are heterogeneous.

Table 6. Causality Test

HE → EXLN	
Optimal number of lags (AIC): 1 (lags tested: 1 to 4).	
W-bar = 4.0247	
Z-bar = 5.6586 (p-value = 0.0000)*	
Z-bar tilde = 4.0195 (p-value = 0.0001)*	
H0: Health expenditures is not the cause for health product exports.	
H1: Health expenditures is the cause for health product exports.	
EXLN → HE	
Optimal number of lags (AIC): 1 (lags tested: 1 to 4).	
W-bar = 2.5431	
Z-bar = 2.8869 (p-value = 0.0039)*	
Z-bar tilde = 1.9358 (p-value = 0.0529)**	
H0: Exports of health products are not the cause of health expenditures.	
H1: Exports of health products are the cause of health expenditures.	

(*) It indicates a causal relationship at the %1 significance level.

(**) It indicates a causal relationship at the %5 significance level.

According to the results of the causality test, the empty hypothesis that "health expenditures are not the cause of health product exports" was rejected at the 1% significance level. In other words, health spending is the reason for the export of health products. The empty hypothesis that " exports of health products are not the cause of health expenditures" was rejected at the level of 5% significance. In other words, exports of health products are the cause of health spending. In other words, there is a two-way causal relationship between health expenditures and health product exports.

5. Conclusion

The health sector has been among the critical sectors globally in recent years. In particular, countries have had to increase both health spending and demand for medical products with the Covid-19 pandemic taking place in the world. Countries have increased their spending in both private and public areas, which has led to an increase in the share of sectoral imports in total imports. In other words, most countries of the world have become externally dependent on medical products. On the contrary, innovative countries in the sector have begun to increase their exports, making other countries more dependent on them, both economically and politically.

Trade in almost all sectors around the world has come to a standstill due to the pandemic. The most important exception is the health sector. Such an increase in health spending and the trade in medical products has made it necessary for us to conduct this study. Because, the relative lack of medical products has caused the death of millions of people in many countries.

The aim of the study is to measure the impact of health expenditures on medical product exports in E7 countries, which are among the developing country groups. For this purpose, we investigate the correlation state between these variables and determine the stability of the series through unit root tests. We conduct causality analysis by determining the homogeneity-heterogeneity of the slope coefficients of the series. As a result of the analysis, we find that there is a bi-directional causal relationship between health expenditures and medical product exports. In other words, just as health expenditures affect medical product exports, medical product exports also affect health expenditures.

Countries should act with the idea that a health problem, especially an epidemic, could arise at any moment anywhere in the world. Because in certain periods throughout history, both national and global-based diseases and epidemics have continued. In this context, countries have to reduce and/or eliminate external dependence in the health sector. Countries should invest more in the health sector in order to achieve their growth and development goals in the economic and social areas and consider this sector as a priority area.

References

- Abuaf, N., and Jorion, P. (1990). Purchasing power parity in the long run. *The Journal of Finance*, 45(1), 157-174.
- Anderton, B., and Schultz, S. (1999). *Explaining export success in the UK and German medical equipment industry*. Berlin: DIW.
- Anyanwu, J. C., A., and Erhijakpor, A. E. (2009). *Health expenditures and health outcomes in Africa*. Oxford: African Development Bank.
- Berger, M. C., and Messer, J. (2002). Public financing of health expenditures, insurance and health outcomes. *Applied Economics*, 34(17), 2105-2113.
- Bilgel, F., and Tran, K. C. (2013). The determinants of canadian provincial health expenditures: Evidence from a dynamic panel. *Applied Economics*, 45(2), 201-212.
- Boachie, M. K., Ramu, K., and Pölajeva, T. (2018). Public health expenditures and health outcomes: New evidence from ghana. *Economies*, 6(58), 1-25.
- Bokhari, F. A., Gai, Y., and Gottret, P. (2007). Government health expenditures and health. *Health Economics*, 16, 257-273.
- Breusch, T. S., and Pagan, A. (1980). The Lagrange multiplier test and its applications to model specification in econometrics. *Review of Economic Studies*, 239-253.
- Cebeci, E., and Ay, A. (2016). The effects of health expenditures on economic growth: A panel regression analysis on BRICS countries and Turkey. *Sosyal Bilimler Dergisi, Özel Sayı*, 91-102.
- COMTRADE. (2021). 04 2020, 07, World integrated trade solution: <https://wits.worldbank.org/WITS/WITS/Restricted/Login.aspx>
- Dumitrescu, E. I., and Hurlin, C. (2012). Testing for Granger Non-Causality in heterogeneous panels. *Economic Modelling*, 29(4), 1450-1460.
- Elmi, Z. M., and Sadeghi, S. (2012). Health care expenditures and economic growth in developing countries: Panel co-integration and causality. *Middle-East Journal of Scientific Research*, 12(1), 88-91.
- Farag, M., Nandakumar, A. K., Wallack, S., Hodgkin, D., Gaumer, G., and Erbil, C. (2013). Health expenditures, health outcomes and the role of good governance. *International Journal of Health Care Finance and Economics*, 13, 33-52.
- Fazaeli, A. A., Ghaderi, H., Salehi, M., and Fazaeli, A. R. (2016). Health care expenditure and GDP in oil exporting countries: Evidence from OPEC data, 1995-2012. *Global Journal of Health Science*, 8(2), 93-98.
- Furuoka, F. (2012). Unemployment hysteresis in the East Asia-Pacific Region: New evidence from MADF and SURADF tests. *Asian Pacific Economic Literature*, 26(2), 133-143.

- Gaag, J. V., and Barham, T. (1998). Health and health expenditures in adjusting and non-adjusting countries. *Social Science and Medicine*, 46(8), 995-1009.
- Govindaraj, R., Chellaraj, G., and Murray, C. J. (1997). Health expenditures in Latin America and the Caribbean. *Social Science And Medicine*, 44(2), 157-169.
- Hosoya, K. (2014). Determinants of health expenditures: Stylized facts and A new signal. *Modern Economy*, 5, 1171-1180.
- Jakovljevic, M., Timofeyev, Y., Ekkert, N. V., Fedorova, J. V., Skvirskaya, G., Bolevich, S., and Reshetnikov, V. A. (2019). The impact of health expenditures on public health in BRICS nations. *Journal of Sport and Health Science*, 8, 516-519.
- Kennedy, O. (2015). Macro-economic and public health expenditures in kenya. *International Journal Of Education And Research*, 3(9), 15-32.
- Khan, H. N., Razali, R. B., and Shafie, A. B. (2016). Modeling determinants of health expenditures in Malaysia: Evidence from time series analysis. *Frontiersinpharmacology*, 7(69), 1-7.
- Lautier, M. (2008). Export of health services from developing countries. *Social Science and Medicine*, 67, 101-110.
- Matteo, L. D. (2005). The macro determinants of health expenditure in the United States and Canada: Assessing the impact of income, age distribution and time. *Health Policy*, 71, 23-42.
- Mehrara, M., Fazaeli, A. A., Fazaeli, A. A., and Fazaeli, A. R. (2012). The relationship between health expenditures and economic growth in Middle East and North Africa (MENA) countries. *International Journal Of Business Management and Economic Research (IJBMER)*, 3(1), 425-428.
- Nghiem, S. H., and Connelly, L. B. (2017). Convergence and determinants of health expenditures in OECD countries. *Health Economics Review*, 7(29), 1-11.
- Ozsoy, O. (2002). Budgetary trade-offs between defense, education and health expenditures: The case of Turkey. *Education and Health Expenditures: The Case Of Turkey*, 13(2), 129-136.
- Öztürk, S., and Topçu, E. (2014). Health expenditures and economic growth: Evidence from G8 countries. *International Journal Of Economics and Empirical Research*, 2(6), 256-261.
- Potrafke, N. (2010). The growth of public health expenditures in OECD countries: Do government. *Journal of Health Economics*, 29, 797-810.
- Sarno, L., and Taylor, M. P. (1998). Real exchange rates under the recent float: Unequivocal evidence of mean reversion. *Economics Letters*, 60, 131-137.
- Sartia, S., Terraneob, M., and Bordognaba, M. T. (2017). Poverty and private health expenditures in Italianhouseholds during the recent crisis. *Health Policy*, 121, 307-314.
- Sülkü, S. N., and Caner, A. (2011). Health care expenditures and gross domestic product: The Turkish case. *The European Journal Of Health Economics*, 12, 29-38.
- Swamy, P. A. (1970). Efficient inference in a random coefficient regression model. *Econometrica Journal*, 38(2), 311-323.
- Tatoğlu, F. Y. (2018). *Panel zaman serileri analizi*. İstanbul. Beta Yayınları.
- The World Bank Data*. (2021).,The World Bank: <https://Data.Worldbank.Org/>
- Wang, Z., and Rettenmaier, A. J. (2007). A note on cointegration of health expenditures and income. *Health Economics*, 16, 559-578.
- Wang, Z., Asghar, M. M., Zaidi, S. A., and Wang, B. (2019). Dynamic linkages among CO2 emissions, health expenditures and economic growth: Empirical evidence from Pakistan. *Environmental Science and Pollution Research*, 26, 15285–15299.
- Yew, S. L., and Uğur, M. (2015). *Effects of government education and health expenditures on economic growth: A meta-analysis*. GPERC.
- Yıldırım, J., and Sezgin, S. (2002). Defence, education and health expenditures in 1924-1996. *Journal Of Peace Research*, 39(5), 69–580.



Türkiye’de Ekonomik Kompleksite ve İnsani Gelişmişlik Endekslerinin Kişi Başına Düşen Gelire Olan Etkisinin Fourier Eşbütünleşme Modeli ile İncelenmesi

Investigation of the Effects of Economic Complexity and Human Development Indexes on Income Per Capita in Türkiye by Fourier Cointegration Model

Ayça DOĞANER*
Halil TUNALI**

DOI: <https://doi.org/10.25204/iktisad.1161492>

Öz

Makale Bilgileri

Makale Türü:
Araştırma
Makalesi

Geliş Tarihi:
12.08.2022

Kabul Tarihi:
28.09.2022

© 2022 İKTİSAD
Tüm hakları
saklıdır.



Ekonomik kompleksite endeksinin kişi başı milli gelire olan etkilerinin ölçülmesinde ekonomik bir gösterge olarak değerlendirilmesinin yanı sıra sosyal refah göstergesi olan insani gelişmişlik endeksinin etkilerinin de değerlendirilmesi önemlidir. Bu anlamda, ülkeler için oldukça önemli olan kişi başına gelir değişkeninin ekonomik kompleksite ile insani gelişmişlik endeksi arasındaki ilişkilerin belirlenmesi önemli hale gelmiştir. Bu çalışmada, Türkiye’de kişi başına düşen gelir ile ekonomik kompleksite ve insani gelişmişlik endeksi arasındaki ilişkilerin tespit edilmesi amaçlanmaktadır. Değişkenlerin durağanlıklarının tespit edilmesi sürecinde doğrusal birim kök testleri ile fourier fonksiyonlara dayalı durağanlık testleri gerçekleştirilmiş, değişkenler arasındaki ilişkilerin belirlenmesinde de Tsong, Leei Tsai ve Hu (2016) Fourier Eşbütünleşme Testi kullanılmıştır. Analizden elde edilen bulgulara göre, Türkiye’de ekonomik kompleksite endeksi ile kişi başına gelir ve insani gelişmişlik endeksleri değişkenlerinde meydana gelen artış ve azalışların birbirlerini etkiledikleri tespit edilmiştir. Bu etki ise; bağımlı değişken ekonomik kompleksite endeksi iken, söz konusu değişkende meydana gelen %1 birim artışın, kişi başına geliri %0,37 oranında azalttığı, insani gelişmişlik endeksini ise %2,33 oranında artırdığı şeklinde ifade edilebilir. Bağımlı değişken insani gelişmişlik endeksi iken; söz konusu değişkende meydana gelen %1 birim artışın, kişi başına geliri %0,05 oranında artırdığı, ekonomik kompleksite endeksini ise %0,23 oranında azalttığı şeklinde ifade edilebilir.

Anahtar Kelimeler: Kişi başına gelir, ekonomik kompleksite endeksi, insani gelişmişlik endeksi, fourier eşbütünleşme modeli.

Abstract

Article Info

Paper Type:
Research Paper

Received:
12.08.2022

Accepted:
28.09.2022

© 2022 JEBUPOR
All rights
reserved.



It is important to evaluate the effects of the economic complexity index as an economic indicator in measuring the effects of per capita income, as well as the effects of the human development index, which is an indicator of social welfare. In this sense, it has become important to determine the relationship between the economic complexity of the per capita income variable, which is very important for countries, and the human development index. In this study, it is aimed to determine the relations between per capita income, economic complexity and human development index in Türkiye. In the process of determining the stationarity of the variables, linear unit root tests and stationarity tests based on fourier functions were performed, and Tsong, Leei Tsai and Hu (2016) Fourier Co-integration Test was used to determine the relationships between the variables. According to the findings obtained from the analysis, it has been determined that the increases and decreases in the variables of economic complexity index and per capita income and human development indices affect each other. This effect is; while the dependent variable is the economic complexity index, it can be stated that a 1% unit increase in the said variable decreases the per capita income by 0.37% and increases the human development index by 2.33%. While the dependent variable is the human development index; it can be stated that a 1% unit increase in the said variable increases per capita income by 0.05% and decreases the economic complexity index by 0.23%.

Keywords: Per capita income, economic complexity index, human development index, fourier cointegration model.

Atıf/ to Cite (APA): Doğaner, A. ve Tunali, H. (2022). Türkiye’de ekonomik kompleksite ve insani gelişmişlik endekslerinin kişi başına düşen gelire olan etkisinin Fourier Eşbütünleşme Modeli ile incelenmesi. *İktisadi İdari ve Siyasal Araştırmalar Dergisi*, 7(19), 477-494

* ORCID Dr., Birim Yöneticisi, İstanbul Ticaret Odası, Meslek Komiteleri Müdürlüğü, ayca.doganer@gmail.com

** ORCID Prof. Dr., İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi, İktisat Bölümü, htunali@istanbul.edu.tr

Extended Abstract

Background:

In addition to evaluating the economic complexity index as an economic indicator in measuring the effects of per capita national income, it is also important to evaluate the effects of the human development index, which is an indicator of social welfare. In this sense, it has become important to determine the relationship between the economic complexity of the per capita income variable, which is very important for countries, and the human development index. This study includes investigating the combined effects of the two indices.

Research Purpose:

Although the growth and development of a country is caused by many different factors, international trade relations are very important in this respect. The increase in exports of countries, or in other words, the increase in export volumes contributes to their economic growth. In recent years, the orientation of export items towards sophisticated products has increased rather than policies focusing on the size of export volumes. The economic complexity index is related to the product variety produced by the countries, as an important concept that expresses the competence of the countries in terms of how complex products they produce. At the same time, the concept of human development index has emerged, which measures the growth and development performance of countries not only in economic terms but also in non-economic dimensions. With the formation of the concept in question, a process that gives information about the development and welfare levels of the countries has occurred. Ensuring growth and development in a country's economy is very important. In this respect, the variable of gross national product per capita is used both to measure the economic performance and to determine the average living standard of the citizens living in that country and to determine their level of welfare. In this study, it is aimed to determine the relations between per capita income, economic complexity and human development index in Türkiye.

Methodology:

In the process of determining the stationarity of the variables, linear unit root tests and stationarity tests based on fourier functions were performed, and Tsong, Leei Tsai, and Hu (2016) Fourier Co-integration Test was used to determine the relationships between the variables.

Findings and Conclusions:

According to the findings obtained from the analysis, it has been determined that the increases and decreases in the variables of economic complexity index and per capita income and human development indices affect each other. This effect is; While the dependent variable is the economic complexity index, it can be stated that a 1% unit increase in the said variable decreases the per capita income by 0.37% and increases the human development index by 2.33%. While the dependent variable is the human development index; It can be stated that a 1% unit increase in the said variable increases per capita income by 0.05% and decreases the economic complexity index by 0.23%.

1. Giriş

Tarihsel süreç içerisinde değerlendirme yapıldığında, uzun yıllar boyunca ekonomik kalkınma ile ekonomik büyümenin özdeşleştirildiği görülmektedir. Dünyada 1970’li yıllara kadar ulusal gelir artışının ön planda olduğu ve sanayileşmenin önemsendiği ekonomik büyüme politikaları benimsenmiştir. Söz konusu politikalarda gayri safi milli hasıla, kişi başına düşen milli hasıla gibi göstergeler ekonomik kalkınmanın en önemli verileri olarak kabul edilmiştir.

1980’li yıllardan sonra yaygınlaşan küreselleşme nedeniyle sermaye hareketlerinin uluslararasılaşması, üretim faktörlerinin yalnızca bir ülkeyle sınırlı kalmaması neticesinde, ülke içerisinde üretilen hasılanın esas alındığı gayri safi yurtiçi hasıla en önemli göstergelerden biri haline gelmiştir. Gayri safi yurtiçi hasılanın ülkenin nüfusuna bölünmesiyle elde edilen kişi başına gayri safi yurtiçi hasıla ise bir yaşam standardı göstergesi olarak kabul görmüştür. Kişi başına düşen gayri safi yurtiçi hasıla ülkelerin ekonomik performansını ölçerek, o ülkede yaşayan vatandaşların ortalama yaşam standardını ve refah düzeylerini tespit etmek için kullanılır. Bu kapsamda gayri safi yurtiçi hasıla ve kişi başına düşen gayri safi yurtiçi hasıla, hem ülkelerin ekonomik performansını gösteren en önemli gösterge olması hem de ülkeler arasında karşılaştırma yapılmasına imkan vermesi nedeniyle, oldukça uzun süre tercih edilen bir ekonomik gösterge olmuştur.

Bir ülkenin kalkınması birçok farklı etkenden kaynaklanmakla birlikte, uluslararası ticaret ilişkilerinin ülkenin kalkınması açısından çok önemli olduğu söylenebilir. Küreselleşmenin de yaygınlaşmasıyla, dış ticaretin katkısının olmadığı durumda ülkesel kalkınmanın gerçekleştirilmesinin mümkün olmadığı söylenebilir (Seyidoğlu, 2007: 510). Geleneksel dış ticaret teorilerinde dış ticarete sağlanan gelişmenin kişi başına düşen geliri etkileyeceği, ayrıca verimlilik artışının da sağlanması ile yapısal değişimlere neden olacağı ve ekonomik kalkınmanın destekleneceği ifade edilmiştir (Bilgili, 1998: 35). Bu kapsamda, ülkelerin ihracatlarının artması ya da diğer bir deyişle ihracat hacimlerinin büyümesi ekonomik büyümelerine katkı sağlamakta olup, söz konusu büyümenin sürdürülebilir ve sağlıklı nitelikte olması en önemli hedeflerden birisidir.

Son yıllarda ihracat hacimlerinin büyüklüğüne odaklanan politikalardan ziyade, ihracat kalemlerinin sofistike olan ürünlere doğru yönelimi artmıştır. Ülkelerin ihracat kompozisyonları ihracat hacimlerinin önüne geçerek, bilginin üretken girdi olarak üretime dahil edilmesi sürecinde, ihraç edilen ürünün ne kadar kompleks ürün olduğu önemli hale gelmiştir. Bu anlamda ekonomik kompleksite endeksi ülkelerin ne kadar kompleks ürün ürettiği kapsamında yetkin olduklarını ifade eden önemli bir kavram olarak karşımıza çıkmaktadır.

Ekonomilerin ne kadar kompleks olduğu ne kadar kompleks ürün üretildiği ve bunun ölçülmesi adına Hidalgo ve Hausmann (2009) tarafından yapılan çalışma öncü olmuştur. Bu çalışmadan hareketle Ekonomik Kompleksite Endeksi (Economic Complexity Index-ECI) ortaya çıkmıştır. Bu endeks sayesinde ülkelerin ECI katsayıları hesaplanmaya ve ekonomilerin kompleksite düzeyleri ölçülmeye başlanmıştır.

Ekonomik kompleksite ya da ekonomik karmaşıklık endeksi, ülkelerin ürettiği ürün çeşitliliğiyle ilişkilidir. Ürün çeşitliliğinin fazla olması ülkelerarası gelişmişlik seviyelerini gösterirken, ülkelerin üretim kapasitelerindeki yetkinliğini ifade etmektedir. Ekonomik kompleksite ülkelerin üretkenlik düzeylerini tanımlarken aynı zamanda daha fazla üretken olan bilginin üretime dahil edilmesini sağlamaktadır. Söz konusu ülkelerde ürün çeşitliliği fazla olup, teknolojik gelişme kapasitesi yüksek ve üretken bilginin kullanıldığı ürünler üretilmektedir (Hidalgo ve Hausmann, 2009: 10570). Ülkelerin ECI değerleri, ekonomilerinin ne kadar kompleks ürüne sahip olduğunu ifade ettiğinden, söz konusu değerlerin yüksek olması o ülkenin katma değeri yüksek ürünler ürettiğini belirtmektedir. Bu durum da ekonomik kalkınmanın artırılmasını sağlamaktadır.

Tarihte uzun yıllar boyunca ülkelerin ekonomik büyümelerinin önemli olduğu, kişi başına düşen gelirin yüksek olmasının bireylerin refahını artıracığı görüşleri, 1970’li yıllarda yüksek

büyüme oranlarının sonucunda işsizlik ve yoksullukta artışların yaşanması sonucunda hakim olan görüşün sarsılmasına ve kalkınmanın yalnızca ekonomik büyüme ya da kişi başına düşen gelirin artışıyla sağlanamayacağını ortaya çıkarmıştır (Günsoy, 2005: 36). Yaşanan yüksek büyüme oranlarının sosyal refahı artırmamasının, ekonomik büyüme ve gelişmeye yönelik bakış açısını değiştirerek, işsizlik, gelir dağılımı, yoksulluk gibi kavramların üzerinde daha yoğun çalışılmaya başlanmasına neden olmuştur. Bu gelişmeler neticesinde sadece ekonomik olguların değil, aynı zamanda toplumsal ve insani olguların da önemli olduğu benimsenmiştir (Erdem ve Çelik, 2019: 17).

1998 yılında Nobel Ekonomi Ödülü'nü alan Amartya Sen'in çalışmaları neticesinde ortaya çıkan "Yapabilirlik Yaklaşımı"ndan ilham alınarak insani gelişme kavramı ortaya çıkarılmıştır. Sen'in çalışmasında gelir ve servetin insan yaşamındaki önemine yer verilerek, yaşam standardının ölçülmesinde yalnızca gelir ve servetin yeterli olmayacağı, bireyin sağlık durumunun, hayattan beklentilerinin ya da bir engelinin olup olmadığı bu şekilde gösterilemeyeceğini ifade etmektedir (Anand ve Sen, 1994: 1). Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı (UNDB) Amartya Sen tarafından geliştirilen modelden yararlanarak, 1990 yılında ilk İnsani Gelişme Raporunu yayınlamıştır. İnsani gelişme sürecinde, insanların var olan kapasitelerinin geliştirilmesi, en uygun şekilde geliştirilen kapasitenin ekonomik, sosyal, kültürel ve siyasal alanlarda mümkün olan en verimli yollarla kullanılması amaçlanmaktadır (UNDP, 2005: 17).

Ülkelerin kalkınma ve kalkınma performanslarının sadece ekonomik anlamda değil, ekonomik olmayan boyutlarıyla da ölçen, insani gelişmişlik endeksi kavramı (İGE) bu sayede ortaya çıkmıştır. Söz konusu kavramın oluşması ile ülkelerin gelişmişlik ve refah düzeyleri hakkında bilgi veren bir süreç oluşmuştur. Diğer yandan ekonomik kalkınmanın desteklenmesi açısından sadece ekonomik büyüme değil aynı zamanda ekonomik gelişme, insani gelişmenin sağlanması da oldukça önemlidir. İnsani gelişmişlik endeksi ne kadar fazlaysa ekonomik kalkınmaya sağlanan destek de o kadar fazla olacaktır.

Bu çalışmada, ekonomik kompleksite endeksi ile insani gelişmişlik endeksinin kişi başına düşen gelire olan etkileri araştırılmaktadır. Bu çalışmanın amacı her iki değişkenin kişi başına düşen geliri ne ölçüde etkilediğinin, söz konusu etkinin ne yönde ve ne ölçüde olduğunun tespit edilmesi yoluyla literatüre katkı sağlanmasıdır. Söz konusu etkinin fourier temelli testlerle yapılması bu çalışmayı öne çıkaran kısımdır. Bu amaçla, 1998-2019 yılları için Türkiye'de kişi başına düşen GSYİH üzerinde ekonomik kompleksite ve insani gelişme düzeylerinin etkili olup olmadığı fourier eşbütünlük analizi ile incelenmektedir. Bu çerçevede çalışmanın birinci bölümünde genel bir giriş yapılarak değişkenler ve birbirleriyle olan ilişkiler üzerinde durulmuştur. Çalışmanın ikinci bölümünde literatür taramasına yer verilerek, kavramlar ayrı ayrı ele alınmıştır. Üçüncü kısımda çalışmanın metodolojisi açıklanarak, dördüncü bölümde çalışmaya ilişkin analiz sonuçları verilmiştir. Son bölümde ise yapılan ampirik analiz sonucunda ortaya çıkan uygulama sonuçları aktarılmıştır.

2. Literatür Taraması

Literatürde, ekonomik kompleksite endeksi ile insani gelişmişlik endeksinin çeşitli makroekonomik değişkenlerle karşılaştırıldığı çalışmalar bulunmaktadır. Söz konusu çalışmalarda makroekonomik değişkenler genellikle ekonomik büyüme, kişi başına gelir, ihracat, sabit sermaye yatırımları gibi değişkenler olarak sıralanabilmektedir. Aynı zamanda iki değişkenin birbirine olan etkilerinin araştırıldığı çalışmalar da bulunmaktadır. Bu çalışmanın içeriğinin, ekonomik kompleksite endeksi ile insani gelişmişlik endeksinin her ikisinin de kişi başı gelire olan ilişkisini ilgilendirmesi sebebiyle literatür taraması bu doğrultuda yapılmıştır. Literatürde bu konuda çalışılan fazla araştırma bulunmamaktadır. Bu çalışma ile literatürdeki bu boşluğun doldurulması amaçlanmaktadır.

Ekonomik kompleksite endeksinin kişi başı milli gelire olan etkilerinin ölçülmesinde ekonomik bir gösterge olarak değerlendirilmesinin yanı sıra sosyal refah göstergesi olan insani gelişmişlik

endeksinin etkilerinin de değerlendirilmesi önemlidir. Bu anlamda hem ekonomik kompleksite endeksi hem de insani gelişmişlik endeksi ile ilgili olan literatür taranmıştır.

Ferrarini ve Scaramozzino (2016) tarafından yapılan çalışmada, 1990-2009 yılları için 89 adet yüksek, orta ve düşük gelirli ülkelerden oluşan ülkenin üretim karmaşıklığının çıktı düzeyi ve ekonomik büyüme ile ilişkileri rassal etkiler modeliyle tespit edilmiştir. Yapılan analizler sonucunda, ekonomik karmaşıklığın artmasının çıktı seviyesi üzerinde etkisinin belirsiz olduğu, ancak ekonomik karmaşıklığın beşeri sermaye için olumlu olduğu ve ekonomik büyümeyi olumlu yönde etkilediği tespit edilmiştir.

Hartmann vd. (2017) tarafından yapılan çalışmada, 1963-2008 yılları için Gini verileri nedeniyle farklı dönemler halinde farklı yıllar esas alınmıştır. Analizde yer alan ülkelerin ekonomik kompleksite endekslerinin düzeyleri ile gelir eşitsizliği arasındaki ilişkilerin tespit edilmesi panel regresyon modeli ile gerçekleştirilmiştir. Çalışma sonucunda ekonomik kompleksite düzeyi yüksek olan ülkelerin, düşük olan ülkelere göre önemli ölçüde daha düşük gelir eşitsizliğine sahip olma eğiliminde olduğu tespit edilmiştir. Stojkoski ve Kocarev (2017) tarafından yapılan çalışmada ekonomik kompleksite düzeyi ile kişi başına gelir değişkeni arasındaki ilişki Güneydoğu ve Orta Avrupa ülkeleri için araştırılarak, çalışmanın sonucunda ekonomik kompleksitenin uzun vadede büyümenin istatistiksel olarak anlamlı bir açıklayıcısı olduğu tespit edilmiştir. Çeştepe ve Çağlar (2017) tarafından yapılan çalışmada, ekonomik karmaşıklık endeksi verisi bulunan Türkiye'nin de dahil olduğu 86 ülkenin 6 dönemden oluşan 5'er yıllık verilerinin alındığı panel veri analizi yöntemiyle kişi başına milli gelir ile ekonomik karmaşıklık endeksi arasındaki ilişkiler tespit edilmiştir. Bu kapsamda yapılan analiz sonucunda, ekonomik karmaşıklık endeksinin kişi başına milli geliri pozitif yönde etkilediği belirlenmiştir.

Ferraz vd. (2018) tarafından yapılan çalışmada, ülkelerin ekonomik kompleksite endekslerinin beşeri kalkınma düzeyleri arasındaki ilişkileri, 2010-2014 yılları için Asya ve Latin Amerika ülkelerini karşılaştıran, VRS modeli ile incelenmiştir. Çalışmanın sonucunda iki değişken arasında pozitif yönlü bir ilişki olduğu tespit edilmiştir. Coşkun vd. (2018) tarafından yapılan çalışmada, Türkiye'nin mevcut üretim ve ihracat yapısına göre kişi başına düşen GSYH'sının düşük olmasını OECD ülkeleri ve Çin'in dahil olduğu bir veri setiyle analiz edilmiştir. Yapılan analizler sonucunda Türkiye'nin kişi başına düşen GSYH'sı düşük olmasının nedeni olarak, düşük spesifikasyona sahip ürünler konusunda ülkenin uzmanlaşmış olduğu tespiti yapılmıştır. Jinn ve Shuhalmen (2018) tarafından yapılan çalışmada ekonomik karmaşıklık ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkileri Malezya ekonomisi için zamansal değişim ve gelişimi doğrultusunda incelenmiştir. Çalışmanın sonucunda Malezya'nın yapısal reformlar ve destekleyici politikalar ile son yirmi yılda ekonomik karmaşıklık düzeyini yükselttiği ifade edilmiştir.

Gala vd. (2018) tarafından yapılan çalışmada üretimin merkezi rolüne ilişkin yapısalci geleneğin görüşlerine ekonomik karmaşıklık literatürünü ekleyerek, yapılan ampirik analizler sonucunda ihracat alanında kompleks ürünlere sahip olan ülkelerin yakınsama ve ayrışma anlamında açıklanabileceği, gelişmekte olan ülkelerin ihracat sepetlerinin benzer kompleks ürünlere sahip olması durumunda gelir açısından da yakınsama oluştuğu ifade edilmiştir. Soyyiğit (2018) tarafından yapılan çalışmada OECD kurucu ülkelerinde 1990-2016 yılları için ekonomik kompleksite ile kişi başına düşen GSYH arasındaki ilişkiyi tespit etmek amacıyla panel eşbütünleşme analizi yapılmıştır. Yapılan analiz sonucunda panelin genel anlamda anlamlı bir ilişki ortaya çıkarmadığı, birimlerin ise Avusturya, İrlanda, Yunanistan, ABD ve Kanada için negatif yönlü bir ilişki çıkardığı tespit edilmiştir.

Soyyiğit vd. (2019) tarafından yapılan çalışmada G-20 ülkelerinde kişi başına düşen gelir ile ekonomik kompleksite, ihracat ve sabit sermaye yatırımlarının ilişkilerinin tespit edilmesi amacıyla 1970-2016 tarihleri için panel ekonometri analizleri kullanılmıştır. Yapılan analiz sonucuna göre sofistikasyon derecesi yüksek olan ülkelerin büyüme ve kalkınma süreçlerine katkıların olduğu,

dolayısıyla kişi başına düşen geliri olumlu anlamda desteklediği, düşük olanların ise kişi başına düşen gelir düzeylerini olumsuz anlamda etkilediği tespit edilmiştir. Boğa (2019) tarafından yapılan çalışmada, 1995-2017 yılları için Avrupa kıtasında olan 13 adet geçiş ülkesinin ekonomik karmaşıklık seviyesi ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiler panel zaman serisi analiziyle tespit edilmiştir. Gelişmişlik seviyelerine göre iki gruba ayrılarak yapılan analiz sonucunda birinci grupta yer alan ülkelerin ekonomik karmaşıklık endeksinin ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin pozitif ve güçlü olduğu, ikinci grupta yer alan ülkelerin ise istatistiksel açıdan anlamlı ilişkilere sahip olmadığı belirlenmiştir.

Ranis vd. (2000) tarafından yapılan çalışmada insani gelişme ile ekonomik büyümenin dahil olduğu çeşitli değişkenler arasındaki ilişkilerin belirlenmesi amacıyla 1960-1992 yılları için Afrika ve Latin Amerika ülkelerinde iki yönlü bir analiz yapılmıştır. Yapılan analizler sonucunda ekonomik büyüme ile insani gelişme değişkenleri arasında iki yönlü güçlü bir pozitif ilişki tespit edilmiştir. Boozer vd. (2003) tarafından ekonomik büyüme ve insani gelişme arasındaki iki yönlü ilişkileri tespit etmek amacıyla yapılan çalışmada, insani gelişmenin ekonomik büyümenin nihai bir sonucu değil, aynı zamanda bir girdisi ve anahtarı olduğu tespit edilmiştir. İki değişken arasında pozitif ve iki yönlü bir ilişkinin olduğu belirlenmiştir. Shome ve Tondon (2010) tarafından yapılan çalışmada ASEAN 5 ülkelerinde 2000-2009 yılları için ekonomik büyüme ve insani gelişme değişkenleri arasındaki ilişkilerin tespit edilmesi amacıyla yapılan analiz sonucunda değişkenler arasında zayıf bir ilişki olduğu belirlenmiştir.

Bundala (2012) tarafından yapılan çalışmada 2011 yılı insani gelişme raporunun esas alındığı 40 ülkeyi içeren çoklu regresyon modeli ile ekonomik büyüme ve insani gelişme arasındaki ilişkilerin belirlenmesi amaçlanmıştır. Yapılan analiz sonucunda değişkenler arasında güçlü bir ilişki tespit edilmiştir. Uçan ve Koçak (2018) tarafından yapılan çalışmada, 2005-2015 yılları arasında Türkiye ve insani gelişme endeksi yüksek olan seçilmiş dünya ülkelerinin eşbütünleşme analizi ile insani gelişme endeksi ve büyüme arasındaki ilişkileri tespit edilmiştir. Yapılan analiz sonucunda insani gelişme endeksi ile büyüme arasında anlamlı ilişkiler tespit edilmiştir.

Erdem ve Çelik (2019) tarafından yapılan çalışmada insani gelişme endeksi ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiler Afrika kıtasındaki 52 ülkede 1995-2014 yılları için panel ARDL modeli kullanılarak tespit edilmiştir. Yapılan analiz sonucunda kısa dönemde insani gelişme ve gelir değişkenleri arasında pozitif ve anlamlı ilişki olduğu, uzun dönemde ise bahsi geçen değişkenler arasında istatistiksel olarak anlamlı ancak negatif ilişki olduğu belirlenmiştir. Sezgin ve Budak (2022) tarafından yapılan çalışmada insani gelişmişlik endeksi ile büyüme arasındaki ilişkiler 2010-2020 yılları için gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelere panel veri analizi ile araştırılmıştır. Yapılan analiz sonucunda insani gelişmişlik endeksi ile ekonomik büyüme arasında anlamlı ve pozitif bir ilişki tespit edilmiştir. İnsani gelişmişlik endeksinin ekonomik büyümeye olan katkısının gelişmiş ülkelere gelişmekte olan ülkelere nazaran daha fazla etkili olduğu da belirlenmiştir.

3. Yöntem

Bir ülke ekonomisinde hem ekonomik performansı ölçerek o ülkede yaşayan vatandaşların ortalama yaşam standardını belirlemek hem de refah düzeylerini tespit etmek amacıyla kişi başına gayri safi milli hasıla değişkeni kullanılmaktadır. Bu çalışmanın amacı, Türkiye’de kişi başına gayri safi yurtiçi hasıla ile ekonomik kompleksite ve insani gelişmişlik endeksi arasındaki etkilerin saptanmasıdır. Çalışmada zaman serileri kullanılmıştır. Bu çerçevede oluşturulacak ampirik modelde ilgili değişkenler 1998-2019 yılı verileri kullanılarak fourier eşbütünleşme yöntemiyle hesaplanmıştır. Zaman serilerinde yapılan analizlerde mümkün olduğunca çok gözlem sayısının olması tercih edilmektedir. Bu çalışmada verilerin 1998 – 2019 yıllarını kapsamaması ekonomik kompleksite endeksi verilerinin HS96 revizyonunun dikkate alınmasından dolayı 1998 yılından başlamasından kaynaklanmaktadır. Makroekonomik faktörlerden kişi başı GSYİH bağımlı değişken, ekonomik

kompleksite ve insani gelişmişlik endeksi verileri bağımsız değişken olarak kullanılarak, söz konusu değişkenler ile ilişkilerin belirlenmesi planlanmıştır. Çalışmanın veri setine Dünya Bankası, Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı ve Ekonomik Karmaşıklık Gözlemevi (Observatory of Economic Complexity) internet siteleri kullanılarak ulaşılmıştır. Çalışmada kullanılan değişkenlerin durağan olup olmadıklarını tespit etmek amacıyla öncelikle geleneksel birim kök testleri yapılmıştır. Sonrasında fourier birim kök testleri yapılarak, değişkenler arasındaki ilişkilerin tespit edilmesi amacıyla fourier eşbütünleşme modeli kullanılmış olup, analiz WinRats programında gerçekleştirilmiştir.

3.1. Geleneksel Birim Kök Testleri

Serilerin durağan olup olmadıklarını tespit etmek amacıyla uygun birim kök testleri gerçekleştirilmiştir. Bu amaçla, serilere Genişletilmiş Dickey-Fuller (ADF), Philips-Perron (PP) ile Kwiatkowski-Philips-Schmidt-Shin (KPSS) birim kök testleri gerçekleştirilmiştir. Genişletilmiş Dickey-Fuller birim kök testi otokorelasyon sürecinin çözülmesi için yapılan bir testtir. Bu test, zaman serilerinin kendi gecikmeli değerleri ile etkileşimde olmaları durumunda durağan olmayacaklarını ifade etmektedir. Zaman serileri için bir otoregresyon süreci olduğunu ve bu süreçten türetildikleri varsayımına dayanmaktadır.

$$\Delta y_t = \delta y_{t-1} + \sum_{i=1}^k \alpha_i \Delta y_{t-1} + \varepsilon_t \quad \Delta y_t = \mu + \delta y_{t-1} + \sum_{i=1}^k \alpha_i \Delta y_{t-1} + \varepsilon_t \quad (1)$$

$$\Delta y_t = \mu + \beta_t + \delta y_{t-1} + \sum_{i=1}^k \alpha_i \Delta y_{t-1} + \varepsilon_t \quad (2)$$

$$H_0: \delta = 0 \quad H_1: \delta < 0 \quad (3)$$

Phillips-Perron birim kök testinde parametrik olmayan fonksiyonlar temel alınmaktadır. Hem ADF hem de PP testlerinde istatistik sonucu negatif olmalıdır. Her iki testte sıfır hipotezi birim kökü, alternatif hipotez ise durağanlığı belirtmektedir.

$$\Delta y_t = \delta y_{t-1} + \varepsilon_t \quad \Delta y_t = \mu + \delta y_{t-1} + \varepsilon_t \quad (4)$$

$$\Delta y_t = \mu + \beta_t + \delta y_{t-1} + \varepsilon_t \quad (5)$$

$$H_0: \delta = 0 \quad H_1: \delta < 0 \quad (6)$$

KPSS birim kök testinde amaç, zaman serisinde yer alan deterministik trendin arındırılmasıdır. Bu şekilde serinin durağanlaştırılmasının sağlanmaktadır. LM test istatistiğine göre yapılmaktadır. Sıfır hipotezinde serinin trend durağan olduğu belirtilirken, alternatif hipotez de birim kök sürecini belirtmektedir.

3.2. Fourier Durağanlık Testleri

Serilerin durağan olup olmadıklarını tespit etmek amacıyla öncelikle geleneksel birim kök testleri uygulanmış ve değişkenler birinci mertbe durağan olarak tespit edilmiştir. Fourier fonksiyonlarını dikkate alarak yapılan birim kök testleriyle de serilerdeki durağanlık belirlenmiştir.

3.2.1. Becker-Enders-Lee (2006) Fourier Durağanlık Testi

Becker-Enders-Lee (2006) Fourier durağanlık testi, zaman serilerinin durağanlığını fourier fonksiyonlarını dikkate alarak gerçekleştirmektedir. Bu test Kwiatkowski vd (1992)'nin KPSS durağanlık testi dayanak alınarak geliştirilmiştir. Fourier fonksiyonlarında yapısal kırılmaların konumu, sayısı ve biçimi de önemli olmayıp, sadece ani değişimler değil, aynı zamanda yavaş değişimler de tespit edilebilmektedir.

$$y_t = \alpha + \gamma_1 \sin\left(\frac{2\pi kt}{T}\right) + \gamma_2 \cos\left(\frac{2\pi kt}{T}\right) + \varepsilon_t \quad (7)$$

$$y_t = \alpha + \beta_t + \gamma_1 \sin\left(\frac{2\pi kt}{T}\right) + \gamma_2 \cos\left(\frac{2\pi kt}{T}\right) + \varepsilon_t \quad (8)$$

T gözlem büyüklüğüdür. Frekans sayısı k'dır. Burada k'nın doğru şekilde belirlenmesi oldukça önemlidir. Bu modelde k için 1, 2, 3, 4 ve 5 sayıları verilebilir. Uygun k değeri ile yukarıda yer alan modellerin kalıntı karelerinin toplamı en küçük yapılmaya çalışılır. π 3.14 olarak ifade edilen pi sayısı, t ise deterministik trendi ifade etmektedir.

Becker-Enders-Lee (2006) Fourier durağanlık testi iki aşamalıdır. Birinci aşamada en küçük kareler (OLS) yönetimi 11 ve 12 no'lu modeller ile tahmin edilip, kalıntılar elde edilir. İkinci aşamada uygun k frekans sayısının tespit edildiği modele ilişkin kalıntılara KPSS (1992) testi yapılmaktadır.

$$\tau_\mu(k) \text{ veya } \tau_\tau(k) = \frac{1}{T^2} \frac{\sum_{t=1}^T S_t(k)^2}{\sigma^2} \quad (9)$$

Modelde yer alan $\gamma_1 \sin\left(\frac{2\pi kt}{T}\right)$ ve $\gamma_2 \cos\left(\frac{2\pi kt}{T}\right)$ yapıları fourier fonksiyonlarının trigonometrik terimleridir. Trigonometrik değişkenlerin önünde yer alan γ parametrelerine sıfır kısıtı getirilerek, aşağıdaki test istatistiğinin kullanılıp kullanılmayacağına karar verilir.

$$H_0: \gamma_1 = \gamma_2 = 0 \quad H_1: \gamma_1 \neq \gamma_2 \neq 0 \quad (10)$$

$$F(\hat{k}) = \left(\frac{SSR_0 - SSR_1(k)/2}{SSR_1(k)/(T-q)} \right) \quad (11)$$

Sıfır hipotezinin reddedildiği durumda, yani trigonometrik değişkenlerin önündeki parametrelerin sıfırdan farklı olduğu durumda;

$$\tau_\mu(k) \text{ veya } \tau_\tau(k) \quad (12)$$

test istatistikleri kullanılabilir. Sıfır hipotezinin reddedilemediği durumda, yani trigonometrik değişkenlerin önündeki parametrelerin sıfıra eşit olduğu durumda test istatistiği klasik KPSS test istatistiğini vermektedir.

3.3. Fourier Eşbütünlüşme Testleri

Geleneksel eşbütünlüşme testlerinde eşbütünlüşük vektörde herhangi bir yapısal değişikliğe izin verilmemektedir. Bu nedenle eşbütünlüşük ilişkiyi temsil eden eşbütünlüşük vektörde yapısal kırılmalar dikkate alınmadığından bu testler güçsüz sonuçlar verebilmektedir. Geliştirilen fourier fonksiyonlarına dayalı eşbütünlüşme testlerinde yapısal kırılmaların sayısı, biçimi ve konumu önemli olmamaktadır (Hepsağ, 2022: 181).

3.3.1. Tsong, Leei Tsai ve Hu (2016) Fourier Eşbütünlüşme Testi

Tsong, Leei Tsai ve Hu (2016) Fourier Eşbütünlüşme testi, zaman serileri arasındaki eşbütünlüşük ilişkilerin belirlenmesinde, Shin (1994) tarafından geliştirilen eşbütünlüşme testinin fourier fonksiyonlarını dikkate alan halidir. Bu test, Becker-Enders-Lee (2006) fourier birim kök testinin eşbütünlüşme halidir. Bu test için de iki aşamalı yöntem bulunmaktadır.

$$y_t = \alpha + \gamma_1 \sin\left(\frac{2\pi kt}{T}\right) + \gamma_2 \cos\left(\frac{2\pi kt}{T}\right) + \theta x'_t + \sum_{i=-l}^l \psi_i \Delta x'_{t-i} + \varepsilon_t \quad (13)$$

$$y_t = \alpha + \beta_t + \gamma_1 \sin\left(\frac{2\pi kt}{T}\right) + \gamma_2 \cos\left(\frac{2\pi kt}{T}\right) + \theta x'_t + \sum_{i=-l}^l \psi_i \Delta x'_{t-i} + \varepsilon_t \quad (14)$$

T gözlem sayısı, k frekans sayısı, t deterministik trend, π 3,14 olarak ifade edilen pi sayısıdır. Bu modelde uygun frekans sayısı için k'nın 1, 2 ve 3 değerleri almasına izin verilmiştir. İlk aşamada frekans sayısı k'nın tüm değerleri verilerek, oluşan modellerde en küçük kalıntı kareler toplamına sahip olan model seçilir. Seçilen modelin frekans sayısı uygun frekans sayısıdır. Uygun seçilen modelin kalıntıları elde edilir. Bu modelleri ilk aşamada tahmin ederken, bahsedilen geçmiş ve gelecek değerlerin birlikte kullanılması nedeniyle dinamik en küçük kareler yöntemi (DOLS) kullanılır.

İkinci aşamada, uygun k frekans sayısının belirlendiği modele, ilk aşamada modelin elde edilen kalıntılarına Shin (1994) testi uygulanır.

H₀: Eşbütünleşme ilişkisi vardır.

H₁: Eşbütünleşme ilişkisi yoktur.

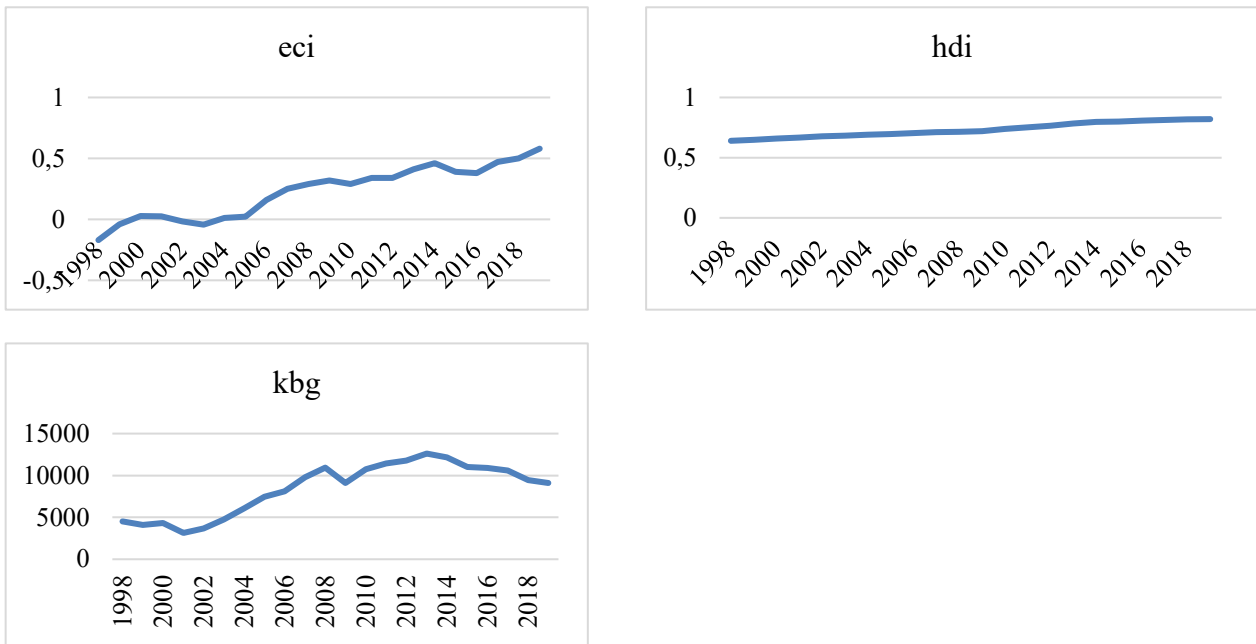
Eğer test sonucunda eşbütünleşik bir ilişki tespit edilirse, yani sıfır hipotezi kabul edilirse, modeldeki trigonometrik terimlerin istatistiksel açıdan anlamlılığının sınanması gereklidir. Eşbütünleşik bir ilişki yoksa, yani sıfır hipotezi reddedilirse sonuç raporlanır, trigonometrik terimlerin anlamlılığı sınanmaz.

H₀: Trigonometrik terimler istatistiksel açıdan anlamsızdır.

H₁: Trigonometrik terimler istatistiksel açıdan anlamlıdır.

4. Veri ve Bulgular

Bu çalışmada, Türkiye'de 1998-2019 dönemlerinde yıllık zaman serileri kullanılarak, ekonomik kompleksite endeksi, insani gelişmişlik endeksi ve kişi başına düşen GSYH arasındaki ilişkiler araştırılmıştır. Ekonomik kompleksite endeksi OEC internet sitesinden, insani gelişmişlik endeksi UNDP internet sitesinden, kişi başına GSYH verileri Dünya Bankası (WB) internet sitesinden temin edilmiştir.



Şekil 1. Değişkenlerin Grafikleri

Ekonomik kompleksite endeksi, insani gelişmişlik endeksi ve kişi başına düşen GSYH arasındaki ilişkilerin araştırılması için öncelikle değişkenlere ait tanımlayıcı istatistikler Tablo 1’de yer almaktadır.

Tablo 1. Değişkenlere Ait Tanımlayıcı İstatistikler

Değişkenler	Ort	Medyan	Max	Min	Standart sapma	Çarpıklık	Basıklık	Normallik
ECI	0.22	0.29	0.58	-0.17	0.21	-0.20	1.77	1.53 (0.46)
HDI	0.73	0.71	0.82	0.64	0.06	0.12	1.63	1.77 (0.41)
KBG	8447.2	9287.9	12614.7	3142.9	3129.9	-0.43	1.69	2.24 (0.32)
LnKBG	8.95	9.13	9.44	8.05	0.44	-0.74	2.05	2.87 (0.23)

Not: Parantez içindeki değer olasılık değeridir.

Tablo 1’de değişkenlere ait tanımlayıcı istatistiklerden de görüldüğü üzere, kişi başına gelir değişkeninin logaritması alınarak analizlerde kullanılmıştır. Bu doğrultuda, değişkenlerin durağanlık mertebelerinin belirlenmesi amacıyla yapılan doğrusal birim kök testlerinin sonuçları Tablo 2’de yer almaktadır.

Tablo 2. Doğrusal Birim Kök Testleri

ECI	ADF		PP		KPSS	
	Sabit	Sabit ve Trendli	Sabit	Sabit ve Trendli	Sabit	Sabit ve Trendli
Test İstatistiği	-0.94	-2.91	-0.94	-2.62	0.64	0.078
1%	-3.78	-4.49	-3.78	-4.46	0.73	0.21
5%	-3.01	-3.65	-3.01	-3.64	0.46	0.14
10%	-2.64	-3.26	-2.64	-3.26	0.34	0.11
HDI	ADF		PP		KPSS	
	Sabit	Sabit ve Trendli	Sabit	Sabit ve Trendli	Sabit	Sabit ve Trendli
Test İstatistiği	-0.71	-3.32	-0.49	-1.60	0.65	0.09
1%	-3.80	-4.57	-3.78	-4.46	0.73	0.21
5%	-3.02	-3.69	-3.01	-3.64	0.46	0.14
10%	-2.65	-3.28	-2.64	-3.26	0.34	0.11
KBG	ADF		PP		KPSS	
	Sabit	Sabit ve Trendli	Sabit	Sabit ve Trendli	Sabit	Sabit ve Trendli
Test İstatistiği	-1.27	-0.29	-1.28	-0.40	0.50	0.14
1%	-3.78	-4.46	-3.78	-4.46	0.73	0.21
5%	-3.01	-3.64	-3.01	-3.64	0.46	0.14
10%	-2.64	-3.26	-2.64	-3.26	0.34	0.11
LnKBG	ADF		PP		KPSS	
	Sabit	Sabit ve Trendli	Sabit	Sabit ve Trendli	Sabit	Sabit ve Trendli
Test İstatistiği	-1.21	-0.59	-1.25	-0.90	0.50	0.14
1%	-3.78	-4.46	-3.78	-4.46	0.73	0.21
5%	-3.01	-3.64	-3.01	-3.64	0.46	0.14
10%	-2.64	-3.26	-2.64	-3.26	0.34	0.11

Tablo 2 incelendiğinde doğrusal birim kök testleri sonuçlarına göre tüm değişkenlerin düzeyde birim köklü olduğu tespit edilmiştir. Serilerin düzeyde birim köklü olması durumunda birinci farkları alınmaktadır. Bu şekilde seriler durağan hale getirilir.

Tablo 3. Doğrusal Birim Kök Testleri - Birinci Farklar

ECI	ADF	PP	KPSS
Test İstatistiği	-3.22	-3.21	0.06
1%	-2.68	-2.68	0.73
5%	-1.95	-1.95	0.46
10%	-1.60	-1.60	0.34
HDI	ADF	PP	KPSS
Test İstatistiği	-1.04	-1.23	0.11
1%	-2.70	-2.68	0.73
5%	-1.96	-1.95	0.46
10%	-1.60	-1.60	0.34
KBG	ADF	PP	KPSS
Test İstatistiği	-3.55	-3.55	0.30
1%	-2.68	-2.68	0.73
5%	-1.95	-1.95	0.46
10%	-1.60	-1.60	0.34
LnKBG	ADF	PP	KPSS
Test İstatistiği	-3.45	-3.44	0.21
1%	-2.68	-2.68	0.73
5%	-1.95	-1.95	0.46
10%	-1.60	-1.60	0.34

Tablo 3 incelendiğinde tüm değişkenlerin birinci mertebede durağan olduğu tespit edilmiştir. Bu aşamadan sonra, değişkenlerin durağanlık durumlarını fourier fonksiyonlarına dayanan birim kök testleri ile de belirlemek amacıyla Becker-Enders-Lee Durağanlık Testi yapılarak, sonucu Tablo 4'te verilmiştir.

Tablo 4. Becker-Enders-Lee Durağanlık Testi

Sabitli durum						
	k	$\tau_{\mu}(k)$	Tablo (%5)	$\tau_{\mu}(n)$ -level	Tablo (%5)	MinSSR
Eci	1	0.35939**	0.1720	16.77493**	0.1735	0.35196
Hdi	1	0.34859**	0.1720	18.57774**	0.1735	0.02565
LnKBG	1	0.31791**	0.1720	45.61315**	0.1735	0.13566
Sabitli ve trendli durum						
	k	$\tau_{\tau}(k)$ -trend	Tablo (%10)	$\tau_{\tau}(n)$ -trend	Tablo (%5)	MinSSR
Eci	2	0.12675*	0.1034	5.56855**	0.0318	0.04370
Hdi	2	0.11881*	0.1034	8.76804**	0.0318	6.25322e-004
LnKBG	1	0.23977**	0.0471	35.50005**	0.0548	0.05029

Not: H_0 kabul * ile, H_1 kabul ise ** ile ifade edilmiştir.

H_0 : Seriler durağandır

H_1 : Seriler birim köklüdür.

Tablo 4 incelendiğinde, Fourier KPSS durağanlık testine göre, sabitli ve trendli durumda ekonomik karmaşıklık ve insani gelişmişlik endeksleri değişkenleri ve kişi başına gelir oranı değişkeni ise düzeyde birim köklü olduğu tespit edilmiştir. Düzeyde birim köklü olan değişkenler, birinci fark alınarak durağan hale getirilmiştir.

Tablo 5. Becker-Enders-Lee Durağanlık Testi - Birinci Farklar

Sabitli durum						
	k	$\tau_{\mu}(k)$	Tablo (%5)	$\tau_{\mu}(n)$ -level	Tablo (%5)	MinSSR
Eci	1	0.35939	0.1720	16.77493	0.1735	0.35196
Hdi	1	0.34859	0.1720	18.57774	0.1735	0.02565
LnKBG	1	0.31791	0.1720	45.61315	0.1735	0.13566
dEci	3	0.18619	0.4480	2.84516	0.0769	0.04816
dHdi	2	0.20521	0.4152	5.72752	0.1048	3.31445e-004
dLnKBG	1	0.13914	0.1720	3.95848	0.1735	0.05808

Sabitli ve trendli durum						
	k	$\tau_{\tau}(k)$ -trend	Tablo (%5)	$\tau_{\tau}(n)$ -trend	Tablo (%5)	MinSSR
Eci	2	0.12675	0.1321	5.56855	0.0318	0.04370
Hdi	2	0.11881	0.1321	8.76804	0.0318	6.25322e-004
LnKBG	1	0.23977	0.0546	35.50005	0.0548	0.05029
dEci	3	0.14177	0.1423	2.81019	0.0222	0.04768
dHdi	2	0.11950	0.1321	7.58379	0.0318	2.87291e-004
dLnKBG	1	0.01323	0.0546	3.23726	0.0548	0.04950

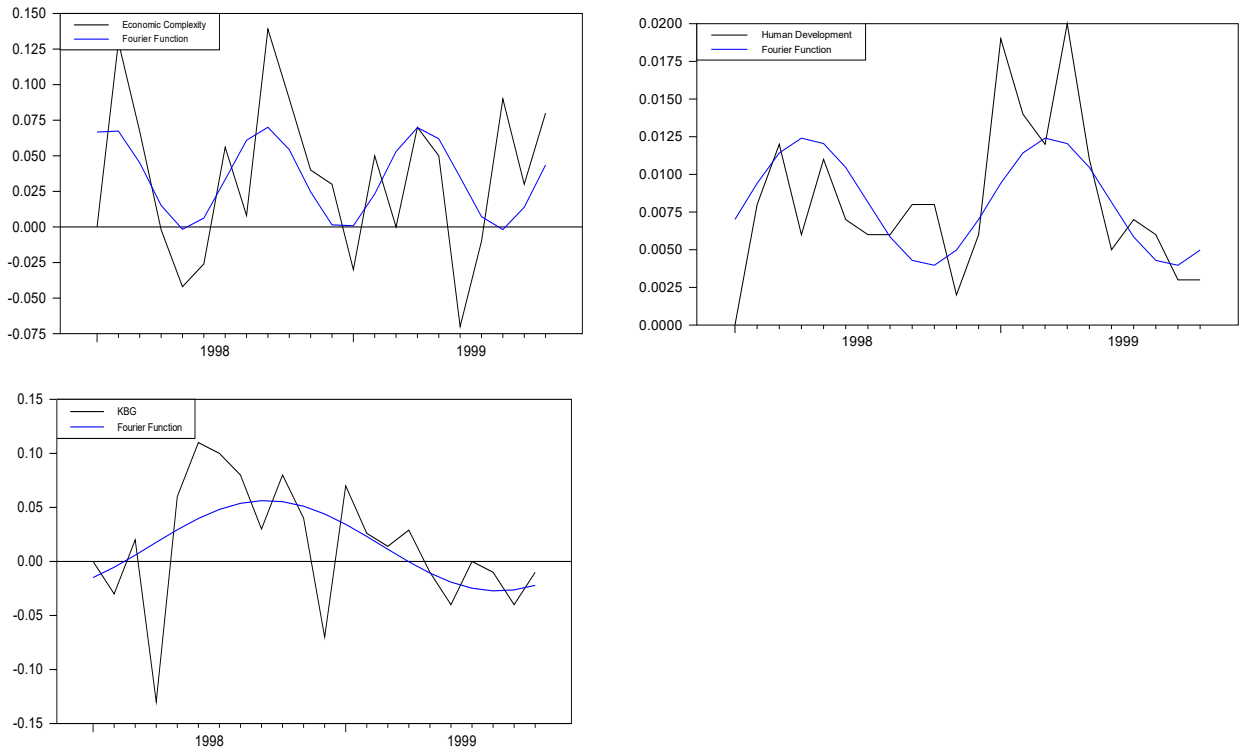
Durağanlık elde edilmesinden sonra test regresyonunda yer alan trigonometrik terimlerin katsayılarının istatistiksel olarak anlamlı olup olmadığı da sınanmıştır.

H₀: Trigonometrik terimler istatistiksel olarak anlamsızdır.

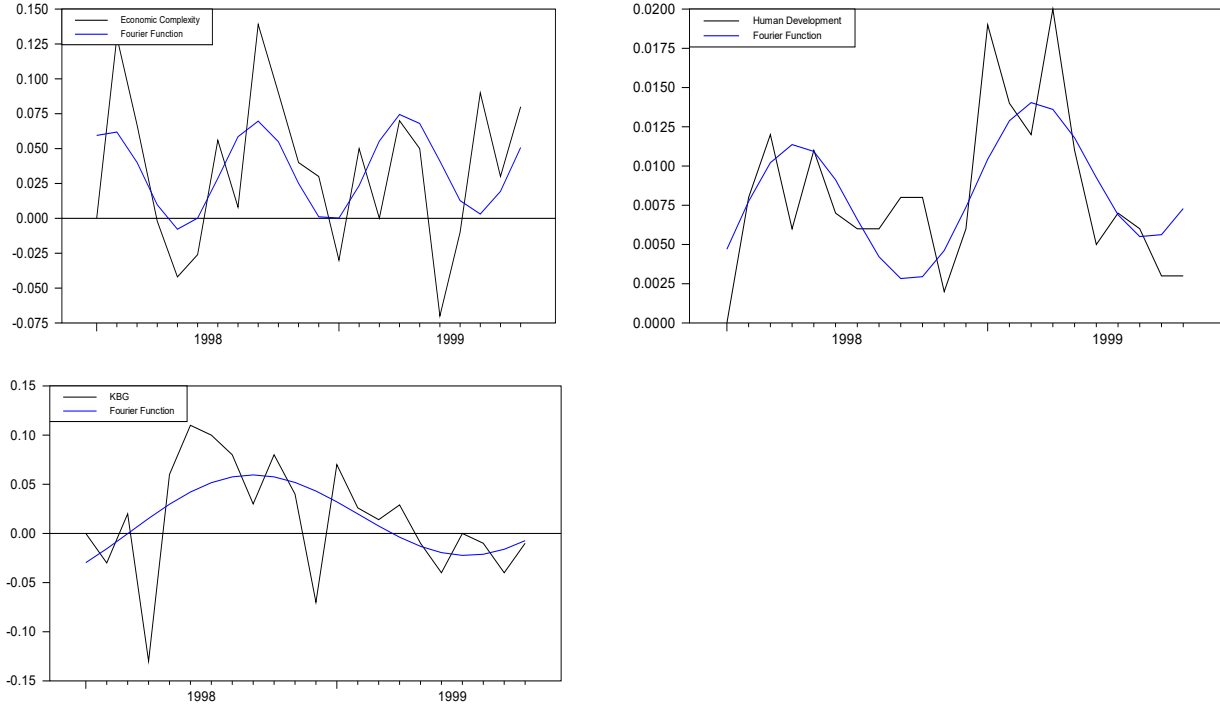
H₁: Trigonometrik terimler istatistiksel olarak anlamlıdır.

Tablo 5'te yer alan veriler incelendiğinde, trigonometrik terimlerin istatistiksel açıdan anlamlı olduğu görülmektedir. Bu terimler test regresyonuna dahil edilebilir. Bu sonuçlar Fourier KPSS test istatistiğinin sonuçlarının kullanılabilirliğini, geleneksel birim kök testlerine gerek olmadığını ifade etmektedir.

Aşağıda yer alan şekillerde sabitli ile sabitli ve trendli durum için birim kök testlerinin grafikleri yer almaktadır.



Şekil 2. Değişkenler ve Fourier Tahminleri- Sabitli



Şekil 3. Değişkenler ve Fourier Tahminleri – Sabitli ve Trendli

Şekil 2 ve Şekil 3'te yer alan durumlar incelendiğinde fourier fonksiyonlarının değişkenlerle uyumlu olduğu görülmektedir. Değişkenler arasındaki uzun dönemli ilişkilerin varlığının sınanması amacıyla Fourier Shin eşbütünleşme testi yapılmıştır.

Tablo 6. Tsong, Lee, Tsai ve Hu (2016) Fourier Eşbütünleşme Testi

Sabit terimli								
Bağımlı değişken	B.D.	B.D.	k	CI_f^m	Test (%5)	$F^m(k^*)$	Test (%5)	MinSSR
dLnKBG	dEci	dHdi	1	0.17065**	0.092	46.28661**	4.066	2.58789
dEci	dHdi	dLnKBG	2	0.18647*	0.328	15.17344**	4.066	0.00165
dHdi	dEci	dLnKBG	2	0.07000*	0.328	39.47652**	4.066	1.19354
Sabitli ve trendli								
Bağımlı değişken	B.D.	B.D.	k	CI_f^m	Test (%5)	$F^m(k^*)$	Test (%5)	MinSSR
dLnKBG	dEci	dHdi	1	0.19211**	0.048	64.37489**	4.019	8.51783
dEci	dHdi	dLnKBG	2	0.17043**	0.045	19.34628**	4.019	6.91517
dHdi	dEci	dLnKBG	2	0.10774**	0.045	24.35624**	4.019	3.87253

Not: H_0 kabul * ile, H_1 kabul ise ** ile ifade edilmiştir.

Bu testte öncelikle eşbütünleşik ilişkinin olup olmadığı sınanmaktadır.

H_0 : Eşbütünleşik ilişki vardır.

H_1 : Eşbütünleşik ilişki yoktur.

Tablo 6'da yapılan inceleme neticesinde, sabit terimlerin dahil olduğu modelde, CI_f^m değerlerinin bağımlı değişkenin kişi başına gelir olduğu durumda tablo değerinden mutlak değerce küçük olması nedeniyle H_0 reddedilmektedir. Bu durumda, bu modelde değişkenler arasında eşbütünleşik bir ilişki olmadığı söylenebilir. Bağımlı değişkenin ekonomik kompleksite endeksi olduğu durumda ve yine bağımlı değişkenin insani gelişmişlik endeksi olduğu durumda değişkenler tablo değerinden mutlak değerce küçük olduklarından H_0 kabul edilmektedir. Bu durumda hem

ekonomik kompleksite endeksi değişkeni hem de insani gelişmişlik endeksi değişkeninde yaşanan bir artış/azalış trendi sabitli modelde diğer değişkenler ile uzun dönemde eşbütünleşik ilişkilidir.

Sabitli ve trendli durum dikkate alındığında, CI_f^m değerlerinin bağımlı değişken olarak seçilen üç değişken için de tablo değerinden mutlak değerce büyük olması nedeniyle H_0 reddedilememektedir. Yani test regresyonundaki değişkenler arasında her iki durumda da eşbütünleşik bir ilişki olmadığı söylenebilir. Kişi başına gelir değişkeninde yaşanan bir artış sabitli ve trendli modelde hem ekonomik kompleksite endeksi hem de insani gelişmişlik endeksi değişkenleriyle uzun dönemde eşbütünleşik ilişkili değildir. Ekonomik gelişmişlik endeksi değişkeninde yaşanan bir artış sabitli ve trendli modelde hem kişi başına gelir değişkeniyle hem de insani gelişmişlik endeksi değişkenleriyle uzun dönemde eşbütünleşik ilişkili değildir. İnsani gelişmişlik endeksi değişkeninde yaşanan bir artış sabitli ve trendli modelde hem kişi başına gelir değişkeniyle hem de ekonomik kompleksite endeksi değişkenleriyle uzun dönemde eşbütünleşik ilişkili değildir.

Değişkenler arasında eşbütünleşik ilişki tespit edilmesi nedeniyle trigonometrik terimlerin istatistiksel olarak anlamlılığının sınanması gerekmektedir.

H_0 : Trigonometrik terimler istatistiksel olarak anlamsızdır.

H_1 : Trigonometrik terimler istatistiksel olarak anlamlıdır.

Tablo 6'da görüldüğü üzere, sabit terimlerin dahil olduğu modelde, $F^m(k^*)$ değerlerinin bağımlı değişken hem kişi başına gelir hem ekonomik kompleksite endeksi hem de insani gelişmişlik endeksi değişkenleri olması durumunda tablo değerinden mutlak değerce büyük olması nedeniyle H_0 reddedilmektedir. Yani sabitli modelde test regresyonundaki trigonometrik terimler istatistiksel olarak anlamlıdır.

Sabitli ve trendli durum dikkate alındığında, $F^m(k)$ değerlerinin bağımlı değişken hem kişi başına gelir hem ekonomik kompleksite endeksi hem de insani gelişmişlik endeksi değişkenleri olması durumunda tablo değerinden mutlak değerce büyük olması nedeniyle H_0 reddedilmektedir. Yani sabitli ve trendli modelde de test regresyonundaki trigonometrik terimler istatistiksel olarak anlamlıdır.

Tablo 7. Uzun Dönemli Katsayıların Tahmini-Sabitli Model

dEci	Katsayı	Standart hata	t-istatistiği	Olasılık değeri
Sabit	0.029987	0.0143	2.0959	0.057
SIN1	0.0307	0.04920	0.62493	0.5958
COS1	0.2508	0.0812	3.08847	0.0907
dLnKBG	-0.3780	0.1944	-1.9446	0.0756
dHdi	2.3372	2.7716	0.8432	0.4155
U{1}	-1.2875	1.10402	-1.16620	0.2661

Tablo 8. Uzun Dönemli Katsayıların Tahmini-Sabitli Model

dHdi	Katsayı	Standart hata	t-istatistiği	Olasılık değeri
Sabit	0.00401	0.00254	1.57423	0.14988
SIN1	0.00530	0.00017	29.7823	0.0011
COS1	-0.0003481	0.000411	-0.84599	0.4866
dLnKBG	0.052273	0.00571	9.13953	0.0117
dEci	-0.2398	0.02249	-10.66312	0.0086
U{1}	-8.4450	7.10188	-1.18913	0.264815

Tablo 7 ve Tablo 8 incelendiğinde, bağımsız değişkenlere ait olasılık değeri ilk modelde 0,05'ten küçük olduğundan uzun dönemde değişkenler arasında sabitli modelde bir ilişki vardır denilebilir. Bağımsız değişkenlere ait katsayı da yine sabitli modelde istatistiksel açıdan anlamlıdır. Uzun dönemde, sabitli modelde, ekonomik kompleksite endeksinde meydana gelen bir değişimin kişi başına geliri 0,3780 oranında azalttığı, insani gelişmişlik endeksini ise 2,33 oranında artırdığı belirlenmiştir. Uzun dönemde, sabitli modelde, insani gelişmişlik endeksinde meydana gelen bir birim değişimin kişi başına geliri 0,05 oranında artırdığı, ekonomik kompleksite endeksini ise 0,23 oranında azalttığı tespit edilmiştir.

Sabitli ve trendli modelde eşbütünleşik ilişki tespit edilmediği için uzun dönemli katsayıların tahmini olasılık değerleri hesaplamaları yapılamamaktadır.

Yapılan analizler sonucunda Türkiye'de ekonomik kompleksite endeksi ile kişi başına gelir ve insani gelişmişlik endeksleri değişkenlerinde meydana gelen artış ve azalışların birbirlerini etkiledikleri tespit edilmiştir.

Aynı şekilde insani gelişmişlik endeksi ile kişi başına gelir ve ekonomik kompleksite endeksi değişkenlerinde meydana gelen artış ve azalışların birbirlerini etkiledikleri tespit edilmiştir.

Bu etki ise; bağımlı değişken ekonomik kompleksite endeksi iken, söz konusu değişkende meydana gelen %1 birim artışın, kişi başına geliri %0,37 oranında azalttığı, insani gelişmişlik endeksini ise %2,33 oranında artırdığı şeklinde ifade edilebilir. Bağımlı değişken insani gelişmişlik endeksi iken; söz konusu değişkende meydana gelen %1 birim artışın, kişi başına geliri %0,05 oranında artırdığı, ekonomik kompleksite endeksini ise %0,23 oranında azalttığı şeklinde ifade edilebilir.

5. Sonuç

Ülkeler için en önemli makroekonomik hedefler, ekonomik büyüme ve kalkınmanın sağlanmasıdır. Bu anlamda ekonomik büyümenin ve kalkınmanın her açıdan desteklenmesi elzemdir. Ekonomik büyümeye ve kalkınmaya katkı sağlayan en önemli değişkenlerden bir tanesi dış ticarettir. Dış ticaretin fazla olması ile ülkeler, daha fazla teknolojiye ve uzmanlaşmaya da odaklanabilir. Teknolojik gelişmelerin ve uzmanlaşmanın etkisiyle ülkelerde verimlilik artmakta, kaynak israfı azalmaktadır.

Dış ticaretin fazla olması ihracat oranlarıyla ilişkilidir. İhracatın fazla olduğu ülkelerde gelir de artmaktadır. Günümüzde yalnızca gelir artışı, yani ihracat hacminin artışından ziyade ihracatı yapılan ürünlerin çeşitliliği de önemlilik arz etmektedir. Ekonomik kompleksite endeksi ihracatta olan çeşitlendirme ile ilişkilidir. Bu anlamda ekonomik kompleksite ne kadar fazlaysa ihracattan elde edilen gelir de o kadar artacaktır. Ekonomik kompleksite endeksinin yanı sıra ülkelerin, bireylerin yaşam standartlarını ve refah düzeylerini belirlemek açısından son yıllarda insani gelişmiş endeksi de yer edinmeye başlamıştır. Bu iki endeksin son zamanlardaki önemi, çalışmanın ana konusunu oluşturmaktadır.

Çalışmada, Türkiye'de kişi başına gayri safi yurtiçi hasıla ile ekonomik kompleksite ve insani gelişmişlik endeksi arasında etkileşimin olup olmadığı konusunda ekonometrik modeller yardımıyla ampirik analiz yapılmıştır. Bu bağlamda, 1998-2019 yılı verileri kullanılarak, bir zaman serisi analizi oluşturulmuştur. Zaman serisi analizlerinin mümkün olduğunca uzun dönemli olması tercih edilmektedir, ancak bu çalışmada değişkenlerden birisinin revizyon değişikliği nedeniyle, verinin başlangıç yılı 1998 alınmak zorunda kalmıştır.

Öncelikle serilerin durağan olup olmadıklarını tespit etmek amacıyla geleneksel birim kök testlerinden Genişletilmiş Dickey-Fuller (ADF), Philips-Perron (PP) ile Kwiatkowski-Philips-Schmidt-Shin (KPSS) birim kök testleri yapılarak, değişkenler düzeyde birim köklü olarak tespit

edilmiştir. Bu nedenle serilerin farkları alınmış ve birinci merteye durağan oldukları belirlenmiştir. Fourier fonksiyonlarını dikkate alarak yapılan Becker-Enders-Lee durağanlık testinde sabitli ve trendli durumda serilerde yine düzeyde birim kök tespit edilmiş, birinci farklar alınarak durağanlık belirlenmiştir. Durağanlığın tespit edilmesinden sonra test regresyonundaki trigonometrik terimlerin katsayılarının sınaması yapılarak, istatistiksel olarak anlamlı oldukları tespit edilmiştir.

Değişkenler arasındaki uzun dönemli ilişkilerin varlığının sınanması amacıyla fourier fonksiyonlarını esas alan, Tsong, Lee, Tsai ve Hu (2016) Fourier Shin eşbütünleşme testi yapılmıştır. Sabit terimlerin dahil olduğu ve bağımlı değişkenin kişi başına gelir olduğu durumda, modelde değişkenler arasında eşbütünleşik bir ilişki olmadığı belirlenmiştir. Bağımlı değişkenin ekonomik kompleksite endeksi ve yine bağımlı değişkenin insani gelişmişlik endeksi olduğu durumda, değişkenler arasında eşbütünleşik ilişki tespit edilmiştir. Yani hem ekonomik kompleksite endeksi değişkeni hem de insani gelişmişlik endeksi değişkeninde yaşanan bir artış/azalış trendi sabitli modelde diğer değişkenler ile uzun dönemde eşbütünleşik ilişkilidir.

Sabitli ve trendli durum dikkate alındığında, bağımlı değişken olarak seçilen üç değişken için eşbütünleşik bir ilişki olmadığı belirlenmiştir. Kişi başına gelir değişkeninde yaşanan bir artış sabitli ve trendli modelde hem ekonomik kompleksite endeksi hem de insani gelişmişlik endeksi değişkenleriyle uzun dönemde eşbütünleşik ilişkili değildir. Ekonomik gelişmişlik endeksi değişkeninde yaşanan bir artış sabitli ve trendli modelde hem kişi başına gelir değişkeniyle hem de insani gelişmişlik endeksi değişkenleriyle uzun dönemde eşbütünleşik ilişkili değildir. İnsani gelişmişlik endeksi değişkeninde yaşanan bir artış sabitli ve trendli modelde hem kişi başına gelir değişkeniyle hem de ekonomik kompleksite endeksi değişkenleriyle uzun dönemde eşbütünleşik ilişkili değildir.

Değişkenler arasında eşbütünleşik ilişki tespit edilmesi nedeniyle trigonometrik terimlerin istatistiksel olarak anlamlılığının sınanması yapılmış, sabit terimlerin dahil olduğu modelde bağımlı değişkenin hem kişi başına gelir hem ekonomik kompleksite endeksi hem de insani gelişmişlik endeksi değişkenleri olması durumunda test regresyonundaki trigonometrik terimler istatistiksel olarak anlamlı olarak tespit edilmiştir. Sabitli ve trendli durum dikkate alındığında bağımlı değişken hem kişi başına gelir hem ekonomik kompleksite endeksi hem de insani gelişmişlik endeksi değişkenleri olması durumunda test regresyonundaki trigonometrik terimler istatistiksel olarak anlamlı olarak belirlenmiştir.

Yapılan analizler sonucunda Türkiye’de ekonomik kompleksite endeksi ile kişi başına gelir ve insani gelişmişlik endeksleri değişkenlerinde meydana gelen artış ve azalışların birbirlerini etkiledikleri tespit edilmiştir. Bu etki ise; bağımlı değişken ekonomik kompleksite endeksi iken, söz konusu değişkende meydana gelen %1 birim artışın, kişi başına geliri %0,37 oranında azalttığı, insani gelişmişlik endeksini ise %2,33 oranında artırdığı şeklinde ifade edilebilir. Bağımlı değişken insani gelişmişlik endeksi iken; söz konusu değişkende meydana gelen %1 birim artışın, kişi başına geliri %0,05 oranında artırdığı, ekonomik kompleksite endeksini ise %0,23 oranında azalttığı şeklinde ifade edilebilir.

Bu çalışma, ekonomik kompleksite endeksi ile insani gelişmişlik endeksinin kişi başına gelir ile olan ilişkilerinin tespit edilmesini amaçladığından literatür taraması bu doğrultuda yapılmıştır. Literatürde bu konuda çalışılan fazla araştırma bulunmamaktadır. Ancak her iki değişkenin de dahil edilerek yapıldığı literatür araştırmasında yapılan çalışmalarda, ekonomik kompleksite endeksinin ekonomik büyümeyi olumlu yönde etkilediğine yönelik çalışmaların yoğunlukta olduğu, ancak insani gelişmişlik endeksi ile ekonomik büyüme arasında farklı sonuçları içeren çalışmaların olduğu tespit edilmiştir. Literatür taraması neticesinde bulunan çalışmalar bu çalışmanın sonuçları ile karşılaştırıldığında, Ferrarini ve Scaramozzino (2016), Hartmann vd. (2017), Stojkoski ve Kocarev (2017), Çeştepe ve Çağlar (2017), Ferraz vd. (2018), Coşkun vd. (2018), Jinn ve Shuhalmen (2018), Gala vd. (2018), Soyuyğit vd. (2019) tarafından yapılan çalışmalarda ekonomik kompleksite

endeksinin geliri olumlu anlamda etkilediği sonucuna ulaşıldığından, bu çalışmayla uyumlu oldukları söylenebilir. Ekonomik kompleksite endeksinin birden fazla ülke için kullanıldığı Boğa (2019) ve Soyuyğit (2018) çalışmaların bazı ülke gruplarında anlamlı ilişkiler tespit edilemediğinden bu çalışma ile çeliştikleri söylenebilir. Ranis vd. (2000), Boozer vd. (2003), Bundala (2012), Uçan ve Koçak (2018), Sezgin ve Budak (2022) tarafından yapılan çalışmalarda insani gelişmişlik endeksinin geliri olumlu anlamda etkilediği sonucunda ulaşıldığından, bu çalışmayla uyumlu oldukları söylenebilir. İnsani gelişmişlik endeksinin birden fazla ülke için araştırıldığı Shome ve Tondon (2010) ve Erdem ve Çelik (2019) tarafından yapılan çalışmaların zayıf bir ilişki tespit etmesi ve uzun dönemde negatif ilişki tespit etmesi nedeniyle bu çalışmayla çeliştikleri ifade edilebilir.

Çalışmanın sonucunda, ekonomik kompleksite endeksi ile insani gelişmişlik endekslerinin kişi başı gelire olan etkilerinin anlamlı ve pozitif olduğu tespit edilmiştir. Çalışmadan elde edilen bulgulara dayanılarak, Türkiye’de kişi başına gelirin artırılabilmesi, ülkenin daha refah ve kalkınmasının yüksek olmasının sağlanması için hem ekonomik kompleksite endeksinin hem de insani gelişmişlik endeksinin artırılması için gerekli çalışmaların yapılması sağlanmalıdır. Bu doğrultuda Türkiye’nin dış ticaretinde hangi tür ürünlerin yer aldığı tam olarak belirlenmesi ve ne kadar yüksek kompleksiteye sahip ürünlerin ihraç edildiğinin tespit edilmesi önemlidir. İstikrarlı büyüme ve kalkınma sürecinin gerçekleştirilmesi, kişi başına gelirin artırılması için yüksek katma değerli ürünlerin üretiminin ve ihracatının desteklenmesi politika yapıcılar tarafından göz önünde bulundurulması gereken önemli bir husustur. Bunun yanı sıra toplumsal ve bireylerin ihtiyacı olan eğitim, sağlık gibi alanlarda daha üst düzey gereksinimlerin karşılanmasını sağlayıcı, insani gelişmeye odaklanan çalışmaların da artırılmasının kişi başına geliri desteklediği söylenebilir.

Kaynakça

- Anand, S. ve Sen, A. (1994). *Human development index: Methodology and measurement*. New York: Human Development Report Office Occasional Paper 12.
- Becker, R., Enders, W. ve Lee, J. (2006). A stationary test in the presence of an unknown number of smooth breaks. *Journal of Time Series Analysis*, 27(3), 381-409.
- Bilgili, E. (1998). Dış ticaret, ekonomik kalkınma ve sanayi devrimi. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 13, 35-50.
- Boozer, M., Ranis, G., Stewart, F. ve Suri, T. (2003). Paths to success: The relationship between human development and economic growth. *Yale University Economic Growth Center*, 874, 1-48.
- Bundala, N.N. (2012). Economic growth and human development; a link mechanism: An empirical approach. *MPRA Paper*, 47648, 1-48.
- Coşkun, N., Lopçu, K. ve Tuncer, İ. (2018). The economic complexity approach to development policy: Where Turkey stands in comparison to OECD plus China?. *Topics in Middle Eastern and African Economies*, 20(1), 112-124.
- Çeştepe, H. ve Çağlar, O. (2017). Ürün sofistیکasyonu ve ekonomik büyüme ilişkisi: Panel veri analizi. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 13(13), 992-1000.
- Erdem, E. ve Çelik, B. (2019). İnsani gelişme ve ekonomik büyüme ilişkisi: Bazı Afrika ülkeleri üzerine bir uygulama. *Bingöl Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 9(17), 13-36.
- Gala, P., Rocha, I. ve Magacho, G. (2018). The structuralist revenge: Economic complexity as an important dimension to evaluate growth and development. *Brazilian Journal of Political Economy*, 38(2), 219-236.
- Günsoy, G. (2005). İnsani gelişme kavramı ve sağlıklı yaşam hakkı. *Uluslararası Gelişme Kavramı ve Yaşam Hakkı*, 1(2), 35-52.
- Hartmann D., Guevara, M.G., Figueroa, C. J., Aristaran, M. ve Hidalgo, C.A. (2017). Linking economic complexity, institutions, and income inequality. *World Development*, 93, 75-93.

- Hepsağ, A. (2022). Ekonometrik zaman serileri analizlerinde güncel yöntemler (WinRats Uygulamalı). Der yayınları, İstanbul.
- Hidalgo, C.A. ve Hausmann, R. (2009). The building blocks of economic complexity. *PNAS*, 106(26), 10570-10575.
- Ferraz, D., Moralles, H.F., Costa, N. ve Rebelatto, D.A. (2019). Economic complexity and human development: DEA performance measurement in Asia and Latin America, *Complexidade Econômica e Desenvolvimento Humano: uma análise a partir do DEA. Gestao&Producao*, 25(4), 839-853.
- Ferrarini, B. ve Scaramozzino, P. (2017). Production complexity, adaptability and economic growth. *Structural Change and Economic Dynamics*, 37, 52-61.
- Jinn, B.C.W. ve Shuhaimen, M.S. (2018). Complexity and growth: Malaysia's position and policy implications. *Central Bank of Malaysia Economic Department Report*.
- Ranis, G., Stewart, F. ve Ramirez, A. (2000). Economic growth and human development. *World Development*, 28(2), 197-219.
- Seyidoğlu, H. (2007). Uluslararası iktisat teori politika ve uygulama. İstanbul: Güzem Can.
- Sezgin, F.H. ve Budak, Y. (2022). İnsani gelişmişliğin büyüme etkisi: Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler karşılaştırması. *İstanbul İktisat Dergisi*, 72(1), 81-104.
- Shome, S. ve Tondon, S. (2010). Balancing human development with economic growth: A study of ASEAN 5. *Annals of the University of Petroşani, Economics*, 10(1), 335-348.
- Stojkoski, V. ve Kocarev, L. (2017). The relationship between growth and economic complexity: evidence from southeastern and central Europe. *MPRA Paper*, 77837, University Library of Munich, Germany.
- Soyyigit, S., Topuz, H. ve Özekicioğlu, H. (2019). Ekonomik kompleksite, ihracat ve sabit sermaye yatırımlarının kişi başına düşen gelir üzerindeki etkisi: G-20 ülkeleri örneği. *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 6(2), 393-407.
- Soyyigit, S. (2018). OECD Kurucu ülkelerinde ekonomik kompleksite düzeyi ile kişi başına düşen GSYH arasındaki ilişki: panel eşbütünleşme analizi. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu Dergisi*, 21(2), 374-392.
- Tsong, C.C., Lee, C.F., Tsai, L.J ve Hu, T.C. (2016). The Fourier approximation and testing for the null of cointegration. *Empir Econ*, 51, 1085-1113.
- Uçan, O. ve Koçak, E. (2018). İnsani gelişme endeksi ile büyüme ilişkisi: Pedroni eşbütünleşme örneği. *Journal of Politics, Economy and Management*, 1(2), 55-61.
- UNDP (2005), Human Development Report, <https://hdr.undp.org/system/files/documents/human-development-report-2005-summary-english.human-development-report-2005-summary-english>, 23.09.2022.



**Kimlikleştirmenin (Benlikle Bütünleştirme) Mesleki Canlılığa Etkisi:
Eczacılar Üzerine Bir Araştırma**

**The Effect of Identification (Self-Integration) on Professional Vitality:
A Research on Pharmacists**

Aysel ARSLAN*
Hasan GÜL**

DOI: <https://doi.org/10.25204/iktisad.1148698>

Makale Bilgileri

Makale Türü:
Araştırma
Makalesi

Geliş Tarihi:
25.07.2022

Kabul Tarihi:
11.09.2022

© 2022 İKTİSAD
Tüm hakları
saklıdır.



Article Info

Paper Type:
Research Paper

Received:
25.07.2022

Accepted:
11.09.2022

© 2022 JEBUPOR
All rights
reserved.



Öz

Günümüz iş yaşamında istenilen verimin elde edilmesinde insan kaynağının gücü yadsınmamaktadır. İşin maddi ihtiyaçlar yanında manevi ihtiyaçları da karşılaması önemli bir olgu haline gelmiştir. Çalışanın işini severek, isteyerek ve benimseyerek yapması, kendisini örgütün bir parçası olarak görmesi ile mümkün olmaktadır. Böylece yapılan iş ile çalışan özdeşleşmektedir. İşi ile bütünleşen çalışan aynı zamanda işine karşı hevesli ve enerji ile dolmakta, işinde yaratıcı ve canlı hale gelmektedir. Mesleğini icra ederken dinç ve güçlü olmaktadır. Bu kavramlar mesleki canlılığa ilişkin ipuçlarını oluşturmaktadır. Çalışmada psikolojik sahiplenmenin kimlikleştirme/benlikle bütünleştirme boyutunun mesleki canlılığa etkisi araştırılmak istenmiştir. Araştırmanın örneklem grubunu Samsun ilinde görev yapan 149 eczacı oluşturmaktadır. Araştırma verileri anket yöntemiyle elde edilmiş, veriler SPSS ve LISREL programları ile analiz edilmiştir. Elde edilen veriler ışığında eczacıların meslekleri ile bütünleşmelerinin mesleki canlılık düzeyleri üzerinde anlamlı bir etkisinin olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Psikolojik sahiplik, kimlikleştirme/benlikle bütünleştirme, mesleki canlılık.

Abstract

In today's business world, the power of human resources becomes crucial as it helps businesses to achieve the desired efficiency. It has become an important fact that the job meets the spiritual needs as well as the substantial needs. If the employee feels like a part of the organization, it is possible for the employee to perform the job by lovingly, willingly and enthusiastically. Thus, the employee is identified with the work done. These employees participate enthusiastic and full of energy in their work and also become creative and vitality in an organization. While performing a profession, they are vigorous and robust. Therefore, these concepts constitute clues to professional vitality. In this study, it was aimed to investigate the effect of the identification (self-integration) dimension of psychological ownership on professional vitality. The sample used for this study consists of 149 pharmacists working in Samsun. A questionnaire was used to gather data for this research. Moreover, SPSS and LISREL programs were used to analyze the data. Lastly, it was concluded that the integration of pharmacists with their professions has a significant effect on their professional vitality levels.

Keywords: Psychological ownership, identification/self-integration, professional vitality.

Atıf/ to Cite (APA): Arslan, A. ve Gül, H. (2022). Kimlikleştirmenin (Benlikle Bütünleştirme) mesleki canlılığa etkisi: Eczacılar üzerine bir araştırma. *İktisadi İdari ve Siyasal Araştırmalar Dergisi*, 7(19), 495-514

*ORCID Dr. Öğr. Üyesi, Ondokuz Mayıs Üniversitesi, Sağlık Hizmetleri MYO, Tıbbi Hizmetler ve Teknikler Bölümü, aysel.arslan@omu.edu.tr

**ORCID Prof. Dr., Ondokuz Mayıs Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, hasan.gul@omu.edu.tr

Extended Abstract

Introduction and Research Questions & Purpose:

Nowadays, the satisfaction of the employees of the organization significantly provides efficiency and directs the competition. Efforts in this direction lead to an increase in studies on positive organizational behavior. In this context, the research was conducted to measure the effect of employees' integration of their professions and organizations in the identity/self on their professional vitality. Occupational vitality indicates the desire for work and the happiness felt from work, and may decrease over time during long working years. It is the continuity of the desired professional vitality in organizational life. For this reason, in this study, identification/self-integration attitudes and behaviors, which are considered as one of the important factors affecting professional vitality, were investigated and the relations between them were sought to be revealed.

Literature Review:

When examining the literature, there are many studies that affect psychological ownership along with its sub-dimensions in organizational life (Pierce et al., 2001; Van Dyne ve Pierce, 2004; Pan et al., 2014; Peng ve Pierce, 2015; Ozbozkurt et al., 2022). In addition, there are studies conducted in the literature examining the factors affecting professional vitality (Baruch et al., 2014; Chu et al., 2015; Khany and Malekzadeh, 2015; Vaezi et al., 2019; Korkmaz, 2021; Ateş, 2020; Kılınç and Yener, 2020). However, the concepts of identity (self-integration) and professional vitality together cannot be found in the previous studies. Therefore, it is considered that the research will be important in terms of revealing the relationship between these two important concepts of positive organizational behavior.

Methodology:

The quantitative research method was used in the study, and the survey method was preferred as a data collection tool. The universe of the research is composed of employees who perform their profession as pharmacists in the central districts of Samsun province. A total of 149 survey data that provide feedback from the submitted surveys were examined and evaluated. The questionnaire consists of three parts in total. In the first part of the survey, information on demographic characteristics was collected. In the second part of the questionnaire, the identification/self-integration sub-dimension of the "Psychological Ownership Scale on the Organizational Plane" was used to measure the participants' organizational identification/self-integration. In the third part of the questionnaire used, the "Professional Vitality Scale" was used to measure the professional vitality levels of the participants. The research data were analyzed by SPSS and LISREL programs. Data related to demographic characteristics of the participants in the analysis of frequency distributions, factor Analyses, reliability, and tests of normality, confirmatory factor analysis (DFA), correlation analysis and regression analysis were used to test the research hypotheses.

Results and Conclusions:

In the study, it was aimed to measure the effect of integrating the work done in the identity /self on the professional vitality described by the concepts of being active, vigorous, and strong in a professional sense. As a result of the study, it is found that the identification/self-integration perceptions of pharmacists had a significant effect on their professional vitality levels. For this reason, although it is thought that the research will contribute significantly to the literature, the small sample size of the research is a limitation. In future studies, the sample rate can be increased by diversifying with different occupational groups.

1. Giriş

Günümüz işletmeleri için çalışanın örgütle bütünleşmesi oldukça önemli bir yere sahiptir. Buna karşın çalışanın örgütle bütünleşmesini ifade eden kimlikleştirme/benlikle bütünleşmeyi anlatmak oldukça güçtür. Zira konuyla ilişkili olan sahiplik duygusu çoğunlukla maddi unsurlarla ifade edilmektedir. Oysa psikolojik sahiplenme manevi unsurlar açısından daha fazla önem arz etmektedir. Çünkü maddi olarak sahip olma manevi olarak sahiplenme duygusunu gerektirmezken, manevi olarak sahiplenme duygusu maddi olarak sahiplenmeye de yol açmaktadır. Manevi olarak sahiplenmenin temelinde değer uyumu yatmaktadır. İşletmeler açısından değer uyumu, bireylerin kendilerini özdeşleştirdikleri şirketin kendi değerlerine benzer değer ve inançlara sahip olduğuna inandıklarında ortaya çıkmaktadır (Asatryan ve Oh, 2008: 367). Değer uyumu sayesinde zamanla işe ilişkin kimlikleştirme/benlikle bütünleşme gerçekleşmektedir. İş ile bütünleşme kavramı ayrıca kişinin çalışmasına odaklanması, dikkati, zihin ve beden uyumu ile konsantrasyonu, kontrolü ve içsel zevk almasıyla ifade edilebilmektedir (Schaufeli vd., 2002: 75). Örgütsel düzlemde mesleki canlılık ile ortak kümede birleşen bu kavramlar çalışanın işini sevmesi ile başlayan ve verimlilikle sonuçlanan tutum ve davranışlar olarak belirginleşmektedir. Çalışanın hayatında işinin ve örgütünün önemli bir yer tutması, çalışanın kendisini örgütün bir parçası gibi hissetmesi ve kendisine dair tanımlamalarında işin önemli bir yer teşkil etmesi kimlikleştirme/benlikle bütünleşme olarak tanımlanmaktadır. Kimlikleştirme/benlikle bütünleşme işletmede bulunan farklı psikolojik ilişki türlerinin (sahiplik, bağlılık, doyum, özdeşleşme, içselleştirme, sorumluluk, vatandaşlık, mesleki canlılık vb.) ortaya çıkmasında önemli bir etkidir (Pierce vd., 2018: 780).

Öte yandan emeklilik yaşının kariyer sonu aşamasına dayandığı 21. yüzyıl mesleklerinde, mesleki canlılık kavramı da giderek daha fazla önem kazanmaktadır. Çalışanın ilerleyen yaş dilimlerinde kendisini işinde güçlü ve dinç hissetmesi mesleki canlılık ile sağlanabilmektedir. Mesleki canlılığı sağlamak ve arttırmak örgütsel çabayı gerektirmektedir. Bu bağlamda işletmeler faaliyetlerinin başarısında pozitif örgütsel davranışların farkında olmalıdırlar ve çalışanların enerjisinden olabildiğince yararlanmalıdırlar. Mesleki canlılık mecazi anlamda “yakıt’a” benzer bir şekilde örgütsel dinamizm için gerekli görülmekte ve yenilenmesi olumlu örgütsel faktörlere bağlı bulunmaktadır (Baruch vd., 2014: 518). Bu çerçevede söz konusu çalışmada psikolojik sahiplenmenin kimlikleştirme/benlikle bütünleştirme boyutu ile mesleki canlılık arasındaki ilişki araştırılmak istenmiştir. Alanyazında konuyla ilgili çok az sayıda çalışma yapılmış olması çalışmayı diğerlerinden farklı, özgün ve değerli kılmaktadır.

2. Literatür Taraması

Literatür incelendiğinde genel olarak “kimlikleştirme/benlikle bütünleştirme, etkililik, koruyucu odaklılık, içsel sorumluluk” alt boyutları ile psikolojik sahiplenme (Uçar, 2018: 642) ve olumlu örgütsel davranış konuları arasında pozitif yönde ilişkiler tespit edilmiştir (Pan vd., 2014). Çalışan performansı ile örgütsel psikolojik sahiplik arasındaki ilişki pozitif yönde bulunmuştur (Van Dyne ve Pierce, 2004). Ayrıca, işe dayalı psikolojik sahiplenme ile iş doyumunu, örgütsel vatandaşlık davranışları ve işten ayrılma niyetleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki ve örgütsel psikolojik sahiplenme ile iş doyumunu arasında da istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki gözlenmiştir (Peng ve Pierce, 2015). Örgütsel psikolojik sahiplenme aynı zamanda örgüte karşı sorumluluk duygusunu da beraberinde getirmektedir (Pierce vd., 2001). Psikolojik sahiplenmenin örgütsel sorumluluk yanında öz kimlik, çevresel ve ekonomik duyarlılık üzerinde de anlamlı etkileri (Ozbozkurt vd., 2022) mevcut olmakla birlikte yapılan araştırmalar gözden geçirildiğinde spesifik olarak kimlikleştirme/benlikle bütünleşme kavramı ile ilişkilendirilmiş bir çalışmaya rastlanılmamıştır.

Örgütsel psikolojik bileşenler açısından mesleki canlılığa etki eden faktörler araştırıldığında, Ateş’in (2020) yüksek lisans tezinde örgütsel desteğin mesleki canlılık ve mesleki bağlılık üzerindeki etkisinin araştırıldığı görülmüştür. Benzer şekilde Pelit ve Ateş (2022) çalışmalarında turist

rehberlerinin mesleki canlılık ve mesleki bağlılıkları arasındaki ilişkiye dikkat çekmişlerdir. İş özerkliğinin mesleki canlılığa etkisini ölçen farklı bir çalışma Kılınç ve Yener (2020) tarafından yapılmış, bu çalışmalar sonucunda anlamlı etkiler saptanmıştır. Korkmaz (2021) tarafından mesleki canlılık kazanımında iş-aile zenginleşmesinin rolü araştırılmış ve mesleki canlılığın %70'inin iş-aile zenginleşmesi ile açıklanabileceği sonucuna varılmıştır. Yabancı alanyazında Khany ve Malekzadeh (2015) İngilizce öğretmenlerinin mesleki kimliği, mesleki canlılığı ve yaratıcılığı arasındaki ilişkileri araştırmışlardır. Çalışma sonucunda mesleki kimlik ve mesleki canlılık arasında birbirleriyle karşılıklı pozitif ilişkiler saptanmıştır. Chu vd. (2015) yüksek lisans öğrencileri ile yapmış oldukları çalışmada algılanan örgütsel destek ve güvenin öğrencilerin mesleki canlılığı ve kariyer doyumu ile yakından ilişkili olduğunu bulgulamışlardır. Benzer bir çalışmada Baruch vd. (2014) kariyer bağlılığı ile mesleki canlılık arasında pozitif bir ilişki olduğunu öne sürmüşlerdir. Ayrıca çalışmalarında mesleki canlılık ile örgütsel hiyerarşideki konum, kariyer tatmini ve yaşam tatmini arasında pozitif bir ilişki olduğunu bulgulamış, mesleki canlılık ile işten ayrılma niyetleri arasında ise negatif bir ilişki olduğunu saptamışlardır. Mesleki canlılık ile iş başarısı arasında pozitif ve anlamlı bir ilişki bulunmaktadır (Vaezi vd., 2019). Mesleki canlılığın kariyer tatmini ve yaşam tatmini (Baruch vd., 2014) ile ayrıca algılanan örgütsel destek ve güvenin, mesleki canlılık ve kariyer tatmini ile pozitif ilişkisi (Chu vd., 2015) tespit edilmiştir. Bununla birlikte daha önce ifade edildiği üzere literatürde kimikleştirme/benlikle bütünleşme ile mesleki canlılık kavramlarını birlikte ele alan bir çalışma bulunmamıştır. Bu nedenle araştırmanın pozitif örgütsel davranışın bu iki önemli kavramı arasındaki ilişkiyi ortaya koyması açısından önemli olacağı düşünülmektedir.

2.1. Psikolojik Sahiplenme - Kimikleştirme/Benlikle Bütünleşirme

Sahiplenme kavramı içgüdüsel olarak var olan ve tüm canlılarda gözlemlenebilen bir olgudur. Sahiplenme ile ilgili yapılan araştırmalardan yola çıkarak sahipliğin iki temel düzeyde ele alındığı söylenebilmektedir. Etzioni (1991) sahipliği yasal sahiplik olarak ele alarak sahipliği bilişsel açıdan ortaya koyarken, Pierce vd. (1991) sahipliği duygusal yönü ile ele almış ve psikolojik sahiplenme üzerinde durmuşlardır (Uçar, 2017: 168). Her iki açıdan da ele alındığında sahiplenme ile yüklenen sorumluluk sahiplenilene artı değerler katmaktadır. Bu durum zamanla işletmelerin dikkatini çekmiş ve psikolojik sahiplenme iş dünyası için önemli bir kavram haline gelmiştir. Pozitif örgütsel davranış akımı doğrultusunda şekillenen psikolojik sahiplenme ile ilgili farklı tanımlar yapılmıştır. Pierce vd. (2003) psikolojik sahipliği, bireyin amaçlanan bir şeyin ya da onun bir parçasının sahibi olmayı hissetmek ya da onunmuş gibi düşünmek olarak tanımlamaktadırlar. Mayhew vd. ise (2007) psikolojik sahipliği, bir bireyin herhangi bir biçimsel ya da yasal sahipliği olmadan duyduğu sahiplik hissi olarak ifade ederken, O'Driscoll vd. (2006) kavramı belirli bir nesneye karşı duyulan psikolojik bağlılık olarak tanımlamaktadır (Yıldız, 2016: 356). Dolayısıyla genel anlamda değerlendirildiğinde psikolojik sahiplenme; maddi olarak sahibi olunmadığı halde somut ya da soyut herhangi bir ürün ile kurulan güçlü bir bağıdır.

Psikolojik sahiplenme gönüllü olarak kabul edilen duygu, tutum ve davranışları içermektedir. Örgütlerde psikolojik sahiplenme çalışanın zamanını, yeteneklerini, çaba ve hizmetlerini hiçbir zorunluluk olmadan ve finansal beklenti olmadan, örgüt için harcamasını gerektirmektedir (Demirkaya ve Şimşek Kandemir, 2014: 10). Pierce vd. (1991) hisse sahibi olunsun ya da olunmasın psikolojik sahiplik duygusunun yüksek motivasyon ve beklenenin ötesinde rol davranışlarına yol açacağını savunmaktadır. Aynı şekilde VandeWalle vd. (1995) çalışmalarında psikolojik sahiplik ile ekstra rol davranışı arasındaki ilişkinin, iş doyumu ile ekstra rol davranışından daha güçlü olduğunu ileri sürmektedirler (Yeşil vd., 2015: 60).

Psikolojik sahiplik duygusunu oluşturan ve artıran çeşitli etmenler bulunmaktadır. Her bir etmen, psikolojik sahipliğin doğrudan ortaya çıkmasına neden olmaktan ziyade gelişmesini kolaylaştırmaktadır. Bu etmenler aynı zamanda psikolojik sahipliğin örgütlerde de kendini göstermesi açısından önem taşımaktadır (Pierce vd., 2001: 300). Psikolojik sahiplenmenin alt

boyutlarını oluşturan bu etmenler Pierce vd. (2001) tarafından aidiyet, öz yeterlilik ve öz kimlik olarak sıralanmış, Avey vd. (2009) tarafından bunlara ek olarak hesap verebilirlik boyutu eklenmiştir. Uçar (2018) tarafından yapılan yazın incelemesi sonucunda örgütlerde psikolojik sahiplik kavramını ortaya koyan dört bileşen “kimlikleştirme/benlikle bütünleştirme, etkililik, koruyucu odak ve içsel sorumluluk” olarak sıralanmıştır.

- **Kimlikleştirme/benlikle bütünleştirme;** kişinin bir mekân ya da duruma ait olma duygusu ile izah edilebilmektedir. Örgütsel yaşamda, çalışanın kendisini kurumun bir ögesi olarak görmesi durumudur ve çalışanın örgütte kabul görmesine ilişkin bir duygu uyandırarak (Akdoğan ve Köksal, 2014: 27) psikolojik sahiplenmenin gerçekleşmesine katkı sağlamaktadır. Dittmar’a (1992) göre kimlikleştirme kişinin kimlik duygusu ile bütünleşen, öz tanımlama oluşturan ve sürdüren bilişsel bir yön olarak psikolojik sahiplenmenin parçasını oluşturmaktadır. Çalışanın işini kendini ifade ettiği kimliği ile ilişkilendirmesi işine verdiği önemi göstermektedir. Sahiplik ile kimlikleştirme/benlikle bütünleştirme birbirleriyle yakından ilişkili iki kavramdır. Örgütlerde sadece fiziksel bir ürün mülkiyetinden bahsedilemez, stratejik plan ve görevler gibi fikri mülkiyetler de söz konusudur. Örgütlerde maddi ya da fikri mülkiyet hedefleri, insanların öz kimlikleri içinde o kadar köklü hale gelebilir ki, zamanla benliğin bir uzantısı olarak görülebilmektedirler (Avey vd., 2009: 174-175). Gündelik yaşantımızda sahibi olduklarımızı “çocuklarım”, “ortağım”, “işim”, “arabam”, “futbol kulübüm” vb. şeklinde nitelendiririz. Örnekler incelendiğinde bireylerin sahibi olduklarını ifade ederken yalnızca mülkiyet hedefini tanımlamakla kalmayıp, “benim” kelimesini kullanarak aynı anda kendilerini de tanımladıkları görülmektedir. Bu durum kimlikleştirme/benlikle bütünleştirme kaynaklıdır. Bu nedenle psikolojik sahiplik ile ilgili çalışma yapan bilim adamları çoğunlukla “bu benim” kavramı üzerinde durmakta ve söz konusu kavrama atıfta bulunmaktadırlar (Hillenbrand ve Money, 2015: 149).
- **Etkililik;** hedef üzerinde etkili olmak, özerklik ve kontrol sahibi olmak ile açıklanabilmektedir (Uçar, 2018: 644). Bandura’ya (1977) göre kişinin hedeflerini gerçekleştirebilmesi için ihtiyacı olan hareket biçimini planlaması ve uygulaması, bunun için de kendini yeterli hissetmesi gerekmektedir. Bu çerçevede etkili olmak hedef konusunda bilgi ve beceri sahibi olmayı zorunlu kılmaktadır.
- **Koruyucu odak;** bireyin sahiplik iddiasında olduğu maddi ya da manevi unsuru koruma içgüdüsü olarak ifade edilmektedir. “Bölgecilik” kavramıyla da açıklanabilen koruyucu odak, örgütsel yaşamda zamanla gelişen sahiplik bağları nedeniyle bireyin kendi nüfuz alanına dâhil ettiklerinde korumacı ve savunmacı olmasını anlatmaktadır (Dirik, 2020: 695).
- **İçsel sorumluluk;** Avey ve arkadaşlarına (2009) göre kişinin kendini sorumlu tutması ile başkalarını sorumlu tutma hakkı olarak iki mekanizma ile psikolojik sahiplenmenin önemli bir boyutunu oluşturmaktadır. Bu sorumluluk duygusunun yapılan işe yansımaları psikolojik sahiplenmenin hesap verebilirlik boyutunu oluşturmaktadır.

Yukarıda yer alan, sahiplenmenin manevi boyutunu oluşturan bu unsurlar örgütsel başarının anahtarıdır. Örgütsel yaşamda istenilen, örgütün amaç ve değerlerini herhangi bir dayatma olmaksızın kabullenme ve içselleştirme, bu doğrultuda örgütün başarıya ulaşması için çaba göstermektir (Smadov, 2006: 65).

2.2. Mesleki Canlılık

Öznel canlılık, enerji dolu olma, canlı hissetme, yorulmama ve tükenmeme hali olarak tanımlanabilmekte ve psikolojik refahın önemli bir bileşeni olarak kabul edilmektedir. Yüksek düzeyde öznel canlılığa sahip bireyler motive olmuş, stresli yaşamla mücadele edebilen, daha fazla zihinsel refaha ve daha iyi psikolojik sağlığa sahip olan bireylerdir (Arslan vd., 2022: 1043). Canlılık kavramına birçok disiplinde rastlanılmaktadır. Doğu geleneklerinde yoga, reiki ve zen gibi çeşitli

ruhsal ve meditasyon uygulamaları canlılığı ve sağlığı teşvik eden bir enerji olarak kavramsallaştırılmaktadır. Batı tıbbında canlılık çalışması hastalığın kökenlerini belirlemeye çalışan geleneksel patolojinin aksine, sağlığın kökenlerini belirleme çabası olarak çerçevelenmektedir. Sosyal bilimlerde ise zindelik, psikolojik iyi oluşa katkıda bulunan bir unsur olarak tanımlanmıştır (DeFelippo ve Dee, 2022: 3).

Canlılık kavramı akademik manada 1960'lı yıllarda ele alınmıştır. 1963 yılında bireysel canlılığı sağlayan unsurlar olarak yaratıcılık ve psikolojik sağlık araştırılmış, 1969 yılında mesleki canlılığa sahip olmayan öğretim elemanlarında durumun önlenip düzeltilmesi yönünde bir çalışma yapılmıştır. 1970'lerden 2000'li yıllara kadar da aynı şekilde öğretim elemanlarının canlılığı konusunu içeren çalışmalar sürdürülmüştür. 2000'li yıllara gelene kadar ise konuyu öğretim elemanlarından bağımsız "mesleki canlılık" (professional vitality) şeklinde ele alan sınırlı sayıda çalışmaya rastlanmıştır (Aydınlı Kulak, 2016: 228).

Mesleki canlılık bireylerin işlerini tutkuyla, memnuniyetle, kolaylıkla ve tatmin duyarak yapmaları ile açıklanabilen bir özelliktir. Bu tutku güçlü bir motivasyon ortaya koymakta ve işin zaman içerisinde profesyonel olarak yapılmasını sağlamaktadır (Harvey, 2002: 28). Öte yandan mesleki canlılık, örgütlerde performans, bağlılık, doyum, mutluluk, çeviklik vb. örgütsel açılarından oldukça önemli davranışların oluşmasını sağlayan enerjinin kaynağı olarak kabul edilmektedir (Uzunbacak ve Akçakanat, 2018: 3223).

Harvey'e (2002) göre mesleki canlılık tutkuyu, dinçliği, ustalık ve iş tatminini içeren dört alt boyuttan oluşmaktadır (Reyes-Gonzalez, 2007: 22):

- **Tutku;** içten gelen güçlü bir istek duygusuyla ilgilidir.
- **Dinçlik;** zihinsel, fiziksel ve duygusal enerjiyi ifade etmektedir.
- **Ustalık;** beceriye işaret etmektedir.
- **İş tatmini;** başarı ve tatmin duygusunu anlatmaktadır.

Mesleki canlılığın altyapısını Öz Belirleme Kuramı oluşturmaktadır. Kurama göre, bireylerde üç temel psikolojik ihtiyaç bulunmaktadır. Bunlar; özerklik, yeterlik ve ilişkili olmaktır (Akçakanat, 2020: 427). Öz belirleme motivasyonu doğuştan gelen bir güç olarak ele almakta ve bireyin seçimlerinin kendi inanç ve değer yargılarıyla belirlenmesini savunmaktadır. Ancak bu şekilde birey baskılardan uzak olarak bir davranışı kendi özgür iradesi ile yapmakta ve yaşamının sorumluluğunu üstlenmektedir (Eliüşük, 2014: 72). Birey Öz Belirleme Kuramı ve mesleki canlılık çerçevesinde iş ve sosyal yaşamını kendi enerjisi, yaşam gücü ve motivasyonu sayesinde şekillendirmekte ve bu sayede başarı sağlamaktadır. Yaşam mutluluğunu ve enerjisini özgürce işine yansıtan, işini yönlendirebilen ve geliştirebilen çalışan işine bağlanmaktadır. İşinde aktif, dinamik, yaratıcı ve yenilikçi olmakta, bu sayede mesleğinde başarılı olmaktadır. Bu açıdan mesleki canlılık post modern örgütlerde örgütsel davranışın pozitif yönü içerisinde sıralanırken, birçok pozitif örgütsel davranış yaklaşımlarını da desteklemektedir.

3. Araştırmanın Yöntemi

Araştırmada nicel araştırma yöntemi kullanılmış, veri toplama aracı olarak anket yöntemi tercih edilmiştir. Google Form uygulaması kullanılarak hazırlanan anket, Samsun Eczacılar Odası aracılığıyla sosyal medya üzerinden eczacılara ulaştırılmıştır. Ankete ilişkin veriler 2022 yılı Nisan ve Mayıs aylarında toplanmıştır. Kolayda örnekleme yönteminin kullanıldığı araştırma kapsamında evrenin tamamına ulaşmak hedeflenmiş fakat anketi cevaplayan 149 kişi olmuştur. Verilerin analizinde katılımcılara ait demografik özelliklere ilişkin frekans tabloları, faktör analizleri ile güvenilirlik ve normallik testleri, korelasyon analizi ile araştırma hipotezlerinin testi için regresyon analizleri kullanılmıştır. Ayrıca araştırmada ortaya konan modelde yer alan ölçeklerin toplanan veri

ile ilişkili olup olmadığını tespit etmek amacıyla Yapısal Eşitlik Modellemesi (YEM) Doğrulayıcı Faktör Analizi (DFA) kullanılmıştır.

3.1. Araştırmanın Amacı

Günümüzde örgüt çalışanlarının memnuniyeti önemli ölçüde verim sağlayarak rekabete yön vermektedir. Bu yöndeki çabalar pozitif örgütsel davranış konularındaki çalışmaların artmasına neden olmaktadır. Bu çerçevede araştırma, çalışanların mesleklerini ve örgütlerini kimikleştirme/benlikle bütünleştirmelerinin mesleki canlılıklarına etkisini ölçmek için yapılmıştır. Mesleki canlılık, işe karşı duyulan istek ve işten duyulan mutluluğa işaret etmekte, uzun çalışma yılları içerisinde zamanla azalabilmektedir. Örgütsel yaşamda istenilen mesleki canlılığın sürekliliğidir. Bu nedenle çalışmada mesleki canlılığa etki eden önemli etmenlerden biri olarak düşünülen kimikleştirme/benlikle bütünleştirme tutum ve davranışları araştırılarak, aralarındaki ilişkiler ortaya konulmak istenilmiştir.

3.2. Araştırmanın Evreni ve Örnekleme

Araştırmanın evrenini Samsun ilinin merkez ilçelerinde eczacı olarak mesleklerini icra eden çalışanlar oluşturmaktadır. Araştırma çerçevesinde eczacı olarak görev yapan tüm çalışanlara çevrimiçi ortamda, sosyal medya aracılığıyla anket gönderilmiştir. Gönderilen anketlerden geriye dönüş sağlayan toplamda 149 adet anket verisi incelenerek, değerlendirmeye alınmıştır. Samsun ili merkez ilçeleri dâhilinde toplam 240 eczacı görev yapmaktadır. Ana kütlede %95’lik güvenilirlik ve %5’lik bir hata payı çerçevesinde araştırma evreni (N) 250 kişi olan bir çalışma için gerekli örneklem büyüklüğünün (S) 152 kişi olması yeterli görülmektedir (Sekaran, 1992: 253). Bu bağlamda daha fazla katılımın sağlanması için çaba gösterilse de tam olarak istenilen örneklem büyüklüğüne ulaşılamamış ve örneklem büyüklüğü 149 kişide kalmıştır. Araştırma örnekleminde eczacılara yer verilmesinin nedeni, eczacıların güvenli bir şekilde ilaç sunmak ve hasta eğitimini sağlamaktan sorumlu olmalarından dolayı etkili olabilmeleri için her zaman mesleki canlılıklarının korunması gerekliliğinden kaynaklanmaktadır. Eczacıların mesleki canlılıklarının sağlanmasında maddi anlamda sahip oldukları eczaneleri üzerinde manevi olarak mesleklerini kimikleştirme/benlikle bütünleştirmelerinin etkisi ölçülmek istenmiştir.

3.3. Veri Toplama Yöntemi ve Kullanılan Ölçekler

Araştırma verilerinin toplanmasında nicel araştırma tekniklerinden biri olan anket yöntemi kullanılmıştır. Araştırma için gerekli olan etik kurul onayı Ondokuz Mayıs Üniversitesi Sosyal ve Beşerî Bilimler Etik Kurulu’nun 25.03.2022 tarih ve 2022-270 karar sayısı ile alınmıştır. Anket toplamda üç bölümden oluşmaktadır. Anketin ilk bölümünde demografik özelliklere ilişkin bilgi toplamak üzere yaş, cinsiyet, pozisyon, eğitim seviyesi ve mesleki kıdemden oluşan beş soru katılımcılara yöneltilmiştir.

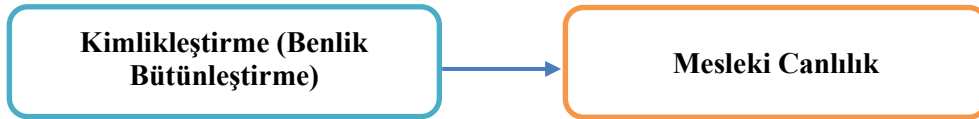
Anketin ikinci bölümünde katılımcıların örgütsel kimikleştirme/benlikle bütünleştirmelerinin ölçümü için “Örgütsel Düzlemde Psikolojik Sahiplik Ölçeği”nin kimikleştirme/benlik bütünleştirme alt boyutu kullanılmıştır. Örgütsel Düzlemde Psikolojik Sahiplik Ölçeği Uçar (2018) tarafından derlenmiştir. 15 maddelik ölçeğin 4 alt boyutu bulunmaktadır. Ölçeğin “Kimikleştirme/Benlikle Bütünleştirme” alt boyutu (1-6. maddeler), “Etkililik” alt boyutu (7-8. maddeler), “Koruyucu Odak” alt boyutu (9-11. maddeler) ve “İçsel sorumluluk” alt boyutu (12-15. maddeler) bulunmaktadır. Ölçekte ters madde bulunmamaktadır.

Kullanılan anketin üçüncü bölümünde ise katılımcıların mesleki canlılık düzeylerini ölçmek için “Mesleki Canlılık Ölçeği” kullanılmıştır. Mesleki Canlılık Ölçeği Harvey (2002) tarafından geliştirilmiştir. Ölçeğin Türkçe’ye uyarlanması Uzunbacak ve Akçakanat (2018) tarafından

yapılmıştır. Ölçek 17 maddeden oluşmaktadır. Ölçekte “Tutku” (1-4. maddeler), “Dinçlik” (5-8. maddeler), “Uсталık” (9-13. maddeler) ve “İş Tatmini” (14-17. maddeler) olmak üzere dört alt boyut bulunmaktadır. Söz konusu ölçekte de ters madde bulunmamaktadır. Ankette kullanılan tüm ölçekler 5’li Likert tipinde (1: Kesinlikle katılmıyorum ve 5: Kesinlikle katılıyorum) olacak şekilde derecelendirilmiştir.

3.4. Araştırma Modeli ve Hipotezler

Yapılan alanyazın taraması doğrultusunda hazırlanan çalışmanın değişkenleri arasındaki ilişkiyi gösteren model (Şekil 1) ve bu kapsamda sınanmak üzere geliştirilen hipotezler aşağıda sıralanmaktadır.



Şekil 1. Araştırma Modeli

H₁: Eczacıların kimlikleştirme/benlik bütünleştirme algılarının mesleki canlılık seviyeleri üzerinde anlamlı düzeyde etkisi vardır.

H₂: Eczacıların kimlikleştirme/benlik bütünleştirme algıları demografik değişkenlere göre farklılık göstermektedir.

H_{2a}: Eczacıların kimlikleştirme/benlik bütünleştirme algıları cinsiyetlerine göre farklılık göstermektedir.

H_{2b}: Eczacıların kimlikleştirme/benlik bütünleştirme algıları pozisyonlarına göre farklılık göstermektedir.

H_{2c}: Eczacıların kimlikleştirme/benlik bütünleştirme algıları yaşlarına göre farklılık göstermektedir.

H_{2d}: Eczacıların kimlikleştirme/benlik bütünleştirme algıları unvanlarına göre farklılık göstermektedir.

H_{2e}: Eczacıların kimlikleştirme/benlik bütünleştirme algıları eğitim seviyelerine göre farklılık göstermektedir.

H_{2f}: Eczacıların kimlikleştirme/benlik bütünleştirme algıları mesleki kıdemlerine göre farklılık göstermektedir.

H₃: Eczacıların mesleki canlılık seviyeleri demografik değişkenlere göre farklılık göstermektedir.

H_{3a}: Eczacıların mesleki canlılık seviyeleri cinsiyetlerine göre farklılık göstermektedir.

H_{3b}: Eczacıların mesleki canlılık seviyeleri pozisyonlarına göre farklılık göstermektedir.

H_{3c}: Eczacıların mesleki canlılık seviyeleri yaşlarına göre farklılık göstermektedir.

H_{3d}: Eczacıların mesleki canlılık seviyeleri unvanlarına göre farklılık göstermektedir.

H_{3e}: Eczacıların mesleki canlılık seviyeleri eğitim seviyelerine göre farklılık göstermektedir.

H_{3f}: Eczacıların mesleki canlılık seviyeleri mesleki kıdemlerine göre farklılık göstermektedir.

4. Araştırmanın Bulguları

4.1. Demografik Özellikler ve Tanımlayıcı İstatistikler

Araştırmaya katılan eczacılara ait demografik ve tanımlayıcı istatistikler Tablo 1’de gösterilmektedir.

Tablo 1. Katılımcı Eczacıların Demografik Özellikleri

Değişkenler		n	%
Cinsiyet	Kadın	97	62,2
	Erkek	52	33,3
Yaş	19-29	16	10,7
	30-39	59	39,6
	40-49	42	28,2
	50 yaş ve üzeri	32	21,5
Pozisyon	Eczanede çalışıyorum	131	87,9
	Kamu kurumunda çalışıyorum	12	8,1
	Özel kurumda çalışıyorum	6	4,0
Eğitim Durumu	Lisans	134	89,9
	Lisansüstü	15	10,1
Mesleki Deneyim	1-5 yıl	25	16,8
	6-10 yıl	26	17,4
	11-15 yıl	33	22,1
	16-20 yıl	32	21,5
	21 yıl ve üzeri	33	22,1
Toplam		149	100

Demografik özelliklere ait tablo incelendiğinde katılımcı eczacıların %62,2’si (97) kadın ve %33,3’ü (52) ise erkeklerden oluşmaktadır. Katılımcıların %10,7’si (16) 19-29, %39,6’sı (59) 30-39, %28,2’si (42) 40-49 ve %21,5’i (32) 50 yaş ve üzerinde yer almaktadır. Eczacıların pozisyonlarına göre dağılımları incelendiğinde %87,9’unun (131) eczanede, %8,1’inin (12) kamu kurumunda ve %4’ünün (6) ise özel kurumda çalıştığı görülmektedir. Eğitim durumları açısından katılımcıların 89,9 (134) gibi büyük çoğunluğunun lisans mezunu ve %10,1’inin (15) ise lisansüstü eğitim seviyesine sahip olduğu anlaşılmaktadır. Araştırmaya katılan eczacıların %16,8’inin (25) 1-5, %17,4’ünün (26) 6-10, %22,5’inin (33) 11-15, %21,5’inin (32) 16-20 ve %22,1’inin (33) ise 21 yıl ve üzeri mesleki deneyime sahip oldukları belirlenmiştir.

Tablo 2. Kimlikleştirme/Benlik Bütünleştirme Ölçeğine İlişkin Tanımlayıcı İstatistikler

Sorular	Ort.	S.S.	Kesinlikle Katılmam		Katılmam		Kararsızım		Katılıyorum		Kesinlikle Katılıyorum	
			f	%	f	%	f	%	f	%	f	%
Çalışmakta olduğum işyerini bana aitmiş gibi hissederim.	4,36	,822	3	2,0	3	2,0	6	4,0	63	42,3	74	49,7
İşyerim benim için vazgeçilmezdir.	4,14	,922	3	2,0	9	6,0	9	6,0	71	47,7	57	38,3
Bu işyerinin bir üyesi olmak bana haz verir.	4,23	,975	6	4,0	3	2,0	12	8,1	57	38,3	71	47,7
Bu işyeriyle anılmaktan gurur duyarım.	4,46	,784	3	2,0	-	-	9	6,0	50	33,6	87	58,4
İşyerimin bana saygınlık kattığını düşünüyorum.	4,35	,821	-	-	9	6,0	6	4,0	58	38,9	76	51,0
İşyerim benim evim gibidir.	4,13	,963	3	2,0	12	8,1	6	4,0	69	46,3	59	39,6

Tablo 2’de Kimlikleştirme/Benlik Bütünleştirme Ölçeğine ilişkin ortalama ve standart sapma değerleri verilmiştir. Örgütsel Düzlemde Psikolojik Sahiplik Ölçeği’nin altı sorudan oluşan kimlikleştirme/benlik bütünleştirme alt boyutunun ortalamasının 4,27 olduğu anlaşılmaktadır. Bu bağlamda eczacıların kendi kimlikleri ile çalıştıkları örgütün kimliğini bütünleştirerek örgütlerini psikolojik anlamda sahiplendikleri görülmektedir. Ayrıca “Bu işyeriyle anılmaktan gurur duyarım.” sorusu 4,46 ortalama ve “İşyerim benim evim gibidir.” Sorusu ise 4,13 ortalama ile en düşük ortalamaya sahip sorular olarak belirlenmiştir.

Tablo 3. Mesleki Canlılık Ölçeğine İlişkin Tanımlayıcı İstatistikler

Sorular	Ort.	S.S.	Kesinlikle Katılmam		Katılmam		Kararsızım		Katılıyorum		Kesinlikle Katılıyorum	
			f	%	f	%	f	%	F	%	f	%
Bir çalışan olarak müşterilerin hayatlarında farklılık oluşturma konusunda tutku doluyum.	4,23	,619	-	-	-	-	15	10,1	84	56,4	50	33,6
Bu işi yapmak için bir çeşit işsel görev aşkına sahibim.	4,14	,726	-	-	-	-	30	20,1	68	45,6	51	34,2
Çalıştığım işyerinin müşterilere nasıl daha iyi hizmet verebilmesi hakkında diğer insanlar ile konuşurken kendimi enerjik hissedirim.	4,16	,651	-	-	3	2	12	8,1	91	61,1	43	28,9
İş yaşamımdaki deneyimlerim zaman zaman beni derinden etkiler.	4,40	,492	-	-	-	-	-	-	89	59,7	60	40,3
Çalışma günü boyunca enerji doluyum.	3,75	,971	-	-	18	12,1	39	26,2	54	36,2	38	25,5
İşime karşı her gün şevk ve istek duyarım.	3,88	,983	3	2	12	8,1	27	18,1	64	43	43	28,9
İşimin gerektirdiği her şeyi başarılı bir şekilde gerçekleştirme konusunda enerjiye sahibim.	4,08	,792	-	-	6	4	23	15,4	73	49	47	31,5
İş saatleri boyunca çalışma arkadaşlarım ve müşterilerle etkileşim kurma konusunda aktif ve enerjik biriyimdir.	4,06	,577	-	-	-	-	20	13,4	99	66,4	30	20,1
Herhangi bir durum karşısında yapılması gerekenler hakkında güçlü sezgilere sahibim.	4,15	,578	-	-	-	-	15	10,1	96	64,4	38	25,5
Önemli değişiklik girişimlerinde başarı sağlama konusunda çalışma arkadaşlarımdan desteğini alırım.	4,00	,889	6	4,0	-	-	22	14,8	80	53,7	41	27,5
İşimin emek isteyen yönüne rağmen iş sorumluluklarım ile nispeten kolay bir şekilde başa çıkarırım.	4,14	,524	-	-	-	-	11	7,4	105	70,5	33	22,1
İşimi verimli bir şekilde yerine getirme konusunda gerekli bilgi ve becerilere sahibim.	4,32	,584	-	-	-	-	9	6	83	55,7	57	38,3
Ne zaman liderlik yapmak ne zaman takip etmek ve ne zaman yoldan çekilmek gerektiğini bilirim.	4,25	,559	-	-	-	-	9	6	93	62,4	47	31,5
İşimden çok memnunum.	4,16	,817	-	-	6	4	21	14,1	64	43,0	58	38,9
İşim beni tatmin ediyor.	3,96	,857	3	2	6	4	21	14,1	82	55,0	37	24,8
Çalıştığım sektörde kariyere devam etmek beni tatmin ediyor.	3,99	,896	3	2	9	6	15	10,1	81	54,4	41	27,5
Eğer tekrar seçme şansım olsaydı yine aynı mesleği seçerdim.	4,06	1,12	12	8,1	-	-	17	11,4	58	38,9	62	41,6

Tablo 3’te Mesleki Canlılık Ölçeğine ilişkin ortalama ve standart sapma değerleri verilmiştir. On yedi ifadeden oluşan ölçeğin ortalaması 4,10 olarak bulunmuştur. “İş yaşamımdaki deneyimlerim zaman zaman beni derinden etkiler.” sorusu 4,40 ortalama ile en yüksek ve “Çalışma günü boyunca enerji doluyum.” sorusu ise 3,75 ortalama ile en düşük ortalamalara sahip sorular olarak belirlenmiştir.

4.2. Güvenirlilik Analizi

Araştırmada kullanılan değişkenler olan Kimlikleştirme/Benlik Bütünleştirme ve Mesleki Canlılık Ölçeklerinin ayrı ayrı güvenirlilik analizleri yapılmıştır. Güvenirlilik analizi için ölçeklerin içsel tutarlılığını gösteren Cronbach Alfa katsayıları hesaplanarak incelenmiştir.

Tablo 4. Güvenirlilik Analizi Sonuçları

Ölçek	Madde Sayısı	Cronbach Alfa
Kimlikleştirme/Benlik Bütünleştirme Ölçeği	6	,883
Mesleki Canlılık Ölçeği	17	,919
<i>Tutku</i>	4	,777
<i>Dinçlik</i>	4	,859
<i>Uсталık</i>	5	,618
<i>İş Tatmini</i>	4	,926

Tablodaki değerler incelendiğinde Kimlikleştirme/Benlik Bütünleştirme Ölçeği’nin Cronbach Alfa Katsayısının ,883 (oldukça güvenilir), Mesleki Canlılık Ölçeğinin Cronbach Alfa Katsayısının ise ,919 (yüksek derecede güvenilir) olduğu tespit edilmiştir.

4.3. Geçerlilik Analizi

Araştırmada kullanılan ölçeklerin geçerliliklerini test etmek amacıyla öncelikle Kaiser-Meyer-Olkin ve Bartlett Küresellik Test istatistikleri uygulanmıştır. Kimlikleştirme/Benlik Bütünleştirme Ölçeği’nin KMO örneklem yeterliliği katsayısının ,876 olduğu belirlenmiştir. Bu bağlamda örneklem yeterliliğinin faktör analizi yapmak için “yeterli” olduğu sonucuna varılmıştır. Bartlett Küresellik testi sonuçlarına göre elde edilen ki kare değerinin kabul edilebilir düzeyde olduğu görülmüştür ($\chi^2=457,794$; Sig.= ,000, $p<,001$). Bu doğrultuda örneklem büyüklüğünün faktör analizi için yeterli ve ölçme aracının faktör çıkarmaya uygun olduğu anlaşılmaktadır.

Tablo 5. Kimlikleştirme/Benlik Bütünleştirme Ölçeği’ne Ait Faktör Analizi Sonucu

Maddeler	Faktör	F1
Çalışmakta olduğum işyerini bana aitmiş gibi hissederim.		,703
İşyerim benim için vazgeçilmezdir.		,505
Bu işyerinin bir üyesi olmak bana haz verir.		,748
Bu işyeriyle anılmaktan gurur duyarım.		,581
İşyerimin bana saygınlık kattığını düşünüyorum.		,634
İşyerim benim evim gibidir.		,692
Öz değeri		,703
Toplam Açıklanan Varyans (%)		63,728
Kaiser-Meyer-Olkin Katsayısı		,876
Bartlett Küresellik Testi		Ki-kare: 457,794; sd.: 15; $p<,001$
Faktör Çıkarma ve Döndürme Tekniği		Temel Bileşenler Analizi; Varimax

*Maddeler arası korelasyon değerleri ,505-,748 arasındadır.

Kimlikleştirme/Benlik Bütünleştirme Ölçeği’nin yapı geçerliliği için yapılan faktör analizinde ölçekte yer alan altı ifadenin toplam varyansın %63,7’sini açıkladığı ve ölçekte yer alan maddelerin tamamının faktör yüklerinin ,500 üzeri olduğu görülmektedir.

Mesleki Canlılık Ölçeğinin yeterliliğini ve faktör analizi yapmaya uygun olup olmadığını tespit etmek amacıyla yapılan Kaiser-Meyer-Olkin ve Bartlett Küresellik Test istatistikleri sonucunda ölçeğin KMO örneklem yeterliliği katsayısının ,788 olduğu ve örneklem yeterliliğinin faktör analizi yapmak için “yeterli” olduğu belirlenmiştir. Bartlett Küresellik testi sonuçlarına bakıldığında, elde edilen ki kare değerinin kabul edilebilir düzeyde olduğu görülmektedir ($\chi^2= 2064,452$; Sig.= ,000, $p<,001$).

Tablo 6. Mesleki Canlılık Ölçeğine Ait Faktör Analizi Sonucu

Maddeler	Faktörler			
	F1 Tutku	F2 Dinçlik	F3 Ustalık	F4 İş Tatmini
Bir çalışan olarak müşterilerin hayatlarında farklılık oluşturma konusunda tutku doluyum.	,581			
Bu işi yapmak için bir çeşit içsel görev aşkına sahibim.	,723			
Çalıştığım işyerinin müşterilere nasıl daha iyi hizmet verebilmesi hakkında diğer insanlar ile konuşurken kendimi enerjik hissedirim.	,644			
İş yaşamımdaki deneyimlerim zaman zaman beni derinden etkiler.	,618			
Çalışma günü boyunca enerji doluyum.		,819		
İşime karşı her gün şevk ve istek duyarım.		,815		
İşimin gerektirdiği her şeyi başarılı bir şekilde gerçekleştirme konusunda enerjiye sahibim.		,742		
İş saatleri boyunca çalışma arkadaşlarım ve müşterilerle etkileşim kurma konusunda aktif ve enerjik biriyimdir.		,594		
Herhangi bir durum karşısında yapılması gerekenler hakkında güçlü sezgilere sahibim.			,526	
Önemli değişiklik girişimlerinde başarı sağlama konusunda çalışma arkadaşlarımdan desteğini alırım.			,638	
İşimin emek isteyen yönüne rağmen iş sorumluluklarım ile nispeten kolay bir şekilde başa çıkarırım.			,627	
İşimi verimli bir şekilde yerine getirme konusunda gerekli bilgi ve becerilere sahibim.			,575	
Ne zaman liderlik yapmak, ne zaman takip etmek ve ne zaman yoldan çekilmek gerektiğini bilirim.			,613	
İşimden çok memnunum.				,840
İşim beni tatmin ediyor.				,795
Çalıştığım sektörde kariyere devam etmek beni tatmin ediyor.				,813
Eğer tekrar seçme şansım olsaydı yine aynı mesleği seçerdim.				,679
Öz değeri	7,532	2,552	1,307	1,081
Açıklanan Varyans (%)	44,304	15,011	7,687	6,361
Toplam Açıklanan Varyans (%)	73,363			
Kaiser-Meyer-Olkin Katsayısı	,788			
Bartlett Küresellik Testi	Ki-kare: 2064,452; sd.: 136; $p<0,001$			
Faktör Çıkarma ve Döndürme Tekniği	Temel Bileşenler Analizi; Varimax			

*Maddeler arası korelasyon değerleri ,526-,840 arasındadır.

Mesleki Canlılık Ölçeği'nin yapı geçerliliği için yapılan faktör analizi sonucuna göre, ölçekte yer alan maddeler alanyazınla uyumlu bir şekilde dört boyutta toplanmıştır. 17 madde ile yapılan analiz neticesinde dört boyutlu bir yapı elde edilmiştir. Birinci alt boyutta (1-4. maddeler) tutku; ikinci alt boyutta (5-8. maddeler) dinçlik; üçüncü alt boyutta (9-13. maddeler) ustalık ve dördüncü alt boyutta (14-17. maddeler) ise iş tatmini ile ilgili ifadeler toplanmıştır. Söz konusu 17 ifade toplam varyansın %73,3'ünü açıklamaktadır. Tablo incelendiğinde ölçekte yer alan maddelerin tamamının faktör yüklerinin 0,500 üzeri olduğu görülmektedir.

4.4. Araştırmada Kullanılan Modelin DFA ile Test Edilmesi

Araştırmada kullanılan modelin örneğe uygunluğunu tespit etmek amacıyla LISREL programı kullanılarak Yapısal Eşitlik Modellemesi DFA yapılmıştır. Araştırmalarda kullanılan DFA ile varlığı daha önce belirlenmiş olan bir modelin gözlenen ve gözlenemeyen dâhil tüm değişkenlerinin birlikte testi sayesinde elde edilen sonucun, toplanan verilerle ne derece uyumlu olduğu ortaya konulmakta, modelin yeni veri setindeki uyumu araştırılmaktadır (Orçan, 2018: 414; Akyüz, 2018: 187). Modele ilişkin uyum değerleri aşağıda Tablo 7’de gösterilmektedir.

Tablo 7. Yapısal Model İçin Uyum Değerleri

Model Uyum İndeksleri	Model Uyum Değerleri
$\Delta\chi^2/df$	1,39
RMSEA	0,052
CFI	0,98
GFI	0,84
IFI	0,98
AGFI	0,81

Tablo 7’de değerlere bakıldığında çoğu uyum iyiliği değerlerinin yazında kabul gören eşik değerlerin üstünde olduğu görülmektedir. $\Delta\chi^2/df$ değerinin 5’in altında, RMSEA değerinin 0,08’in altında olması, CFI, GFI, IFI, AGFI değerlerinin 0,90 üzerinde olması test edilen modelin, toplanan veri ile doğrulandığına işaret etmektedir (Gürbüz ve Şahin, 2017: 349). Bununla birlikte, GFI ve AGFI değerleri 0 ile 1 arasında değişen bir değer olabilir ancak modelin uyumu durumunda bu değer genellikle 1’e oldukça yakındır (Raykov ve Marcoulides, 2006: 43). Yapılan DFA sonucu modelin doğrulandığına işaret etmektedir.

4.5. Normallik Testi ve Fark Analizleri

Fark analizlerine başlamadan önce veri setinin normal dağılım gösterip göstermediğini test etmek amacıyla çarpıklık ve basıklık değerlerine bakılmıştır. George ve Mallery’e (2010) göre basıklık (Kurtosis) ve çarpıklık (Skewness) değerlerinin +2.0 ile -2.0 aralığında olduğunda verilerin normal dağılım gösterdiği kabul edilebilmektedir (Erbay ve Beydoğan, 2017: 250). Çalışmada kullanılan iki ölçeğe ait verilerin çarpıklık ve basıklık değerlerinin bu aralıkta yer almasından dolayı verilerin normal dağılım gösterdiği kabul edilmiş ve parametrik testler kullanılmıştır. Araştırmada kullanılan değişkenlere yönelik normallik testi sonuçları aşağıdaki tabloda gösterilmektedir.

Tablo 8. Ölçeklerin Normallik Testi

Kimlikleştirme/Benlik Bütünleştirme Ölçeği		İstatistik	Std. Hata
	Skewness (Çarpıklık Katsayısı)	-1,662	,199
	Kurtosis (Basıklık Katsayısı)	1,317	,395
Mesleki Canlılık Ölçeği		İstatistik	Std. Hata
	Skewness (Çarpıklık Katsayısı)	-,254	,199
	Kurtosis (Basıklık Katsayısı)	-,272	,395

Ölçeklerin normal dağılım göstermesi nedeniyle araştırmada kullanılan değişkenlerin çeşitli demografik özelliklere göre farklılık gösterip göstermediğini belirlemek üzere yapılan fark analizlerinde iki bağımsız grup karşılaştırmalarında bağımsız örneklem t testi; ikiden çok bağımsız grup karşılaştırmalarında ise Anova testi kullanılmıştır.

Tablo 9. Kimlikleştirme/Benlik Bütünleştirme ve Mesleki Canlılık Ölçek Puanlarının Cinsiyet Değişkenine Göre Karşılaştırılması (Bağımsız Örneklem t Testi)

Ölçek	Cinsiyet	Sayı	Ort.	Std. Sapma	t	p
KML/BB	Kadın	97	4,2715	,80231	4,140	,044
	Erkek	52	4,2949	,47212		
MC	Kadın	97	4,0928	,55082	6,289	,013
	Erkek	52	4,1312	,39957		
TTK	Kadın	97	4,2938	,54007	18,157	,000
	Erkek	52	4,1298	,34474		
DNÇ	Kadın	97	3,8789	,77065	8,432	,004
	Erkek	52	4,0721	,56737		
UST	Kadın	97	4,1711	,43588	1,569	,212
	Erkek	52	4,1885	,33703		
İŞT	Kadın	97	4,0077	,95637	5,838	,017
	Erkek	52	4,1202	,57414		

Eczacıların kimlikleştirme/benlik bütünleştirme ve mesleki canlılık ölçek puanlarının cinsiyetlerine göre anlamlı bir farklılık gösterip göstermediğini belirlemek amacıyla bağımsız örneklem t-testi yapılmış ve elde edilen bulgular Tablo 9’da gösterilmiştir. Cinsiyet değişkenine göre mesleki canlılığın tutku ve dinçlik alt boyutunda anlamlı düzeyde farklılık bulunmuştur ($p<0,05$). Söz konusu farklılığın bulunduğu iki alt boyut incelendiğinde tutku alt boyutunda farkın kadın eczacıların ortalamalarının (4,29) erkeklerden (4,12) daha yüksek olmasından diğer bir ifadeyle kadın eczacıların mesleklerine daha yüksek bir tutkuyla bağlanmalarından kaynaklandığı ileri sürülebilmektedir. Dinçlik alt boyutundaki farklılığın ise erkek eczacıların ortalamalarının (4,07) kadın eczacılardan (3,87) daha yüksek olmasından dolayı ortaya çıktığı görülmektedir.

Tablo 10. Kimlikleştirme/Benlik Bütünleştirme ve Mesleki Canlılık Ölçek Puanlarının Yaş Değişkenine Göre Karşılaştırılması (Anova Analizi)

		Kareler Toplamı	Df	Ortalama Kare	F	p
KML/BB	Gruplar Arasında	5,852	3	1,951	4,201	,007
	Grup İçi	67,330	145	,464		
	Toplam	73,182	148			
MC	Gruplar Arasında	,963	3	,321	1,280	,283
	Grup İçi	36,357	145	,251		
	Toplam	37,320	148			
TTK	Gruplar Arasında	6,024	3	2,008	10,057	,000
	Grup İçi	28,950	145	,200		
	Toplam	34,973	148			
DNÇ	Gruplar Arasında	1,667	3	,556	1,104	,350
	Grup İçi	73,028	145	,504		
	Toplam	74,695	148			
UST	Gruplar Arasında	,241	3	,080	,489	,691
	Grup İçi	23,802	145	,164		
	Toplam	24,042	148			
İŞT	Gruplar Arasında	6,232	3	2,077	3,048	,031
	Grup İçi	98,815	145	,681		
	Toplam	105,046	148			

Kimlikleştirme/benlik bütünleştirme ve mesleki canlılık düzeylerinin eczacıların yaşlarına göre anlamlı bir farklılık gösterip göstermediğini belirlemek amacıyla Anova analizi yapılmıştır. Tablo 10’da görüldüğü üzere kimlikleştirme/benlik bütünleştirme ile mesleki canlılığın tutku alt boyutunun yaş değişkenine göre anlamlı bir farklılık gösterdiği anlaşılmaktadır ($p<0,05$).

Kimlikleştirme/benlik bütünleştirme ve mesleki canlılık düzeylerinin katılımcı eczacıların pozisyonlarına göre anlamlı bir farklılık gösterip göstermediğini belirlemek amacıyla yapılan Anova analizinin sonuçları Tablo 11’de gösterilmektedir.

Tablo 11. Kimlikleştirme/Benlik Bütünleştirme ve Mesleki Canlılık Ölçek Puanlarının Pozisyon Değişkenine Göre Karşılaştırılması (Anova Analizi)

		Kareler Toplamı	Df	Ortalama Kare	F	p
KML/BB	Gruplar Arasında	25,423	2	12,712	38,860	,000
	Grup İçi	47,759	146	,327		
	Toplam	73,182	148			
MC	Gruplar Arasında	3,694	2	1,847	8,019	,000
	Grup İçi	33,626	146	,230		
	Toplam	37,320	148			
TTK	Gruplar Arasında	6,392	2	3,196	16,325	,000
	Grup İçi	28,582	146	,196		
	Toplam	34,973	148			
DNÇ	Gruplar Arasında	4,891	2	2,445	5,115	,007
	Grup İçi	69,805	146	,478		
	Toplam	74,695	148			
UST	Gruplar Arasında	,914	2	,457	2,884	,059
	Grup İçi	23,129	146	,158		
	Toplam	24,042	148			
İŞT	Gruplar Arasında	9,385	2	4,693	7,162	,001
	Grup İçi	95,661	146	,655		
	Toplam	105,046	148			

Kimlikleştirme/benlik bütünleştirme ve mesleki canlılık düzeylerinin katılımcıların pozisyonlarına göre anlamlı bir farklılık gösterip göstermediğini belirlemek amacıyla yapılan Anova analizinin sonuçlarına göre mesleki canlılığın ustalık alt boyutu hariç tüm değişkenlerin anlamlı bir farklılık gösterdiği belirlenmiştir ($p < 0,05$).

Tablo 12. Kimlikleştirme/Benlik Bütünleştirme ve Mesleki Canlılık Ölçek Puanlarının Eğitim Seviyesi Değişkenine Göre Karşılaştırılması (Anova Analizi)

		Kareler Toplamı	Df	Ortalama Kare	F	p
KML/BB	Gruplar Arasında	12,906	1	12,906	31,475	,000
	Grup İçi	60,276	147	,410		
	Toplam	73,182	148			
MC	Gruplar Arasında	2,518	1	2,518	10,636	,001
	Grup İçi	34,801	147	,237		
	Toplam	37,320	148			
TTK	Gruplar Arasında	2,493	1	2,493	11,281	,001
	Grup İçi	32,481	147	,221		
	Toplam	34,973	148			
DNÇ	Gruplar Arasında	4,108	1	4,108	8,556	,004
	Grup İçi	70,587	147	,480		
	Toplam	74,695	148			
UST	Gruplar Arasında	,005	1	,005	,030	,862
	Grup İçi	24,037	147	,164		
	Toplam	24,042	148			
İŞT	Gruplar Arasında	9,307	1	9,307	14,289	,000
	Grup İçi	95,740	147	,651		
	Toplam	105,046	148			

Kimlikleştirme/benlik bütünleştirme ve mesleki canlılık düzeylerinin eczacıların eğitim seviyelerine göre anlamlı bir farklılık gösterip göstermediğini belirlemek amacıyla yapılan Anova

analizinin sonuçlarına göre yine mesleki canlılığın ustalık alt boyutu hariç tüm değişkenlerin anlamlı bir farklılık gösterdiği belirlenmiştir ($p<0,05$).

Tablo 13. Kimlikleştirme/Benlik Bütünleştirme ve Mesleki Canlılık Ölçek Puanlarının Mesleki Kıdem Değişkenine Göre Karşılaştırılması (Anova Analizi)

		Kareler Toplamı	df	Ortalama Kare	F	p
KML/BB	Gruplar Arasında	8,153	4	2,038	4,513	,002
	Grup İçi	65,029	144	,452		
	Toplam	73,182	148			
MC	Gruplar Arasında	4,142	4	1,035	4,494	,002
	Grup İçi	33,178	144	,230		
	Toplam	37,320	148			
TTK	Gruplar Arasında	7,734	4	1,934	10,222	,000
	Grup İçi	27,239	144	,189		
	Toplam	34,973	148			
DNÇ	Gruplar Arasında	9,605	4	2,401	5,312	,001
	Grup İçi	65,090	144	,452		
	Toplam	74,695	148			
UST	Gruplar Arasında	1,917	4	,479	3,118	,017
	Grup İçi	22,126	144	,154		
	Toplam	24,042	148			
İŞT	Gruplar Arasında	14,462	4	3,616	5,748	,000
	Grup İçi	90,584	144	,629		
	Toplam	105,046	148			

Kimlikleştirme/benlik bütünleştirme ve mesleki canlılık düzeylerinin katılımcı eczacıların mesleki kıdem değişkenine göre anlamlı bir farklılık gösterip göstermediğini belirlemek amacıyla yapılan Anova analizinin sonuçlarına göre mesleki canlılığın ustalık alt boyutu hariç tüm değişkenlerin anlamlı bir farklılık gösterdiği belirlenmiştir ($p<0,05$).

4.6. Korelasyon Analizi

Eczacıların kimlikleştirme/benlik bütünleştirme ve mesleki canlılık düzeyleri arasındaki ilişkilerinin yönünü ve şiddetini belirlemek amacıyla yapılan korelasyon analizine ilişkin korelasyon katsayıları Tablo 14’de gösterilmektedir.

Tablo 14. Değişkenlere Ait Korelasyon Katsayıları

	1	2	3	4	5	6
(1) KML/BB	1					
(2) MC	,615**	1				
(3) TTK	,352**	,706**	1			
(4) DNÇ	,502**	,887**	,543**	1		
(5) UST	,387**	,866**	,598**	,710**	1	
(6) İŞT	,700**	,860**	,396**	,665**	,652**	1

** Korelasyon 0,01 düzeyinde anlamlıdır.

Korelasyon analizi için kimlikleştirme/benlik bütünleştirme ve mesleki canlılığın alt boyutlarını temsil eden ölçeklerin Pearson korelasyon katsayıları hesaplanmıştır. En güçlü ilişki mesleki canlılığın bütünü ile dinçlik alt boyutu arasında %86,6’lık anlamlı ve pozitif bir ilişki bulunmuştur ($r= ,866$; $p<,001$). Buna karşın en zayıf ilişki ise kimlikleştirme/benlik bütünleştirme ile mesleki canlılığın tutku alt boyutu arasında ($r= ,352$; $p<,001$) elde edilmiştir.

4.7. Regresyon Analizi

Araştırma modeli kapsamında kimlikleştirme/benlik bütünleştirmenin mesleki canlılık üzerindeki etkilerini belirlemeye yönelik bir regresyon modeli kurulmuştur. H₁: “Eczacıların kimlikleştirme/benlik bütünleştirme algılarının mesleki canlılık seviyeleri üzerinde anlamlı düzeyde etkisi vardır.” hipotezini test etmek amacıyla kurulan regresyon modeli; $Y_1 = \beta_0 + \beta_1.X_1$ şeklindedir.

Tablo 15. Kimlikleştirme/Benlik Bütünleştirmenin Mesleki Canlılık Üzerindeki Etkilerine Yönelik Regresyon Analizi Sonucu

Bağımsız Değişken	Standartlanmamış Katsayılar		Standartlanmış Katsayılar	t	Sig.
	B	Std. Hata	Beta		
Sabit Katsayı	2.226	,201		11,055	,000
Kimlikleştirme/Benlik Bütünleştirme	,439	,046	,615	9,458	,000
R				,615	
R ²				,378	
R ² _{düz}				,374	
F				89,454	
Bağımlı Değişken: Mesleki Canlılık					

Kimlikleştirmenin mesleki canlılık üzerindeki etkilerini inceleyen basit regresyon analizi sonuçlarına yer verilen Tablo 15’deki F değerinin 89,454 olması kurulan modelin oldukça anlamlı olduğunu göstermektedir. Kurulan modelin R değeri ,615 ve R² değeri ,378 olarak belirlenmiştir. Bu bağlamda modeldeki bağımsız değişken olan kimlikleştirme bağımlı değişken olan mesleki canlılığın %37,8’ini açıklayabilmektedir. Modeldeki bağımsız değişken kimlikleştirme ile bağımlı değişken mesleki canlılık arasında ,000 düzeyinde anlamlı bir ilişki olduğu görülmektedir. Ayrıca söz konusu bağımsız değişkenlerin standardize edilmiş Beta değeri (β) ise ,615’tir. Bu bulgu doğrultusunda H₁: “Eczacıların kimlikleştirme/benlik bütünleştirme algılarının mesleki canlılık seviyeleri üzerinde anlamlı düzeyde etkisi vardır.” hipotezinin kabul edildiği görülmektedir.

5. Sonuç ve Öneriler

İş yaşamında verim elde edebilmenin çalışan istek, arzu ve gücüne bağlı olduğunu kabul ettiğimiz 21.yüzyıl işletmelerinde, bu verimi artırma yolları araştırılmaya devam etmektedir. Çalışmada yapılan işin kimlikleştirme/benlikle bütünleştirilmesinin mesleki anlamda aktif, dinç ve güçlü olma kavramları ile anlatılan mesleki canlılığa etkisi ölçülmek istenmiştir. Araştırmanın evreni için; çoğunlukla uzun yıllar aynı işi, aynı iş yerinde sürdüren bir meslek grubu olarak eczacılar seçilmiştir. Örneklem grubuna ise Samsun ilinde görev yapan eczacılar dâhil edilmiştir. Çalışma sonucunda, eczacıların kimlikleştirme/benlik bütünleştirme algılarının mesleki canlılık seviyeleri üzerinde anlamlı düzeyde bir etkisi olduğu bulgulanmıştır. Mesleki canlılık üzerindeki bu pozitif etki, bireyin kendini işi ile birlikte tanımlamasının yani işini kimlikleştirme/benlikle bütünleştirilmesinin ortaya çıkan en önemli sonucudur. Kimlikleştirme/benlikle bütünleştirilme kişinin işini kendisinin bir parçası olarak görmesi ve sahiplenmesi ile ifade edilmektedir. Bu durum tutum ve davranışlara yansımakla birlikte bireyin mesleki anlamda gücünü ve başarısını arttırmaktadır.

Alanyazın incelendiğinde örgütsel yaşamda alt boyutları ile birlikte psikolojik sahiplenmeye etki eden birçok çalışmaya rastlanmaktadır (Pierce vd., 2001; Van Dyne ve Pierce, 2004; Pan vd., 2014; Peng ve Pierce, 2015; Ozbozkurt vd., 2022). Ayrıca literatürde mesleki canlılığa etki eden faktörler incelenerek yapılmış olan (Baruch vd., 2014; Chu vd., 2015; Khany ve Malekzadeh, 2015; Vaezi vd., 2019; Korkmaz, 2021; Ateş, 2020; Kılınç ve Yener, 2020) çalışmalar yer almaktadır. Ancak çalışmalarda psikolojik sahiplenmenin alt boyutu olarak ele alınan kimlikleştirme/benlikle bütünleştirilme ile mesleki canlılık kavramları arasındaki ilişkiyi araştıran, iki değişken arasındaki etkiyi ölçen bir çalışmaya rastlanmamıştır. Bu nedenle araştırmanın literatüre önemli ölçüde katkı sağlayacağı düşünülmekle birlikte, araştırma örneklemin küçük olması kısıtlılık oluşturmaktadır.

Araştırmanın başlangıcında örneklem oranı daha geniş tutulmak istense de gönderilen anketlere dönüş sağlanamadığı için mümkün olamamıştır. Gelecekte yapılacak olan çalışmalarda farklı meslek grupları ile örneklem oranı çeşitlendirilerek, artırılabilir. Araştırmanın örgütsel davranışa etki eden pozitif davranış biçimleri ile ilgili çalışmalar yapan araştırmacılara ve örgütlere katkı sağlaması umut edilmektedir.

Kaynakça

- Akçakanat, T. (2020). Mesleki canlılık. Sema Polatçı (Ed.), *Kuramsal temelleriyle örgütsel davranış ölçekleri rehberi* içinde (s. 427- 432). Ankara: Nobel Yayıncılık.
- Akdoğan, A. A. ve Köksal, O. (2014). Aidiyet algısının örgütsel vatandaşlık davranışı üzerindeki etkisinde yöneticiye güvenin aracılık rolü. *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 18(1): 25-43.
- Akyüz, H. E. (2018). Yapı geçerliliği için doğrulayıcı faktör analizi: Uygulamalı bir çalışma. *Bitlis Eren Üniversitesi Fen Bilimleri Dergisi*, 7(2), 186-198.
- Arslan, G., Yıldırım, M. ve Aytaç, M. (2022). Subjective vitality and loneliness explain how coronavirus anxiety increases rumination among college students. *Death studies*, 46(5), 1042-1051.
- Asatryan, V. S. ve Oh, H. (2008). Psychological ownership theory: An exploratory application in the restaurant industry. *Journal of Hospitality & Tourism Research*, 32(3), 363-386.
- Ateş, M. ve Pelit, E. (2022). Turist rehberlerinin mesleki canlılıklarının mesleki bağlılıkları üzerindeki etkisi. *Güncel Turizm Araştırmaları Dergisi*, 6(1), 9-27.
- Ateş, M. (2020). *Algılanan örgütsel desteğin mesleki canlılık ve mesleki bağlılık üzerindeki etkisi: turist rehberlerine yönelik bir araştırma* (Master's thesis, Sosyal Bilimler Enstitüsü).
- Avey, J. B., Avolio, B. J., Crossley, C. D. ve Luthans, F. (2009). Psychological ownership: Theoretical extensions, measurement and relation to work outcomes. *Journal of Organizational Behavior: The International Journal of Industrial, Occupational and Organizational Psychology and Behavior*, 30(2), 173-191.
- Aydınlı Kulak, F. (2016). Mesleki canlılık. Pelin Kanten ve Selahattin Kanten (Ed.), *Örgütsel davranışın aydınlık ve karanlık yüzü* içinde (s. 227-237). Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık.
- Bandura, A. (1977). Self-efficacy: toward a unifying theory of behavioral change. *Psychological review*, 84(2), 191.
- Baruch, Y., Grimland, S. ve Vigoda-Gadot, E. (2014). Professional vitality and career success: Mediation, age and outcomes. *European Management Journal*, 32(3), 518-527.
- Chu, F., Long, Y. ve Guo, M. (2015). Determinants and outcomes of professional vitality: evidence from China. *Social Behavior and Personality: An International Journal*, 43(8), 1335-1345.
- DeFelippo, A. M. ve Dee, J. R. (2022). Vitality in the academic workplace: sustaining professional growth for mid-career faculty. *Innovative Higher Education*, 1-21.
- Demirkaya, H. ve Şimşek Kandemir, A. (2014), 21. yüzyılın anahtar rekabet faktörü olan psikolojik sahiplenme üzerine bir işletme incelemesi, *Çalışma Dünyası Dergisi*, 2(3), 7-21.
- Dirik, D. (2020). Psikolojik sahiplenme. Sema Polatçı (Ed.), *Kuramsal Temelleriyle Örgütsel Davranış Ölçekleri Rehberi* içinde (s. 693-703). Ankara: Nobel Yayıncılık.
- Dittmar, H. (1992). *The social psychology of material possessions: To have is to be*. Palgrave MacMillan.
- Eliüşük, A. (2014). *Sabır eğiliminin öz-belirleme öz-anlayış ve kişilik özellikleri açısından incelenmesi*. (Yayımlanmamış doktora tezi), Konya: Necmettin Erbakan Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü Psikolojik Danışma ve Rehberlik Bilim Dalı.
- Erbay, Ş. ve Beydoğan, H. Ö. (2017). Eğitimcilerin eğitim araştırmalarına yönelik tutumları. *Ahi Evran Üniversitesi Kırşehir Eğitim Fakültesi Dergisi*, 18(3), 246-260.
- Etzioni, A. (1991). The socio-economics of property. *Journal of social behavior and personality*, 6(6), 465-468.

- Gürbüz, S. ve Şahin, F. (2017). *Sosyal bilimlerde araştırma yöntemleri*. Ankara: Seçkin Yayıncılık.4. Baskı.
- Harvey, T. A. (2002). *Professional vitality and the principalship: A construct validity study*. The University of Maine.
- Hillenbrand, C. ve Money, K. G. (2015). Unpacking the mechanism by which psychological ownership manifests at the level of the individual: A dynamic model of identity and self. *Journal of Marketing Theory and Practice*, 23(2), 148-165.
- Khany, R. ve Malekzadeh, P. (2015). Associations among EFL teachers' professional identity, professional vitality, and creativity. *Teaching English Language*, 9(2), 37-74.
- Kılınç, S. ve Yener, S. (2020). *İş özerkliğinin mesleki canlılığa etkisi*. 28. Ulusal yönetim ve organizasyon kongresi bildiriler kitabı. Ankara Sosyal Bilimler Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi İşletme Bölümü, 3- 5 Eylül 2020.
- Korkmaz, F. (2021). Mesleki canlılık kazanımında iş-aile zenginleşmesinin rolü: yapısal eşitlik model analizi. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 13(1), 942-955.
- Mayhew, M. G., Ashkanasy, N. M., Bramble, T. ve Gardner, J. (2007). A study of the antecedents and consequences of psychological ownership in organizational settings. *The Journal of social psychology*, 147(5), 477-500.
- O'driscoll, M. P., Pierce, J. L. ve Coghlan, A. M. (2006). The psychology of ownership: Work environment structure, organizational commitment, and citizenship behaviors. *Group & Organization Management*, 31(3), 388-416.
- Orçan, F. (2018). Açımlayıcı ve doğrulayıcı faktör analizi: İlk hangisi kullanılmalı. *Eğitimde ve Psikolojide Ölçme ve Değerlendirme Dergisi*, 9(4), 413-421.
- Ozbozkurt, O. B., Ince, M. ve Yesilkus, F. (2022). Does psychological ownership affect green organizational behavior? *PEOPLE: International Journal of Social Sciences*, 8(1), 138-157.
- Pan, X. F., Qin, Q. ve Gao, F. (2014). Psychological ownership, organization-based self-esteem and positive organizational behaviors. *Chinese Management Studies*.
- Peng, H. ve Pierce, J. (2015). Job-and organization-based psychological ownership: Relationship and outcomes. *Journal of Managerial Psychology*.
- Pierce, J. L., Jussila, I. ve Li, D. (2018). Development and validation of an instrument for assessing collective psychological ownership in organizational field settings. *Journal of Management & Organization*, 24(6), 776-792.
- Pierce, J. L., Kostova, T. ve Dirks, K. T. (2001). Toward a theory of psychological ownership in organizations. *Academy of management review*, 26(2), 298-310.
- Pierce, J. L., Kostova, T. ve Dirks, K. T. (2003). The state of psychological ownership: Integrating and extending a century of research. *Review of general psychology*, 7(1), 84-107.
- Pierce, J. L., Rubinfeld, S. A. ve Morgan, S. (1991). Employee ownership: A conceptual model of process and effects. *Academy of Management review*, 16(1), 121-144.
- Raykov, T., Marcoulides, G. A. (2006). *A first course in structural equation modeling*. New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates, Inc., Publishers.
- Reyes-Gonzalez, S. (2007). *Professional vitality: Perspectives from nine school principals* (Doctoral dissertation, Washington State University).
- Schaufeli, W. B., Salanova, M., González-Romá, V. ve Bakker, A. B. (2002). The measurement of engagement and burnout: A two sample confirmatory factor analytic approach. *Journal of Happiness studies*, 3(1), 71-92.
- Sekaran, U., (1992). *Research methods for business*. Canada: John Wiley & Sons, Inc.
- Smadov, S. (2006). *İş doyumunu ve örgütsel bağlılık: Özel sektörde bir uygulama* (Doctoral dissertation). DEÜ Sosyal Bilimleri Enstitüsü. İzmir.
- Uçar, Z. (2017). Psikolojik sahiplenme: örgütsel alana ilişkin bir model önerisi. *Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 32(1), 167-200.
- Uçar, Z. (2018). Psikolojik sahiplik olgusunu örgütsel düzlemde ölçmek için ölçek geliştirme çalışması. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 10(3), 640-654.

- Uzunbacak, H. H. ve Akçakanat, T. (2018). Mesleki canlılık ölçeği türkçe formunun geçerlik ve güvenilirlik çalışması. *Journal of Social and Humanities Sciences Research*, 5(28), 3222-3230.
- Vaezi, R., Hosseinpour, D. ve Sohrabi, F. (2019). The relationship between professional vitality and job success in organizations. *Journal of Sustainable Human Resource Management*, 1(1), 111-95.
- Van Dyne, L. ve Pierce, J. L. (2004). Psychological ownership and feelings of possession: Three field studies predicting employee attitudes and organizational citizenship behavior. *Journal of Organizational Behavior: The International Journal of Industrial, Occupational and Organizational Psychology and Behavior*, 25(4), 439-459.
- Vandewalle, D., Van Dyne, L. ve Kostova, T. (1995). Psychological ownership: An empirical examination of its consequences. *Group & Organization Management*, 20(2), 210-226.
- Yeşil, Ü., Bancar, A. ve Budak, G. (2015). Psikolojik sahiplik kavramına ilişkin bir literatür incelemesi. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 16(2), 59-82.
- Yıldız, B. (2016). Öncülleri ve sonuçlarıyla psikolojik sahiplik. Soner Taslak ve Birgül Çiftçi (Ed.), *Postmodern örgütlerde güncel davranışsal konular: Örnek olay incelemeli içinde* (s. 355-376). İstanbul: Beta Basım Yayım Dağıtım A. Ş.



Kişisel Sağlık Verilerinin Dijitalleşmesi ve Büyük Veri
◆◆◆
Digitization of Personal Health Data and Big Data

DOI: <https://doi.org/10.25204/iktisad.1144242>

Şebnem YÜCEL*

Öz

Makale Bilgileri

Makale Türü:
Derleme Makale

Geliş Tarihi:
15.07.2022

Kabul Tarihi:
13.09.2022

© 2022 İKTİSAD
Tüm hakları
saklıdır.



Çalışmanın amacı, kişisel sağlık verilerinin dijitalleşmesi sonucu oluşan büyük veri kavramının önemini ortaya koymaktır. Bu anlamda; kişisel sağlık verileri, elektronik sağlık kayıtları ve büyük veri kavramları ile ilgili literatür taraması yapılmıştır. Ayrıca büyük veri ile kişisel sağlık verileri arasındaki ilişki ele alınmıştır. Yapılan literatür taramasında, bilgi ve iletişim teknolojilerinin gelişmesi sonucu, kişisel sağlık verilerini işleme, depolama ve aktarma aşamalarında değişiklik ve elektronik sağlık kayıtlarının oluşturulduğu tespit edilmiştir. Elektronik sağlık kayıtlarının depolanması için fiziki arşivlerin yerine, büyük veri depolama alanlarının kullanıldığı belirlenmiştir. Böylece geliştirilen büyük veri sayesinde; klinik karar verme, kaliteli hizmet sunumu gibi birçok alanda sağlık hizmetlerine katkı sağladığı tespit edilmiştir. Çalışmada, kişisel sağlık verileri ile büyük veri arasındaki ilişkinin, sağlık hizmetlerini geliştirdiği ve insan kaynaklı hataları azalttığı sonucuna ulaşılmıştır. Diğer bir yandan, büyük veri kavramının gelişiminde; siber saldırılar, kötü niyetli yazılım şirketleri veya kullanıcı olarak bireylerin sağlık bilgi sistemlerine karşı olası güvensizlik kaygısına yönelik olumsuz tutum ve davranışlar gibi, önemli zorlukları oluşturduğu değerlendirilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Kişisel veri, kişisel sağlık verisi, elektronik sağlık kaydı, büyük veri.

Abstract

Article Info

Paper Type:
Review Paper

Received:
15.07.2022

Accepted:
13.09.2022

© 2022 JEBUPOR
All rights
reserved.



The aim of the study is to reveal the importance of big data formed as a result of digitization of personal health data. In this direction, a literature review was conducted on personal health data, electronic health records and big data concepts. In addition, the relationship between big data and personal health data is discussed. In the literature review, as a result of the development of information and communication technologies, it was determined that changes and electronic health records have been created in the stages of processing, storing and transferring personal health data. It was determined that large data storage areas are used instead of physical archives for the storage of electronic health records. Thus, thanks to the big data developed; It has been determined that it contributes to health services in many areas such as clinical decision making, quality service delivery. In this study, it was concluded that the relationship between personal health data and big data improves health services and reduces human-induced errors. On the other hand, in the development of the big data concept; cyber attacks, malicious software companies or individuals as users have been evaluated to pose significant challenges, such as negative attitudes and behaviours towards possible insecurity anxiety towards health information systems.

Keywords: Personal data, personal health data, electronic health record, big data.

Atıf/ to Cite (APA): Yücel, Ş. (2022). Kişisel sağlık verilerinin dijitalleşmesi ve büyük veri. *İktisadi İdari ve Siyasal Araştırmalar Dergisi*, 7(19), 515-529

* ORCID Prof. Dr., Selçuk Üniversitesi, Sağlık Bilimleri Fakültesi, Sağlık Yönetimi Bölümü, sebnemaslan27@hotmail.com

Extended Abstract

Background:

One of the most important of concepts which huge impact the today's healthcare systems in the world are big data. In the digital world we live in, data is continuously produced without interruption. For instance, our personal data is continuously collected automatically by mobile applications that count steps, smart devices that measure blood pressure, or other sensor data that records our health data. So, this situation provides the growth of electronic health records by producing increasing volumes of health data. Electronic health records, which reach enormous dimensions in this way, can only be explained and used with the concept of big data. Therefore, the purposed of the study is to reveal the importance of electronic health records and big data in health care services, which are formed as a result of digitalization of personal health data in parallel with technological developments, by evaluating the relationship between them.

Research Purpose:

The aim of this study is to examine the relationship between electronic recording of personal health data and big data.

Methodology:

In the study, the concepts of personal data, personal health data, electronic health record and big data were defined and literature review, which is one of the qualitative research techniques, was used. While scanning the literature, the concepts of "personal data", "personal health data", "electronic health record" and "big data" were taken as keywords. The information obtained in line with the literature review is given in the relevant headings.

Findings:

In line with the literature review, it has been determined that health services have undergone a transformation in parallel with technological developments and that the personal health data recorded physically are processed, transferred and stored in electronic media. With this change thanks to, it has been determined that electronic health records are formed and these records, which are increasing in size day by day, reach enormous dimensions and create big data. As a result of the storage of electronic health records as big data, it has been determined that the use of clinical decision support systems in health services contributes positively by improving the quality. On the other hand, it has become a threat with the existence of cyber attacks.

Conclusions:

In the study, it was concluded that electronic health records should be used in research studies that will improve health services in line with the storage of big data. These data can be used both in examining the medical history, monitoring the treatment process and developing policies on public health. However, the emergence of big data concept and technologies show that this understanding is facing a change. As a matter of fact, modern healthcare systems gain the ability to make predictions about public or individual health through the use of big data technologies. Therefore, it can be assumed that the use of big data will lead to a paradigm shift in the delivery of health services. In this context, it has been determined that the information produced by the estimation models based on the unlimited data source provided by the electronic health records, which has reached enormous dimensions, facilitates the decisions of health managers and health professionals. The important point in this process is that big data allows for future predictions. In this respect, the information obtained with big data in activities such as the detection and prevention of possible health problems or health promotion will support the decision-making mechanism in order to produce better health services and "value" will be produced for the individual/society. Finally, in this case, the existence of cyber attacks and malicious people should be perceived as a threat and necessary precautions should be taken. It is necessary to ensure the confidentiality of big data because the main purpose of which is to produce value.

1. Giriş

Kişisel veriler, veri kombinasyonlarının bir araya gelmesiyle tespit edilebilecek canlı kişilere ilişkin her türlü bilgiyi içerir (Chua vd., 2021: 3). Kişisel veriler çeşitli kurum, kuruluşlar veya bireyin kendisi tarafından üretilmekte ve aynı zamanda sürekli olarak toplanmakta ve saklanmaktadır. Sağlık hizmeti alan bir bireyin verisinin kurumca işlenmesi veya siber ortamda vakit geçiren bireylerin arkalarında bıraktıkları bilgi olarak tabir edilen dijital ayak izi gibi örnekler bu kapsamda ifade edilebilir (Erge, 2018: 56). Bu bakımdan gerek dijital ayak izi şeklinde dijital sistemlerin otomatik olarak siber ortamda topladığı veriler olsun gerek kurumların fiziksel olarak topladığı veriler olsun sürekli olarak toplanan ve depolanan kişisel veriler hem gelecekteki eğilimleri öngörmek için hem de kurum ve kuruluşların daha kaliteli hizmet verebilmesi için kilit unsur haline gelmiştir (Gustina Zainal vd., 2022: 2). Buckland (1991) tarafından bilgi kavramı süreç olarak, bilgi olarak ve nesne olarak üç farklı şekilde ele alınmaktadır. Kişisel veriler bu üç düzeyde de yer almaktadır. Çünkü bilgiler oluşturulurken bir süreç olarak; diğer kişilere aktarılan değer ile bilgi olarak ve yer aldığı platformun biçimine göre de nesne olarak görülmektedir.

Kişisel veriler arasında özel korunması gereken ve hukuki nitelik bakımından farklı olan veriler mevcuttur. Bu veriler “6698 sayılı Kişisel Verileri Koruma Kanunu’nda özel nitelikli veriler” olarak ele alınmaktadır. Kişisel sağlık verileri de bu özel nitelikli veriler arasında yer almaktadır (Durmuş, 2021). Kişisel sağlık verileri, Olca ve Can’a (2014) göre bir kişinin doğduğu andan öldüğü ana kadar kaydedilen ve kişinin sağlığına ilişkin her türlü bilgilerdir. Diğer bir deyişle bir bireyin mental ve fiziksel sağlığını belirten her türlü bilgi kişisel sağlık verisidir. Teknolojinin gelişmesi ile birlikte elektronik ortamlarda toplanan kişisel sağlık verileri elektronik sağlık kayıtlarını oluşturmaktadır. Elektronik sağlık kayıtları, bireylerin ve toplumun sağlık bilgisinin çeşitli bilgi ve iletişim teknolojileri (BİT) kullanılarak sistematik bir şekilde toplanması, saklanması ve işlenmesidir (Demirhan ve Güler, 2011: 15). Bu noktada internet ve bilgisayar gibi BİT’lerin gelişmesi ile birlikte dönüşüme uğrayan günümüz sosyal yaşamı ve toplumsal düzeni teknolojik gelişmelere paralel olarak bugün bir kez daha dönüşüm ile karşı karşıyadır. Dijitalleşme kavramını ortaya çıkaran bu ilk dönüşüm süreci sonucunda fiziksel olarak yürütülen birçok iş ve süreç otomasyon ile dönüşüm geçirmiştir (Schwab, 2020: 15-18). Bu sürecin sağlık hizmetlerine etkisi sağlık kayıtlarının dijitalleştirilmesi (elektronik sağlık kayıtları), dijital randevu sistemleri, tıbbi görüntülerin dijital olarak iletimi veya sağlık hizmetinin uzaktan sunumu tele tıp gibi çeşitli şekillerde gerçekleşmiştir (Yıldız, 2019: 2). Son zamanlarda bu teknolojiler arasında entegrasyon sağlanması ve birlikte çalışabilir hale gelmesi nesnelere interneti ve yapay zekâ gibi güncel kavramları ortaya çıkarmıştır (Özsoylu, 2017: 45). Bu güncel kavramlardan en önemlilerinden bir tanesi de büyük veridir. Yaşadığımız dijital dünyada kesintisiz olarak sürekli veri üretilmektedir. Adım sayan mobil uygulamalar, tansiyon ölçen akıllı cihazlar veya sağlık verilerimizi kaydeden diğer sensör verileri vb. artan hacimlerde sağlık verisi üreterek elektronik sağlık kayıtlarının büyümesini sağlamaktadır (Ankaralı, 2020: 37-38). Bu şekilde devasa boyutlara ulaşan elektronik sağlık kayıtları ise ancak büyük veri kavramı ile açıklanabilmekte ve kullanılabilir (Kaya, 2020). Bu bakımdan çalışmanın amacı teknolojik gelişmelere paralel olarak kişisel sağlık verilerinin dijitalleşmesi sonucu oluşan elektronik sağlık kayıtları ve sağlık hizmetlerinde büyük verinin önemini aralarındaki ilişkiyi değerlendirerek ortaya koymaktır.

2. Çalışmanın Kapsamı ve Çerçevesi

BİT’in yaygın kullanım alanına ulaşması ve aynı zamanda teknolojik anlamda yaşadığı hızlı gelişim sonucunda toplumsal düzende çeşitli dönüşüm ve değişimlere yol açmıştır. Bu dönüşümün en büyük ölçekte yaşandığı alanlardan birisi de kamu hizmetleri olmaktadır. Bu bakımdan BİT’in ortaya çıkarmış olduğu dijitalleşme olgusu kamu hizmetlerinin sunumunda değişime yol açmış e-Devlet uygulamalarını ortaya çıkarmıştır (Doru, 2022). Bu bakımdan bir kamusal hizmet alanı olarak e-Devlet sistematığı çerçevesinde sağlık hizmetleri de doğal olarak bu dönüşümden etkilenmiş ve Merkezi Hekim Randevu Sistemi ve e-Nabız gibi dijital araçlar ortaya çıkmıştır (Mardinli, 2019: 540-

541). Hizmet sürecinde dijital araçların kullanımının yaygınlaşması veri üretimini oldukça etkilemiş ve devasa boyutlarda verinin ve bu verilerin toplandığı veri tabanlarının ortaya çıkmasına yol açmıştır (Bozkurt, 2017; Efendioğlu ve Sezgin, 2007). Nitekim artık bireyler, aile hekim bilgisi veya organ nakli bilgisi sorgulamaları gibi yöntemleri kullanarak kişisel bilgilerini bu veri tabanlarındaki kişisel verilerini aratarak takip edebilmektedir (Seferoğlu vd., 2011: 292). Bu bağlamda görüldüğü üzere kişisel sağlık verilerinin işlenmesi, kaydedilmesi, aktarılması ve depolanmasında kısacası sürecin tüm noktalarında bir dönüşüm yaşanmıştır. Bu dönüşüm doğrultusunda elektronik olarak kaydedilen sağlık kayıtları günden güne artmakta ve fiziki olarak saklanabilecek olandan daha büyük hacimde veri depoları oluşmaktadır. Böylelikle devasa veri oluşumunun sonucunda ortaya çıkan sağlıkta büyük veri sonucunda sağlığın geliştirilmesi, kalite iyileştirmeleri veya hasta takibi yapılarak sağlığın iyileştirilmesi gibi birçok kullanım alanında fayda elde etme potansiyeli ortaya çıkmaktadır. İzgi'ye (2014) göre de hassas veri olarak ele alınan kişisel sağlık verilerinde bu gelişmeler mahremiyet açığı oluşturmaktadır. Bu noktada sağlık personellerinin duyarlılığı yeterli olmamaktadır. Aynı zamanda ulusal ve uluslararası kanunlarla ve yönetmeliklerle desteklenmesi gerekmektedir. Aşağıda görüldüğü üzere literatürde yapılan çalışmalar bu noktalara işaret etmektedir.

Häikiö vd. (2020) tarafından yapılan bir çalışmada, Finlandiya'da yaşayan kişisel verilere ilişkin beklenti ve değerleri hizmet sağlayıcılar ve bireysel kullanıcılar açısından incelenmiştir. Yarı yapılandırılmış görüşme tekniği kullanılan çalışmada işbirlikçi kişisel veriye dayalı hizmet ekosistemlerinin, sağlık sektöründe proaktif hizmet modellerine yönelik gelişimin ayrılmaz bir parçası olduğu sonucuna varılmıştır. Ayrıca çalışmada, bireylerin elektronik sağlık kayıtlarının paylaşılmasına şeffaf olunduğu takdirde olumlu baktığı da belirtilmiştir.

Yin vd. (2022) tarafından yapılan bir çalışmada elektronik sağlık kayıtları ile bilgi sistemlerinin hastalara tavsiye ettiği ilaç ile fiziki kağıtlar kullanılarak hekimlerin verdiği ilaçların etkisi karşılaştırılmıştır. Bu doğrultuda bilgi sistemlerinin verdiği ilaçların etkililiği daha yüksek çıkmıştır. Aradaki farkın sebepleri araştırıldığında ise insan hatası, ayıklama ve dönüştürme hataları ve yanlış teşhis hatasından kaynaklandığı tespit edilmiştir.

Entzeridou vd. (2018) tarafından halkın ve hekimin elektronik sağlık kaydıyla ilgili beklentilerini ve etik kaygılarını belirlemek amacıyla yapılan bir çalışmada ise halkın ve hekimlerin büyük çoğunluğunun, ESK'lerin hastaların sağlığı üzerinde karar verme noktasında pozitif yönde etkili olduğunu belirttikleri sonucuna ulaşılmıştır.

Poulos vd. (2021), tarafından yapılan "Data Gaps in Electronic Health Record (EHR) Systems: An Audit of Problem List Completeness During the COVID-19 Pandemic" isimli çalışmada hastanedeki 516 hastanın elektronik kayıtları incelenmiş ve bu kayıtlardaki klinik bilgilerin hasta bakımını iyileştirmek, daha iyi araştırmalar yapmak ve klinik kararları desteklemek için son derece yararlı olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Cherif vd. (2021), bireylerin kişisel sağlık verileri paylaşımı ve elektronik sağlık kayıtları ile ilgili endişelerini ölçmüştür. Çalışmanın sonucunda kişisel sağlık verileri ile ilgili endişelerin azlığının ve sağlık hizmeti sunucularına duyulan güvenin; bir elektronik sağlık verisi oluşturma niyeti ve kişisel sağlık verilerini paylaşma niyeti üzerinde olumlu etkisi olduğu tespit edilmiştir.

Thasni ve Haroon (2020), büyük veri çalışması ile bir hasta grubunun izlemi ve bu hasta grubunun gelecekteki olası sağlık durumunu tahmin amacıyla yürüttüğü çalışmada elde ettikleri hasta verilerini korelasyon algoritmaları kullanarak analiz etmiş ve sonuç olarak uyguladıkları modelin yüksek güven aralığında olası hastalık tahminlerini gerçekleştirdiğini ifade etmektedirler.

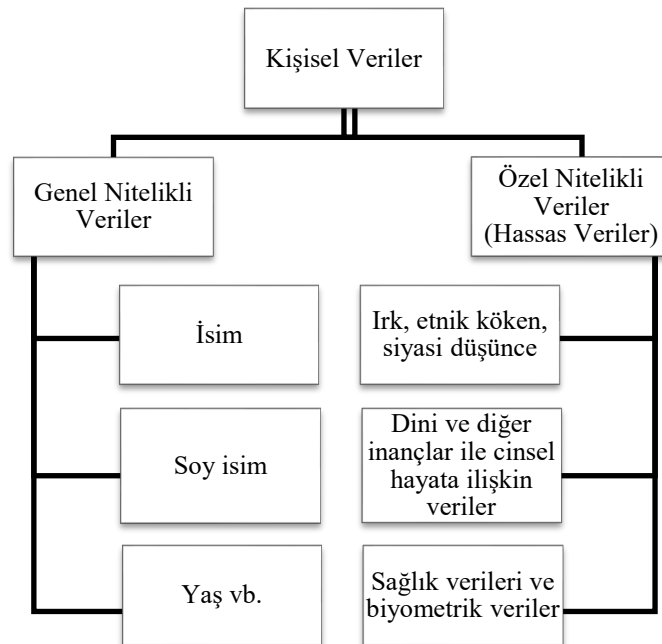
Chen vd.'nin (2019) elektronik sağlık kaydı, tıbbi görüntüler ve gen verilerinden oluşmak üzere 31.919 hastadan elde ettikleri toplam 20.320.848 sağlık kaydını makine öğrenmesi ve derin öğrenme yöntemlerini kullanarak bir hastanın serebral enfarktüs geçirme risk tahminini hesaplamayı amaçladıkları çalışmalarında geliştirdikleri modelin %94,8 doğruluk oranı ile sonuç ürettiğini ifade etmektedir.

İnce vd.'nin (2018) sağlık yöneticilerinin büyük veriye dair farkındalıklarını değerlendirmek üzere yaptıkları nitel çalışmada yöneticilerin %89,7'si büyük veriye dair herhangi bir eğitim almadıklarını, %58,62'si kurumlarında büyük veri analitiği yapan bir birim veya personel olmadığını ve %68,97'si de kurumlarında büyük veri analizi yapılmadığını ifade etmektedir.

Bu bilgiler doğrultusunda çeşitli alanlarda sağlık hizmetlerine katkı sağlayarak pozitif anlamda büyük bir avantaj sağlayan büyük verinin, kişisel sağlık verileri ve elektronik sağlık kayıtları çerçevesinden ele alınması bu çalışmanın önemini oluşturmaktadır. Sunulan bu çerçeve dahilinde çalışmada teknolojik gelişmelere paralel olarak kişisel sağlık verilerinin dijitalleşmesi sonucu oluşan elektronik sağlık kayıtlarının günden güne artarak devasa boyutlara ulaşması ile elde edilen büyük verinin önemini sağlık hizmetleri çerçevesinde ortaya koymak amaçlanmıştır. Bu bakımdan çalışma kapsamında literatür taranarak kişisel veri, kişisel sağlık verisi ve elektronik sağlık kaydı kavramları tanımlanarak sağlık hizmetlerinde büyük veri konusu bir derleme çalışması ile ele alınmıştır.

3. Kişisel Veri ve Kişisel Sağlık Verisi

Ulusal ve uluslararası yönetmeliklerde kişisel veriler “gerçek kişiye ait her türlü bilgi” olarak tanımlanmaktadır (Avaner, 2018; Dülger, 2015; Fabiano, 2019: 58). Dolayısıyla kişisel verilerden bahsedebilmek için gerçek bir kişinin ve bu kişiyi tanımlayan bilgi bütünüün olması gerekmektedir (Kişisel Verileri Koruma Kurumu, 2018). Genel olarak kişisel veriler, bir kişiyle ilgili olabilecek ve özellikle ad, yer verileri ve kimlik numarası gibi bir tanımlayıcıya veya buna özgü bir veya daha fazla değişkene atıfta bulunarak kimlik olarak kullanılabilir herhangi bir bilgiyi ifade eder (Chua vd., 2021: 3). Sonuç olarak, kişisel veriler hem bir bireyin ismi, soy ismi, doğum tarihi ve yeri gibi bilgileri hem de o bireyin dış görünüşüne dair özellikleri, ailevi durumu, gelir durumu gibi özellikleri ile ilgili bilgileri içermektedir (Çelik, 2017: 396). Kişisel sağlık verileri ise bir kişiyi doğrudan tanımlamaya yarayan gerek mental gerekse fiziki sağlığı ile ilgili her türlü bilgi olarak ele alınmaktadır (Avaner, 2018). Olca ve Can'a (2014: 260) göre, kişisel sağlık verileri bir kişinin doğduğu andan öldüğü ana kadar kaydedilen ve kişinin sağlığına ilişkin her türlü bilgilerdir. Bu bilgilere örnek olarak bireyin kullandığı ilaçlar, hastane tarafından yapılan tahlillerin sonuçları ve bireyin geçirdiği tüm hastalıklar verilebilir (Kişisel Verileri Koruma Kurumu, 2018).



Şekil 1. Kişisel Veri Türleri

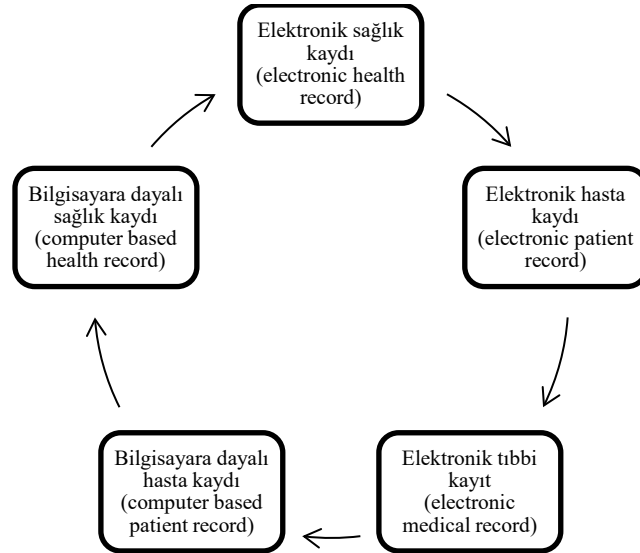
Kaynak: Kutlu ve Kahraman (2017), Kaya (2011) ve Çelik (2017) kaynaklarından yararlanılarak oluşturulmuştur.

Kişisel sağlık verileri genel nitelikli verilerden ayrılarak özel nitelikli veri veya hassas veri olarak ele alınmaktadır. Şekil 1’de yer alan bu veriler, Avrupa Konseyi tarafından 1981 yılında imzaya açılan (Kutlu ve Kahraman, 2017: 51) 108 sayılı Kişisel Nitelikteki Verilerin Otomatik İşleme Tabi Tutulması Karşısında Kişilerin Korunmasına Dair Sözleşme md.6’da “İrksal kökene, siyasi görüşlere, dini ve diğer inançlara, sağlığa ve cinsel yaşama ve mahkûmiyetlere ilişkin veriler” şeklinde ele alınmıştır (Kaya, 2011: 319). Genel olarak kişisel verilerin bir kısmının hassas veri veya özel nitelikli veri olarak ayrılmasında, bu verilerin daha sıkı denetlenmesi gerektiği düşüncesi yer almaktadır (Akgül, 2013). Bu sebeple kişisel sağlık verilerini toplayan, kullanan ve saklayan sağlık kurum ve kuruluşları, bilgi gizliliği ve güvenliğini sağlamak için bilgi sızıntısına veya bilgi ihlaline karşı daha dikkatli davranmalıdır (Baran ve Şener, 2019: 109).

Giyilebilir sağlık teknolojileri, tele sağlık, kişisel sağlık kaydı uygulamaları gibi çoğu girişim kişisel sağlık verilerinin toplanmasını hızlandırmış ve kolaylaştırmıştır (İbraimi vd., 2009: 71). Son zamanlarda sigorta şirketleri, giyilebilir cihazlar ve sağlık uygulamalarını kullanarak bireyleri daha sağlıklı bir yaşam tarzına yönlendirmekte ve bireylerin sağlık alışkanlıkları hakkında daha fazla bilgi edinmektedir. Böylece elektronik sağlık kayıtları ve kişisel sağlık kayıtları günümüzde giderek daha fazla önem kazanmaktadır (Troiano, 2017: 1715).

4. Elektronik Sağlık Kaydı

Kişisel verilerin dijitalleştirilmesi, günlük yaşamı dönüştüren şeyin kendi başına dijitalleştirilmiş kişisel verilerin değil, bu tür dijitalleştirilmiş kişisel verilerin günlük kararlara ve faaliyetlere dahil edilme biçimleri olduğunu belirtmektedir (Leidner ve Tona, 2021: 344). Sağlık alanında dijitalleşen kişisel veriler ele alındığında elektronik sağlık kayıtlarının (ESK) önemi oldukça fazladır. Çünkü ESK’ler hasta bakımını geliştirmek, performans ölçümlerini klinik uygulamaya yerleştirmek, hastaların ve sağlık hizmeti sağlayıcılarının klinik araştırmalarda rol almasını sağlamak için fırsatlar sunar (Cowie vd., 2017: 2). Literatüre bakıldığında elektronik sağlık kayıtları ile karıştırılan ve birbirinin yerine kullanılan birçok kavram olduğu görülmektedir. Bu kavramlar Şekil 2’de yer almaktadır.



Şekil 2. Elektronik Sağlık Kayıtları ile Birbirinin Yerine Kullanılan ve Karıştırılan Kavramlar

Kaynak: Küyük vd., (2005: 5) kaynağından yararlanılarak oluşturulmuştur.

1960'larda ve 1970'lerde geliştirilen yeni bilgisayar teknolojisi, ESK'nin geliştirilmesinin temelini atmıştır. ESK'lerin kullanımı, hastaların tıbbi bilgilerinin dünyanın hemen her yerinden okunmasını ve erişilebilir olmasını sağlamakla kalmamış, aynı zamanda sağlık kayıtlarının formatını da değiştirmiş ve böylece sağlık hizmetlerini değiştirmiştir (Evans, 2016). Örneğin; geleneksel kâğıt

sağlık kayıtları ile karşılaştırıldığında, ESK'nin kaybolması kolay değildir ve kalıcıdır. Doktorlar, insanların sağlığını geliştirme hedefine ulaşmak için ESK'deki kayıtlar aracılığıyla önlemler alabilmektedir (Yang vd., 2022: 1). Genel olarak ESK, Şekil 2'deki tüm kavramları içermekte ve bir hastanın sağlık verilerinin kapsamlı ve kurumlar arası olarak toplanması olarak tanımlanmaktadır (Hoerbst ve Ammenwerth, 2010: 320). Sağlık Hizmetleri Bilgi ve Yönetim Sistemleri Derneği (HIMSS), ESK'yi herhangi bir bakım sunumu ortamında oluşturulan (hastaya ait) sağlık bilgilerinin elektronik kaydı olarak tanımlar (Kohli ve Sharon, 2009: 554).

Elektronik sağlık kayıtları ile rutin klinik bilgiler büyük veri havuzlarında giderek daha fazla depolanarak araştırma ve kalite iyileştirme için kullanılmaktadır (Taggart, Liaw ve Yu, 2015: 1094). Sonuç olarak elektronik sağlık kayıtları dijital dönüşümün sağlık hizmetlerinde ortaya çıkardığı en önemli değişimlerden biri olarak kabul edilmektedir. Teknolojinin yaşamakta olduğu hızlı gelişim sürecine paralel olarak sağlıkta kullanılan diğer dijital araçlar ile birlikte elektronik sağlık kayıtlarının işlem hacminin artması sağlıkta büyük veri kavramının yer almasına yol açmaktadır (Ghani vd., 2014: 975). Bu bağlamda dijitalleşme süreci sonucunda daha kolay üretilebilen, depolanabilen ve dağıtılabilen verilerin oluşturduğu bilgi bütünü olarak ele alınan büyük veri kavramı oldukça önemli hale gelmektedir. Bu bakımdan büyük veri kavramının incelenmesi ve değerlendirilmesi sağlık hizmetleri için oldukça önemli olmaktadır.

5. Büyük Veri Kavramı ve Elektronik Sağlık Kayıtları ile İlişkisi

Konu kapsamı dahilinde elektronik sağlık kayıtları örneğinde görüldüğü üzere sağlık hizmetlerinde yürütülen fiziksel işlem ve süreçlerin otomasyona uğrayarak dijitalleşmesi sürekli olarak veri ve bilgi üretimi ile sonuçlanmıştır. Bu bakımdan sağlık hizmetlerinde yaşanan dijitalleşme elektronik sağlık kayıtları da dahil olmak üzere sağlık sektörü için “büyük veri bankaları”ni ortaya çıkarmaktadır (Kılıç, 2016: 37). Bu büyük veri bankalarına yönetsel veriler, araştırma verileri, finansal veriler, coğrafik veriler ve hatta sosyal medya verileri dahi örnek olarak verilebilmekle birlikte en büyük veri kaynağı bireylerin elektronik sağlık kayıtlarını oluşturan “klinik veriler” olmaktadır (Aktan ve Avcı, 2019: 103; Kopuz, 2021: 326-327; Khoury ve Ioannidis, 2014: 1054). Elektronik sağlık kayıtları başlı başına büyük veri kavramının gelişmesini tetikleyici en önemli güçlerden biri olarak görülmektedir. Bu durumdaki temel etmen geleneksel olarak toplanan sağlık verilerinin elektronik hale getirilmesiyle daha kolay ve hızlı toplanması, depolanması ve işlenmesidir (Tulane University - School of Public Health and Tropical Medicine, 2021). Elektronik sağlık kayıtlarının sağladığı bu avantajın sahaya yansımaları kullanım alanının yaygınlığında görülmektedir. Bu bakımdan yapılan bir araştırmada sağlık hizmetlerinin sahip olduğu devasa hacimdeki sağlık kayıtları ile büyük veri uygulamaları ve harcamalarında en hızlı yıllık büyüme ve harcama oranına sahip sektörlerden biri olacağı ifade edilmektedir (International Data Corporation (IDC), 2021). Nitekim 2013-2020 dönemi aralığında dünya genelinde üretilen verilerde yıllık %40 artış oranı gözleneceği tahmini yürütülürken aynı dönem içerisinde sağlık hizmetlerinde veri üretiminin artış oranı bu orandan daha fazla olarak %48 olarak gerçekleşeceği ifade edilmektedir (International Data Corporation (IDC), 2014: 4-5). Aynı zamanda Amerika Birleşik Devletleri'nde (ABD) yapılan bir araştırmada ülke sağlık hizmetlerinin elektronik sağlık kayıt sistemi ile entegre çalışma oranının 2014 yılı için %80 olduğu ifade edilmektedir (International Data Corporation (IDC), 2014: 6). 2019 yılında ise aynı oran %89,9 olarak ifade edilmektedir (Centers for Disease Control and Prevention - National Center for Health Statistics, 2021). Sonuç olarak bu ve benzer noktalar açısından sağlık sektörünün en büyük dijital veri üreticisi olduğu değerlendirilmektedir ve elektronik sağlık kayıtları sağlık sektörü içerisinde hacmi en geniş büyük veri bankası olarak en büyük veri üreticisi konumundadır (Pramanik vd., 2018: 75-96). Bu bağlamda değerlendirildiğinde büyük oranda elektronik sağlık kayıtları ile oluşturulan sağlık verileri devasa boyutlarda artarak sürekli büyümektedir. Bu durum sağlık hizmetleri ve büyük veri kavramı arasındaki yakın ve kaçınılmaz ilişkiyi ortaya koymaktadır ve sağlık hizmetleri için büyük veri teknoloji ve uygulamalarının önemini arttırmaktadır.

Büyük veri en yalın haliyle geleneksel yazılım ve donanıma sahip bilişim teknolojileriyle yönetilemeyecek kadar büyük ve karmaşık elektronik veri kayıtlarını ifade etmektedir (Frost ve Sullivan, 2011: 3). Diğer bir tanımda ise şu şekilde ifade edilmektedir (TechAmerica Foundation's Federal Big Data Commission, 2012: 10):

“Büyük veri, bilginin elde edilmesi, depolanması, dağıtımı, yönetimi ve analizine olanak sağlayan gelişmiş teknik ve teknolojiler gerektiren yüksek hızlı, karmaşık ve değişken verilerin yüksek hacmini tanımlayan bir terimdir.”

Gartner Glossary (t.y.)’de benzer şekilde yüksek hız, çeşitlilik ve hacime vurgu yapmakla birlikte büyük verinin gelişmiş iç görü, karar verme ve süreç otomasyonu sağladığını değerlendirmektedir.

Bu bakımdan tanımlarda da görüldüğü üzere büyük verinin genel olarak hacim, hız, çeşitlilik, doğruluk ve değer olmak üzere beş temel bileşenden oluştuğu ifade edilmektedir (Kopuz, 2021: 321). Hacim, hız ve çeşitliliğin ayırt edici özellikler olarak büyük verinin 3V’si olarak nitelendirildiği belirtilmektedir (Frost ve Sullivan, 2011: 3; Ghani vd., 2014: 975). Hacim bileşeni yüksek miktardaki verinin depolanması ve işlenmesi için gereksinim duyulan alan olmaktadır hız bileşeni verilerin yüksek hızda üretilmesi ve yine yüksek hızda işlenmesi anlamına gelmektedir (Emmanuel ve Stanier, 2016: 4). Nitekim bu bağlamda bakıldığında büyük veri, sürekli artacak şekilde ileriye doğru anlık ve hızlı olarak üretilmektedir ve sınırlandırılmayacak bir şekilde büyüyerek devasa hacimlere ulaşmaktadır (Ghani vd., 2014: 975–976). Bu hacme örnek verilecek olursa Vivekanand ve Vidyavathi'nin (2015: 199) ifade ettiği üzere 2015 dönemi için her gün yaklaşık olarak iki buçuk milyon terabayta eşdeğer olacak şekilde 2.5 kentilyon hacme sahip veri üretilmektedir. Bir başka çalışmada dünya genelinde büyük veri uygulamalarına yaklaşık 215.7 milyar dolar harcama yapıldığı tahmin edilmektedir. Aynı çalışmada ayrıca 2021-2025 dönemi için yıllık harcama oranında %12,8’lik sürekli bir artış olacağı değerlendirilmektedir (Needham, 2021).

Çeşitlilik bileşeni ise bu geniş veri hacmi içerisinde bir o kadar geniş veri kaynaklarından üretilen bilgileri içermektedir ve temel olarak yapılandırılmış, yarı yapılandırılmış ve yapılandırılmamış olarak kategorize edilmektedir (Emmanuel ve Stanier, 2016: 4). Bununla birlikte kamu-özel veya açık kaynak-gizli gibi farklı şekillerde de kategorize edildiği görülmektedir (Oussous vd., 2018: 433). Nitekim yukarıda ifade edildiği üzere sağlıkta büyük veri bankaları oldukça çeşitlilik arz etmektedir. Bu noktada hasta kimlik bilgisi veya hasta numarası gibi yapılandırılmış bir formatta veri toplanması açısından elektronik sağlık kayıtlarının yapılandırılmış veri türleri içerisinde yer almaktadır (Aktan ve Avcı, 2019: 96). Anamnez (hasta özgeçmişi) gibi daha çok hasta ile nitel olarak gerçekleştirilen süreçler elektronik sağlık kaydının yarı yapılandırılmış halini ifade ederken radyoloji görüntülemeleri veya ilgili diğer dosyalar yapılandırılmamış formatı ifade etmektedir (Ramírez vd., 2018: 155).

Bu bakımdan yapısı her ne şekilde olursa olsun büyük ölçüde sağlık kayıtlarından oluşan büyük veri sayesinde ortaya çıkan geniş tıbbi verilere erişim imkânı klinik deneylerdeki kişilerden ziyade önceden var olan verilerin çalışılmasını sağlamaktadır (Birnhack, 2021). Bu bakımdan örnekleri arttırılabilmekle birlikte halk sağlığı uzmanlarının olası toplum sağlığı tehditlerini tahmin etmeleri (Tulane University - School of Public Health and Tropical Medicine, 2021) veya birey sağlığı olarak bakıldığında bireyin sağlık durumunu etkileyecek olası sağlık sorunlarının tahmin edilmesi ve bireye özgü izlem/tehdavi planının yapılması gibi durumlar önceden toplanmış verilere dayanarak sağlık hizmetlerinde büyük veri kullanımına örnek teşkil etmektedir (Pramanik vd., 2018: 78). Bu bağlamda sağlık hizmetlerinde büyük veri kullanımı ile önceden elde edilmiş verilerin analiz edilmesine dayalı olarak gerek birey gerekse toplum sağlığını ilgilendiren konularda veya akademik araştırmalar ya da politika geliştirme konularında olmak üzere tahminler yürütülmesine olanak sağlamaktadır (Tse vd., 2018: 1632–1635).

Büyük veri kavramının önemli bir özelliği verinin bulut vb. dijital teknolojiler aracılığıyla paylaşılabılır nitelikte olmasıdır ve böylelikle farklı sistemlerle entegre bir şekilde birlikte çalışabilir

niteliğe sahip olması olmaktadır. Bu bakımdan büyük veri olarak üretilen ve saklanan elektronik sağlık kayıtları kurumlar arasında paylaşılabilir (Amirian vd., 2017: 47). Sistemler arasındaki bu aktarımın bir sonucu olarak bireylerin farklı kurumlara başvurularında paylaşılan bu veriler kullanılarak hem gereksiz/tekrar işlemlerden kaçınma vb. yoluyla maliyetler azaltılabilmekte hem de sağlık profesyonellerinin önceki bilgiye hızlı erişmesi sağlanarak bireye sağlık hizmetinin bir süreklilik içerisinde sunulabilmesi gibi büyük faydalar ortaya çıkmaktadır (Kopuz, 2021: 333). Bu açıdan gereksiz veya tekrar testlerden kaçınmayı sağlaması vb. faktörler açısından büyük veri ve elektronik sağlık kayıtları arasındaki ilişkinin olumlu yansıması ortaya çıkmaktadır. Büyük veri böylelikle sağlık hizmetlerinde gereksiz kaynak kullanımını da azaltarak verimliliğe imkân sağlayabilmektedir (Raghupathi ve Raghupathi, 2014). Bu noktada ayrıca büyük verinin önemli bir özelliği olarak farklı mekanlarda bulunan ya da üretilen verileri birbirine bağladığı görülmektedir (Aktan ve Avcı, 2019: 110). Bu bakımdan farklı sağlık profesyonellerinin farklı zamanlarda bireye sağlık hizmeti sunarak sağlık kaydı üretmesi ve bunun dijital olarak saklanması bireylerin sağlık kayıtlarında boşluk oluşmadan bir araya getirilmesi ve sürekli bir örüntü oluşmasını sağladığı değerlendirilebilir. Bu noktalar açısından bakıldığında büyük veri ile birlikte bireyler için daha iyi sağlık hizmeti üretme imkânı elde edildiği değerlendirilebilir.

Bu süreç, gerek toplum sağlığı gerek birey sağlığı olsun büyük verinin temel amacının “değer üretmek” (Amirian vd., 2017: 43) olduğu göz önüne alınarak değerlendirildiğinde “daha iyi sağlık hizmetinin üretilmesi”, sağlık hizmetlerinde büyük veri için hem “değer” hem de “amaç” teşkil etmektedir (Kopuz, 2021: 325). Bu noktada ayrıca büyük verinin verilere ve bu verilerin analiz edilmesine dayalı olması onun kanıt temelli hizmet/politika üretilmesi noktasında da avantaj sağlamasına yol açmaktadır. Aynı zamanda büyük verinin bir özelliği olan bu durum ile birlikte büyük veri uygulamaları kullanılarak üretilen sağlık hizmetinin kanıt dayalı bir hizmet olduğu ifade edilebilir. Bu durum açık olarak sağlık hizmetinin etkililiğini yükseltmektedir (Altun vd., 2017: 2041).

Ancak bütün bu süreç büyük veri için belki de en önemli zorluğu ortaya çıkarmaktadır: Siber güvenlik ve veri gizliliği. Büyük veri için güvenlik o kadar önemli bir zorluk olmaktadır ki sağlık kayıtlarına dair veri güvenliği ve gizlilik ihtiyacı sürekli olarak artmaktadır (Vivekanand ve Vidyavathi, 2015: 201). Bu önemi bakımından güvenlik ve gizlilik büyük verinin boyutlarından birisi olarak ifade edilmektedir (Aktan ve Avcı, 2019: 98-99). Veri güvenliği ve gizliliğinin sağlanması noktasında ülkemiz Cumhurbaşkanı ve Başbakanı'nın elektronik sağlık kayıtlarına birkaç Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK) çalışanlarınca izinsizce erişilerek kişisel verilerinin elde edilmesi şeklinde yaşanan veri ihlali olayı konunun ne kadar önemli olduğunu ortaya koymaktadır (“Cumhurbaşkanı ve eski Başbakan'ın kişisel verilerine bakan SGK memurları”, 2021). Benzer bir veri güvenliği ihlali örneğinin Almanya'da da yaşandığı ifade edilmektedir. Buna göre Alman Federal Sağlık Bakanlığı bünyesinde çalışan bir veri uzmanının yıllar boyunca veri hırsızlığı yaparak elde ettiği verileri ilaç şirketleri gibi üçüncü kişilere sattığı ifade edilmektedir (“Bakanlığa ait hassas verileri ilaç lobilerine sızdırmış”, 2012). Ülkemizdeki bir başka olayda ise özel bir sağlık kurumuna düzenlenen siber saldırı sonucunda kişisel sağlık verileri de dâhil olmak üzere kurum çalışanları ve hastaların kişisel verileri çalınmıştır. Bu veri hırsızlığı olayında verileri çalınan kişi sayısının tahmini 500.000 olduğu ve çalınan tahmini kayıt sayısının da 2.500.000 olduğu ifade edilmektedir (Kişisel Verileri Koruma Kurumu (KVKK), t.y.-a). Bir başka örnek olayda ise bir hekimin kendi hastalarına ait hasta dosyalarını izinsiz olarak hastane dışına çıkartması sonucunda 789 hastanın bu ihlalden etkilendiği 735 hastanın dosyasının ise kaybolduğu ifade edilmektedir (Kişisel Verileri Koruma Kurumu (KVKK), t.y.-b). Bu durumlar ile birlikte veri güvenliğinin sağlanmasında küresel boyutta yaşanacak şekilde tehditlerin olduğu da görülmektedir. 2017'de küresel etkisi olan WannaCry siber saldırısı bunun bir örneğini oluşturmaktadır. Birleşik Krallık Ulusal Sağlık Sistemi'ni de etkileyen bu siber saldırıda her ne kadar sağlık verilerinin etkilenmediği belirtilmiş olsa da hasta randevuları ve ameliyatların ertelendiği ve hatta acil ambulans hizmetlerinde dahi aksama yaşandığı ifade edilmektedir. Ayrıca, bu saldırının etkisinin ortadan kaldırmanın maliyetinin yaklaşık 21 milyon sterlin olduğu değerlendirilmektedir (Smart, 2018: 5-15). Bu bakımdan kişisel sağlık kayıtları başta

olmak üzere büyük verinin güvenlik ve gizlilik zorluğuyla her an için karşı karşıya olduğu görülmektedir. Tehdidin bu düzeyde olması kurumların veri güvenliği ve gizliliğini koruyucu ciddi yatırımlar yapmasını gerekli kılmaktadır (Mammadova, 2015: 678). Aynı zamanda Kluge (2000: 90)'nin ifade ettiği üzere bireyin en temel haklarından olan gizlilik bu gerekliliği zorunlu kılmaktadır.

Bu noktada ayrıca kurumların siber saldırılar vb. gibi ihlaller ile birlikte SGK çalışanları veya Alman Federal Sağlık Bakanlığı olaylarında görüldüğü üzere çalışanlarından kaynaklı olası ihlallere yönelik de gerekli önlemleri alması gerekliliği açık bir şekilde ortaya çıkmaktadır. Olca ve Can (2015: 262) çalışanların kurum içerisinden sağlık verilerine kolaylıkla erişebildiğini ifade ederek bu konuda henüz yeterince ilerleme sağlanmadığını ifade etmektedir. Atalay (2021: 9)'ın ifade ettiği üzere sağlık verilerinin usulüne uygun güvenli bir şekilde işletilmesi ve saklanması sorumluluğuna sahip bu kişilerin bu tür eylemler içerisinde bulunması büyük bir tehdit oluşturmaktadır. Bu bakımdan veri güvenliğinin sağlanmasında yetkilendirme gibi tedbirler ile birlikte bilinç ve farkındalığın artırılmasına yönelik çalışmaların yapılabileceği ifade edilmektedir (Olca ve Can, 2015: 262).

Elektronik sağlık kayıtları ve büyük veri için bir diğer önemli zorluk ise verilerin doğruluğunun sağlanması noktasında ortaya çıkmaktadır. Veriler toplanırken belirlenen yapıya uygun toplanmaması (eksik vb.) veya taraflı olması, güvenilirlik konusu ile birlikte amacın gerçekleştirilmesini tehlikeye atacaktır (Ghani vd., 2014: 977). Khoury ve Ioannidis (2014: 1054), tam ve doğru olmayan verilerden kaynaklı bu durumu “büyük hata” olarak nitelendirmektedir ve 2013'te ABD'de yaşanan grip salgınına örnek olarak göstermektedirler. Buna göre salgın ortamında özellikle sosyal medyada yayılan/yayınlanan verilerin kontrol dışına çıkması halkta salgının boyutunu abartan bir algı oluşmasına yol açmıştır (Khoury ve Ioannidis, 2014: 1054). Bu noktada, büyük verinin sağlık kayıtlarını kullanarak birey/topluma yönelik sağlık hizmeti sunumunda kestirimlerde bulunduğu göz önünde alındığında büyük veri için “doğruluk” en az güvenlik ve gizlilik kadar hassas ve önemli konu olarak değerlendirilmektedir (Pramanik vd., 2018, s. 74). Bu durum büyük verinin sağlıkta karar verme mekanizmasını etkileme potansiyelini ortaya çıkarmaktadır. Bu bakımdan büyük veri kaynaklı kestirimlere dayalı olarak verilecek sağlık kararlarının doğrudan toplum/birey sağlığını etkileme ihtimali göz önüne alındığında büyük veri için doğruluk boyutu en önemli boyut haline gelmektedir (Ramírez vd., 2018: 157).

Finansman ve maliyet konusu bir diğer önemli zorluk olarak ifade edilmektedir. Her ne kadar geleneksel kâğıda dayalı kayıt sistemine kıyasla daha ucuz ve güvenilir olsa da (Birnhack, 2021) sağlık kayıtlarını elektronik olarak depolamak ve işletmek için gerekli olan bilişim teknolojileri kurumlar için bir maliyet kalemi oluşturabilmektedir. Büyük verinin gelişimi ve yaygınlaşması ile değerlendirildiğinde kurumların gelişmiş en son teknolojilere sahip olması ve işletmesi yüksek maliyetli olabilmektedir (Ay, 2008: 170).

6. Sonuç

Bu çalışmada öncelikle kişisel veri kavramından hareket ederek özel nitelikli veri olarak kabul edilen sağlık verilerinden bahsedilmiştir. Sağlık verilerinin uğradığı dijitalleşme süreci değerlendirilerek ortaya çıkan elektronik sağlık kayıtları detaylı olarak incelenmeye çalışılmıştır. Görüldüğü üzere elektronik sağlık kayıtları ülkemiz sağlık hizmetleri de dahil olmak üzere küresel sağlık hizmetleri sisteminin önemli bir parçası olarak varlığını sürdürmektedir. Bu veriler gerek tıbbi geçmişin incelenmesinde gerek tedavi sürecinin izlenmesinde gerekse de toplum sağlığına dair politikaların geliştirilmesinde kullanılabilir. Ancak, büyük veri kavramı ve teknolojilerinin ortaya çıkışı ve yapılan tartışmalar bu anlayışın bir değişimle karşı karşıya kaldığını göstermektedir. Nitekim yukarıda ifade edildiği üzere modern sağlık hizmetleri sistemleri büyük veri teknolojilerinin kullanımı yoluyla toplum veya birey sağlığına dair tahminlerde bulunma kabiliyetini elde etmektedir. Literatürde öncü olarak kabul edilebilecek bir şekilde yapılan çalışmaların yüksek güvenilirlik düzeyinde sonuçlar üretmesi bu gelişim sürecini desteklemektedir. Bu açıdan sağlık hizmetlerinde büyük veri kullanımının sağlık hizmetleri sunumunda paradigma değişimine yol açacağı

varsayımında bulunulabileceği değerlendirilmektedir. Bu bağlamda, devasa boyutlara ulaşan elektronik sağlık kayıtlarının sunduğu paha biçilemez sınırsız veri kaynağına dayalı olarak yürütülen tahmin modellerinin üreteceği bilgiler, sağlık yöneticilerine ve sağlık profesyonellerine birey ve toplum sağlığının yönetilmesi, olası sağlık sorunlarının önlenmesi, yeni tedavi yöntemlerinin veya araçlarının geliştirilebilmesine imkân vereceği değerlendirilmektedir. Bu süreçte önemli nokta büyük verinin ileriye yönelik kestirimlere imkân vermesi olmaktadır. Bu bakımdan olası sağlık sorunlarının tespiti ve önlenmesi veya sağlığın geliştirilmesi gibi faaliyetlerde büyük veri ile elde edilen bilgi daha iyi sağlık hizmetinin üretilmesi amacıyla karar verme mekanizmasına destek olacaktır ve birey/toplum için “değer” üretilmektedir.

Kaynaklar

- Akgül, A. (2013). *Kişisel verilerin korunması açısından idarenin hukuki sorumluluğu ve yargısal denetimi* (Doktora Tezi), Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kocaeli.
- Aktan, T. ve Avcı, K. (2019). Büyük Veri ve Sağlık Uygulamaları. Yıldız, M. S. (Ed.), *Sağlıkta İleri Teknoloji Uygulamaları (s. 93-113) içinde*. Nobel Akademik Yayıncılık
- Altun, T., Şahin, F. ve Öztaş, N. (2017). Kamu politikalarının belirlenmesi ve uygulanmasında büyük veri. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 22(Kayfor15 Özel Sayısı), 2021–2044. <https://dergipark.org.tr/en/download/article-file/1026294>
- Amirian, P., van Loggerenberg, F. ve Lang, T. (2017). Big data and big data technologies. In P. Amirian, T. Lang, ve F. van Loggerenberg (Eds.), *Big Data in Healthcare: Extracting Knowledge from Point-of-Care Machines* (s. 39–58). Springer. https://doi.org/10.1007/978-3-319-62990-2_3
- Ankaralı, H. (2020). Büyük verinin anlamlandırılmasında kullanılan metodolojiler. Ertin, H. ve Sandıkçı, T. (Ed.), *Sağlık Alanında Büyük Veri (s. 37-62) içinde*. İSAR Yayınları
- Atalay, H. N. (2021). Mahremiyet kapsamında kişisel sağlık verilerinin korunması ve depolanması. *Journal of Academic Perspective on Social Studies*, 1(1), 1–20. <https://doi.org/10.35344/japss.786353>
- Avaner, E. (2018). Mahremiyet nedir? Mahremiyetin sağlık hizmetleri penceresinden görünürlüğü nasıldır?. *Türkiye Biyoetik Dergisi*, 5(3), 110–116.
- Ay, F. (2008). Elektronik hasta kayıtları: güvenlik, etik ve yasal sorunlar. *Anadolu Üniversitesi Bilim ve Teknoloji Dergisi*, 9(2), 165–175. <http://earsiv.anadolu.edu.tr/xmlui/handle/11421/1633>
- Bakanlığa ait hassas verileri ilaç lobilerine sızdırmış. (2012, 13 Aralık). <https://medimagazin.com.tr/yabanci-haberler/bakanliga-ait-hassas-verileri-ilac-lobilerine-sizdirmis-48189>
- Baran, S. ve Şener, E. (2019). Hastanelerde bilgi güvenliği yönetimi: nitel bir araştırma. *Süleyman Demirel Üniversitesi Vizyoner Dergisi*, 10(23), 108–125. doi:10.21076/vizyoner.444451.
- Birnhack, M. (2021). Who Controls Covid-Related Medical Data? Copyright and Personal Data. *IIC - International Review of Intellectual Property and Competition Law*, 52(7), 821–824. doi:10.1007/s40319-021-01067-5.
- Bozkurt, A. (2017). Türkiye’de e-devlet uygulamaları. Y. Güney ve M. R. Okur (Ed.), *Bilgi Toplumu ve E-Devlet içinde (s. 90-111)*. Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Yayınları. ISBN: 978-975-06-1958-8.
- Buckland, M. K. (1991). Information and information systems (No. 25). *New York: Green Wood Press*. 1.Baskı. ABC-CLIO.
- Centers for disease control and prevention - national center for health statistics. (2021, October 14). *Electronic Medical Records/Electronic Health Records (EMRs/EHRs)*. <https://www.cdc.gov/nchs/fastats/electronic-medical-records.htm>
- Chen, M., Hao, Y., Hwang, K., Wang, L., ve Wang, L. (2019). Disease prediction by machine learning from healthcare communities. *IEEE Access*, 5, 8869–8879. <https://doi.org/10.32628/ijrst19633>

- Cherif, E., Bezaz, N., ve Mzoughi, M. (2021). Do personal health concerns and trust in healthcare providers mitigate privacy concerns? Effects on patients' intention to share personal health data on electronic health records. *Social Science & Medicine*, 283, 1–9. <https://doi.org/10.1016/J.SOCSCIMED.2021.114146>.
- Chua, H. N., Ooi, J. S. ve Herbland, A. (2021). The effects of different personal data categories on information privacy concern and disclosure. *Computers & Security*, 110, 102453. <https://doi.org/10.1016/j.cose.2021.102453>.
- Cumhurbaşkanı ve eski Başbakan'ın kişisel verilerine bakan SGK memurları hakim karşısına çıktı. (2021, 24 Şubat). Sözcü. https://www.sozcu.com.tr/2021/gundem/cumhurbaskani-ve-eski-basbakanin-kisisel-verilerine-bakan-sgk-memurlari-hakim-karsisina-cikti-6278645/?utm_source=dahafazla_haber&utm_medium=freeveutm_campaign=dahafazlahaber
- Cowie, M. R., Blomster, J. I., Curtis, L. H., Duclaux, S., Ford, I., Fritz, F., Goldman, S., Janmohamed, S., Kreuzer, J., Leenay, M., Michel, A., Ong, S., Pell, J. P., Southworth, M. R., Stough, W. G., Thoenes, M., Zannad, F. ve Zalewski, A. (2017). Electronic health records to facilitate clinical research. *Clinic Research Cardiol*, 106, 1–9. <https://doi.org/10.1007/s00392-016-1025-6>.
- Çelik, Y. (2017). Özel hayatın gizliliğinin yansması olarak kişisel verilerin korunması ve bu bağlamda unutulma hakkı. *Türkiye Adalet Akademisi Dergisi (TAAD)*, 8(32), 391–410.
- Demirhan, A., ve Güler, İ. (2011). Bilişim ve sağlık. *Bilişim Teknolojileri Dergisi*, 4(3), 13-20. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/gazibtd/issue/6623/87938>.
- Doru, S. (2022). 21. Yüzyılda türk kamu yönetiminin dönüşümü: dijitalleşme ve e-devlet. Karabulut, Ş. (Ed.), *Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Konularında Bilimsel Değerlendirmeler (s. 105-115) içinde*. Bursa: Ekin Yayınevi
- Durmuş, V. (2021). Kişisel sağlık verilerinin korunmasında idarenin hukuki sorumluluğu. *Dokuz Eylül Üniversitesi Hemşirelik Fakültesi Elektronik Dergisi*, 14(1), 67-76.
- Dülger, M. V. (2015). Sağlık hukukunda kişisel verilerin korunması ve hasta mahremiyeti. *İstanbul Medipol Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi*, 1(2), 43–80.
- Efendioğlu, A. ve Sezgin, E. (2007). E-devlet uygulamalarında bilgi ve paylaşım güvenliği. Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 16(2), 219-236. <https://dergipark.org.tr/en/pub/cusosbil/issue/4377/59982>
- Emmanuel, I., ve Stanier, C. (2016). Defining big data. In D. E. Boubiche, H. Hamdan, ve A. Bounceur (Eds.), *BDAW '16: Proceedings of the International Conference on Big Data and Advanced Wireless Technologies* (pp. 1–6). Association for Computing Machinery. <https://doi.org/10.1145/3010089.3010090>
- Entzeridou, E., Mvdopoulou, E. ve Mollaki, V. (2018). Public and physician's expectations and ethical concerns about electronic health record: Benefits outweigh risks except for information security. *International Journal of Medical Informatics*, 110, 98–107. <https://doi.org/10.1016/J.IJMEDINF.2017.12.004>.
- Ergen, Y. (2018). Büyük veri, sosyal medya ve etik: facebook örneğinde bir değerlendirme. *Ege Üniversitesi İletişim Fakültesi Yeni Düşünceler Hakemli E-Dergisi*, (10), 53-64. <https://dergipark.org.tr/en/pub/euifdyhd/issue/41830/485812>
- Evans, R. S. (2016). Electronic health records: then, now, and in the future. *Yearbook of medical informatics*, 25(S01), S48–S61. <https://doi.org/10.15265/IYS-2016-s006>.
- Fabiano, N. (2019). Ethics and the protection of personal data. *Systemics, Cybernetics and Informatics*, 17(2), 58–64.
- Frost ve Sullivan. (2011). Drowning in big data? Reducing information technology complexities and costs for healthcare organizations. In *A Frost ve Sullivan White Paper*. www.frost.com
- Gartner Glossary. (n.d.). *Big Data*. <https://www.gartner.com/en/information-technology/glossary/big-data>
- Ghani, K. R., Zheng, K., Wei, J. T., ve Friedman, C. P. (2014). Harnessing big data for health care and research: are urologists ready? *European Urology*, 66(6), 975–977. <https://doi.org/10.1016/j.eururo.2014.07.032>
- Gustina Zainal, A., Fernando Cosio Borda, R., Methkal, Y., Algani, A., Bhaskarrao Yakkala, M.,

- Sanjith, S., ... Kiran Bala, B. (2022). A decentralized autonomous personal data management system in banking sector. *Computers and Electrical Engineering*, (100), 1–11. <https://doi.org/10.1016/j.compeleceng.2022.108027>.
- Häikiö, J., Yli-Kauhaluoma, S., Pikkarainen, M., Iivari, M. ve Koivumäki, T. (2020). Expectations to data: perspectives of service providers and users of future health and wellness services. *Health and Technology*, 10, 621–636. <https://doi.org/10.1007/s12553-020-00410-z>.
- Hoerbst, A. ve Ammenwerth, E. (2010). Electronic health records a systematic review on quality requirements. *Methods of Information in Medicine*, 49(4), 320-336. <https://doi.org/10.3414/ME10-01-0038>.
- Ibraimi, L., Asim, M. ve Petković, M. (2009). Secure management of personal health records by applying attribute-based encryption. *Proceedings of the 6th International Workshop on Wearable, Micro, and Nano Technologies for Personalized Health: "Facing Future Healthcare Needs"*, pHealth 2009 içinde (ss. 71–74). <https://doi.org/10.1109/PHEALTH.2009.5754828>.
- International Data Corporation (IDC). (2014). *The digital universe driving data growth in healthcare*. <https://doi.org/10.31826/9781463236984-toc>
- International Data Corporation (IDC). (2021, September 29). *European Big Data Spending Will Reach \$50 Billion This Year, as Companies Focus on Analytics-Enabled Hyper-Automation, Says IDC*. <https://www.idc.com/getdoc.jsp?containerId=prEUR148275921>
- İnce, Ö., Palancı, H., Bulun, M. A., ve Yarar, O. (2018). Sağlık kuruluşlarında görev yapan üst ve orta düzey yöneticilerin büyük veri algıları. *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 11(61), 848–859. <https://doi.org/10.17719/jisr.2018.2977>
- İzgi, M. C. (2014). Mahremiyet kavramı bağlamında kişisel sağlık verileri The concept of privacy in the context of personal health data. *Türkiye Biyoetik Dergisi*, 1(1), 25-37.
- Kaya, C. (2011). Avrupa Birliği Veri Koruma Direktifi ekseninde hassas (kişisel) veriler ve işlenmesi. *İstanbul Üniversitesi Hukuk Fakültesi Mecmuası*, 69(1–2), 317–334.
- Kaya, M. B. (2020). Büyük veri analitiği ve kişisel verilerin korunması. Ertin, H. ve Sandıkcı, T. (Ed.), *Sağlık Alanında Büyük Veri (s. 63-68) içinde*. İstanbul: İSAR Yayınları.
- Khoury, M. J., ve Ioannidis, J. P. A. (2014). Big data meets public health. *Science*, 346(6213), 1054–1055. <https://doi.org/10.1126/science.aaa2709>
- Kılıç, T. (2016). E-sağlık ve teletıp: Hollanda ve Dünyadan İyi Uygulama Örnekleriyle. İstanbul: AZ Kitap .
- Kişisel Verileri Koruma Kurumu, 2018. 100 Soruda Kişisel Verileri Koruma Kanunu, KVKK Yayınları, Ankara.
- Kişisel Verileri Koruma Kurumu (KVKK). (t.y.-a). *Kamuoyu Duyurusu (Veri İhlali Bildirimi) – Yonca Sağlık Hizmetleri Ltd. Şti*. <https://www.kvkk.gov.tr/Icerik/7199/Kamuoyu-Duyurusu-Veri-Ihlali-Bildirimi-Yonca-Saglik-Hizmetleri-Ltd-Sti>
- Kişisel Verileri Koruma Kurumu (KVKK). (t.y.-b). *"Bir hastanenin veri ihlal bildirimini hakkında" Kişisel Verileri Koruma Kurulunun 20/04/2021 tarih ve 2021/407 sayılı Karar Özeti*. from <https://www.kvkk.gov.tr/Icerik/6993/2021-407>
- Kluge, E.-H. W. (2000). Professional codes for electronic hc record protection: ethical, legal, economic and structural issues. *International Journal of Medical Informatics*, 60(2), 85–96. [https://doi.org/10.1016/S1386-5056\(00\)00107-6](https://doi.org/10.1016/S1386-5056(00)00107-6)
- Kohli, R. ve Sharon, S.-L. T. (2009). Electronic health records: how can is researchers contribute to transforming healthcare?. *MIS Quarterly*, 40(3), 553-574. <https://doi.org/10.25300/MISQ/2016/40.3.02>
- Kopuz, K. (2021). Sağlık hizmetlerinde büyük veri ve analizi. Korku, C. (Ed.), *Sağlık Sektöründe Yenilikçi Teknolojiler (s. 319-355) içinde*. Ankara: Nobel Bilimsel Eserler
- Kutlu, Ö. ve Kahraman, S. (2017). Türkiye’de kişisel verilerin korunması politikasının analizi. *Siyaset, Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 5(4), 45–62. <https://doi.org/10.25272/j.2147-7035.2017.5.4.03>.
- Küyük, A., Kaplan, A. ve Yılmaz, A. (2005). Elektronik sağlık kayıt sistemlerinin kütüphanelerle bütünleştirilmesi. *Bilgi Dünyası*, 6(1), 3–14. doi:10.15612/bd.2005.444.

- Leidner, D. E. ve Tona, O. (2021). The care theory of dignity amid personal data digitalization. *MIS Quarterly: Management Information Systems*, 45(1), 343–370. <https://doi.org/10.25300/MISQ/2021/15941>.
- Mammadova, M. (2015). The problems of information security of electronic personal health data. *2015 7th International Conference on Information Technology in Medicine and Education (ITME)*, 678-682. <https://doi.org/10.1109/ITME.2015.158>
- Mardinli, İ. (2019). Bilgi teknolojilerinin devlet üzerindeki dönüşümü, Dijital Devlet (Elektronik (e)-Devlet): Türkiye Örneği. Aydeniz, N., Aslan, S., Demirhan, Y., Songur, M., Taylan, Ö. Ve Koçal, A. V. (Ed.), ISEPA'19 Bildiriler Kitabı (s. 519-549) içinde. Diyarbakır: Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Yayını. <https://tr.isepa.org/wp-content/uploads/2019/12/ISEPA-19-B%20LD%20R%20-TAM-MET%20N-K%20TABI.pdf>
- Needham, M. (2021, August 17). *Global Spending on Big Data and Analytics Solutions Will Reach \$215.7 Billion in 2021, According to a New IDC Spending Guide*. <https://www.idc.com/getdoc.jsp?containerId=prUS48165721>
- Olca, E. ve Can, Ö. (2014). Ulusal ve uluslararası yönetmeliklerde kişisel sağlık verisi mahremiyetinin korunması. 7. Uluslararası Bilgi Güvenliği ve Kriptoloji Konferansı, 71-76, 17-18 Ekim 2014, İstanbul.
- Olca, E., ve Can, Ö. (2015). Türkiye’de elektronik sağlık kaydı bağlamında gizlilik ve güvenlik üzerine teknolojiler. In Ş. Sağıroğlu, M. Demirci, U. Yavanoğlu, ve H. İ. Bülbül (Eds.), 3. *Uluslararası Adli Bilişim ve Güvenlik Sempozyumu (ISDFS 2015) Bildiriler Kitabı* (s. 259–263). Gazi Üniversitesi. <https://www.asafvarol.com/makaleler/ISDFS2015ProceedingBook.pdf>
- Oussous, A., Benjelloun, F.-Z., Lahcen, A. A., ve Belfkih, S. (2018). Big data technologies: a survey. *Journal of King Saud University - Computer and Information Sciences*, 30(4), 431–448. <https://doi.org/10.1016/j.jksuci.2017.06.001>
- Özsoylu, A. F. (2017). Endüstri 4.0. Çukurova Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 21(1), 41-64. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/cuiibfd/issue/34826/387693>
- Poulos, J., Zhu, L., ve Shah, A. D. (2021). Data gaps in electronic health record (EHR) systems: An audit of problem list completeness during the COVID-19 pandemic. *International Journal of Medical Informatics*, 150, 1–6. <https://doi.org/10.1016/J.IJMEDINF.2021.104452>
- Pramanik, P. K. D., Pal, S., ve Mukhopadhyay, M. (2018). Healthcare Big Data: A Comprehensive Overview. In N. Bouchemal (Ed.), *Intelligent Systems for Healthcare Management and Delivery* (s. 72–100). IGI Global. <https://doi.org/10.4018/978-1-5225-7071-4.ch004>
- Raghupathi, W., ve Raghupathi, V. (2014). Big data analytics in healthcare: promise and potential. *Health Information Science and Systems*, 2(3). <https://doi.org/10.1145/2347736.2347741>
- Ramírez, M. R., Moreno, H. B. R., ve Rojas, E. M. (2018). Big data in healthcare. In S. Roy, P. Samui, R. Deo, ve S. Ntalampiras (Eds.), *Big Data in Engineering Applications. Studies in Big Data* (Vol. 44, s. 143–159). Springer. <https://doi.org/10.1007/978-981-10-8476-8>
- Schwab, K. (2020). Dördüncü Sanayi Devrimi. (Z. Dicleli, Çev.). İstanbul: Optimist Yayın. (Orijinal Çalışma Basım Tarihi 2016)
- Seferoğlu, S. S., Çelen, F. K. ve Çelik, A. (2011). Türkiye’de E-Devlet Uygulamaları: Sorunlar ve Çözüm Önerileri Üstüne Bir Analiz. Demirci, B. B., Yamamoto, G. T. ve Demiray, U. (Ed.), *Türkiye’de E-Öğrenme: Gelişmeler ve Uygulamalar II* (s. 281-308) içinde. İstanbul: Anadolu Üniversitesi Yayınları
- Smart, W. (2018). Lessons learned review of the WannaCry Ransomware Cyber Attack. London: Department of Health ve Social Care. <https://www.england.nhs.uk/wp-content/uploads/2018/02/lessons-learned-review-wannacry-ransomware-cyber-attack-cio-review.pdf>.
- Taggart, J., Liaw, S. T. ve Yu, H. (2015). Structured data quality reports to improve EHR data quality. *International Journal of Medical Informatics*, 84(12), 1094–1098. <https://doi.org/10.1016/J.IJMEDINF.2015.09.008>

- TechAmerica Foundation's Federal Big Data Commission. (2012). Demystifying Big Data: A Practical Guide To Transforming The Business of Government. In *TechAmericaFoundation*. https://bigdatawg.nist.gov/_uploadfiles/M0068_v1_3903747095.pdf
- Thasni, K. M., ve Haroon, R. P. (2020). Application of big data in health care with patient monitoring and future health prediction. In S. Smys, T. Senjyu, ve P. Lafata (Eds.), *Second International Conference on Computer Networks and Communication Technologies. ICCNCT 2019. Lecture Notes on Data Engineering and Communications Technologies, vol 44* (s. 49–59). Springer. https://doi.org/10.1007/978-3-030-37051-0_6%0A%0A
- Troiano, A. (2017). Wearables and personal health data: putting a premium on your privacy. *Brooklyn Law Review*, 82(4), 1715–1753.
- Tse, D., Chow, C., Ly, T., Tong, C. ve Tam, K. (2018). The challenges of big data governance in healthcare. *2018 17th IEEE International Conference On Trust, Security And Privacy In Computing And Communications/ 12th IEEE International Conference On Big Data Science And Engineering (TrustCom/BigDataSE)*, 1632–1636. <https://doi.org/10.1109/TrustCom/BigDataSE.2018.00240>
- Tulane University - School of Public Health and Tropical Medicine. (2021, June 7). *How Big Data in Health Care Influences Patient Outcomes*. <https://publichealth.tulane.edu/blog/big-data-in-healthcare/>
- Vivekanand, V. ve Vidyavathi, B. M. (2015). Security challenges in big data: review. *International Journal of Advanced Research in Computer Science*, 6(6), 199–202. <https://doi.org/10.26483/ijarcs.v6i6.2561>
- Yang, X., Wang, J., Xi, W., Tian, T. ve Wang, C. (2022). A blockchain-based keyword search scheme with dual authorization for electronic health record sharing. *Journal of Information Security and Applications*, 66, 1–13. <https://doi.org/10.1016/J.JISA.2022.103154>
- Yıldız, M. S. (2019). Teknolojik dönüşüm ve sağlık. Yıldız, M. S. (Ed.), *Sağlıkta İleri Teknoloji Uygulamaları (s. 1-13) içinde*. Ankara: Nobel Yayın
- Yin, A. L., Guo, W. L., Sholle, E. T., Rajan, M., Alshak, M. N., Choi, J. J., Goyal, P., Jabri, A., Li, H. A., Pinheiro, L. C., Wehmeyer, G. T., Weiner, M., Safford, M. M., Champion, T. R. ve Cole, C. L. (2022). Comparing automated vs. Manual data collection for covid-specific medications from electronic health records. *International Journal of Medical Informatics*, 157, 1–11. <https://doi.org/10.1016/J.IJMEDINF.2021.104622>



Mobbingin İş-Yaşam Dengesi Üzerindeki Etkisi
◆◆◆
Impact of Mobbing on Work-Life Balance

İsmail İLERİGELEN*
Dursun BOZ**
Cengiz DURAN***

DOI: <https://doi.org/10.25204/iktisad.1023787>

Öz

Makale Bilgileri

Makale Türü:
Araştırma
Makalesi

Geliş Tarihi:
15.11.2021

Kabul Tarihi:
24.07.2022

© 2022 İKTİSAD
Tüm hakları
saklıdır.



Dünya endüstri devriminden itibaren sürekli gelişen pek çok yenilik ve farklılığı barındırmaktadır. Özellikle ileri teknolojiyle birlikte insan yaşamının kalitesi artmakta ve hayat kolaylaşmaktadır. Sürekli değişim ve gelişim içinde zaman zaman olumsuz durumlar da gözlenmektedir. Çalışma saatlerinin uzunluğu, rekabetin artışı ve yüksek iş temposu çalışanlarda stres ve baskıya sebep olmaktadır. Çalışanlar kendilerine zaman ayırmayacak duruma gelerek psikolojik olarak zarar görmektedir. Çalışma hayatındaki büyük tehlikelerden birisi olan psikolojik şiddeti iyi anlamak gereklidir. Mobbing davranışları hedef olarak seçilen bireye karşı sistematik olarak doğrudan veya dolaylı yollar vasıtasıyla uygulanan, mağdurun kişiliği, mesleki hayatı ve sağlığına zarar verici kasıtlı ahlaka aykırı tutum ve davranışlardır. Bu bağlamda değerlendirildiğinde araştırmanın amacı Bursa ilinde tarihi Kapalı Çarşı'da çalışmakta olan işgörenlerin mobbing algılamalarının iş-yaşam dengeleri üzerindeki etkisinin belirlenmesidir. Bu işgönerlerden 219'u kolayda örnekleme yöntemiyle gönüllülük esasına göre ulaşılmıştır. Elde edilen bulgular sonucunda Mobbing'in İş-Yaşam Dengesini ($\beta = -0,103$ $p < 0,05$) negatif yönde etkilediği belirlenmiştir. Bu negatif etkinin bireysel, örgütsel ve toplumsal bağlamda önlenmesine yönelik önerilerde bulunulmuştur.

Anahtar Kelimeler: Mobbing, psikolojik şiddet, zorbalık, iş-yaşam dengesi.

Abstract

Article Info

Paper Type:
Research Paper

Received:
15.11.2021

Accepted:
24.07.2022

© 2022 JEBUPOR
All rights
reserved.



Since the industrial revolution, our ever-evolving world has been home to many innovations and differences. Especially with technological developments, people's quality of life increases and life becomes easier. Negative situations are observed from time to time during the continuous change and development circulation. With long working hours, increased competition and intense work pace, stress and pressure, the employee is unable to spare time and suffers psychological damage. It is necessary to thoroughly understand the concept of psychological violence, which is the biggest danger of our age. Psychological violence is a deliberate immoral attitude and behavior that is systematically applied directly or indirectly towards the target individual or individuals, to harm the victim's personality, professional life and health. When evaluated in this context, the aim of the research is to determine the effect of mobbing perceptions of employees working in the historical Grand Bazaar in Bursa on their work-life balance. 219 of these employees were reached on a voluntary basis by convenience sampling method. As a result of the findings, it was determined that mobbing negatively affects Work-Life Balance ($\beta = -0.103$ $p < 0.05$). Suggestions have been made to prevent this negative effect in individual, organizational and social contexts.

Keywords: Mobbing, Psychological Violence, Bullying, Work-Life Balance.

Atıf/ to Cite (APA): İlerigelen, İ., Boz, D. ve Duran, C. (2022). Mobbingin iş-yaşam dengesi üzerindeki etkisi. *İktisadi İdari ve Siyasal Araştırmalar Dergisi*, 7(19), 530-543

* ORCID Bilim Uzmanı, Dumlupınar Üniversitesi LEE., ismaililerigelen92@gmail.com

** ORCID Dr. Öğr. Üyesi, İstanbul Gelişim Üniversitesi UBF. Yönetim Bilişim Sistemleri, dboz@gelisim.edu.tr

*** ORCID Prof. Dr., Dumlupınar Üniversitesi, İİBF, İşletme, cengiz.duran@dpu.edu.tr

Extended Abstract

Individuals and organizations; the dynamics of working life, the effects of working life on private life, stimulants in private life, intense working conditions, work-related stress affect negatively. Providing flexible working opportunities by organizations alleviates these effects. By providing work-life balance, it is possible to prevent work-related stress. This study aims to determine how mobbing affects work-life balance. In this context, the concept and definition of mobbing, the relations of mobbing between employees and managers, and basically the relations between work-life balance are examined.

Mobbing is a constant state of conflict. Therefore, this process has phases of beginning, showing itself over time, and ending. It can be physical or verbal. In mobbing, the conflict phase takes place in the first place. There is a conflict in every mobbing process (Gün, 2009: 45). The stress caused by mobbing emerges as people think that they will not be successful at work and that their work in the work environment is insufficient. These thoughts are reflected in the business environment as the decrease in motivation in the business environment and the inability to do the job properly. In cases where it is difficult to cope with stress, it affects the psychology of the individual and problems arise in the workplace. This situation goes up to the departure of personnel in many workplaces and may cause institutional problems related to this (Karakale, 2011: 195). Violence caused by mobbing is seen as the negative situations left on the person, death, mutilation, and damage to his psychology. How violence is viewed in society is important. Violence should not be perceived as a normal behavior, it shows a situation that has ceased to be a problem when it is considered normal and has been approved (Özler and Mercan, 2009: 4).

With work-life balance, people have a satisfactory quality of life and provide general satisfaction with their lives. It is the ability to integrate “life” and “work” areas, creating less tension or stress in balancing the conflicts of roles (Blyton et al., 2005: 45-46). This integration is related to intelligent operation. Both areas are mandatory at all stages of life and for everyone to be able to do everything necessary without harming each other (Houston, 2005: 45). These qualities are associated with the balance between the amount of time and effort devoted to work in order to maintain general harmony in life, and the amount of time and effort allocated for personal activities (Lazar et al., 2010: 23).

The aim of research is to determine the interaction of Mobbing on Work-Life Balance. For this aim, 219 employees in 130 workplaces in the Grand Bazaar in Bursa were reached voluntarily. The selection of Bursa Grand Bazaar in the research is due to the high number of visitors, high employee turnover and long working hours. Data including 2 scales and demographic information were used in the study. The Mobbing scale consists of 38 statements and the Work-Life Balance scale consists of 15 statements.

With the findings we obtained as a result of the correlation analysis, very weak negative relationships were determined between Mobbing and its sub-factors and Work-Life Balance and its sub-factors. As a result of the regression analysis, it was determined that mobbing negatively affects Work-Life Balance ($\beta=-0.103$ $p<0.05$). Based on the survey statements with a low average of the findings, the suggestions for employees, managers and future researchers can be summarized as follows;

- Business policies that will allow employees to improve themselves should be developed,
- Giving the right to speak without interrupting the participation of the employees in the solution of the problems,
- Listening to high-performing employees more carefully by the managers,
- Establishing an organizational climate that ensures that measures are taken to prevent employees from being criticized for no reason
- Developing communication policies to prevent unnecessary calls of employees outside of working hours,
- It maybe suggested to take measures to prevent criticism by the managers by using the employees' private lives as an excuse,
- Conducting studies to determine the mediating effect (leadership and personality traits) on mobbing and work-life balance variables,
- It may be recommended to carry out studies to determine the mediating effect of the working environment (ethical climate and culture) on mobbing and work-life balance variables.

1. Giriş

Gereksinimlerimizi karşılama amacından başlayarak yaşamımızın önemli bir parçası durumunda olan iş hayatı, iş hayatının gereklilikleri ve şartları hem çalışanlar hem de örgütler açısından gün geçtikçe zorlaşmaya başlamıştır. Dünya çapında yaşanan sosyal, teknolojik, ekonomik ve kültürel değişimlerin etkisi ile çalışma hayatı da değişmeye başlamış; yeni uygulamalar ve akımların etkisi altına girmiştir. Farklı kuşakların bir arada çalışması sonucu işletmeler tüm çalışanlara hitap edebilmek, yenilikleri takip edebilmek, çalışanların örgütlerden ve iş hayatından beklentilerini tam anlamıyla karşılayabilmek, değişen üretim anlayışına uyum sağlayabilmek adına çeşitli uygulamalar geliştirmek durumunda kalmışlar ve bu uygulamalar ile bireylerin iş alanları ve özel yaşam alanları arasında denge kurabilmeleri amacıyla çeşitli imkânlar sağlamaya başlamışlardır. Değişen üretim şartlarının da bir gerekliliği olarak ortaya çıkan esnek çalışma ve örgütlerin sağladıkları esnek çalışma uygulamaları ile çalışanlara kendi çalışma programlarını ve çalışma saatlerini ayarlayabilme olanakları verilebilmekte ve bireylerin iş ve iş dışı yaşamlarını dengeli şekilde kontrol edebilmelerine aracı olmaktadır.

Mobbing (psikolojik şiddet), son yıllarda adından daha sık söz ettiren bir kavram olmuştur. Örgütlerde özellikle mobbingin iletişim üzerindeki önemi ve buna bağlı olarak iletişim süreçlerinin başlaması sıkıntılı süreçleri beraberinde getirmektedir. İş yaşamı, bireyler için sosyal yaşam içerisinde edindikleri birer alan ve iş hayatındaki pozisyonları ise sosyal yaşamdaki kimlikleri durumuna gelmektedir. Çalışanlar görevlerini, hem üstlendikleri rolleri hem de bireysel özelliklerini ortaya koyarak yerine getirmektedir. Bu durumun bir sonucu olarak iş rollerinin günlük yaşamdaki rollere dönüşmesi; iş yaşamının gelişimine devam eden, karmaşıklaşan ve değişmekte olan yapısı ile zorlaşan çalışma koşulları, iş ve yaşam alanlarını etkileyerek çatışmalara neden olmakta; ek olarak iş hayatı ile ilişkili stres kaynaklarının yarattığı iş stresi ile sonuçlanabilmektedir.

Çalışma hayatının dinamikleri, çalışma yaşamının özel yaşama etkileri, hem özel yaşamda hem de iş yaşamında var olan uyarıcıların etkisi, yoğun çalışma koşulları, işten ve rollerden kaynaklı stresörler ve bireylerin vakitlerinin büyük çoğunluğunu işyerinde geçirmeleri stres kavramının örgütlerde sıklıkla ortaya çıkmasına ve bireyler ile birlikte örgütleri de olumsuz yönde etkilemesine neden olmaktadır. Örgütler tarafından esnek çalışma imkânının sunulması ve esnek çalışma uygulamalarının fiilen kullanılması; bu bağlamda bireylerin iş alanları ile yaşam alanlarının sınırlarını çizebilmelerine, iş-yaşam dengesini sağlayabilmelerine ve bunun sonucu olarak özellikle yaşanabilecek iş kaynaklı stresin önüne geçilebilmesine olanak sağlayacaktır. Bu yönüyle değerlendirildiğinde mobbing iş-yaşam dengesini nasıl etkilemektedir? Bu etkiye dair mobbing kavramı ve tanımı, çalışanlar ve yöneticiler arasındaki mobbing ilişkileri ve temel olarak iş-yaşam dengesi ile arasında bulunan ilişkiler incelenmektedir. Mobbing duygusal olaylar ve çatışma kuramına, iş-yaşam dengesi sosyal mübadele kuramına dayandırılabilir. Araştırma Bursa ili Kapalı Çarşı yönetimiyle yapılan olumlu ön görüşme neticesinde bahse konu yerde gerçekleştirilmiştir.

2. Kavramsal Çerçeve

2.1. Mobbing

Mobbing terimi ilk olarak 1960 yılında Avustralyalı Konrad Lorenz tarafından hayvanların kendi aralarında veya dışarıdan grubu rahatsız etmek amacıyla hayvanlara karşı uyguladıkları tacizi tanımlamak için kullanılmıştır (Kuş, 2015: 87-89). Mobbing son yirmi yıldır gelişmiş ülkelerin iş yaşamındaki önemli konularından biridir. Özellikle Avrupa ülkelerinde çok araştırılan ve tartışılan mobbinge ilgili bulgular kamuoyuyla gittikçe daha fazla paylaşılmaktadır. Bu paylaşım Avrupa ülkelerinde birçok konunun önünde ilerlemiş mobbinge hemen hemen her yerde rastlanabilmektedir (Hiçkorkmaz, 2016: 12). Mobbing kelime anlamıyla 'yıldırma, bezdirme, duygusal, saldırı, ayrımcılık yapma ve kişiye yönelik yapılan bir saldırı' türüdür. Ülkemizde ise 'yıldırma, psikolojik taciz, duygusal taciz, işyerinde baskı, işyerinde kötü davranış' gibi anlamlarda da kullanılmaktadır

(Keskin, 2015: 25). Mobbing ile benzer olarak kullanılan bazı kavramlar vardır. Bu kavramlar zorbalık, çatışma, stres, şiddet, cinsel taciz gibi kavramlardır. Zorbalık daha çok okullarda öğrencilerin kendi aralarında yaptıkları dışlamaları ve bu dışlamalara karşı yaptıkları davranışları inceleyen disiplini ifade etmektedir. Mobbing ile zorbalık mana olarak kişiye yapılan fiziksel ve psikolojik şiddeti içerir. Zorbalık kelimesi içinde adından da anlaşıldığı gibi daha çok şiddet ve baskı vardır. Mobbingde daha çok planlar halinde ilerlemektedir (Karakale, 2011: 169).

Mobbing sürekli bir çatışma halidir. Dolayısıyla bu sürecin başlaması zamanla kendini göstermesi ve bitiş evreleri vardır. Fiziksel ya da sözlü şekilde olabilmektedir. Mobbingde çatışma evresi ilk başta yer alır. Her mobbing sürecinde bir çatışma vardır (Gün, 2009: 45). Mobbingin yol açtığı stres kişilerin iş ortamında yaptıkları işlerin yetersiz olmasıyla ve işte başarılı olamayacaklarını düşünmeleri olarak ortaya çıkmaktadır. Bu düşünceler iş ortamındaki motivasyonun düşmesine ve işi gerektiği şekilde yapamaması olarak iş ortamına yansıtılmaktadır. Stresle başa çıkmada zorlandığı durumlarda bireyin psikolojisini etkilemekte ve iş yerinde sorunlar ortaya çıkmaktadır. Bu durum birçok iş yerinde personellerin ayrılmasına kadar gitmekte buna bağlı kurumsal sorunlara neden olabilmektedir (Karakale, 2011: 195). Mobbingin sebep olduğu şiddet kişinin üzerinde bıraktığı olumsuz durumlar ölüm, sakatlama, psikolojisine yaptığı zararlar olarak görülmektedir. Toplumda şiddete ne şekilde bakıldığı önemlidir. Şiddet normal bir davranış olarak algılanmamalıdır, normal olarak düşünüldüğünde bir sorun olmaktan çıkıp onay görmüş bir durumu göstermektedir (Özler ve Mercan, 2009: 4).

Mobbing yapanlar, maruz kalanlar ve izleyicilerden oluşmaktadır. Mobbingi yapanların kendilerini beğenmişlik, kıskançlık gibi özellikleri vardır. Bu özellikleri onları daha da acımasız yapar. Bütün gücün kendilerinde olmasını isterler. Kendilerindeki eksiklikleri başkalarının eksiklerini göstererek kapatmaya çalışırlar. Bundan dolayı güç gösterisinde bulunup karşısındaki kişiyi etkileyerek elindeki imkânları almayı düşünürler (Yıldız, 2015: 55). Mobbinge maruz kalan kişiler; genelde yüksek mevkiler için potansiyel oluşturan çalışan, verimli yaptığı işlerde başarılı hedeflerine yönelik iyi planlamalar yapan ileriye gören kişilerdir. Yapılan araştırmalara göre, mobbinge maruz kalan kişilerin genellikle dürüst, işinde iyi, iyimser, örgüte bağlı kişiler olduğu görülmektedir (Çingirler, 2014: 84). Mobbing izleyicileri mobbing sürecini görüp neler olup bittiğini bilen, algılayan gruptur. Bu grup yapılanlara sıcak bakmazlar, karşılarında mobbinge uğrayan kişi ile empati kurarlar neler yaşadıklarını anlamaya çalışırlar. Bu negatif durum onları da rahatsız etmektedir. Bu duruma bir yol bulmaya çalışırlar ellerinden geldiğince karşısındaki kişiye yardım etmeye çalışırlar (Yıldız, 2015: 68-70).

Mobbing süreci tanılama, anlaşmazlık, saldırganlık, kurumsal güç kullanımı ve işine son verme aşamalarından oluşmaktadır. Bu aşamaların sonucunda mobbingin bireysel, örgütsel ve toplumsal bazı sonuçları ve maliyetleri ortaya çıkmaktadır. Kırel (2008) çalışmasında örgütsel sonuçlarını; hastalıklara bağlı olarak işe gelmeme, işe karşı isteksizlik, performansta düşüklük, sigorta primlerinin artması, erken emeklilik, hukuki süreçler, örgüte karşı iyi niyet düşüncelerinin değişmesi, yüksek işgücü devir oranları olarak değerlendirmektedir (Kırel, 2008: 61). Toplumsal sonuçları; uzun süren hastalıkların işe devamsızlığa etkisi, fiziksel rahatsızlıklara bağlı olarak erken emeklilik, devam eden işsizlik süreci ve sosyal yardım almak, erken ve planlanmamış iş gücü kaybı, aile ve iş arkadaş çevresinin üstlenmiş olduğu ekonomik sorumluluklardır (Kırel, 2008: 68). Bireysel açıdan sonuçlarında, kasıtlı ve süreklilik halinde tekrarlanan mobbing sürecinde öncelikle kişinin psikolojik sıkıntıları artmakta daha sonrasında psikolojik sorunları, depresif tavırları, olumsuz düşünceleri ve takip eden fiziksel sıkıntılar baş göstermektedir (Karavardar, 2009: 12). Mobbinge baş etmek elbette mümkündür. Mobbinge mücadele için mobbingin ne olduğu tespit edilmeli ve ona göre yollar denenmelidir. Mağdurun mobbinge direnç göstermesi için bir strateji geliştirmesi gerekir. Bu aşamada mağdurun yapması gereken sadece savunma yapmak değil, bir taraftan da koşulları kendi belirleyeceği bir mücadele vermektir (Tutar, 2015: 151).

2.2. İş-Yaşam Dengesi

Yaşadığımız yüzyıl bir öncekine nazaran alışlagelen süreçlerin değişim geçirerek yeni formlara dönüştüğü bir dönemi andırmaktadır (Zeren ve Keşlikli, 2019: 312). Bu dönem kültürlerin, sınırların, ekonomilerin derinden etkilendiği yeni eğilimlerin güç kazanmaya başladığı yeni bir ekonomik yapılanmanın ortaya çıkmasını sağlamıştır (Paksoy vd., 2013: 170). Bu dönemde ayrıca küresel piyasalarda acımasız rekabet, daha kısa ürün yaşam eğrisi ve artan müşteri beklentilerini işaret etmektedir (Demircioğlu vd., 2010: 43). Bu artış teknolojinin hızlı gelişimi ile birlikte mobil kullanım alanları ile işgörenlerin mobil olarak işle ilgili bilgilere ulaşabilirliğinin giderek artması ve endüstriyel yaşamın yoğun çalışma temposunu devam ettirmesi sonucu “iş alanı” kişinin “yaşam alanı”na oranla baskın olmaya başlamış ve bunun sonucunda bireylerin bu iki alan arasında denge kurmaya çalışması ile iş-yaşam dengesinden bahsedilmeye başlanmıştır. Bireyin, kişisel yaşam alanı, aile hayatı ve iş hayatı alanlarını, bununla birlikte iş ve iş dışı aktivitelerini dengeli şekilde yönetebilmesi yoğun bir çaba gerektirmekle birlikte bireyin yaşam kalitesini arttırmaya katkı sağlayacaktır. İş hayatında yaşanan değişimler, fiilen çalışma hayatında bulunan kişilerin profilinde yaşanan kuşak değişimleri, sosyal yaşam ile değişen çalışan ihtiyaçları, özel yaşam ile iç içe geçmiş olan yoğun çalışma hayatı, iş ve hayat arasında sağlanması gereken “denge” kavramını da önemli hale getirmektedir.

İş-yaşam dengesiyle kişilerin, tatminkar yaşam kalitesine sahipliğini, hayatlarından genel memnuniyet sağlaması ve sahip olunan rol çelişkilerinin dengelenmesinde daha az gerginlik veya stres yaratacak şekilde “yaşam” ve “iş” alanlarını başarılı biçimde bölebilmeye veya “yaşam” ve “iş”i entegre edebilme anlamına gelmektedir (Blyton vd., 2005: 45-46). Bu entegrasyonun anlamı “akıllı” çalışmayla ilintilidir. İki alanda da, alanlar arasında birbirine zarar vermeden ihtiyaç duyulan her şeyi yapabilmek için yaşamın her safhasında ve herkesçe zorunlu bir niteliktedir (Houston, 2005: 45). Bu nitelikler, yaşamdaki genel uyumu korumak için çalışmaya ayrılan zaman ve emek miktarıyla bireysel faaliyetlerde ayrılan zaman ve emek miktarı arasındaki dengedir (Lazar vd., 2010: 23).

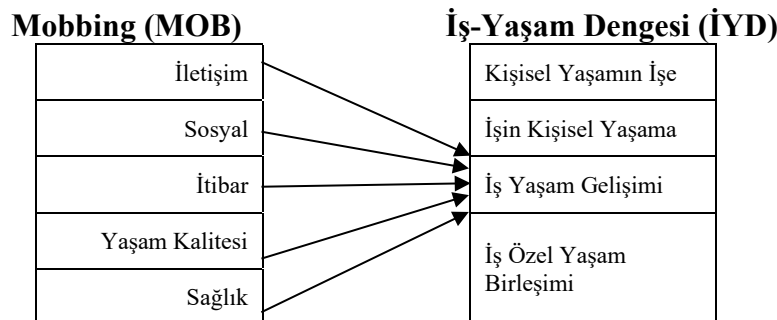
İş-Yaşam dengesi bazı kuramlarla açıklanmaya çalışılmaktadır. Bu kuramlar; telafi kuramı, taşma kuramı, bölünme kuramı, katkı kuramı, çatışma kuramı, araçsallık kuramı, akılcı bakış kuramı ve iş-aile sınır kuramıdır. Bu kuramda, iş ve yaşam doyumu arasında negatif bir ilişkiden söz edilir. Örneğin, işyerinde memnuniyetsizlik duyan çalışanlar, daha fazla iş dışı faaliyette bulunarak işyerinde hissettikleri memnuniyetsizlikleri telafi etme eğilimine girmektedirler (Iverson ve Maguire, 2000: 23-25). Taşma kuramı, kişinin varlığını sürdürdüğü yaşam alanlarının birbiri üzerinde olumlu veya olumsuz etkilerde bulunmakta olduğu ve bir alanda yaşanan olumlu veya olumsuz bir durumun diğer alana da paralel şekilde yansıtacağı görüşüdür (Wilson vd., 2015: 5). Bölünme kuramı mekân ve fonksiyon ayrımı ile bireylerin yaşamlarının düzgün bir şekilde bölümlendirilebilmesine ve herhangi bir alanın diğer alan üzerinde etki yaratmamasına imkân tanındığını öne sürmektedir (Zedeck, 1987: 157-160). Katkı kuramı farklı alanlara eşit derecede zaman ve ilgi yaratıldığında iş-yaşam çatışmalarının azalacağını ve kişinin stres düzeyinin azalarak, bireyin toplam yaşam kalitesinin artacağını belirtmişlerdir. Ayrıca, bireyin çalışma alanındaki yerin, aile yaşamını etkileyebileceği de öngörülmektedir (Greenhaus vd., 2003: 511; Campbell, 2000: 756). Çatışma kuramında, kişilerin yaşamları boyunca sahiplendikleri rolleri tek başına çatışma yaratmaz. İş ve yaşam alanlarındaki çatışmayı oluşturan etken, kişilerin statü ve rollerinin gerekliliği olan sorumlulukların kişiler üzerinde yarattığı uyumsuz taleptir (Efeoğlu, 2006: 8-10). Araçsallık kuramı, kişilerin yaşamlarına ait ilgilerinin hangi alana yoğunlaşmış ise o alana ait rollerin önem kazanması ve yaşamları içerisinde merkez konumuna geldiği ve teorinin adında da yansıtıldığı gibi bireylerin sağladıkları başarı ya da doyum için alanlardan birinin diğerine katkı sağlayacak şekilde “araç” olarak kullanmaları temeline dayanmaktadır (Loscocco ve Roschelle, 1991: 186). Akılcı bakış kuramına göre, iş ve yaşam alanları arasında oluşan denge kurma zorluğu ve iki alan arasında yaşanan dengesizlik “zaman” esasına dayandırılmaktadır (Efeoğlu ve Özgen, 2007: 239). İş-aile sınır kuramında farklı gaye ve kültürün olduğu iki farklı ülkedeki kişileri de bu iki ülke arasında geçiş yapan sınır geçicilerine benzetilmiştir. Bazı bireyler için bu geçiş daha kolay iken bazı bireyler içinse daha sert olmaktadır (Clark, 2000: 748). Bireylerin iş ve yaşam alanını ayırt edebilmeleri, iki alan içinde çatışma yaşamamaları ve

alanlar arasında denge kurabilmeleri konusu, iş ve yaşam alanında bulunan bazı unsurlardan etkilenmekte ve bunların denge içinde tutulabilmesi de iş-yaşam dengesi kurmayı kolaylaştırmaktadır. Bu unsurları, “iş” alanı ve “yaşam” alanına uygun olarak yönlendirildiğinde iş alanı için “örgütsel unsurlar”dan, yaşam alanı içinse “kişisel unsurlar”dan bahsedilebilir. Kişisel unsurlar; cinsiyet, medeni hal, ebeveynlik durumu, eğitim, yaş ve kariyer planı olarak ele alınabilir. Örgütsel unsurlarsa; rol belirsizliği, sorumluluk, rol çatışması, iş güvenliği, yönetime katılım, yönetim tarzı, fiziki mekân ve çevre şartları, yoğun iş yükü ve kariyer engelleri başlıkları altında toplanması mümkündür.

İş-Yaşam dengesi kurulamamasının bireysel ve örgütsel sonuçları olmaktadır. Bireysel sonuçlar şöyle özetlenebilir. Bireylerin iş ve yaşam alanları arasında rol çatışması yaşaması; iş tatminsizliği, yaşam kalitesinin azalması, stres, örgütsel bağlılıkta ve iş performansında azalma, iş devamsızlık gibi sonuçlar doğurabilmektedir. İş-yaşam dengesizliği yaşayan kişilerin kendine daha az güven duyduğu, olumsuz duygu, depresyon ve düşük enerji hissettikleri, daha az iyimser oldukları, yorgunluk ve uyku bozukluğu yaşamalarıdır (Tomazevic vd., 2014: 96). Küreselleşme süreciyle günümüzde sürdürülebilir rekabet avantajı elde edebilmek için kıyasıya bir yarış sürdürülmektedir (Oğuztürk ve Sarıçoban, 2013: 95). Bu rekabet dünyamızdaki nüfus artış hızı, küreselleşme sayesinde ürün ve tüketim çeşitliliğinin artması mevcut kaynakların doğru kullanımını zorunlu hale getirmiştir (Zeren ve Gökdağlı, 2019: 92). Bu zorunluluk karşısında çalışanların iş ve yaşam alanlarını dengelemeye çalıştıkları süreçte çatışma yaşadıkları, sağlık sorunları ile karşılaştıkları, düşük performans sergiledikleri, moral bozukluğu ve tükenmişlik hissettikleri ve stres altında kaldıkları sonucuna ulaşılmıştır (Peters vd., 2009: 281). İş alanının yaşam alanını etkilemesi ile aile yaşam tatmini, evlilik yaşam tatmini, genel yaşam tatmini ve işten ayrılma niyetini etkilemektedir. Yaşam alanının iş alanını etkilemesi ile iş tatmini, işe geç kalma ve işe devamsızlık değişkenleri etkilenmektedir (Turunç ve Erkuş, 2010: 419). Örgütsel bazı sonuçlar ise şöyle özetlenebilir. Çalışanlar arasında çatışmalar sonucu çalışanların ve örgütlerin performansının olumsuz yönde etkilenmesidir (Özdevecioğlu ve Çakmak, 2009: 87-90). İş-yaşam çatışmasının iş ve örgütsel alan üzerindeki etkilerinin; örgütsel bağlılık, işten ayrılma niyeti, iş tatmini, işe devamsızlık, iş performansı, kariyer doyumu ve kariyer başarısı öğeleri ile ilişki içinde olduğu vurgulanmıştır. Yapılan bir araştırmada, işteki zaman baskısı, çalışma süresi, çalışma programının esnekliği ve rol çatışması gibi işyerinde stres oluşturan faktörler ile iş-aile çatışması arasında anlamlı ilişkiler bulunmuştur (Kim ve Ling, 2001: 218).

3. Araştırma Amaç, Veri, Kapsam ve Yöntemi

Bu araştırmanın amacı Mobbing’in İş-Yaşam Dengesi üzerindeki etkileşiminin belirlenmesidir. Bu amaçla Bursa ilindeki Kapalı Çarşı’da bulunan 130 işyerindeki 490 çalışanın (sahip veya ortaklığı olmayan) 219’una kolayda örnekleme yöntemiyle gönüllülük esasına göre ulaşılmıştır. Araştırmanın Bursa Kapalı Çarşı’nın seçilmesinin nedenleri; yönetimin ön görüşmede çalışmaya olur vermeleri, ziyaretçi sayısının çok yüksek olması, yüksek çalışan devir hızı ve uzun çalışma saatleridir. Çalışmaya ilişkin kavramsal model ve hipotezler aşağıda sunulmuştur.



Şekil 1. Kavramsal Model

Araştırmanın hipotezleri şunlardır;

H₁: Mobbing, İş-Yaşam Dengesi üzerinde anlamlı etkisi vardır

H₂: Mobbing alt faktörü İletişim Oluşumunu Etkileme, İş-Yaşam Dengesi üzerinde anlamlı etkisi vardır

H₃: Mobbing alt faktörü Sosyal ilişki, İş-Yaşam Dengesi üzerinde anlamlı etkisi vardır

H₄: Mobbing alt faktörü İtibara Yönelik, İş-Yaşam Dengesi üzerinde anlamlı etkisi vardır

H₅: Mobbing alt faktörü Yaşam Kalitesi ve Mesleğe Yönelik, İş-Yaşam Dengesi üzerinde anlamlı etkisi vardır

H₆: Mobbing alt faktörü Sağlığa yönelik, İş-Yaşam Dengesi üzerinde anlamlı etkisi vardır

3.1. Veri ve Yöntem

Çalışmada 2 ölçek ve demografik bilgileri içeren değişkenlerin olduğu veriler kullanılmıştır. Mobbing ölçeği 38 ifade, İş-Yaşam Dengesi ölçeği ise 15 ifadeyle oluşmuştur. Toplamda 53 ifade Likert tipinde ve 7 adet demografik bilgileri kapsayan ifadeyle oluşturulan anket 219 çalışana gönüllülük esasıyla uygulanmıştır. Kullanılan ilk ölçek Mobbing ölçeği; Heinz Leymann (1993b) tarafından geliştirilen ve Fatma Akdemir Mansur (2008) tarafından Türkçe'ye uyarlanan ölçektir. İkinci ölçek; İş-Yaşam Dengesi ölçeği Fisher-McAuley vd. (2003) tarafından geliştirilen ve Deniz Küçükusta (2007) tarafından Türkçe'ye uyarlanmıştır. Verilerin test ve analizinde SPSS (22.0) programından faydalanılmıştır.

3.2. Bulgular

Çalışma kapsamındaki Bursa ilinde tarihi Kapalı Çarşı'da çalışmakta olan 219 kişiyle oluşturulan veri setiyle demografik bilgiler, ölçeklerin örneklem yeterliliği, güvenilirlik analizi, frekans dağılımı, fark testi, korelasyon, regresyon analiziyle yorumlanmıştır.

Tablo 1. Demografik Bilgiler

Cinsiyet	Frekans	%	M. Durumu	Frekans	%
Kadın	92	42,0	Evli	88	40,2
Erkek	127	58,0	Bekar	131	59,8
Top.	219	100,0	Top.	219	100,0
Gelir TL.	Frekans	%	Eğitim	Frekans	%
0-2020TL.	92	42,0	İlköğretim	38	17,4
2021-4000	86	39,3	Lise	104	47,5
4001-6000	34	15,5	Önlisans	27	12,3
6001-8000	3	1,4	Lisans	42	19,2
8001 Üstü	4	1,8	Lisansüstü	8	3,7
Top.	219	100,0	Top.	219	100,0
Yaş	Frekans	%	Ç.süresi	Frekans	%
18-28	102	46,6	1 yıldan az	55	25,1
29-38	62	28,3	1-5yıl	92	42,0
39-46	32	14,6	6-10yıl	31	14,2
47-53	16	7,3	11-20yıl	16	7,3
54 ve üstü	7	3,2	21yıl ve üzeri	25	11,4
Top.	219	100,0	Top.	219	100,0

Araştırma katılımcılarının cinsiyetlerinin (%42,0'ı kadın, %58,0'nın erkek), medeni durumlarının %40,2'si evli, %59,8'inin bekâr), yaşlarının (%46,6'sı 18-28 yaş arasında, %28,3'ü 29-38 yaş arasında, %14,6'sı 39-46 yaş arasında, %7,3'ü 47-53 yaş arasında, %3,2'si ise 54 ve üstü yaş arasında), aylık gelirlerinin (%42,0'ı 0-2020 TL. aralığında, %39,3'ü 2021-4000 TL. aralığında, %15,5'i 4001-6000 TL. aralığında, %1,4'ü 6001-8001 TL. aralığında, %1,8'i ise 8001 TL. ve üstü), öğrenim durumları (%17,4'ü ilköğretim, %47,5'i lise, %12,3'ü ön lisans, %19,2'si lisans, %3,7'sinin Lisansüstü mezunu olduğu), çalışma sürelerinin (%25,1'i 1 yıldan az, %42,0'ı 1-5 yıl arası, %14,2'si 6-10 yıl arası, %7,3'ü 11-20 yıl arası, %11,4'ünün ise 21 yıl ve üzeri) olduğu belirlenmiştir.

Tablo 2. Örneklem Yeterlilik KMO Barrlet Testi

	MOB	İYD
Kaiser-Meyer-Olkin Measure	0,900	0,808
Bartlett's Test of Approx. Chi-Square Sphericity	5816,785	1911,150
df	703	105
Sig.	0,000	0,000

Örneklem yeterliliği olan KMO değeri Mobbing ölçeği (MOB) için 0,900 sonucuyla, İş-Yaşam Dengesi (İYD) için 0,808 sonucuyla çok iyi olduğu (Kalaycı, 2010:322) belirlenmiştir.

Tablo 3. Güvenilirlik Analizi

Değişken	Cronbach'sAlpha	n
MOB	0,939	38
İYD	0,855	15

Mobbing ölçeği (MOB) Cronbach's Alpha Değeri için 0,939 sonucuyla, İş-Yaşam Dengesi (İYD) için 0,855 sonucuyla çok iyi olduğu (Büyüköztürk, 2007) tespit edilmiştir.

Tablo 4. MOB ve İYD Korelasyon Analizi

Değişken	MOB	İYD
MOB	Pearson C.	1
	Sig.(2-)	-0,164*
	n	0,015
İYD	Pearson C.	219
	Sig.(2-)	219
	n	-0,164*
	Sig.(2-)	0,015
	n	219

Tabloya göre MOB ile İYD arasında ($r=-0,164$) kuvvetinde ($p<0,05$) negatif yönde çok zayıf düzeyli (Akgül ve Çevik, 2005: 359) bir ilişki belirlenmiştir. Benzer şekilde Mobbing alt faktörleri ile İş-Yaşam Dengesi ve alt faktörleri arasında da çok zayıf negatif yönlü ilişkiler tespit edilmiştir.

Tablo 5. Regresyon Analizi

Model MOB	R	R ²	t	F	P	Sabit	β
ile İYD	0,164	0,027	-2,448	5,993	0,015	4,860	-0,103
<i>İYD=4,860+-0,103* (MOB)</i>							
Model MOB	R	R ²	t	F	P	Sabit	β
İletişim ile İYD	0,186	0,035	-2,787	7,767	0,006	4,763	-0,142
<i>İYD=4,763+-0,142* (MOB İletişim)</i>							
Model MOB	R	R ²	t	F	P	Sabit	β
Sosyal ile İYD	0,057	0,003	-0,839	0,703	0,403	4,746	-0,049
<i>İYD=4,746+-0,049* (MOB Sosyal)</i>							
Model MOB	R	R ²	t	F	P	Sabit	β
İtibar ile İYD	0,175	0,031	-2,622	6,874	0,009	4,931	-0,116
<i>İYD=4,931+-0,116* (MOB İtibar)</i>							
Model MOB	R	R ²	t	F	P	Sabit	β
Yaşam ile İYD	0,164	0,027	-2,451	6,008	0,015	4,924	-0,134
<i>İYD=4,924+-0,134* (MOB Yaşam)</i>							
Model MOB	R	R ²	t	F	P	Sabit	β
Sağlık ile İYD	0,125	0,016	-1,850	3,424	0,066	4,936	-0,072
<i>İYD=4,936+-0,072* (MOB Sağlık)</i>							

Tabloya göre Mobbing ile İş-Yaşam Dengesi regresyon analizi (F= 5,993; p <0,05) istatistiki anlamlı bir etkiyi saptamıştır. Belirlilik katsayısı R² = 0,027 sonucuyla, İş-Yaşam dengesindeki değişimin %2,7'si Mobbing tarafından açıklandığı belirlenmiştir.

Tabloya göre Mobbing alt faktörü İletişim ile İş-Yaşam Dengesi arasındaki regresyon analizi (F= 7,767; p <0,05) istatistiki anlamlı bir etkiyi saptamıştır. R² = 0,035 sonucuyla, İş-Yaşam Dengesindeki değişimin %3,5'i Mobbing alt faktörü İletişim tarafından açıklandığı belirlenmiştir.

Tabloya göre Mobbing alt faktörü Sosyal ile İş-Yaşam Dengesi arasındaki regresyon analizi (F= 0,703; p >0,05) istatistiki anlamlı bir etkiyi saptayamamıştır. R² = 0,003 sonucuyla, İş-Yaşam Dengesindeki değişimin %0,3'ü Mobbing alt faktörü Sosyal tarafından açıklandığı belirlenmiştir.

Tabloya göre Mobbing alt faktörü İtibar ile İş-Yaşam Dengesi arasındaki regresyon analizi (F= 6,874; p <0,05) istatistiki anlamlı bir etkiyi saptamıştır. R² = 0,031 sonucuyla, İş-Yaşam Dengesindeki değişimin %3,1'i Mobbing alt faktörü İtibar tarafından açıklandığı belirlenmiştir.

Tabloya göre Mobbing alt faktörü Yaşam ile İş-Yaşam Dengesi arasındaki regresyon analizi (F= 6,008; p <0,05) istatistiki anlamlı bir etkiyi saptamıştır. R² = 0,027 sonucuyla, İş-Yaşam Dengesindeki değişimin %2,7'si Mobbing alt faktörü Yaşam tarafından açıklandığı belirlenmiştir.

Tabloya göre Mobbing alt faktörü Sağlık ile İş-Yaşam Dengesi arasındaki regresyon analizi (F= 3,424; p >0,05) istatistiki anlamlı bir etkiyi saptayamamıştır. R² = 0,016 sonucuyla, İş-Yaşam Dengesindeki değişimin %1,6'sı Mobbing alt faktörü Sağlık tarafından açıklandığı belirlenmiştir.

Tablo 6. Hipotezlerin Testi

Hipotezler	t	p	Sonuç
H ₁ :Mobbing, İş-Yaşam Dengesi üzerinde anlamlı etkiye sahiptir	-2,448	0,015	Kabul
H ₂ :Mobbing alt faktörü İletişim Oluşumunu Etkileme, İş-Yaşam Dengesi üzerinde anlamlı etkiye sahiptir	-2,787	0,006	Kabul
H ₃ :Mobbing alt faktörü Sosyal ilişki, İş-Yaşam Dengesi üzerinde anlamlı etkiye sahiptir	-0,839	0,403	Ret
H ₄ :Mobbing alt faktörü İtibara Yönelik, İş-Yaşam Dengesi üzerinde anlamlı etkiye sahiptir	-2,622	0,009	Kabul
H ₅ :Mobbing alt faktörü Yaşam Kalitesi ve Mesleğe Yönelik, İş-Yaşam Dengesi üzerinde anlamlı etkiye sahiptir	-2,451	0,015	Kabul
H ₆ :Mobbing alt faktörü Sağlığa yönelik, İş-Yaşam Dengesi üzerinde anlamlı etkiye sahiptir	-1,850	0,066	Ret

Literatürde Mobbing ve İş-Yaşam Dengesi değişkenleri ile ilgili çalışmaya rastlanmamıştır. Ancak hem Mobbing hem de İş-Yaşam Dengesi ile örgütsel davranış konularını kapsayan çalışmalar mevcuttur. Bu bağlamda mobbingin olumsuz etkileri değerlendirildiğinde Aydın vd. (2007), Küçükusta (2007), Tayyar (2008), Şahin ve Türk (2010), Kuru (2014), Kaygın ve Atay (2014), Bostancıoğlu (2014), Teker (2015), Ülbeği ve Yalçın (2015), Gülyüz (2016), Var (2016), Gökdemir (2016), Hiçkorkmaz (2016), Uysal (2016), Yıldız (2016), Babayiğit (2016), Özdemir (2017), Açıl (2017), Gündoğmuş (2017), Çelik (2017), Gürbüzkol (2018), Kavak (2018), Dokuzer (2018), Boz vd. (2019), Yılmaz ve Köseoğlu (2020), Çetin ve Özözen Danacı (2021), Demirören ve Şimşek (2021), Yıldırım ve Daşbaş (2022) araştırmaları benzer sonuçları olan çalışmalardır.

4. Sonuç ve Öneriler

Bu çalışmanın gayesi Mobbing ile İş-Yaşam Dengesi arasındaki ilişkinin tespitidir. Bu gayeyle Bursa ili tarihi Kapalıçarşı'da çalışan 219 kişiye gönüllülük temelinde ulaşılmıştır. Mobbing son yıllarda hem akademik çalışmaların hem de medyanın ilgi odağı kavramlardan birisidir. İş-Yaşam Dengesi ise işletme amaç ve hedeflerine ulaşmada önemli unsurlardan birisi olmayı sürdürmektedir. Araştırmanın kısıtları; çalışmanın pandemi sürecine denk gelmesi, çalışanların anketlere dokunma konusunda imtina etmeleri ve yoğun çalışma saatleridir. Ayrıca faktör yüklerinin teorik olarak belirlenen faktörlerden daha fazla olması nedeniyle faktör analizi yapılmamıştır.

Yapılan korelasyon analiz sonucu elde ettiğimiz bulgularla Mobbing ile İş-Yaşam dengesi arasında ($r = -0,164$) çok zayıf negatif yönde ilişki belirlenmiştir. Mobbing alt faktörü İletişim ile İş-Yaşam Dengesi arasında ($r = -0,186$) çok zayıf negatif yönde ilişki belirlenmiştir. Mobbing alt faktörü İtibar ile İş-Yaşam Dengesi arasında ($r = -0,175$) çok zayıf negatif yönde ilişki belirlenmiştir. Mobbing alt faktörü Yaşam ile İş-Yaşam Dengesi arasında ($r = -0,164$) çok zayıf negatif yönde ilişki belirlenmiştir.

Yapılan regresyon analizi sonucu Mobbing'in İş-Yaşam Dengesini ($\beta = -0,103$ $p < 0,05$) negatif yönde etkilediği tespit edilmiştir. Mobbing alt faktörü İletişimin İş-Yaşam Dengesini ($\beta = -0,142$ $p < 0,05$) negatif yönde etkilediği tespit edilmiştir. Mobbing alt faktörü İtibarın İş-Yaşam Dengesini ($\beta = -0,116$ $p < 0,05$) negatif yönde etkilediği tespit edilmiştir. Mobbing alt faktörü Yaşamın İş-Yaşam Dengesini ($\beta = -0,134$ $p < 0,05$) negatif yönde etkilediği tespit edilmiştir. Bulgular sonucu ortalaması düşük olan anket ifadelerinden yola çıkılarak çalışan ve yöneticiler ile gelecek araştırmacılara yönelik öneriler şöyle özetlenebilir;

- Çalışanların kendilerini geliştirmelerine olanak sağlayacak işletme politikalarının geliştirilmesi,

- Çalışanların sorunların çözümüne katılımlarının sağlanacak söz hakkının kesilmeden verilmesi,
- Performansı yüksek çalışanların yöneticiler tarafından daha dikkatli şekilde dinlenmesi,
- Çalışanların nedensiz yere eleştirilmelerini önleyici tedbirleri alınmasını sağlayıcı örgütsel iklim oluşturulması,
- Çalışanların iş saatleri dışında gereksiz arandımlarının önüne geçilmesini sağlayacak iletişim politikalarının geliştirilmesi,
- Yöneticiler tarafından çalışanların özel yaşantıları bahane edilerek eleştirilmesini önleyici tedbirler alınması,
- Çalışanların haklarında dedikodu çıkartılarak eleştirilmelerini ve kötü gösterilmelerini engelleyici politikalar geliştirilmesi,
- Çalışanların yetki devri ile kazandıkları karar verme haklarının ulu-orta eleştirilmelerini önleyici tedbirler alınması,
- Çalışanlara iş bölümü ve görev paylaşımının yapılmasında katılımlarının sağlanarak rızalarının alınmaya çalışılması,
- Çalışanların özel yaşamlarındaki sorunları iş yapış yöntemleri ve işin tamamlanmasını engellememesi,
- Çalışanların özel yaşamlarındaki sorunların enerjilerini tüketmelerini engelleyici tedbirler alınması,
- Çalışanların özel yaşamlarındaki sorunların işlerini engellemesini konusunda bilgilendirme ve bilinçlendirme faaliyetlerinde bulunulması,
- Çalışanların işleri nedeniyle özel yaşamlarındaki önemli günlerde ayrıcalıklı imkânlar sağlanması,
- Çalışanların eşyle birlikte aynı işyerinde çalışmanın dezavantajlarını minimuma indirgeyici işletme politikalarının geliştirilmesi,
- Mobbing ve iş-yaşam dengesi değişkenlerine aracılık etkisinin (liderlik ve kişilik özellikleri) saptanabilmesini içeren çalışmaların yapılması,
- Mobbing ve iş-yaşam dengesi değişkenlerine çalışma ortamıyla (etik iklim ve kültür) ilgili aracılık etkisinin saptanabilmesini içeren çalışmaların yapılması önerilebilir.

Kaynaklar

- Açıl, İ. (2017). *Mobbingin hemşirelerde mesleki bağlılığa etkisi*. (Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi). Hasan Kalyoncu Üniversitesi SBE. Gaziantep.
- Akgül, A. ve Çevik, O. (2005). *İstatistiksel Analiz Teknikleri- SPSS'te İşletme Yönetimi Uygulamaları*. Ankara. Emek Ofset Ltd. Şti.
- Aydın, Ş., Şahin, N. ve Uzun, D. (2007). Örgütlerde yaşanan psikolojik şiddet sorunlarının konaklama işletmeleri açısından değerlendirilmesi. *Journal of the Çukurova University Institute of Social Sciences*, 16(2), 61-74.
- Babayiğit, A. (2016). *İş yaşam dengesinin örgütsel bağlılık ve işten ayrılma niyeti üzerindeki etkisi*. (Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi). Akdeniz Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. Antalya.
- Blyton, P., Blunsdon, B., Reed, K., ve Dastmalchian, A. (2005). *Work-life integration: International perspectives on the balancing of multiple roles*. Palgrave Macmillan.
- Bostancıoğlu, A. İ. (2014). *İş yaşam dengesi ve iş yaşam dengesinin çalışan verimliliği üzerine etkileri: İstanbul ili Kâğıthane ilçesi lise ve dengi okul öğretmenleri üzerinde bir alan araştırması*. (Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi). Hasan Kalyoncu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. İstanbul.
- Boz, D., Gaygısız, E., ve Duran, C. (2019). Mobbing ile iş performansı ilişkisi: Kütahya sağlık çalışanları örneği. *Uluslararası Sosyal ve Beşeri Bilimler Araştırma Dergisi*, 6(38), 1580-1591.
- Büyüköztürk, Ş. (2007). *Sosyal Bilimler İçin Veri Analizi El Kitabı*. 7. Baskı, Ankara. Pegem Akademi Yayıncılık.

- Campbell, C.S. (2000). Work/Family Border Theory: A New Theory of Work/Family Balance. *Human Relations*, 53(6): 747-770.
- Çelik, E. (2017). *Şirketlerde mobbing uygulaması ve örgütsel bağlılıkla ilişkisi*. (Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi). Bahçeşehir Üniversitesi SBE. İstanbul.
- Çingırlar, Ö. (2014). *Mobbinge neden olan etmenler ve mobbinge başa çıkma yöntemleri: Adana ilçeleri kamu hastanelerinde bir çalışma*. (Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi). Çaç Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. Mersin.
- Demircioğlu, E. N., Demircioğlu, M., ve Küçüksavaş, N. (2010). Kısıtlar Teorisinin Diğer Muhasebe ve Yönetim Teknikleriyle İlişkisi. *Çukurova Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 14(1), 42-55.
- Dokuzer, B. (2018). *Mobbing algısının çalışan performansı üzerindeki etkileri Niğde ili bankacılık sektöründe bir uygulama*. (Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi). Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. Niğde.
- Efeoğlu, İ. E. (2006). *İş-aile yaşam çatışmasının iş stresi, iş doyumunu ve örgütsel bağlılık üzerindeki etkileri: İlaç sektöründe bir araştırma*. (Yayınlanmış Doktora Tezi). Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. Adana.
- Efeoğlu, İ.E., ve Özgen, H. (2007). İş-Aile yaşam çatışmasının iş stresi, iş doyumunu ve örgütsel bağlılık üzerindeki etkileri: İlaç sektöründe bir araştırma. *Çukurova Üniversitesi SBE. Dergisi*, 16(2), 237-254.
- Fisher-McAuley, G., Stanton, J., Jolton, J., ve Gavin, J. (2003). Modelling the relationship between work life balance and organisational outcomes. *In Annual Conference of the Society for Industrial-Organisational Psychology. Orlando* (pp. 1-26).
- Greenhaus, H. J., Collins, M. K. & Shaw, D. J. (2003). The Relation Between Work-Family Balance and Quality of Life. *Journal of Vocational Behavior*, 63(3), 510-531.
- Gökdemir, D. (2016). *Sağlık çalışanlarında mobbing algısının iş tatmini üzerindeki etkisi: Kamu hastanesinde bir araştırma*. (Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi). İstanbul Gelişim Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. İstanbul.
- Güleryüz, İ. (2016). *Öğretmenlerde işten ayrılma niyetinin yordayıcısı olarak, iş-yaşam dengesi ve çalışmaya tutkunluk*. (Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi). Bahçeşehir Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü. İstanbul.
- Gün, H. (2009). İşyeri Sendromu (Mobbing/Bullying). Ankara. Lazer Yayıncılık.
- Gündoğmuş, F. (2017). *Muhasebe meslek mensuplarında iş yaşam dengesinin meslek etiğine ve işe bağlılığa etkisi*. (Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi). İstanbul Arel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. İstanbul.
- Gürbüzkol, H. (2018). *Lise öğretmenlerinin mükemmeliyetçilik algıları ile iş yaşam dengesi arasındaki ilişki*. (Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi). Van Yüzüncü Yıl Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü. Van.
- Hiçkorkmaz, Ş. (2016). *Mobbing algısının örgütsel bağlılık düzeyi üzerindeki etkisi: İzmit ilçesi kamu çalışanları örneği*. (Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi). Nişantaşı Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. İstanbul.
- Houston, M.D. (2005). Work-Life Balance in the 21st Century. İngiltere. Palgrave Macmillan.
- Iverson, D. R. ve Maguire, C. (2000). The Relationship Between Job and Life Satisfaction: Evidence from a Remote Mining Community. *Human Relations*, 53(6), 807-839.
- Kalaycı, Ş. (2010). SPSS Uygulamalı Çok Değişkenli İstatistik Teknikleri. 5.Baskı. Ankara. Asil Yayın Dağıtım.
- Karakale, B. (2011). *Mobbing ve mobbinge başa çıkma yöntemleri: Mobbing mağdurlarına yönelik bir araştırma*. (Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi). Yalova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. Yalova.
- Karavardar, G. (2009). *İş yaşamında psikolojik yıldırma ve psikolojik yıldırmaya direnç gösteren kişilik özellikleri ile ilişkisi*. (Yayınlanmış Doktora Tezi). İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. İstanbul.

- Kavak, A. (2018). *Sağlık çalışanlarında mobbing ve iş tatmini: Ardahan ili örneği*. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Beykent Üniversitesi SBE. İstanbul.
- Kaygın, E., ve Atay, M. (2014). Mobbingin örgütsel güven ve örgütsel sessizliğe etkisi-Kamu kurumunda bir uygulama. *Çukurova Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 18(2), 95-113.
- Keskin, Ö. (2015). *Yıldırmanın (mobbing) örgütsel bağlılık ve kişi-iş uyumu üzerindeki etkisi*. (Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi). Türk Hava Kurumu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. Ankara.
- Kırel, Ç. (2008). Örgütlerde psikolojik taciz (mobbing) ve yönetimi). Eskişehir. Anadolu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Yayınları.
- Kim, J.L.S. ve Ling, C.S. (2001). Work-Family Conflict of Women Entrepreneurs in Singapore. *Women in Management Review*, 16(5), 204-221.
- Kuru, İ. (2014). *Y kuşağı ve iş yaşam dengesi*. (Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi). Bahçeşehir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. İstanbul.
- Kuş, E. (2015). *Mobbingin motivasyona etkisi ve bir kamu kuruluşunda uygulama*. (Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi). Türk Hava Kurumu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. Ankara.
- Küçükusta, D. (2017). *Konaklama işletmelerinde iş-yaşam dengesinin çalışma yaşamı kalitesi üzerindeki etkisi*. (Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi). Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. İzmir.
- Lazar, I., Osoian, C. ve Ratiu, P. (2010). The Role of Work-Life Balance Practices in Order to Improve Organizational Performance. *European Research Studies*, 13(1), 201-214.
- Leymann, H. (1960). Introduction to the Concept of Mobbing, The Mobbing Encyclopedia, <http://www.leymann.se/English/11110E.HTM>, (29.10.2019).
- Leymann, H. (1993b). Mobbing. Psychoterror am Arbeitsplatz und wie man sich dagegen wehren kann [Mobbinmychoterror at work places]. Reinbek. Rowohlt Verlag.
- Loscocco, A. K. & Roschelle, R. A. (1991). Influences on the Quality of Work and Nonworking Life: Two Decades in Review. *Journal of Vocational Behavior*, 39(2), 182-225.
- Mansur, F. A. (2008). *İşletmelerde uygulanan mobbingin (psikolojik şiddet) örgütsel bağlılığa etkisi*. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Gazi Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü. Ankara.
- Oğuztürk, B.S. ve Sarıçoban, K. (2013). Küresel rekabette kümelenme ve inovasyonun rolü. *Sosyal ve Beşeri Bilimler Dergisi*, 5(1), 94-104.
- Özdemir, İ. (2017). *İş stresi ile iş yaşam dengesi arasındaki ilişkide işe bağlılığın rolü: Gemi adamları üzerine bir araştırma*. (Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi). Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. İstanbul.
- Özdevecioğlu, M. ve Çakmak D.N. (2009). Organizasyonlarda iş-aile ve aile iş çatışmalarının çalışanların iş ve yaşam tatminleri üzerindeki etkisi. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, (33), 69-99.
- Özler, E. D. ve Mercan, N. (2009). Yönetimsel ve Örgütsel Açından Psikolojik Terör. Ankara. Detay Yayıncılık.
- Paksoy, S., Paksoy, H. M., ve Alancioğlu, E. (2013). Küreselleşmenin sosyo-politik etkileri: Arap bahari. *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 12(46), 2-15.
- Peters, P., Dulk, L. & Van der Lippe, T. (2009). The Effects of Time-Spatial Flexibility and New, Working Conditions on Employees Work-Life Balance: The Dutch Case. *Journal Community, Work ve Family*, 12(3), 279-297.
- Şahin, S., ve Türk, M. (2010). Çalışanlarda psikolojik şiddet algılaması ve kadın çalışanlar üzerine bir araştırma. *Çukurova Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 14(2), 1-9.
- Tayyar, S. (2008). *İşletmelerde psikolojik yıldırma (mobbing) ve etkilerine yönelik bir araştırma*. (Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi). Gebze Yüksek Teknoloji Enstitüsü Sosyal Bilimler Enstitüsü. Gebze.

- Teker, S. (2015). *Okullarda iş-yaşam dengesiyle örgütsel adalet ilişkisi*. (Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi). İstanbul Sabahattin Zaim Üniversitesi SBE. İstanbul.
- Tomazevic, N., Kozjek, T. & Stare, J. (2014). The Consequences of a Work-Family (Im) Balance: From the Point of View of Employers and Employees. *International Business Research*, 7(8), 83-100.
- Turunç, Ö. ve Erkus, A. (2010). İş-Aile yaşam çatışmasının iş tatmini ve örgütsel bağlılık üzerine etkileri: İş stresinin aracılık rolü. *Selçuk Üniversitesi İİBF Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 13(19), 415-440.
- Tutar, H. (2015). *Mobbing (Nedenleri ve Başa Çıkma Stratejileri: Kuramsal Yaklaşım*. 1. Baskı. Ankara. Detay Yayıncılık.
- Uysal, A.C. (2016). *Mobbing motivasyon ilişkisi: Antalya dört ve beş yıldızlı otel çalışanları üzerinde bir araştırma*. (Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi). Nişantaşı Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. İstanbul.
- Ülbeği, İ. D., ve Yalçın, A. (2015). Yıldırma ve sonuçlarının meta analiz yöntemiyle incelenmesi. *Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 24(1), 132-146.
- Var, M. (2016). *Mobbing davranışları ile örgüt kültürü arasındaki ilişki: Bir kamu kurumu örneği*. (Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi). Eskişehir Osmangazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. Eskişehir.
- Wilson, A., Vilaro, M., Fellingner, R., & Dillenbeck, T. (2014). Work-life balance satisfaction: An analysis of gender differences and contributing factors. *New York Journal of Student Affairs*, 14(2), 3-17.
- Yıldız, B.S. (2016). *Mobbing davranışlarının amatör futbolcuların tükenmişliğine etkisi*. (Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi). Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi Sağlık Bilimleri Enstitüsü. Muğla.
- Yıldız, M.S. (2015). *Lider Üye Etkileşimi, işyerinde Mobbing ve Mesleki Tükenmişlik İlişkisi*. Ankara. Detay Yayıncılık.
- Yılmaz, S., Köseoğlu, D. (2020). İl sağlık müdürlüğünde çalışanların mobbing algısı, *Turkish Studies - Social*, 15(1), 767-787. <https://dx.doi.org/10.29228/TurkishStudies.39675>
- Zedeck, S. (1987). Work, family, and organizations: An untapped research triangle. (Paper IIRWPS-010-87) Institute for Research on Labor and Employment Working Paper Series.
- Zeren, D., ve Keşlikli, İ. (2019). Programatik reklamcılık: Kavram, işleyiş ve potansiyeli açısından değerlendirmesi. *Journal of the Cukurova University Institute of Social Sciences*, 28(2), 312-326.
- Zeren, D., ve Gökdağlı, N. (2019). Sürdürülebilirlikle ilgili pazarlama iletişim aracı olarak Instagram: Wn değerli 25 marka üzerine bir araştırma. *Journal of the Cukurova University Institute of Social Sciences*, (28), 91-108.



An Investigation of the Relationship between Modern Education and Inequality: Panel Data Analysis (2010-2019)*

Modern Eğitim ve Eşitsizlik İlişkisi Üzerine Bir Araştırma: Panel Veri Analizi (2010-2019)

DOI: <https://doi.org/10.25204/iktisad.1148708>

Muhlis Selman SAĞLAM**

Abstract

Article Info

Paper Type:
Research Paper

Received:
25.07.2022

Accepted:
29.09.2022

© 2022 JEBUPOR
All rights reserved.



In postmodern reality, a critical approach is offered to education through the school institution. Our research has examined this approach by conceptualizing “deschooling of society” in the context of the relationship between educational and human inequality. In our study, the claims were tested by panel data. The relationship between education and inequality was tested with the data of 45 countries from 2010-2019. While the ratio of inequality in education to determine human inequality is high for developing countries, this effect decreases as the country's development increases. For developing and lower group developed countries, spending on education is meaningless in explaining human inequality. On the other hand, expenditures on the education sector in upper-group developed countries make sense to explain human inequality. While every 1-year increase in the average school year is more effective in reducing human inequality in developing countries, this effect gradually decreases in developed countries, especially in upper-group developed countries. In developing and lower group developed countries, the ratio of variables related to education to explain human inequality is very close. On the other hand, in the upper group of developed countries, this ratio is almost halved.

Keywords: education, inequality, humanitarian inequality, school, schooling.

Öz

Makale Bilgileri

Makale Türü:
Araştırma
Makalesi

Geliş Tarihi:
25.07.2022

Kabul Tarihi:
29.09.2022

© 2022 İKTİSAD
Tüm hakları saklıdır.



Eğitim kadim bir geçmişe dayansa da okul kurumu modernitenin ürünü olan kurumlardandır. İçinde yaşadığımız post-modern gerçeklikte modernitenin getirmiş olduğu kurumlara eleştirel bakış okul kurumu üzerinden eğitim kurumuna sunulmaktadır. Araştırmamız, “okulsuz toplum” kavramsallaştırmasıyla getirilen eleştirel yaklaşımları eğitim ve eşitsizlik, özelde ise eğitim eşitsizliği ve insani eşitsizlik ilişkisi bağlamında incelemiştir. Çalışmamızda literatürden hareketle getirilen iddialar panel veri modeliyle test edilmiştir. Eğitim ve eşitsizlik ilişkisi, gelişmişlik kapsamında gruplandırılmış 3 ülke grubunda toplam 45 ülkenin 2010-2019 yıllarına ait verileriyle test edilmiştir. Eğitimde eşitsizliğin insani eşitsizliği belirlemedeki oranı gelişmekte olan ülkeler için yüksek iken, ülkenin gelişmişliği arttıkça bu etki azalmaktadır. Gelişmekte olan ülkeler ve alt grup gelişmiş ülkeler için eğitime yapılan harcamalar insani eşitsizliği açıklamada anlamsızdır. Öte yandan üst grup gelişmiş ülkelerde eğitim sektörüne yapılan harcamalar insani eşitsizliği açıklamakta anlamlıdır. Ortalama eğitim yılındaki her 1 yıllık artış gelişmekte olan ülkelerde insani eşitsizliği azaltmakta daha fazla etkili olurken, gelişmiş ülkelerde, özellikle üst grup gelişmiş ülkelerde, bu etki giderek azalmaktadır. Gelişmekte olan ve alt grup gelişmiş ülkelerde eğitime bağlı değişkenlerin insani eşitsizliği açıklama oranı birbirine çok yakındır. Öte yandan üst grup gelişmiş ülkelerde bu oran neredeyse yarıya düşmektedir. Bu durum üst grup gelişmiş ülkelerin insani eşitsizlik kapsamında eğitime dair sorunları diğer gruplara nazaran büyük oranda çözdüğünü göstermektedir.

Anahtar Kelimeler: Eğitim, eşitsizlik, insani eşitsizlik, okul, okullaşma.

Atıf/ to Cite (APA): Sağlam, M.S. (2022). An investigation of the relationship between modern education and inequality: Panel data analysis (2010-2019). *İktisadi İdari ve Siyasal Araştırmalar Dergisi*, 7(19), 544-555

*This article is titled “An Essay on Relationship between Modern Education and Inequality: Panel Data Analysis (2010-2019)” at the International Symposium on Economics, Finance and Econometrics (ISEFE 2022) held in Çanakkale between 18-19 June 2022. It is an expanded version of the paper presented and published as a summary in the Symposium.

**ORCID Ress. Ast., Çanakkale Onsekiz Mart University, Faculty of Political Science, Department of Economics, selman.saglam@comu.edu.tr

1. Introduction

It would not be wrong to say that many institutions that build the social reality in which we live are products of Enlightenment and modernity. What is meant by the institution here is not organizations but institutions that shape society in a very abstract but concretized form and determine the behavior patterns of people, such as family, economy, religion, politics, and education, in a broader framework. The reality in which the foundations of these institutions were laid and the assumptions on which modernity was built in the positivist scientific tradition did not remain where it started. It has progressed in a dialectic and has turned into another reality called post-modernity today. In this new reality, expressed as post-modernity, the scientific tradition has deviated from the basic assumptions of positivism. The post-positivist paradigm has determined how science is done in reality constructed after modernity. All this has prepared the environment for a critical view of modernity itself and its products.

The connection of this introduction with our topic is that in our study, we will talk about a critical view of the educational institution, which is one of the products of modernity. However, to better understand the issue, it is necessary to unpack it a little more. What is meant by bringing a critical approach to the educational institution here is to subject it to critical reading in the modern sense rather than getting an existential critique on the necessity of education itself. However, since education will remain a general concept for such reading, this critical reading will be carried out through the school sub-institution. Currently, literature has been created in which critical approaches to the school institution in the modern sense are directed. At this point, our study will ensure its originality by approaching the issue from the economics perspective by strengthening its criticism with an econometric model.

This topic was chosen as a research topic because even today, not enough attention is drawn to the direction and extent of the effects of the school institution on shaping society. Today, the school institution is identified with the educational institution itself. For this reason, a criticism brought to the school institution can be perceived as a direct criticism of the education itself, and a reaction to the existence of the school institution may create the impression of a natural response to teaching. This situation points to the distortion in this issue. It should not be forgotten that the modern state shaped the school institution. Considering this, it will be more apparent that education does not exist only with modern schooling. Although studies address the claims that the school institution masses the society and reduces diversity and originality, these studies are less numerous in the mainstream literature. Critical approaches to institutions that build a culture in the postmodern reality lose their rigidity regarding educational institutions. However, the education council should also protect the harsh criticism of the institutions mentioned above.

Nowadays, when it comes to improving education, it is understood that it should be carried out through the school institution. The topics related to education are eventually associated with the school institution and addressed. For example, if equality is a matter of education, this equality is discussed through the equality provided in school institutions. However, we think critical approaches should be shown against the school institution. In this study, we will try to show that the assumptions based on several causes and effects within the framework of the school institution are not actually as predicted. Although this situation, which we aim to draw attention to, has been discussed through qualitative studies, in this study, we aim to make an original contribution to the literature by including econometric modeling in work.

In our study, the success of countries in solving inequality in the education sector will be examined through the data. This review will be based on several assumptions. First, it is assumed that the states' expenditures on the education sector are realized through school institutions. In addition, all other factors affecting inequality are excluded from the evaluation. So, the relationship between expenditures on education and inequality will be established.

Our study will approach the relationship between education and inequality based on Ivan Illich's

perspective of the deschooling of society. Illich's claims on inequality are essential in the critical literature on the modern education system. However, the fact that these claims are not tested empirically indicates one of the gaps in the literature. Our study has operationalized the modern education system through the school institution and examined the relationship between education and inequality according to the development levels of the countries. In this way, it will be seen how Illich's claims differ according to the development level of the nations.

In this direction, the literature will be discussed in the following sections, the material and data set will be introduced, and models and interpretations will be shared. Grouping countries created each model according to their level of development. Finally, policy recommendations and recommendations for future research will be shared.

2. Literature Review

One of the names who made critical studies on the school institution is Ivan Illich, a 20th-century philosopher, and social critic. Illich has conducted crucial studies on the culture of modernity and its institutions, especially on education, working life, health, and economic development. His work "Deschooling of Society," which he wrote in 1971, brought criticism about the role and practice of education in the modern world. Illich grounds these criticisms in the context of Latin America and Africa. According to him, there is a need for deschooling not only in the organizational sense but also in the cultural and moral sense (Illich, 1970: 2). Illich states that the concepts of teaching and learning, passing a grade, and education. Having a diploma and being competent are confused in the minds of the younger generations who start to go to school. In this work, Illich deals with how modern institutions and human nature shape our worldview in the context of the school institution (Illich, 1970: 3). The author's primary purpose here is to show that giving up public education and schooling will do more good than harm to society.

One of the essential points that Illich draws attention to in his book is the power of institutions to set societal standards. Illich, who operationalizes this through the school institution, emphasizes the power of schools to determine the needs and opportunities for the field of education. When the needs are determined through the institutions, those who cannot meet these needs up to a certain point are expressed as poor. In contrast, those who can meet these constitute the wealthy segment of society (Illich, 1970: 3). The main point to be emphasized here is that the definitions of these needs and, therefore, concepts such as poverty, wealth, and equality are highly dependent on institutions and, in Michel Foucault's words, the power, which indirectly governs these institutions (Foucault, 2005). The poverty related to this was expressed as modern poverty by Illich. The author explained that the budget allocated to education did not reduce inequality in education with the example of America between 1965-1968 (Illich, 1970: 4).

Another name that should be mentioned in the literature is Everett Reimer. He refers to Illich Reimer as the person who made him take an interest in public education. Reimer is an educational theorist who has written various studies on education policy. In his work "School is Dead," he mentions that today's school institutions have become the church of technology societies. Accordingly, in a world dominated by technology, the school institution is important (Reimer, 1971: 1). However, only half of the children can complete the first six grades in only some countries, even in the last quarter of the 20th century (Reimer, 1971: 8). Reimer discusses alternatives for school institution in his studies. According to him, the alternative of this institution should have two essential features. First, these institutions should be more economical. In our research, we will be pointed out one aspect of why being economical is necessary. Secondly, these institutions should increase individuals' critical thinking ability and creativity rather than manipulate individuals. These features should lay the groundwork for individuals to rebuild institutions (Reimer, 1971: 63).

Michael Singh and Bobby Harreveld have addressed the school institution in a way that appeals to the new spirit of capitalism in postmodern society. We can say that this study also has a critical

aspect. However, the study also has a pragmatist side, as it accepts the final stage of capitalism as given and draws attention to schooling that will support it. The educational institution that will feed the new spirit of capitalism has been expressed with the concept of *l'earning*. This concept can be associated with opening a space for movement for the unique spirit of capitalism in the field of education in a postmodern era (Singh et al., 2014: 8). In this institution, he actively participates and contributes to the real world and develops his knowledge and skills through cooperation and production (Fischer, 2009: 370). This transformation is necessary for the young population's commitment to 21st-century global capitalism. Here, the emphasis is placed on increasing the self-awareness of the individual (Florida, 2005), contributing to individual freedom and shared goals through education (Schlimbach, 2010: 4). It is seen that this and similar studies differ from Illich's approach in that they deal with the school institution in a debate. Accordingly, just as capitalism has transformed over time, the school institution must also experience this transformation and continue to nurture the new spirit of capitalism. Although this judgment is not directly expressed in the texts, it makes its presence felt as a pre-acceptance.

An example is the studies that put the evolution of classroom-based training into training over the internet with the increasing digitalization (Moore, 1986: 166). However, the point to be considered here is whether the structural transformations in educational institutions do not eliminate the problems that Illich has touched. Illich also brought classroom-centered education to the agenda. According to him, classroom-centered education is unsuitable due to its nature. In addition, this situation, which causes educational bureaucratization, will restrict learning (Illich, 1973). Other studies show that classroom-centered education policies will not provide effective results in the twenty-first century. While Gibb et al. (2011) did a study on this in Canada, Steedman (2011) did a similar analysis for the UK. Walther (2012) has twin studies for Germany and Lerman (2013) for America. Our study aims to bring this critical approach to the fore and question whether the expenditures made on the school institution have a meaningful relationship with eliminating inequality, although this institution is transforming today.

Takahashi (2008) brought one of the critical approaches to the school institution through the concept of homeschooling. The idea of homeschooling has received increasing attention in recent years. The thought that the harmful effects of the school institution are more than the positive sides can be seen as one of the primary motivations for this alternative. The relationship between expenditures on school institutions and the course of inequality, which is also the main research question of our study, has the possibility of presenting a supporting argument for homeschooling literature. Another alternative to the modern institution is the open school (Andrade, 2008: 227). The Government of India established them to provide education to all segments of society to increase literacy and flexible learning. Therefore, it can be said that these institutions partly focused on the points that Illich criticized.

The study of Benito et al. (2014) can be given as an example of the studies that deal with the critical approach to the school institution in the context of equality. In this study, Benito et al. used the PISA data of 16 Western OECD countries. They investigated to what extent the socio-economic status of the countries shaped the equality and efficiency in education. Their study concluded that reducing the differentiation made in schools according to socio-economic conditions will positively affect equality in education. However, this study does not subject the school institution itself to critical reading in the context of the problem of inequality; on the contrary, it seeks the solution of inequality in education without questioning the existence of the existing school institution. In addition, Illich emphasizes that the school institution has different effects in Western and non-Western countries. Therefore, it would be beneficial to strengthen the analysis made in the study by including it with non-Western countries. Another research carried out in the context of equality was carried out by Murray et al. (2019) discussed equality of opportunity in education within the framework of the parent-teacher relationship. However, equality of opportunity in education is sought within the school institution. Talancé (2020), which deals with the issue of inequality from the perspective of private

and public schools, focuses on the reasons behind the choices for these schools. Hartwig (2013) and Pal (2010), who dealt with this issue in more detail, pointed out that private schools could increase inequalities with their wage policies. Their study touches on the point that we also drew attention to in our study, partly more than other studies. The emphasis on private schools in increasing inequality has been expanded in our study by introducing an institutional critique. Therefore, criticism was brought not only to private schools but to the school institution itself. Another study that criticizes the school institution in the context of discrimination is a criticism of the institution itself, which we aim to highlight in our study. Accordingly, the school has assumed a policy role in continuing social discrimination throughout history.

Today, states are investing in education through the school institution without being aware of the effect of the school institution (Poverty and Race Research Action Council, 2021). Karen Benjamin (2012) made this point throughout 1920s North Carolina. An extensive school building program was put into effect during this period. However, while running this program, the authorities refused to build even a single school for predominantly black middle-class suburbs in the southeastern part of the city while operating the premier schools in the area on the northwest side of the town. Therefore, the school institution affects the continuation of inequality, as it contains a modern-political side rather than a pioneer in social co-development.

Moreover, the equal distribution of the budget spent on the school institution by the state to the regions does not eliminate inequality. Low-income school districts are underfunded (Mudrazija et al., 2019). Our research aims to reveal this fact with data.

Addressing the issue of education and equality in the American context, Myers (1942) emphasizes that the issue of equality of opportunity in education has not been resolved for a long time. At this point, it is seen that the school institution cannot solve the problem of equal opportunity in education. Considering that education and inequality are in a mutual relationship, it is possible that this institution, which cannot solve the inequality problem in itself, will cause the inequality problem to become permanent in the future. Boulding also evaluated a similar issue in the context of America in his study. Accordingly, it was once believed that publicly supported universal education would ensure socio-economic equality. However, over time, it has been seen in practice that this is not a correct assumption (Boulding, 1976: 36). In this case, it should be expected that education spending will not significantly affect inequality in the long run. Our research examines exactly this relationship through data. Although Boulding drew attention to the relationship between income inequality and education in his study, he discussed this relationship in America. Our research has examined this relationship both with actual data and not just limited to the USA.

Waldron (1997) examined the issue of education and equality through the reform of funding for school institutions. His work also took place in America. We think it is not a coincidence that critical studies on the school institution are mainly carried out in the example of America and spread from there to other regions. The expectations for the modern school institution, which is desired to lead the development, were undoubtedly great in America, the center of the free market. However, contrary to the assumptions, studies on the fact that schooling causes these in a way, aside from solving the problem of inequality, have increased over time. The first examples of this have also been seen in America and its surroundings. It can be said that the United States and England lead the way in research on this subject. It is possible to see the traces of a postmodern pragmatist paradigm, especially in America-based studies (Dennis, 1980: 112). Therefore, in such studies, it can be said that the problem of inequality in education is handled through steps that can reduce the inequality problem in the existing structure, if not eliminate it, rather than an institutional critique.

Shakar (2016) dealt with equality with an emphasis on the idea of justice. According to this point of view, equality in all aspects yields better results than alternative understandings of justice in achieving the goals of justice in education. However, studies show that an approach in which equality is at the forefront in all aspects does not reveal the justice that Shakar expressed theoretically in practice.

Stiglitz (1973), who deals with the relationship between education and inequality in terms of income, as in our study, draws attention to the fact that the school institution is an American myth that is seen as a catalyst that will eliminate inequality and provide a common development for different classes of society. It does not mean that there is no relationship between education and income. However, it is doubtful that development reduces inequality and covers all segments of society. The myth expressed by Stiglitz is closely related to the modern period approach to the educational institution. An example of this approach is the work of Morgan et al. (1963). It is stated here that the increased investment in educational institutions will provide economic benefits and an increase in financial assets. This approach is an example of the industrial society's approach to education within the framework of the profit-loss relationship. It is shown by the data that the increase in education level will bring an increase in income (Brunner et al., 1958). Although this relationship is genuine, the differentiation of educational opportunities for different segments of societies also affects the differences in income levels. As a matter of fact, by the 1970s, it was more evident that there was no simple linear relationship between education and income, as seen in Brunner's study. Griliches et al. (1972) have included the concept of talent/ability as the third variable in their studies. It was seen that neglecting the ability differences in the analysis of the income-education relationship affected the estimation results Griliches et al. (1970). Today, the effects of these differences are emphasized more. In another study, Tolley et al. (1971) noted that education and income are simultaneous, emphasizing a reciprocal relationship rather than a one-way cause-effect relationship.

The fact that an increase in education will bring an increase in income is examined in different dimensions by incorporating other concepts into the relationship today. Increasing economic and social inequality makes effective reforms in education more difficult. Duncan et al. (2014) carried out their studies in America. When the course of the literature is followed, the school institution, which was planned to support social and economic development with an increase in income, could not solve the problem of economic and social inequality in the long run, which made reform in education more difficult. Taking the concept of inequality in a broad perspective, Jeneks (1972) also draws attention to the fact that education does not have an income equalizing function.

On the contrary, widespread public education will increase income inequality more (Sylwester, 2002). Stack et al. (1978) confirmed this in their analysis of 38 countries. According to them, the issue of inequality cannot be resolved by providing equal opportunities in education. This requires direct political interventions. On the other hand, Lin (2003) observed in his research for Taiwan that increasing equality in education reduces income inequality. However, it can be understood from the literature that this judgment cannot be generalized.

In a recent study, Rehme (2007) addressed the issue of education, development, and income inequality from a perspective similar to ours. Accordingly, more education may not necessarily lead to a reduction in inequality. The increase in education will increase income inequality at the beginning, gradually decreasing (Rehme, 2007: 493). This study tested the claim in America, Canada, and 4 European countries. Our study tests a similar claim by increasing the unit and time dimension and using a different model.

3. Material and Data Set

Our study tested whether education through the school institution is a significant factor in explaining the inequality problem. This relationship between education and inequality is expected to contribute to the criticisms directed at modern education through school institutions. The fact that the said relationship is meaningless will support the claims of the relevant literature with an empirical finding. In contrast, a meaningful relationship will have the potential to create new question marks. The model was developed for three sub-country groups, with three models in total. While creating the models, the data of 45 countries between 2010-2019 were used. Country subgroups were made by considering the United Nations Human Development Index. Accordingly, three models are separately established

for 15 developing countries (human development index below 0.80), 15 lower group developed countries (human development index between 0.80-0.90), and 15 upper group developed countries (human development index above 0.90).

In the model, the significance of the selected variables related to the educational institution on the human inequality coefficient was measured. For this, inequality in education, the ratio of public expenditures to the education sector in GDP, and the average year of schooling were chosen as independent variables. The human inequality coefficient introduced as an experimental measure in HDR in 2014; is a simple average of inequalities in health, education, and income. Education inequality data refers to the inequality in the distribution of years of education based on data obtained from household surveys estimated using the Atkinson inequality index. It is expressed as a percentage. The ratio of public expenditures to the education sector in GDP represents the percentage of current spending for education, capital, and transfer expenses. Average years of education refer to the average years received by people aged 25 and over (Human Development Reports, 2021).

4. Empirical Analysis

As stated above, a classical two-dimensional panel data model consisting of one unit and time dimension, countries and time, was used in our study.

The model in its most classical form is expressed in equation (1) below.

$$CoHI_{it} = \beta_0 + \beta_1(inequalityeduc)_{it} + \beta_2(educexp)_{it} + \beta_3(schooling)_{it} + u_{it} \quad (1)$$

Model results according to country groups are shared below.

Table 1. AR (1) Errors Linear Regression Model (Developing Countries)

CoHI	Coefficient	z	p > z
lnequalityeduc	4.079508	5.98	0.000
educexp	.0947307	0.32	0.750
schooling	-1.95318	-5.08	0.000
Const.	26.83736	5.61	0.000
Wald chi2 (4)	119.52	R²	0.6534

According to the D'Agostino, Belanger, and D'Agostino test, it is seen that the developing country data provide the assumption of normal distribution. According to the test results of Levene, Brown, and Forsythe, there is no heteroscedasticity in the model. There is autocorrelation according to the Baltagi-Wu test. According to the Pesaran test, there is no correlation between units. Also, there is no multicollinearity in the model. AR(1) Errors Linear Regression Model can be used. In the presence of a one-way unit effect, the model tested with the Wald test is significant in the model estimated by random effects regression. Education inequality and average years of schooling explain 65% of the changes in the human inequality coefficient. Except for the ratio of expenditures to the education sector in GDP, other variables are significant at a 95% confidence in explaining the human inequality coefficient. Accordingly, every 1% increase in education inequality increases the human inequality coefficient by 0.04 units. Every 1-year increase in the average school year reduces the human inequality coefficient by approximately 1.95 units. In addition, the constant parameter is significant at the 95% confidence level.

Table 2. Driscoll-Kraay Estimator Regression Model (Developed Countries-Lower group)

CoHI	Coefficient	t	p > t
lnequalityeduc	3.57302	12.80	0.000
educexp	-.3603723	-1.51	0.166
schooling	-0.6762563	-2.26	0.050
Const.	14.37451	3.54	0.006
Wald chi2 (4)	224.09	R²	0.6552

According to the D'Agostino, Belanger, and D'Agostino test, it is seen that the developed country-lower group data provide the assumption of normal distribution. According to the test results of Levere, Brown, and Forsythe, there is heteroscedasticity in the model. There is autocorrelation according to the Baltagi-Wu test. According to the Pesaran test, there is also a correlation between units. But, there is no multicollinearity in the model. Driscoll- Kraay Estimator Regression Model can be used. In the presence of a one-way unit effect, the model tested with the Wald test is significant in the model estimated by random effects regression. Education inequality and average years of schooling explain 65% of the changes in the human inequality coefficient. Except for the ratio of expenditures to the education sector in GDP, other variables are significant at a 95% confidence in explaining the human inequality coefficient. Accordingly, every 1% increase in education inequality increases the human inequality coefficient by 0.03 units. Every 1-year increase in the average school year reduces the human inequality coefficient by about 0.67 units. In addition, the constant parameter is significant at the 95% confidence level.

Table 3. Driscoll-Kraay Estimator Regression Model (Developed Countries - Upper Group)

CoHI	Coefficient	t	p > t
lnequalityeduc	.3545357	11.19	0.000
educexp	-.225705	-2.24	0.052
schooling	-0.0426721	-0.22	0.828
Const.	8.251184	3.38	0.008
Wald chi2 (3)	579.89	R²	0.3316

According to the D'Agostino, Belanger, and D'Agostino test, it is seen that the developed country-upper group data provide the assumption of normal distribution. According to the test results of Levere, Brown, and Forsythe, there is heteroscedasticity in the model. There is autocorrelation according to the Baltagi-Wu test. According to the Pesaran test, there is also a correlation between units. But, there is no multicollinearity in the model. Driscoll- Kraay Estimator Regression Model can be used. In the presence of a one-way unit effect, the model tested with the Wald test is significant in the model estimated by random effects regression. Education inequality and the ratio of expenditures to the education sector in GDP explain 33% of the changes in the human inequality coefficient. Except for the average year of education, other variables are significant at the 95% confidence level in explaining the human inequality coefficient. Accordingly, every 1% increase in inequality in education increases the human inequality coefficient by 0.003 units. Every 1% increase in the share of expenditures on the education sector in GDP reduces the human inequality coefficient by about 0.22 units. In addition, the constant parameter is significant at the 95% confidence level.

5. Model Interpretation

The relationship between the human inequality coefficient and the educational variables differs in the country groups grouped according to the human development index scores. While the education inequality rate in determining human inequality is high for developing countries, this effect decreases as the development of the country increases. While the coefficient of the impact of inequality in education on human inequality in developing countries is 4.07, this rate drops to 0.35 in upper group developed countries. This shows us that as countries' development level increases, education inequality ceases to be a fundamental problem of human inequality.

Whether the variable of the ratio of expenditures to the education sector in GDP is significant in determining human inequality may vary according to the development level of the countries. Accordingly, spending on education for developing and lower group developed countries is meaningless to explain human inequality. On the other hand, expenditures on the education sector in upper-group developed countries are meaningful in explaining human inequality.

While every 1-year increase in the average education year is more effective in reducing human

inequality in developing countries, this effect gradually decreases in developed countries, especially in upper group developed countries. This shows us that the average school year is not a problem in developing countries fighting against human inequality. On the other hand, as the level of development decreases, the marginal benefit of each additional year in education gradually increases.

Another critical point is the ratio of education-related variables to explain the change in human inequality. In developing and lower group developed countries, the ratio of education-related variables to explain human inequality is very close to each other. On the other hand, this rate drops to almost half in upper group developed countries. This situation shows that the upper group of developed countries has solved the problems related to education within the scope of human inequality to a large extent compared to other groups. Therefore, inequalities in upper-group developed countries arise from other institutions compared to other groups.

6. Conclusion

Although education is an institution as ancient as the history of humanity, it can be said that the school institution is an institution of the modern social structure. There are critical views on the school institution in the postmodern society, where modern institutions are handled from different perspectives. In our study, this critical literature is discussed in the context of inequality. In particular, the discourse that modern education gradually increases inequality has been analyzed by panel data method over ten years (2010-2019) data of 45 countries. As a result of the analysis, it was seen that the education-related variables were significant in explaining the human inequality coefficient. The effect of inequality in education on human inequality decreases as the development level of countries increases. Increasing the expenditure on education has a significant impact against human inequality only in upper group developed countries. On the other hand, the increase in the average education year may be an effective policy in the fight against inequality in developing and lower group developed countries.

In other words, the most effective education policy that developing countries can implement in the fight against inequality is seen as increasing the average education year. On the other hand, it is seen that increasing the budget allocated to education by the countries in this group is not as effective a policy as it is in developed countries. This situation confirms Illich's thesis. It is also seen that the role of education in the problem of inequality gradually loses its importance as the development level of countries increases.

In our study, it is assumed that all expenditures are made through the school institution since it is impossible to see the spending made by the states on the education sector in detail. In addition, sociological, cultural, and political factors that may be meaningful in explaining the inequality problem of countries have been ignored. In addition, the effect of the average school year on inequality in education is undoubtedly related to the quality of education. However, our study assumed that this quality was identical for each academic year and country group. In future studies, the issue of education and inequality can be examined by taking into account each country's cultural and demographic variables. In addition, the inequality in education can be discussed in more depth with models in which inequality in education is an independent variable for similar country groups.

In analyzing institutions (such as education, democracy, and state) that are the inventions of modernity, economics is gradually expanding its focus. While Acemoglu (2008) showed this in the context of the relationship between democracy and economy, we aimed to show this in the context of modern education and economics in our study. The fact that education and economics are in a close positive relationship indicates that the differences between developed and undeveloped countries will emerge not only in the economic dimension but also in different dimensions such as education. Considering that the school institution is a modern institution, it can be said that countries with high-income rates, by using other economic institutions of modernity, effectively struggle with the problem of inequality in education. However, in this case, inequality in education remains a problem for

underdeveloped countries. In this case, the differences in the educational opportunities of developed and underdeveloped countries will gradually turn inequality into a chronic problem. At this point, we suggest going beyond the modern education system and looking for the possibility of a deschooling society. It should not be forgotten that a society without school does not mean a society without education.

References

- Acemoglu, D., Johnson S., Robinson J. A. and Yared P. (2008). Income and democracy. *American Economic Review*, 98(3), 808-842.
- Andrade, C. (2008). The national institute of open schooling. *Indian Journal of Psychiatry*, 50(3), 227-228.
- Benito, R., Miquel A.A. and Isaac G.B. (2014). School segregation and its effects on educational equality and efficiency in 16 OECD comprehensive school systems. *Comparative Education Review*, 58(1), 104-134.
- Benjamin, K. (2012) Suburbanizing Jim Crow: the impact of school policy on residential segregation in Raleigh. *Journal of Urban History*, 38(2), 225-246.
- Boulding, K.E. (1976). Publicly supported universally available education and equality. *The Phi Delta Kappan*, 58(1), 36-41.
- Brunner, E. and Sloan, W. (1958). Education and income. *The Journal of Educational Sociology*, 38(1), 21-27.
- Dennis, N. (1980). Sociology, education and equality in the sociology of education: A review of Halsey, Heath and Ridge's origins and destinations. *Oxford Review of Education*, 6(2), 111-131.
- Duncan, G.J. and Richard J.M. (2014). Growing income inequality threatens American education. *The Phi Delta Kappan*, 95(6), 8-14.
- Fischer, N.B. (2009). Non-school adult education and environmental education. *Revista Brasileira de Educação*, 14(41), 370-385.
- Florida, R. (2005). *The flight of the creative class*. HarperCollins.
- Foucault, M. *Özne ve iktidar*. (2005). I. Ergüden ve O. Akınbay (Çev.), Ayrıntı Yayınları.
- Gibb, T. and Walker, J. (2011). Educating for a high skills society?. *Journal of Education Policy*, 26(3), 381-398.
- Griliches, Z. (1970). Notes on the role of education in production functions and growth accounting. W.L. Hansen (Ed.), in *Education, income and human capital* (p. 71-127). NBER.
- Griliches, Z. and Mason, W. M. (1972). Education, income, and ability. *Journal of Political Economy*, 80(3), 74-103.
- Hartwig, K.A. (2013). Using a social justice framework to assess educational quality in Tanzanian schools. *International Journal of Educational Development*, 33(5), 487-496.
- Illich, I. (1970). *Deschooling of society*. Harper and Row.
- Illich, I. (1973). *Deschooling society*. Penguin.
- Jeneks, C. (1972). *Inequality: A reassessment of the effect of family and schooling in America*. Basic Books.
- Lerman, R. (2013). Are employability skills learned in US youth education and training programs?. *IZA Journal of Labor Policy*, 2(1), 1-20.
- Lin, C. H. A. (2007). Education expansion, educational inequality, and income inequality: evidence from Taiwan, 1976-2003. *Social Indicators Research*, 80(3), 601-615.
- Moore, D.T. (1986). Learning at work: case studies in non-school education. *Anthropology and Education Quarterly*, 17(3), 166-184.
- Morgan, J. ve Martin. D. (1963). Education and income. *The Quarterly Journal of Economics*, 77(3), 423-437.
- Mudrazija, S., Blagg K., Lee V., Lau, C. and Rosenboom, V. (2019). *School district funding in Texas:*

- Computing the effects of changes to the foundation school program funding formula.* Urban Institute. <https://www.urban.org/research/publication/school-district-funding-texas>.
- Murray, B., Thurston D. , Renzulli, L. and Boylan R. (2019). Civil society goes to school: parent-teacher associations and the equality of educational opportunity. *RSF: The Russell Sage Foundation Journal of the Social Sciences*, 5(3), 41-63.
- Myers, A. F. (1942). The democratic ideal of equality of education and equality of opportunity. *The Journal of Educational Sociology*, 16(1) 3-14.
- Nations Development Program Human Development Report Office. (2021, 12 September). Human Development Reports, Coefficient of Human Inequality, September 2021. <http://hdr.undp.org/en/indicators/135006>.
- Nations Development Program Human Development Report Office. (2021, 12 September). *Human Development Reports, Inequality in Education, September 2021*. <http://hdr.undp.org/en/indicators/101606>.
- Nations Development Program Human Development Report Office. (2021, 12 September). *Government Expenditure on Education, September 2021*. <http://hdr.undp.org/en/indicators/149206>.
- Nations Development Program Human Development Report Office. (2021, 12 September). *Mean Years of Schooling, September 2021*. <http://hdr.undp.org/en/indicators/103006#b>.
- Pal, S. (2010). Public infrastructure, location of private schools and primary school attainment in an emerging economy. *Economics of Education Review*, 29(5), 783–794.
- Poverty and Race Research Action Council. (2022, 2 July). *State Support for Local School Construction: Leveraging Equity and Diversity, July, 2022*. <http://www.jstor.org/stable/resrep27286>.
- Rehme, G. (2007). Education, economic growth and measured income inequality. *Economica*, 74(295), 493-514.
- Reimer, E. (1971). *School is dead*. Penguin Books.
- Schlimbach, T. (2010). Intergenerational mentoring in Germany. *Working with Older People*, 14(4), 4-15.
- Shakar, T.H. (2016). Equality in education – why we must go all the way. *Ethical Theory and Moral Practice*, 19(1), 83-100.
- Singh, M. and Harreveld, B. (2014). *Deschooling l'earning: young adults and the new spirit of capitalism*. Palgrave Macmillan.
- Stack, S. and Neubeck, K.J. (1978). Education and income inequality: a cross-national analysis. *International Review of Modern Sociology*, 8(2), 159-166.
- Steedman, H. (2011). Apprenticeship policy in England, *Policy Analysis*, 13.
- Stiglitz, J.E. (1973). Education and inequality. *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 409(1), 135-145.
- Sylwester, K. (2002). A model of public education and income inequality with a subsistence constraint. *Southern Economic Journal*, 69(1), 144-158.
- Takahashi, T. (2008). *Deschooling gently*. Hunt Press.
- Talancé, M. (2020). Private and public education: do parents care about school quality?. *Annals of Economics and Statistics*, 137(1), 117-144.
- Tolley, G.S. and Olson, E. (1971). The interdependence between income and education. *Journal of Political Economy*, 79(3), 460-480.
- Waldron, J. (1997). Education and equality: the battle for school funding reform. *Human Rights*, 24(3), 10-17.
- Walther, A.A. (2012). Coping and relevance of education in youth transitions. S. Billett and G. Johnson (ed.), *Experience of school transitions inside* (s.87-106). Springer.

Appendix

Appendix 1. List of Countries Included in the Study

Developing Countries:

Azerbaijan, Brazil, Ecuador, Indonesia, Armenia, South Africa, India, Colombia, Mexico, Moldova, Paraguay, Peru, Sri Lanka, Ukraine, Zambia.

Lower Group Developed Countries:

Argentina, Czechia, Estonia, Italy, Costa Rica, Hungary, Poland, Portugal, Romania, Russia, Serbia, Chile, Turkey, Uruguay, Greece.

Upper Group Developed Countries:

Germany, USA, Australia, Austria, Belgium, UK, Denmark, Finland, Netherlands, Ireland, Sweden, Switzerland, Iceland, Canada, Norway.



İslam Dünyasının Geri Kalma Nedenleri Üzerine Bir Analiz*

An Analysis on the Reasons of the Underdevelopment of the Islamic World

Özgür KANBİR**

Mehmet DİKKAYA***

DOI: <https://doi.org/10.25204/iktisad.1023798>

Öz

Makale Bilgileri
Makale Türü:
Araştırma
Makalesi

Geliş Tarihi:
15.11.2021

Kabul Tarihi:
19.08.2022

© 2022 İKTİSAD
Tüm hakları
saklıdır.



Günümüzde İslam dünyası ekonomik ve sosyal gelişme sorunları ile yüzleşmeye devam etmektedir. Bu durum Müslüman ülkelerin çoğu için önemini ve güncelliğini korumaktadır. Dahası, sorunların nedenleri tespit edilmeden çözüm yolları da ortaya çıkmayacaktır. Bu makalede Müslüman toplumların geri kalmışlık sorunlarının sebepleri tartışılmaktadır. Çalışmada temel sorun alanları iki ana kategori ile ortaya konmaktadır. Bunlar az gelişmişliğin içsel ve dışsal nedenleridir. Öncelikle İslam medeniyetinin kendine özgü sorunları ortaya konmuştur. Bu sorunlar genel olarak bilime, dine, düşünceye, ekonomiye ve sosyal hayata yönelik bir tavır olarak ortaya çıkmıştır. İslam medeniyetinin geçmişteki gelişimi, bilimde, felsefede ve ekonomide akılcılık, yorum ve içtihat, özgürlük, çok kültürlülük anlayışı ile olmuştur. Bu faktörler ile İslam dünyası, belli bir dönemde olgunlaşmış bir medeniyet haline gelmiştir. Ancak bir zaman içinde sosyo-ekonomik gelişme yerini durağanlaşmaya ve gerilemeye bırakmıştır. Lafızcılık, kadercilik, gelenekçilik ve günün koşullarına ayak uyduramayan bir fıkıh anlayışı artık egemen bir zihniyet yapısı oluşturmuştur. Bu olumsuzluklara savaşlar, işgaller ve sömürgecilik de eklendiğinde medeniyet çözülmeye başlamıştır. Son dönemde de özellikle Batı dünyasının baskısı ile gelen durgunluk ve içe kapanma uygarlığın geri kalmasındaki son ana faktör olmuştur.

Anahtar Kelimeler: İslam dünyası, ekonomik gelişme, geri kalma, akılcılık, lafızcılık.

Abstract

Article Info
Paper Type:
Research Paper

Received:
15.11.2021

Accepted:
19.08.2022

© 2022 JEBUPOR
All rights
reserved.



Today, the Islamic world continues to face economic and social development problems. This situation remains important and up-to-date for most Muslim countries. Moreover, until the causes of the problems are determined, solutions will not be found. In this article, the reasons for the problems of backwardness of Muslim societies are discussed. In the study, the main problem areas are presented in two main categories. These are the internal and external causes of underdevelopment. First of all, the unique problems of Islamic civilization were revealed. These problems have emerged as an attitude against science, religion, thought, economy and social life in general. The development of Islamic civilization in the past has been with the understanding of rationality, interpretation and ijihad, freedom and multiculturalism in science, philosophy and economy. With these factors, the Islamic world has become a mature civilization in a certain period. However, over time, socio-economic development gave way to stagnation and regression. Literalism, fatalism, traditionalism and an understanding of fiqh that cannot keep up with the conditions of the day has now formed a dominant mentality. When wars, occupations and colonialism are added to these negativities, civilization has begun to dissolve. In the last period, the stagnation and introversion that came with the pressure of the Western world has been the last main factor for the backwardness of civilization.

Keywords: Islamic world, economic development, underdevelopment, rationality, literalism.

Atıf / to Cite (APA): Kanbir, Ö. ve Dikkaya, M. (2022). İslam dünyasının geri kalma nedenleri üzerine bir analiz. *İktisadi İdari ve Siyasal Araştırmalar Dergisi*, 7(19), 556-580

*Bu makale, 2020 yılında Kırıkkale Üniversitesi'nde kabul edilmiş olan "İslâmî Gelişme Endeksi: İslâmî Değerlere Uygunluk Bakımından Uluslararası Bir Karşılaştırma" adlı doktora tezi esas alınarak üretilmiştir.

**ORCID Dr. Öğr. Üyesi, Giresun Üniversitesi, Dereli MYO, ozgurkanbir@yahoo.com.tr

***ORCID Prof. Dr., Kırıkkale Üniversitesi, İktisat Bölümü, mdikkaya@kku.edu.tr

Extended Abstract

Introduction and Research Questions & Purpose:

The main purpose of this study is to present a general framework for the causes of the underdevelopment of Islamic civilization. The Islamic world has begun to decline socially and economically since the 13th century. This situation continues today. This problem needs to be addressed and some solutions offered.

Literature Review:

According to Ülgener, backwardness of the Islamic countries arises of the Batinî interpretation of Sufism (Ülgener, 2006b: 94). According to Askari, the problem of the underdevelopment of Muslim societies is about Muslims. To put it more clearly, the wrong policies of the administrators, the fact that scholars closed the door of ijtihad and their failure to renew themselves in religious thought in the course of time hindered social development (Askari, 2014: 191). According to Reilly, Islamic thought has stopped its scientific and intellectual development by moving away from philosophy (dehellenization), losing confidence in the mind and assuming that the truths are unknowable (Reill, 2010:15). Sezgin considers the phenomenon of collapse as a necessity, almost as a law. According, the issue of collapse can be seen as the fate of great cultures and civilizations (Sezgin, 2014: 258). Garaudy's main determinations regarding the decline of Islamic civilization are as follows: localization and historicization of the universal message of the Qur'an, a historical and local understanding of sharia, the rulers' acting as if they had absolute power and knowledge, the abolition of the shura, literalism in the general understanding of religion and law. (2018: 89-93). According to Atay and Acar, the rational, free will, interpretive and innovative tradition of the first three centuries of Islamic civilization was replaced by the traditionalist school of thought, which was known for fatalism, literalism, rigidity and intolerance. The internal reason behind the collapse of Islamic civilization is basically based on these factors (Atay, 2017: 31, Acar, 2016b: 40).

Methodology:

The type of study is based on analyzes obtained with a conceptual and theoretical framework. This framework is based on two main hypotheses. First of all, the cause of backwardness is not the religion of Islam itself, but the attitudes and behaviors of Muslims. The factor that started the process of backwardness of the Islamic world was the internal factors that took place with a transformation in the structure of thought and mentality. These factors have changed the development direction and course of civilization. The second hypothesis is the claim that the lagging process continues with external interventions. These external effects are wars, attacks and colonial activities that cause the decline of civilization. The new social structure created by this process hindered development.

Results and Conclusions:

In the study, data confirming the basic hypotheses were obtained. The most basic internal reasons for the decline of Muslim societies are fatalism, literalism, traditionalism which is replaced of rationalism, abandonment of ijtihad, and esoteric (batinî) Islamic Sufism. The second main reason for backwardness is the interventions from outside towards Muslim societies. Among these external reasons, the wars that started with the Crusades, the Mongol invasion, the Western expansion process created by new sea routes and colonialism can be listed. In the light of the data obtained from this study, the following points can be underlined as a bundle of suggestions that should be considered for the politicians, bureaucrats, intellectuals and civil society of Muslim societies: To create a dynamic religion and world view within a framework that is based on the universal values of Islam, instead of literalism and understanding of fiqh that cannot keep up with the conditions of the day; To be able to see scientific work as a duty of the creator, to re-establish the reconciliation between science and religion, to ensure that scientific developments and research are seen as a development guide by the society; To bring forward an innovative jurisprudence approach to current problem areas; As a third way apart from conservatism and radical westernization; realizing that freedoms and democratization in the political field are areas compatible with Islamic values and to ensure peace, tranquility and multiculturalism in social life; must understand the rights and freedoms of the individual against the society and the community. Considering that economic development can only be achieved with an environment of political, social stability and peace, to ensure that solutions in these problem areas are discussed and implemented. The implementation of these proposals will contribute to solving the problems of backwardness.

1. Giriş

Bu çalışmanın temel amacı İslam medeniyetinin geri kalma nedenlerine dair genel bir analiz yapmaktır. Bu analiz iki temel hipoteze dayanmaktadır. İlk olarak İslam dünyasının geri kalma sürecini başlatan faktör, düşünce ve zihniyet yapısında bir dönüşüm ile gerçekleşen içsel nedenler olmuştur ve zamanla medeniyetin gelişim yönü ve seyri değişmiştir. İkinci hipotez ise, geri kalma sürecinin içsel nedenler üzerine eklenen dışsal etkilere dayanmasıdır. Dışsal etkiler, medeniyetin gerilemesine sebep olan savaşlar, saldırılar ve onların yarattığı yeni toplumsal, ekonomik ve askeri yapılanmalardır. Adeta karadeliğe dönüşen bir yıldızın kendi içine çökmesi gibi, İslam medeniyeti de kendi içinde, başlangıç dönemlerinde meydana gelen sosyo-ekonomik gelişmeleri reddeden bazı uygulamalara sahne olmaya başlamıştır. Bu çalışmada, zikredilen iki temel hipotez çerçevesinde, medeniyetin gerilemesinin ana sebepleri izah edilecektir.

Çalışmada literatürde yer alan ekonomi, sosyoloji, tarih ve ilahiyat gibi çalışmalardan yararlanılarak analizler yapılacaktır. Çalışmanın odaklandığı temel noktalar ekonomik çerçeve ve ekonomiyi etkileyen sosyal değerler sistemi ile sınırlıdır. İslam dininin teolojik çerçevedeki tartışmaları ve yorumlarına odaklanılmadan ziyade dinin ekonomik gelişme ve geri kalma ile olan ilişkisi çerçevesinde bir açıklama yapılacaktır. Araştırmanın, nüfusu bir milyar sekiz yüz milyona ulaşmış olan geniş bir coğrafyanın gelişme ve geri kalma seyri açısından getireceği açıklamalar ile literatüre belli bir düzeyde katkı sağlamak hedeflenmektedir.

Giriş bölümünün ardından ilk bölümde, İslam dünyasının geçmişi ve bu gününe dair genel bir değerlendirme yapılacaktır. İkinci bölümde geri kalmanın içsel nedenleri anlatılacaktır. Daha sonra ise dışsal nedenler tartışılarak sonuç bölümü ile çalışma tamamlanacaktır.

2. Din, İslam ve İslam Dünyası: Gerileyişin Genel Arka Planı

Gelişme kavramı bir toplumsal değişme olgusudur. Toplumun hem ekonomik ve hem de sosyal yaşamındaki değişimleri ifade eden çatı bir kavramdır. Toplumun oluşturan sosyo-ekonomik ilişkiler ağının geçmişe göre daha iyi yönde farklılaşmasıdır. Buradan hareketle ekonomik gelişme kavramını, yoksulluğun azalmasını, nüfusun eğitim ve sağlığının iyileştirilmesini ve üretim kapasitesinin artması ile kişi başına düşen gelirin artması ve gelir dağılımının daha adil hale gelmesi şeklinde tanımlayabiliriz. Ancak kavramın salt ekonomiyle değil bireysel ve toplumsal yaşam ile de bağlantısı oldukça güçlüdür. Bu anlamda gelişme salt maddi yaşam kaynaklarının artması anlamına gelmemektedir. Ekonomik gelişme, toplumların refah seviyesinin artması ile maddi ve özgürlük de dahil manevi yaşamsal olanakların geçmişe göre daha da iyileşmesini ifade etmektedir. Gelişme ekonomik değişkenlerle beraber sosyal ve siyasal yapıdaki değişimi, yenileşmeyi ve bu alanlardaki yaşam standartlarının yükselmesini de kapsayan bir kavramdır.

Dini düşünce ve iktisadi yaşam arasında örtüşen ve ayrışan unsurlar olması sebebiyle iktisadi davranış ve din arasında kadim bir ilişki bulunmaktadır. Weberyen bakış açısını benimseyen sosyologlar veya günümüzün din ekonomisi ve İslam iktisadı çalışan bilim insanları (Askari, 2014; İkbal ve Mirakhor: 2014; Kallek: 2015,2018,2019; Chapra: 2002,2019; Çizakça: 2014; Tabakoğlu: 1987, 2013; Ahmad: 1980) bu ilişkinin çeşitli yönleriyle açığa çıkarılmasına çalışmaktadır.

Din ve ekonomi ilişkisi hem zihniyet gibi dolaylı kanallardan hem de dinlerin ekonomik hükümlerinin olması hasebiyle direkt kanallardan beslenir. Zira toplumsal zihniyeti belirleyen en önemli unsurlardan biri de dindir. O nedenle dinin ekonomik davranış üzerinde belirleyici bir etkisi vardır.

Weber'in bu konudaki temel tezi, ekonomik gelişme ve Protestanlık arasındaki ilişki ile ilgilidir. Weber kapitalizmin gelişimini, Protestanlık üzerinden açıklamıştır. Ona göre Avrupa ülkelerindeki ekonomik gelişmeyi sağlayan toplumsal grupların büyük kısmı Protestan'dır. Katolikler ise Kapitalist girişimlerde daha az yer almaktadır. Ekonomik gelişmenin yoğun yaşandığı bölgelerin

tarihine bakıldığında, kilisede bir devrimin gerçekleştiği gözlenmektedir. Weber’de din ekonomik gelişmeyi belirlemektedir ve bu gelişme Protestanlığın ortaya çıkışıyla birlikte meydana gelmiştir (Weber, [1905] 2019: 29-33).

Bu durumun nedenleri dinsel inançların kalıcı, içsel niteliklerinden kaynaklanmaktadır. Weber’e göre Kapitalizmin ruhunun gelişimi, akılcılığın gelişiminin bir parçasıdır. Bu da akılcılığın, hayatın en temel sorularına karşı tutumuna bağlıdır. İşte bu noktada Protestanlık, tarihsel süreçte sahip olduğu akılcı yaşam felsefesi için ortam hazırlamış ve kapitalizmin gelişimini sağlayan bir öncül görevi görmüştür. Protestanlık için, dünyevileşme ve dünyevi işlere ait yükümlülüklerin yerine getirilmesi, en yüksek ahlaki eylem anlamına gelmektedir. Kişinin ilahi görevi, tanrıyı hoşnut edecek bir hayat sürmektir. Bunun tek yolu da dünyevi ahlakı, manastır çileciliğiyle ortadan kaldırmak değil, bireyin dünyadaki toplumsal konumuna göre, üzerine yüklenen sorumlulukları yerine getirmesidir. Dolayısıyla Protestanlık ile dünyevi işler, ahlaki ve dini açıdan meşru hale getirilerek dinin bir gereği olarak anlaşılmıştır (Weber, [1905] 2019: 70,80).

Ülgener¹(2006a: 5), nerede ve hangi yüzyılda olursa olsun iktisadi yaşamın salt bir madde dünyası olmadığını altını çizer. O dünyanın altında, kendine has tavır, davranış ve zihniyet yapısı ile insan gerçeği yer almaktadır. Ülgener (2006c: 47) bu gerçeği şöyle ifade eder: “*İktisadi gelişme, her yerde ve her toplumda, iktisadi olmayan unsurlarla örülü bir yapı manzarası gösterir. Yerine göre, dini, estetik, kültürel sosyal kıymetlerle dokunmuş bir örgü*”dür bu.

İşte bu anlam ya da zihniyet dünyasının çerçevesini oluşturan kültürel değerler, kimi ülkelerde gelişme yanlısı olurken, kimi ülkelerde gelişmeyi engelleyici özellikler gösterebilmiştir. Benzer düzeyde ya da yetersiz seviyede maddi kaynaklara sahip olan ancak, diğerlerine göre daha hızlı gelişme gösteren ülkelerin varlığı, kültürel değerlerin gelişme açısından başat bir rol oynadığını ortaya koymaktadır. Bu noktada, benzer üretim yöntemleri, hukuk tekniğini alan ülkelerin Batı’dan farklı sonuçlar elde etmesinin ardında yatan unsur, zihniyet ve tutum farklılıklarıdır (Ülgener, 2006a: 4).

İktisadi gelişme sürecinde insan unsuru ve onun zihniyet dünyası gelişmenin seyrini belirleyen bir temel oluşturur. Bugün, kimi ülkelerin yaşadığı geri kalmışlığın nedeni, gerçekte ne tabii kaynaklar ne de sermaye kıtlığıdır. Bunlar bir seviyeye kadar giderilebilir ve temin edilebilir. Ancak kalifiye eleman ve yönetici arzındaki yetersizlik kritik önemdedir. Yani, iktisadi gelişme meselesinde kilit faktör insandır. O nedenle davranışı ve zihniyeti ile *insan* artık inkâr edilemez biçimde iktisadi gelişme çalışmalarında “*sahnenin önünde ve ortasındadır*” (Ülgener, 2006c: 10).

İnsanın manevi altyapısı ve zihniyet dünyasında yer alan ve davranışlarına etki eden en önemli kurumlardan biri de dindir. Tarihsel kanıtlar dinin, ekonomik gelişmenin yapısını derinden etkilediğini göstermektedir. Ülgener’in bu alandaki katkıları özgün ve önemlidir. Hem Weber’in İslam ile ilgili yargılarının kritiğini yapması hem de Osmanlı toplumunun kapitalistleşememe ve gelişememe sorunlarının analizini yapmış olması, burada özellikle zikredilmesi gereken yönlerdir.

Ülgener, kendi döneminde fikir hayatında oluşan Gökalp-Durkheim pozitivist çizgisine karşı Ülgener-Weber çizgisini oluşturmuştur. Fakat Weber’in İslam hakkındaki görüşlerini de eleştirmiştir. Weber, İslam dininin, Protestanlığın Batı’da üstlendiği işlevi üstlenmekten uzak olduğunu, gelişmeyi tetikleyici faktörlere sahip olmadığını kaydederken, Ülgener, Weber’in yanıldığını ifade etmiştir. İslam dini ticari bir ortamda doğmuş ve yayılmıştır. Ona göre, geri kalmışlığın sebepleri vardır ancak İslam geri kalmışlık için bir temel neden değildir (Acar ve Bilir, 2014: 118).

Ülgener’e göre Osmanlı İslam toplumunun geri kalmışlığının sebepleri İslam inancının temeli ile ilgili değildir. İslam çalışmaya, akla, ticarete, pazara önem veren bir iktisadi anlayışa sahiptir. Fakat geri kalmışlık bu iktisadi özden sapan bir anlayıştan beslenmiştir (Acar ve Bilir, 2014: 119). Ülgener’de ahlak ve zihniyet, iki ayrı yapıyı ifade eden temel kavramlardır. *İktisat ahlakı* olması

¹ Batı iktisadında Weber’le başlayan bu çalışma alanının Türkiye’deki ilk ve en önemli temsilcisi Sabri Ülgener olmuştur.

gerekeni ifade eder iken, *iktisat zihniyeti* toplumda mevcut olanı ifade etmektedir. Bu ikisi arasında zaman zaman yakınlaşmalar olduğu gibi zaman zaman büyük farklılıkların olduğunu kaydetmektedir.

Moğol istilaları, baskınlar, sürgünler gibi olağanüstü dönemlerin yarattığı konjonktür, İslam'ın yorumlanışına da bir değişiklik getirmiştir. Ülgener'e göre, zaman içinde ilk ve öz İslam'dan tasavvufa bir geçiş söz konusu olmuş ve iki uç tasavvuf anlayışı oluşmuştur. Bunlar Batnîlik ve Melamiliktir. Batnî tasavvuf anlayışı, Osmanlı toplumunda içe kapanmayı, "ben" in yerini "biz" in almasını, bir rehber bulup (pir, şeyh) ona teslim olmayı ve sonunda tarikatlar oluşturmayı doğuran bir anlayıştır. Bu anlayış insanı, tanrının yeryüzündeki aleti ve icracısı değil kaza ve kaderin pasif bir taşıyıcısı olarak konumlandırıyordu. Oysa ki Melami anlayış, boş ve âtil durmayı sürekli çalışma ve didinme konusunda ısrarlı bir kişilik yaratma peşindeydi. Melami, görüntüsüyle, özel kıyafetlerle dahi, halktan ayrılmış bir kişi değildi. Bilakis Melami, herkesle birlikte, herkes gibi işi gücü peşinde, kulluğunu ise gösterişsiz, sessiz-sedasız yerine getirmekteydi. Görünürde halkla, gönülde Hakk'la beraberdi. Melamilik dünyaya bilinçli bir yönelişi ifade ediyordu. Dünya işleri ile çalışmayla, üretmeyle meşgul olunmalıydı. Ancak onun yaratacağı zararlı etkilerin bilincinde olarak bunu yapmalıydı. İnsan manevi varlığını Hakk'dan öte her türlü ilgi ve ilişkiye karşı korumalı ve dünyaya kapılmamalıdır. Fakat bu insanın dünyadan elini eteğini çekmesiyle değil, çevresini saran geçici ve fani tezahürler ile biteviye bir savaş vererek olacaktır (Ülgener, 2006b:94-106).

Ülgener'e göre Osmanlı toplumunda Melamilik anlayışı yaygınlaşmamıştır. Onun yerine, bilhassa çözülme döneminde Batnîlik daha etkili ve yaygın hale gelmiştir (Ülgener, 2006b: 110, 111). Bu dönemdeki Batnî tasavvuf anlayışı, etkisini fütüvvet, ahilik ve lonca birliklerine doğru genişletmiştir. Dönemin güvensizlik, savaş ve kargaşa ortamının da etkisi ile dışa kapalı ve korumacı bir toplum yapısı ortaya çıkmıştır. Bu noktada Ortaçağ² ahlakı, kendi içine kapanan, dış alemde olabildiğince uzaklaşan bir dünya görüşüdür (Ülgener, 2006a: 58). Bu tip bir yapılanma bir aradalığa vurgu yapar, bunu destekler; fakat göreneğe, alışkanlığa, rutine aşırı bağlanma ve kapitalist çalışma ideolojisinin oluşmasını engeller. Sonunda maddeye, hayata karşı ilgisiz, pasif, kadercı, bugüne odaklı, merak etmeyen, ömrünü maişet kaygısıyla geçirmekten hazzetmeyen, bütün iş ve kararlarında geleneksel olana, otoriteye ve görevlere sıkı sıkıya bağlı bir şekilde geçiren bir insan modeli yaratmıştır. İktisadi yapının öznesi böyle bir portre olunca da 15. ve 16. yüzyıldan itibaren toplum çözülmeye başlamıştır (Ülgener, 2006a: 36, 65-83; Acar ve Bilir, 2014: 120).

Gündelik zihni inşa etmesi bakımından dinsel düşünce ve pratikler, ekonomik yapıya nüfuz etmektedir. Ticaret, üretim, faiz, çalışma gibi pek çok konu geçmişte dini düşünceden etkilenmiştir. Bunun örneklerini günümüzde hem Batı hem de Doğu toplumlarında görmek mümkündür.

Bilim insanları, tarihteki gelişmeleri genel olarak doğrusal (lineer) bir ekonomik ve demografik gelişme seyrinde açıklarlar. Bu hem rasyonel ve hem de matematiksel bir yöntemin tarihe uygulanmasıdır (Harari, 2017: 100-102). Önce tarım devrimi olmuş ve sonra insanlar yerleşik hayata geçerek medeniyetin ve dinin oluşumu meydana gelmiştir. Tarihin Marksist yorumuna göre de dinsel düşünce maddi koşulların bir ürünü olarak görülmektedir. Ancak gerçek bundan daha farklıdır. Son dönemde ortaya çıkan önemli bir gelişme göstermiştir ki, din ve toplum/ekonomi ilişkisi karşılıklı bir etkileşim içindedir. Şanlıurfa'da ortaya çıkan ve günümüzden 12 bin yıl öncesine tarihlenen Göbeklitepe buluntularının, insanlığın yerleşik hayata başlamadan önce yapılmış olan bir ibadethane olduğu düşünülürse, dinsel düşüncenin, maddi ekonomik koşullardan daha eski olduğu sonucuna varılabilir (Kurt ve Göler, 2017). Nitekim şehirlerin gelişmesi de ibadethaneler çevresinde meydana gelmiştir.

Grek-Latin kültürü üzerinden temellenen Batı kültürüne Hıristiyanlığın dahil olması (Snyder, J.W. 1967 akt. Alatl, 2010: 3) ile ekonomik yaşama dair dinsel etki bu zihniyet üzerinde belirleyici

² Ortaçağ kavramı Ülgener'de alışılmış bir kronolojik bir kavram olarak değil de bir toplumsal ilişkiler yapısı olarak kullanılmaktadır. Ona göre Ortaçağ, toprağa dayalı statülerin olduğu, para yerine, aynı iktisadın hakim olduğu, teşebbüs formlarının tarım ile birlikte çarşı esnafı ve lonca şeklinde yoğunlaştığı ve son olarak hayat ve cemiyet anlayışının, ağılık, eşrafılık, lonca ahlakı ve geleneksel sanat ve meslek hayatından oluşan bir yapıdır (Ülgener, 2006a: 21).

olmuştur. Zira Kilise'nin ekonomik ve soysal yapıya hakimiyeti, Reform hareketlerine kadar devam etmiştir. Protestanlık ise bu süreçte önemli bir kırılma yaratarak Katolik ve Ortodoks anlayışın kâr, faiz ve çalışma konusundaki olumsuz zihniyetini kırmış ve çalışmanın, Tanrının isteği olduğu yönünde bir anlayışın ortaya çıkmasına neden olmuştur. Keza Museviliğin de çalışma ve ekonomik ilişkilere dair olumlu tutumunun, Yahudi tarihi ve kültürü üzerinde etkili bir motivasyon olduğunu da kaydetmek gerekmektedir.

Bu çalışmanın temel ilgi alanını oluşturan İslam düşüncesinin çalışma, ticaret ve kâr gibi temel ekonomik konulardaki teşvik edici tutumu, Reform öncesindeki Batılı dini hayat görüşünden tamamıyla farklıdır. Hem Kur'an'a hem Hz. Muhammed'in örneğine bakıldığında, bu durum tarihsel olarak da anlaşılmaktadır. Geçmişe göz atıldığında İslam dünyası, zaman zaman dünya uygarlığına çok önemli katkılar yapmış bir yapı ve zaman zaman da durağanlaşan ve bu haliyle bugüne ulaşmış bir coğrafya olarak görülmektedir. Gerçekten, geçmişin görkemi ya da başarısızlıkları, o dönemleri yaşayan insanları güdüleyen değerler ile ilişkilidir.

7. ve 12. yüzyıllarda İslam Medeniyetinin gösterdiği gelişme örneğinde olduğu gibi, bir medeniyetin sosyal ve ekonomik olarak geliştiği zamanlara dikkatlerin odaklanıp, gerileme dönemleri ele alınmadığında, geçmiş tek boyutlu görüneceği gibi ondan gerekli düzeyde fayda sağlamak da mümkün olamayacaktır. Bir medeniyetin insanların, tarihin görkemli zamanları ile gururlanmasında eğer doz kaçırılır ise bu bir zihin konforu ortaya çıkabilir. Bu konfor ile realitelerden uzaklaşıldığı ölçüde de birey ve toplum atalete sürüklenebilir. Dolayısıyla sosyo-ekonomik gerilemenin nedenlerinin hem akademik hem de entelektüel düzeyde tartışılması gereklidir. Ancak bu çabalar ile bir gelişme ve toparlanma meydana gelebilecektir.

Günümüzde İslam dini ile İslam medeniyetinin canlılığı ve dinamizmi birbiriyle örtüşmemektedir. Bir yanda Müslümanların dinlerine olan bağlılıkları ve onu yaşatabilme çabaları tüm canlılığı ile devam ederken, diğer yanda güvensizlik, iç savaşlar, mezhepsel ve etnik ayrımlar ve ekonomik güçlükler içindeki İslam medeniyetinin durumu, çarpıcı bir zıtlık manzarası yaratmaktadır. Müslüman toplumlara bütünsel olarak bakıldığında ekonomik ve sosyal alanlar açısından bir geri kalmışlık sorunu yaşadıkları aşıkardır. Bu gerilemiş son üç yüzyıldan beridir de özellikle tarihçiler nezdinde tartışılmıştır. Ancak Allawi'nin de belirttiği gibi henüz kesin yargılara varılmış değildir (2010: 22). İslam İşbirliği Teşkilatı'na (İİT) üye 57 ülkenin ekonomik ve sosyal göstergelerine bakıldığında, resmin geneli gelişme sorunları yaşayan bir ülke grubu görüntüsü vermektedir. İİT üyeleri için, Birleşmiş Milletler'in hazırladığı insani gelişme endeksi veya diğer uluslararası ekonomik ve sosyal göstergeler bağlamında genel bir gelişme sorununun hâkim özellik olarak ortaya çıktığı anlaşılmaktadır. Özellikle İslami değerler baz alınarak hazırlanmış olunan *Ekonomik İslamîlik Endeksi* (Rehman ve Askari, 2010) ve *İslami Gelişme Endeksi* (Kanbir ve Dikkaya, 2021) İİT ülkelerinin dünya genelindeki ekonomik ve sosyal sıralamalarını yaparak resmin bütününe ortaya koymaktadır.

İİT ülkeleri, toplam nüfusu 1,8 milyar ile dünya nüfusunun yaklaşık %24'ünü oluşturmaktadır. Buna mukabil İİT üyelerinin toplam dünya üretimindeki payı 2018 yılı rakamları ile 7 trilyon dolar, yani toplam dünya üretiminin %8,15'i olarak görülmektedir (The World Bank, 2019). Nüfusu ile hiç de doğru orantılı olmayan bu durum, ekonomik zayıflığı büyük oranda ortaya koymaktadır.

Tablo 1. Seçilmiş İİT Ülkelerinin Temel Makroekonomik Göstergeleri (2020 Yılı)

Ülke	GSYH-Cari (Milyar \$)	Toplam Nüfus-Milyon	İşsizlik %	Kent Nüfusu %	Kişi Başına Düşen Gelir (Cari \$)	Enflasyon %
Endonezya	1.186	276	4	57	4.292	2
Suudi Arabistan	834	35	7	85	23.586	3
Türkiye	815	85	13	77	9.587	20
Nijerya	440	211	10	53	2.085	17
Bangladeş	416	166	5	39	2.503	6
Mısır	404	104	9	43	3.876	6
Malezya	373	32	5	78	11.371	2
BAE	358,8*	9	3	87	36284*	-2
Pakistan	346	225	4	37	1.538	9
İran	231,5*	85	11	76	2756*	31*
Irak	208	41	14	71	5.048	6
Kazakistan	191	19	5	58	10.041	7*
Katar	180	3	0	99	61.276	2
Cezayir	168	44	13	74	3.765	7
Fas	133	37	11	64	3.497	1
Kuveyt	105,9*	4	4	100	24811*	3
Umman	86	5	3	87	16.439	2
Özbekistan	69	35	7	50	1.983	17,24**
Suriye	60**	18	11	56	2810**	4,4**
Lübnan	18	7	14	89	2.670	155

Kaynak: The World Bank, 2022, (*) 2020 yılı verisi; (**) 2018 yılı verisidir.

Yukarıdaki tabloda İİT ülkeleri arasında GSYH değeri en yüksek olan ilk 20 ülkenin temel makroekonomik değerleri görülmektedir. Endonezya İİT ülkeleri arasında GSYH değeri 1 trilyon doları geçen tek ülkedir. Ülke ayrıca nüfus olarak 276 milyon ile ilk sırada gelmektedir. Onun ardında GSYH değeri en yüksek olan ülkeler Suudi Arabistan, Türkiye, Nijerya, Bangladeş, Mısır, Malezya ve Birleşik Arap Emirlikleri (BAE) gelmektedir. Kişi başına gelir düzeyi açısından bakıldığında ise 61 bin dolar ile Katar en yüksek değere sahiptir. Onun ardından BAE, Kuveyt, Brunei ve Bahreyn gelmektedir. 57 üyeden oluşan tüm ülkelerin 2018 yılında ortalama kişi başına düşen gelir düzeyi 7 bin dolar seviyelerindedir. 47 ülkenin diğer bir deyişle, Müslüman ülkelerin %82'sinin kişi başına düşen gelir düzeyi cari rakamlarla 10 bin doların altındadır.

Bununla birlikte dünya enerji kaynakları açısından doğal gaz rezervlerinin %56'sı ve petrol rezervlerinin %64'ü İİT ülkelerinde bulunmaktadır (Karagöl ve Kavaz, 2018: 85). Bu rakamlar bu ülkeler bütününe tipik bir ham madde üreticisi görüntüsüne sahip olduklarını göstermektedir. Üstelik bu faktör, avantajları ile birlikte başta uluslararası savaşlar olmak üzere bölgesel istikrarsızlıkların nedenlerinden biri haline gelebilmektedir.

Günümüze kadar ulaşan gelişme sorunlarının çok yönlü sebepleri vardır. Öncelikle İslam toplumlarının geri kalmışlığının kompleks bir konu olduğunu söyleyebiliriz. Kimi yazarlar bu nedenler üzerinde durmaya gerek olmadığı kanısındadır. Örneğin Starr (2019: 659), geçmişin görkemli dönemlerinin ele alınmasının ve nasıl ortaya çıktığının incelenmesinin daha önemli olduğunu ve entelektüel çöküşü tartışmanın önemi olmadığını düşünmektedir. Oysa bu gerekli ama yeterli olmayan bir bakış açısıdır. Çünkü, İslam medeniyetinin içine girmiş olduğu gerileme sürecinin etkileri devam etmektedir. Bu süreçte rol oynayan faktörlerin tespit edilmesi gereklidir ki güncel çözüm önerileri tartışılabilir. Aksi takdirde geçmişin görkemli dönemlerini yad etmeye yönelik dar kapsamlı entelektüel çalışmaların katkısı sınırlı olacaktır. Bu nedenle, sosyal ve ekonomik gerilemenin ardındaki nedenleri izah etmeye çalışmak, bugün de devam eden sıkıntılara yönelik çözüm arayışlarına bir katkı sağlayabilir.

İslam toplumları günümüzde ekonomik ve sosyal yapıları ile köklü bir gelişme ihtiyacı içindedir. İlgili gelişme göstergelerinin ortaya koyduğu bu gerçeklik veri iken nedenler üzerine düşünmemek, geçmişin yok olan gölgesini takip etmekten öteye gitmeyecektir. Öte yandan geçmiş ve gelenek için en veciz sözü belki de Avusturyalı besteci Gustav Mahler söylemiştir: “*Gelenek küllere tapmak değil, ateşi canlı tutmaktır*” (Isherwood ve McEwan, 2001:12).

Bu çerçevede yapılabilecek ilk tespit belki de şu olabilir; günümüzde İslami öğretiler ile İslam toplumlarının uygulamaları arasında önemli bir kopukluk vardır. Askari (2014: 191) bu kopuklukla ilgili olarak şu çarpıcı tespiti yapmaktadır:

"Bir ülke seçimle işbaşına gelmemiş, baskıcı, adaletsiz ve yozlaşmış yöneticiler tarafından yönetiliyorsa, kanun karşısında adaletsizlik, insan gelişimine yönelik fırsat eşitsizliği, (din özgürlüğü dahil) seçme özgürlüğünün olmaması, savurganlık ve yoksulluğun bir arada bulunması ve her şeyden önemlisi de her alanda adaletsizliğin hüküm sürmesi gibi özellikler mevcutsa, bu söz konusu ülkenin bir İslam ülkesi olmadığını açık bir kanıttır."

İslam dünyasının son birkaç yüzyıldır ekonomik ve sosyal olarak çöküş/gerileme (*decadence*) nedenlerinin ele alınması, yanlışları doğru bir şekilde ortaya koyabildiği ölçüde bir toparlanma için zemin hazırlayabilir.

Bu konudaki nedenleri iki ana kategoriye ayırmak yerindedir. Bunların ilki Müslüman toplumların kendilerinden kaynaklı sebeplerdir. İkincisi ise dış dünyanın yarattığı baskılar, istilalar ve yıkımlarla ilgilidir. Buna, geri kalmışlığın ikili yapısı diyebiliriz. Nitekim Acar benzer bir sınıflandırmaya ayrıca dikkat çekmektedir (Acar, 2016a).

Burada, ilk olarak İslam medeniyetinin kendi içinde yaşadığı, gelişmeyi durduran ve ona mâni olan davranış ve tutumlar üzerinde durmak gereklidir. Bu kategori İslam toplumlarının kendi içsel durumlarından kaynaklanan nedenleri açıklamaktadır.

Öyle ki, İslam medeniyeti 13. yüzyılın ortalarına kadar önemli bir gelişme sağlamış ve dünyanın geri kalan bölgelerine de bu gelişmenin ürünlerinin aktarılmasına kaynaklık etmiştir. Gelişme dönemi için bazı saptamalar yapmak yerinde olacaktır. O dönemdeki gelişmelerin, günümüzdeki algılanışları ve iz düşümleri açısından bakılacak olunursa, ekonomide ve sosyal hayatta bazı modern kavramlarla akrabalıkları tespit edilebilir.

İslam medeniyeti ticari bir uygarlık olarak doğup gelişmiş ve bunun yarattığı yapı ve kültürel çeşitlilik, dinin mesajı ile örtüşmüştür. İslam'da hem teorik düzeyde mündemiç olan hem de medeniyetin gelişme döneminde hayata geçmiş olan bireysel özgürlükler³ günümüzde piyasa ekonomisi⁴ olarak ifade ettiğimiz yapıyı ve onun yarattığı çok-kültürlü⁵ toplumsal ortamı meydana getirmiş ve bütün bunlar son kertede uluslararası ticareti geliştirmiştir. Özellikle Doğu ve Batı ekseninde gelişen uluslararası ticaret, ona bağlı olarak diğer kültürel ve kurumsal yapıların da gelişmesi ve çeşitlenmesi sürecini beslemiştir (Koehler, 2016: 237-246).

Ancak 13. yüzyıl sonlarına doğru başlayan gerileme dönemlerinde de bunun tam tersi bir sosyal yapı meydana gelmiştir. Uygarlık ne zaman kendi içinde çatışan, bölünen, enerjisini tüketen, tekelcilikle içine kapanan, otoriter ve kadercı bir piyasa ile zihin yapısına dönüştü ise yıkım gecikmemiştir. Ne zaman kapsayıcı, akılcı, ekonomik özgürlüklerin önünü açan çoğulcu bir piyasa

³ Bu bağlamda Akdemir, Kur'an'daki şu ayetlere dikkat çekmektedir: "İsteyen inansın, isteyen inkâr etsin" (Kur'an-ı Kerim 17:107) ve "Siz kendinizi düzeltmeye bakın. Siz doğru yolda oldukça sapmış olan size zarar veremez." (Kur'an-ı Kerim 5:105). Aydemir'e göre bu iki ayet günümüzde liberalizmin temelini oluşturmaktadır (Akdemir, İslam "erkeleşmiş" bir din, 2001).

⁴ Acar ve Akın'ın da ifade ettikleri gibi, İslam'ın doğasında piyasa ekonomisine aykırılık yoktur. Serbest piyasa ekonomisinin temel şartları, İslam'ın temel öğretilerine de uygundur. Bunlar, özel mülkiyet, seçme ve girişimcilik özgürlüğü, rekabet, serbest ticaret ve sınırlı hükümettir (Acar ve Akin, 2013).

⁵ Çok-kültürcü toplum yapısı, içinde topluluk esasına dayanan çeşitliliği, farklı kültürel grupların tanınma ve saygı görmesini ve pozitif olarak desteklenmesini ima eden bir kavramdır. Heywood'a göre çok-kültürcülük inançların, değerlerin ve hayat tarzlarının, birey ve grupların kendi öz değerleri ile ilgili duygularının oluşmasındaki önemini içermektedir. Görece 1990'larla yaygın olarak kullanılmaya başlanan bu kavram için Heywood 16.yüzyılın sonlarından itibaren Osmanlı toplumunu örnek göstermektedir (Heywood, 2016: 353). Ancak İslam tarihi çok-kültürcülüğün uygulanmasına dair daha eski önemli örnekleri barındırmaktadır. Örneğin Hamidullah'a göre dünyadaki ilk yazılı anayasa olan Hz. Muhammed'in Medine sözleşmesinde/anayasasında, Medine şehir devletinde yaşayan tüm kabileler ismen zikredilmiş ve karşılıklı haklar, din ve vicdan özgürlüğü ile can ve mal güvenliği teminat altına alınmıştır. Bütün etnik ve dini farklılıklar tanınarak anlaşmaya dahil olan herkesin bir ümmet olduğu ifade edilmiştir (Avcı, 2019). Bunun yanında İslam dininin mesajı ve amacının evrenselliği düşünüldüğünde farklı dillerin ve etnisitelerin içinde var olan bir inancın da çok kültürlüğü içinde barındırıldığı yadsınmaz bir gerçektir (Momin ve diğerleri, 2010). Erken dönem devlet yönetiminde farklı dinlerden olan kişilere kamusal istihdam sağlanması da yine İslam toplumunun başlangıçta açık fikirli, çok kültürlü bir yapısına işaret etmektedir (Kanbir ve Dikkaya, 2021: 158).

ve zihin yapısına sahip oldu ise o zaman gelişme süreci hızlanmıştır (Acemoğlu ve Robinson, 2017, s. 407).

Bu sebepler bugün de böyledir. Günümüzdeki fotoğrafa baktığımızda Suriye, Irak, Afganistan, Libya gibi İslam ülkelerine dair manzaranın, daha çok yıkım sürecinin içsel dinamiklerinden oluşmakta olduğu görülmektedir. Ekonomik ve kültürel bağlamda, çok kültürlü ve hoşgörülü medeniyet yapısının, içe kapanarak, sistematik olmasa da bir çeşit “engizisyon” benzeri süreç başlattığı dönemler medeniyetin çöküş sürecini hızlandırmıştır. Azimli'nin de belirttiği gibi İslam tarihinde düşünce suçlusu olarak adlandırılan pek çok insan, zındık, mürted, mühlid ya da kafir olarak kategorize edilmiş ve öldürülmüştür. Bunlara Ahi Evren, Feridüddin Attar, Fahreddin er-Razi, İbn Rüşd el-Hafid gibi isimler örnekler verilebilir (Azimli, 2019). Bugün de Müslüman toplumlar arasındaki mezhepsel, etnik ve ideolojik çatışma alanları devam etmektedir.

Dışsal faktörlerin yarattığı baskı diğer önemli bir sebep olarak durmaktadır. Bu dışsal nedenler arasında savaşlar, istilalar, yeni deniz yollarının yarattığı Batılı genişleme süreci, ekonomik-politik zayıflık ve kolonyalizm olarak sıralanabilir. Bu faktörlerin birleşmesi ve tarihsel olarak iç içe geçmesi, Müslüman toplumların ve devletlerin Batı karşısındaki yenilgisini, ekonomik ve sosyal sıkıntılarını meydana getirmiştir (Acar, 2019: 62, Sezgin, 2014: 258). Bu dışsal sorunları yaratan ikili yapı manzarası bugün de farklı ölçeklerde ve nitelikte devam etmektedir. Bağdat'ı sembolik olarak ele almak bile fotoğrafın daha da netleşmesini sağlamaktadır. Hatta 1258 yılında Bağdat'ın Moğollar tarafından işgali ile 2003 yılında ABD tarafından işgal edilmesi arasında ontolojik bir bağlantı kurulabilir. İslam coğrafyası sürekli istilacıların atlarının toynakları ya da tank paletlerinin ağırlığı altında ezilmiştir. Aşağıda Müslüman toplumların geri kalmışlıklarına neden olan bu ikili yapıya daha yakından bakılacaktır.

3. Gerileyişin İçsel Nedenleri

İslam toplumu, yüzyıllar boyunca sosyal, ekonomik ve bilimsel gelişmelerle büyük bir uygarlık kurmuştur. Bu medeniyet her ne kadar fetihçi bir görünüm arz etse de -ki bugünden bakıp bu olguyu eleştirmek anakronik bir tutum olacaktır- sistemin olgunluk dönemlerinde çok kültürlü, barışçıl ve ekonomik özgürlükleri içinde barındıran bir zihniyet içerdiği söylenebilir. İslam diğer dinsel geleneklere kıyasla onu benimsemiş halklar ve coğrafyaların çeşitliliği ile eşsiz görünmektedir. İslam gittiği yerde, yerel grupların kültürel kompleksine dahil olmuştur (Hodgson, 2017a: 112,131).

Uygarlıkların sistem olarak olgunlaştığı dönemler, aynı zamanda o uygarlığa ait klasik dönem olarak tanımlanabilir. İslam medeniyeti hâkim güç olduğu klasik döneminde çok kültürlü bir yapı sergiliyordu. Bu çok kültürlü yapı, farklı diller, kimlikler ve onların yarattığı birikim içerisinde liyakat ve toplum yararını önceleyen kurumsal yapılarıyla bilimsel ve ekonomik bir güç haline gelmişti. Hodgson buna *İslamileşmiş Uygarlık* demektedir. Ona göre, İslam uygarlığı başka uygarlıkların birikimlerini de değerlendirip özümlediği için İslamileşmiş bir uygarlıktı. Hodgson bu kavramsallaştırmayı şöyle ifade etmektedir:

“İslamileşmiş sıfatı da doğrudan doğruya İslam dinini, yani İslam'ın kendisini göstermez, İslam ve Müslümanlar ile tarihsel açıdan bir şekilde bağlantılı olup hem Müslümanlar hem de gayrimüslimler arasında rastlanan bir toplumsal ve kültürel komplekse atıfta bulunur.” (Hodgson 2017a: 93).⁶

Bu kültür Müslümanlar ile gayrimüslimlerin doğal olarak paylaştıkları, yazılı geleneğin merkezinde şekillenmiş toplumsal ve kültürel bir kompleks olmuştur. Diğer yandan, İslam uygarlığının geri kalmışlığı konusunda toplumsal ve içsel nedenlere dair açıklamalara bakıldığında belli ortak sorun noktaları gözlenmektedir. İslam medeniyeti iki hâkim paradigmanın, düşünce okulunun savaşını yaşamıştır. Bunlardan biri özgür irade, mantık, yenilik, içtihat, esneklik ve hoşgörü

⁶ Ayrıntılı açıklama için bkz. Hodgson, M. G. (2017). *İslam'ın Serüveni 1.Cilt-İslam'ın Klasik Çağı*. Phoenix Yayınları.

olarak ifade edilebilecek olan akılcı, yenilikçi ve yorumcu düşünce okuludur. Atay'a göre İslam uygarlığının ilk üç asrında akılcı gelenek hâkim olmuştur. Bu anlayış devlet yönetimini etkilemiş ve bugün üzerinde önemle durduğumuz İslam medeniyetinin ilim ve felsefesini oluşturmuşlardır (Atay, 2017: 31). Bunun karşısında ise kadercilik, lafızcılık, katılık ve hoşgörüsüzlük ile bilenen gelenekselci veya nakilci düşünce okulu vardır. İslam'ın bu iki anlama biçimi mezhep, ekol (hadise karşı re'y) ya da geleneğe yansıtılmıştır. Bu iki paradigma arasındaki savaşı akılcı, özgür iradeci, yorumcu ve yenilikçiler kaybetmiş, nakilci, kaderci ve lafızcı zihniyet kazanmıştır. Bu durumun öngörülemez yıkıcı sonuçları olmuştur (Acar, 2016b: 40). İslam uygarlığının çöküşünün ardında yatan içsel neden temelde bu faktörle ilişkilendirilebilir.

Özgürlük, çoğulculuk, çok kültürlülük gibi çağdaş liberal değerler olarak tarif edilen değerler sisteminin, günümüz Müslüman toplumlarında olmayıp da Batı dünyasında bulunması, bu değerlerin sadece Batıya özgüymüş gibi değerlendirilmesine neden olmaktadır. Ancak İslam medeniyetinin klasik dönemlerine bakıldığında bu değerlerin sadece Batıya özgü değil, evrensel değerler olduğu ve gelişme döneminde İslam uygarlığının da bu değerlerle irtibatlı görülebilir (Acar, 2016b: 34). Ülgener İslam'ın yayılma asırlarının ve ticaretin geliştiği bu dönemin liberal ve ferdiyetçi özelliklere dayandığını ifade etmektedir (Ülgener, 2006a: 25,26). Hayek'e göre de, özgürlük geleneği tek bir ülkenin veya kültürün ürünü değildir. Bu kültür pek çok farklı coğrafya ve ülkedeki gelişmelerin neticesinde birikmiş ve gelişerek ortaya çıkmıştır (Hayek, 2013 [1960]: 28). Bu değerlerin günümüz İslam dünyası için bir imkan olma ihtimali kayda değer bir seçenektir. Nitekim Allawî'de modernite ile uyumlu bir ilişki geliştirmeye dair olasılıkların İslam uygarlığının doğasında zaten var olduğunu ifade etmektedir (Allawî, 2010: 42)

*Sizin dininiz size, benim dinim bana*⁷ anlayışı temelde ötekini kabul etmek gibi bir anlam içermektedir. İslam için, *dinde zorlama olmadığı*⁸ gibi, başka inançların da İslam toplumu içerisinde kendi kimliklerini koruyarak yaşaması 7. ve 10. yüzyıllar arasındaki klasik dönemde İslam uygarlığının doğal bir özelliği olmuştur. Hatta bugün modern bir kavram olan ve Batı'da 19. yüzyıldan sonra oluşmaya başladığı izlenimi veren *çok kültürlülük* anlayışına Heywood (2016: 353), bir İslam imparatorluğu olan Osmanlı toplumsal yapısını örnek göstermektedir.

Abbâsîler'in devlet akademisi olarak tanımlanabilecek Beytülhikme'de çalışan bir bilginden aktarılan şu sözler değerler sistemi ile bütünleşmiş olan uygulamayı net olarak ortaya koymaktadır (Grunebaum, 1989: 54'ten aktaran, Azimli, 2019: 13).

“Hiçbir konuyu incelememiz yasak değildi. Gizlenen saklanan bir şey yoktu. Her doktrin incelenbiliyordu. Bu konuda tam bir güvenlik vardı. İlahî-beşerî her şeyi araştırabiliyorduk.”

Bu yapıya paralel olarak da İslam uygarlığının oluşum evresinde, *akılcılık* anlayışı gelişmiştir. Bu anlayış, kaynağını Kuran'dan almakla birlikte, daha sonra hicri 2. yüzyılda *kelam* ilminin bir kolu haline gelmiştir. Özellikle Ebu Mansur el-Maturidi, Kelam ilmini akıl ile bilinebilenler ve nakil ile bilinebilenler şeklinde ikiye ayırmıştır. Daha sonra akılcılık yöntemi yaygınlaşmış ve işlevsel hale gelmiştir. Eş'ari ve Maturidi kelamcıları bu yöntemi yaygın olarak kullanmışlardır (Yavuz, 1989: 280).

Arapça'da 'akıl' kelimesi mana olarak, kötü söz ve davranışlardan geri durmak anlamında bir fiildir. Aynı zamanda, insanın iyi ve kötüyü ayırtma kabiliyeti olarak da bir kuvvettir. Akıl görevleri ise anlamak ve düşündürmektir. Kur'an-ı Kerim'e göre de insanın sorumlu tutulması akletme yeteneğinin varolması ile mümkündür. Aynı zamanda insanın aklını kullanması övülmüş ancak aklını kullanmayan insanlar yerilmiştir. Atay'ın dediği gibi saf akıl çalıştırıldığı zaman mutlaka doğruyu bulacak ve yanlış ile doğruyu ayırtdebilecek ve tercihte bulunabilecektir. O halde, Kur'an-ı Kerim ve hadis-i şeriflerin dışında kalan konularda hüküm vermek için yalnızca akıl kullanılabilir ve

⁷ Kur'an-ı Kerim 109:6

⁸ Kur'an-ı Kerim 2:256

İslam akla bu yetkiyi vermiştir. İmam Azam gibi İslam'ın büyük imam ve müçtehitleri aklın bu görev ve yetkisini kabul etmişlerdir (Atay, 2017: 69,72).

Meşşai filozoflarına⁹ göre akıl evrenin gerçekliğini idrak edecek olan güçtür. Onlar da akılı, fen bilimleri alanı için *nazari akıl* ve insan davranışlarıyla ilgili olan kısım için de *ameli akıl* olarak ikiye ayırırlar (Arkan, 2015: 44). Özellikle Mu'tezile, hanefi-maturidi yaklaşım akla ve insan iradesine öncelik veren İslam'ın bilimsel ve toplumsal gelişmesinde çok önemli bir anlayış ortaya koymuştur. Atay da akılcılığın yalnız mutezile'ye özgü olmadığını ifade ederek, başta Hz. Muhammed olmak üzere, Hz. Ebu Bekir, Hz. Ömer ve Hz. Ali'yi akılcı gelenek tarafında zikretmektedir (Atay, 2017: 32).

Maturidi'ye göre insanın uluhiyet, nübüvvet ve ahiret hayatı hakkında bilgi sahibi olabilmesi ancak akıl yürütmesi ile mümkündür (Yavuz, 2003: 168). O halde günümüze ait bir kavramla ifade edecek olursak klasik İslam düşüncesinde "rasyonalite" bir yöntem olarak yer almaktadır.

Felsefede rasyonalite, normatif ve betimleyici bir kategoridir. İnsanın sağlam ve geçerli akıl yürütme ya da kanıtlamaları, iyi temellendirilmiş, apaçık inançları kabul etmesi ya da benimsemeye hazır, gönüllü olmasını ifade etmektedir. Rasyonalitenin inançlarla ilgili olan kısmına teorik rasyonalite, eylemlerle ilgili olan kısmına ise pratik rasyonalite denilmektedir (Cevizci, 2003: 341).

İslam medeniyetinin düşünce dinamiklerindeki dönüşümde, akla olan güvenin terkedilmesiyle ve olumsuzluklarda sorumlulukların üstlenilmemesi gibi bir kadercilikle karşılaşmaktadır. Oysaki insan cüzi iradesiyle de yapıp ettiklerinden sorumludur. Aklın varlığı bu sorumluluğun kanıtıdır. Kur'an'ı Kerim'de, bu şekilde olumsuzluklar karşısında sorumluluğu yaratıcıya yükleyen anlayışlara karşı uyarıda bulunmaktadır. Bireysel ve toplumsal düzeyde yaşanan olumsuzlukların suçunu kadere ya da yaratıcıya atıp özgür iradeleri ile yaptıklarının sorumluluğunu üstlenmemeleri eleştirilmiştir.¹⁰ "*Başınıza ne iyilik gelirse Allah'tandır. Her ne kötülük gelirse de kendinizdendir*"¹¹ ayeti bunu açıkça ortaya koymaktadır. O halde İslam dünyasının da 21. yüzyılda içinde bulunduğu sosyo-ekonomik durumla ilgili sorumluluğu tamamıyla dışsal faktörlere bağlamak, Kur'an'ın ortaya koyduğu anlayış ile kendi yaptıklarından sorumlu birey ve toplum yapısı ile çelişmektedir.

Hız. Peygamber'in temellendirdiği ve akılcılık yöntemini de içeren sosyal ve ekonomik anlayışın, ondan asırlar sonra kaybolması aynı zamanda İslam medeniyetinin bozulmasına ve dünya hakimiyetinin de kaybolmasına neden olmuştur. Burada ilk zikredilecek olgu içtihat prensibinin yok olmasıdır. Zira içtihat kapısının kapanması, zihni bir atalete neden olmuştur (Tabakoğlu, 2013: 450).

İçtihat, açıklık ve kesinliğin bulunmadığı durumlarda akla dayalı çeşitli yorumlama yöntemleri kullanılarak şer'i hüküm hakkında zannî bilgiye ulaşma çabası anlamına gelmektedir. Buradan hareketle içtihat, sınırlı sayı ve kapsamdaki hükümlerin çeşitli yorumlara tabi tutularak yeni ve farklı olaylara uygulanması anlamındaki fikri/akli çabalar (Apaydın, 2000: 432).

Toplumsal değişme olgusu yeni dönemlerde yeni durumlar ortaya koymaktadır. İçtihat, bu yenilikler karşısında düşüncenin ve yaşantının da değişmesini, yenileşmesini ve gelişmesini akılcı bir yöntemle sağlayacak en önemli kurumdur. Edward Said, ünlü Oryantalizm kitabında, İslam dünyasında içtihat geleneğinin kaybolmasını kültürel bir felaket olarak nitelendirmektedir:

"İslam'ın olağanüstü "ıçtihat" geleneğinin yavaş yavaş kaybolması, zamanımızın en büyük kültürel felaketlerinden biri oldu; bunun sonucunda, eleştirel düşünce ve bireyin modern

⁹ Meşşai filozofları, Aristo doktrinini benimseyen filozoflardır. En önemli örnekleri Kindî ve İbn Rüşd'dür. Grekçe 'de bu filozoflara peripatetikos denmektedir ve bu terimi karşılamak için Müslümanlar, Meşşai kavramı kullanılmıştır. Mısır'ın 642'deki fethiyle birlikte İskenderiye Kütüphanesi'nden alınan felsefe eserleri daha sonra Emeviler döneminde Gerekçe 'den Süryanice 'ye ve oradan da Arapça 'ya tercüme edilmeye başlanmıştır. Bu tercümelemler arasında Aristo'nun mantık eserleri de yer almakta idi. Böylece Meşşailik Müslüman kültür alanına mantıksal kıyas ile girmiştir (Kaya, 2004: 396).

¹⁰ Kur'an-ı Kerim 6:48

¹¹ Kur'an-ı Kerim 4:79; ayrıca insanın kendi hayatı üzerinde söz sahibi olduğu ve kendi kaderini kendi çabasına bağlı olduğu bir başka ayette şöyle ifade edilmektedir: "*Öte yandan, biz her insanın kaderini (kendini) seçimlerine bağlamışızdır; öyle ki, kıyamet günü onun önüne, her şeyi açık açık kaydedilmiş bulacağı bir sicil çıkaracağız.*" Kur'an-ı Kerim 17:13

dünyanın sorularıyla cebelleşmesi de son buldu. Bunların yerine bağınazlık ve dogma hüküm sürüyor artık.” (Said, 2012: xi)

Tabakoğlu'na göre, Kapitalizm gelişirken, İslam uygarlığı ekonomik olarak kendisini geliştirecek bir bilgi ve zihniyet altyapısından mahrum kalmıştır (1987: 245). İslam dünyasında bugün hem ekonomik hem de sosyal konuların içtihat mantığı ile ele alınıp çözülmesine olan ihtiyaç gelişme süreci açısından kritiktir. Buna ek olarak Atay durumu, idealistler ve taklitçiler ikilemi ile açıklamaktadır. İslam'ın ilk üç veya dört asrında idealistler ve daha sonraki asırlarda ise -ki sonraki asırlar medeniyetin gerilemeye başladığı dönemlerdir- taklitçiler hâkim olmuştur. Atay, Müslümanların tekrar ilerlemesi için idealistlerin hâkim olmasının gerekliliğine vurgu yapmaktadır. İslam'da yeni bir hareket başlamalı ve İslam'ı zamana göre yeniden anlama ve yoruma tabi tutmalıdır. Bu bir zorunluluktur. Atay bunu şöyle ifade etmektedir:

“1400 sene önce gelmiş, o zamanın ve mekânın anlayışına göre şeklini almış İslam dinini aynen ve harfi harfine uygulamak isteyenlerin baskısı bugün de İslam dünyasında hakimdir. Müslümanların bugünkü problemlerini çözememelerinin sebebi bunda yatmakta olup İslam dünyasının geri kalmışlığı da bunda aranmalıdır.” (Atay, 2017: 44).

İslam dünyası, modern dönemde değişen toplumsal yapılar ve durumlar ile karşı karşıyadır. Sekülerleşme, kadının konumu, ekonomik ilişkiler, küreselleşme, siyasal düşünceler, ideolojiler, eğitim, teknoloji, internet ve sanat gibi alanlarda yaşanan büyük gelişmeler ve değişimler, çağın İslami yorumunda ve uyarlamasında yeni fikirlere, içtihatlara gereksinim doğurmaktadır. Geleneksel dönemin hızla dönüştüğü, artık sanayi sonrası toplum tanımlamalarının yapıldığı bir sosyal zeminde birkaç örneğini verdiğimiz yeni toplumsal durumlara/sorunlara yeni fikirlerin/çözümlerin geliştirilememesi, önemli bir meseledir.

Yüzyıllar öncesinde yaşanan toplumsal sorunlar ile günümüzün sorunları arasındaki farklılıklar, benzerliklerden daha fazladır. Bu nedenle zaman ve mekânın değişmesi ile hükümlerin yeniden yorumlanması gerçeği inkâr edilemeyecek bir gerçekliktir. İslam'ın evrensellik iddiası aynı zamanda bir dinamizm gerektirmektedir. Bu değişime direnç gösterilmesi sonucunda donuklaşma ve kemikleşme meydana gelmektedir. Bu açıdan İslam toplumlarında değişme zaruridir. Ancak önemli olan bu değişimin ne zaman, niçin, nasıl ve ne kadar olacağını anlayabilmektir (Kallek, 2019: 130). Ancak bu anlayış ile bakıldığında değişme bir gelişme yaratacaktır.

Diğer bir olumsuzluk, yanlış bir kader ve kanaatkârlık anlayışındadır. İslam toplumlarında Emevî hanedanı dönemi yerleşmiş olan kader anlayışı hâkim görünmektedir. Buna göre gerçekleşen her şey Tanrı tarafından istenmiştir. İnsan iradesinin, bireysel ve toplumsal yaşamda bir etkisi yoktur (Öztürk, 2000: 325-331). Bu anlayış bilinçli ve düşünceye dayanan iradeyi ve eylemi hiçe sayan bir anlayıştır.

Tabakoğlu'nun da belirttiği gibi İslami anlamda rasyonalite, sebeplere başvurmadır. Bunun anlamı, yapacak hiçbir şey kalmayınca kadar insanın elinden gelen çabayı göstermesi ve her türlü tedbiri alması ve ondan sonra tevekkül etmesidir (Tabakoğlu, 1987: 244). Çünkü *insan için yalnızca emeğinin karşılığı vardır*.¹² O halde insanın elinden gelen tüm çabayı gösterdikten sonra karşılık beklemesi gereklidir. Ondandan sonra Allah'a güvenip tevekkül edecektir. Ancak Tabakoğlu, Hz. Peygamberden yüzyıllar sonra onun vazettiği anlayışın dışında bir anlayışın gelişip yerleştiğini kaydetmektedir. Sebeplere başvurmadan tevekkül etmek, rızık peşinde koşmadan kanaat etmek anlayışı, İslam toplumlarının gerilemesine neden olan bir anlayıştır (Tabakoğlu, 1987:245). Kader anlayışının bu yorumu İslam itikadına uymadığı gibi İslami gelişme anlayışına da terstir.

Müslüman toplumların az gelişmişliği sorunu bizatihi İslam inancının kendisiyle ilgili değildir. Bu sorun Müslümanlarla ilgilidir. Daha açık bir ifadeyle, yöneticilerin yanlış politikaları, ilim insanların içtihat kapısını kapatmış olmaları ve ilerleyen zaman içinde dini düşüncede yenileşme çabası içinde olmaları, toplumsal gelişmeyi sekteye uğratmıştır. Bu anlaşıldığında İslam'a rağmen

¹² Kur'an-ı Kerim 53:39

değil İslam’la birlikte, toplumun ruhunu oluşturan zihniyet ve köklerle birlikte gelişebileceği de anlaşılacaktır (Askari, 2014: 191).

Nitekim Sezgin de İslam toplumlarının bilim ve uygarlıkta geri kalmasının nedenleri konusunu açıklarken bu olayın İslam’ın bizzat kendisi ile ilgisinin olmadığını kaydetmektedir. Ona göre İslam, bilim ve uygarlığın gerilemesinin sebebi değildir. Gelişme süreci bir defa kendi dinamizmini oluşturmuş ve uygun koşullarda yolunu bulmuş ise dinin bir kültür dairesinde bilimlerin ilerlemesini tehdit etmesi çok zordur (Sezgin, 2014: 250). Kaldı ki İslam düşünce birikiminin bir bilimsel araştırma ve uygarlık oluşturma vizyonu temel olarak varlığını koruyordu.

Burada mühim olan nokta, kitabî din ile onun algılanması ve yorumlanmasının farklı şeyler olduğunun anlaşılmasıdır (Nişancı ve Çaylak, 2018: 29). Bu düşünce, çoğu zaman ve tarihsel olarak da Müslümanlar ile İslam’ın bir ve aynı şey olmadığı sonucunu ortaya koymaktadır. Dolayısı ile İslam son dinin adı iken, Müslümanlık Kur’an ve Sünnet’in getirdiklerinin, çeşitli zamanlarda veya bölgelerde Müslümanlar tarafından hayata aktarılması ve yaşanmasıdır. Müslümanlık, Bardakoğlu’nun deyimi ile, “*bizim dini anlama ve uygulama tarzımız*”dır (Bardakoğlu, 2019: 18). Bir başka ifade ile, Müslümanlık İslam’ın tarihsel tecrübesidir.

Reilly Müslümanların düşünce dünyasında yaşanan değişimi “*entelektüel bir intihar*” olarak ifade etmektedir. Ona göre İslam düşüncesi felsefeden uzaklaşarak (*dehelenizasyon*), akla olan güveni kaybederek ve hakikatlerin bilinemez olduğunu varsayarak kendi bilimsel ve entelektüel gelişimini durdurmuştur (Reilly, 2010:15). Ülgener de yukarıda değindiğimiz gibi, Osmanlı toplumu özelinde yaptığı çözümlemede, toplumsal geri kalmışlıkla ilgili olarak *zihniyet yapısındaki dönüşüme* dikkat çekmektedir. Ona göre Osmanlı İslam toplumunun geri kalmışlığının arkasında yatan temel etken, İslam inancının bizatihi kendisi değildir. Çünkü İslam inancı, çalışmaya, üretmeye, verimliliğe, akla, piyasaya önem veren bir anlayış ile ekonomik ve sosyal yaşamı temellendirmektedir. Geriliğin esas nedeni zihniyet dünyası ve Batını tasavvuf anlayışıdır. Moğol istilaları sürecinden sonra başlayan güvensizlik, sürgün ve baskı ile yavaş yavaş ortaya çıkarak tüm toplumsal yapıya hâkim olan, içe kapanmayı sağlayan bir zihniyet ve tasavvuf anlayışı oluşmuştur. Hâkim tasavvuf anlayışı haline gelen Batınlık ile içe kapalı, korumacı, maddeye ve hayata karşı ilgisiz ve kararlarında geleneksel olana ve otoriteye sadık bir şekilde sıkı sıkıya bağlı yapılar ortaya çıkmıştır. İktisadi yaşamın öznesi olan insan modeli bu hale gelince 15. ve 16. yüzyıldan itibaren toplumsal çözülme başlamıştır (Ülgener, 2006: 94-106).

Öte yandan Sezgin (2014: 258) çöküş olgusunu bir zorunluluk adeta bir yasa gözüyle değerlendirmektedir. Ona göre, çöküş meselesi büyük kültürlerin ve medeniyetlerin kaderi olarak görülebilir. Nihayetinde büyük medeniyetler zamanı gelince, ürettikleri bilgi ile gelişimine katkı sağlamış oldukları onlardan sonra gelen medeniyetlere yerlerini vermek zorundadır.

Bu noktada Garaudy (2018: 105) İslam dünyasının, kendi iç dinamiklerinden kaynaklı olarak üç farklı dönem içinde çöküş ve yükseliş yaşadığını kaydetmektedir. Bunu şöyle bir tablo ile ifade edebiliriz:

Tablo 2. İslam Dünyasının Yükseliş ve Çöküşleri

Çöküş Dönemi Hâkim Düşünce Anlayışı	Yükseliş Dönemi Hâkim Düşünce Anlayışı
Emevî Dönemi kaderciliği	Mutezile ekolü: Akla ve insanın iradesine öncelik verilmesi
Abbâsî Döneminde Hanbelilerin lafızcı tepkisi	Hindistan; Şair Kebir, Ekber Şah dönemleri; Anadolu ve İran’da Gazali, Attar, Mevlâna, Sühreverdi; İspanya’da İbn Meserre’den İbn Arabi
Sömürgecilik, Batı tahakkümü ve İslamcılık (17. yüzyıldan itibaren devam eden süreç)	Son dönem için bir yükseliş dönemi yaşanmamıştır ancak çıkış önerileri şunlar olabilir: Taklitçi bir batılılaşma yerine, Batı’nın gelişmeyi sağlayan ekonomik ve sosyal değerlerinin anlaşılması ve Batılı büyük düşünürler ile bağ kurulması. Batının toptan reddedilmesi yerine, anlaşılmasını içeren <i>yeni bir modernlik</i> anlayışı; akılcı, özgür iradeci, yorumcu, tenkitçi bir düşünce anlayışının yerleşmesi.

Kaynak: Garaudy’nin “İslam Dünyasının Yükseliş ve Çöküşleri” adlı çalışmasından yararlanılarak hazırlanmıştır.

Tablo 2’de, İslam medeniyetindeki farklı dönemlerde yaşanan çöküşlerin temelinde yer alan anlayış ve bu süreçten hangi açılımlar ile çıkış sağlandığı, yükselişe geçildiği gösterilmektedir. Birinci çöküş dönemi Emevîler ile başlamıştır. Bu yönetim Medine topluluğunun ruhundan ve medeniyet anlayışından koparak Bizans İmparatorluğu’nun yönetim anlayışını tevarüs etmiştir. Bu anlayış zorbalığa, ihtişama, despot yönetim anlayışına ve servet bolluğunun yarattığı ahlaksızlık ve yolsuzluklara tekabül etmekteydi. İslam’la ilgisi olmayan bir kader anlayışı ile toplumun, yaşanan yozlaşmayı kabullenmesi isteniyordu. Garaudy’nin tabiriyle, yönetimler tarafından “evcilleştirilen” din adamları, *başınıza bu yönetici gelmişse, Allah böyle olmasını istediği için gelmiştir. Ona itaat etmeye mecbursunuz* anlayışını bir dini itikat olarak yerleştirmeye çalışıyorlardı. Bu anlayışa göre göre kader önceden çizilmiş ve insanlar da başlarına gelen her şeye bu kader anlayışı ile itaat etmeliydi (Garaudy, 2018: 82). Dolayısı ile bu anlayışa göre, bireyler ve toplum yaşadıkları olumsuz durumları değiştirmek için herhangi bir girişimde bulunmamalıdır. Sıkıntılar ve olumsuzluklar belirlenmiş, takdir edilmiş olarak veri kabul edilmelidir.

Kaderin önceden çizilmesi ve insanların yaşadıklarının, yapıp ettiklerinin tanrı tarafından önceden belirlenmiş olduğu anlayışı, gerçekte Kur’an tarafından, Allah’a ortak koşanların bir söylemi olarak ifade edilmekteydi: *“Müşrikler, “Allah dileseydi ne biz müşrik olurduk ne de atalarımız. Hiçbir şeyi de haram kılmazdık” diyecekler. Onlardan öncekiler de böyle yalanladılar, sonunda azabımızı tattılar. (...)*¹³

İslam inancı, insana ilahi bilgiyle birlikte eylemlerinde özgür irade vermiştir. İnsanlar yaptıklarından sorumludur ve bunu Allah’a yükleyerek yapıp ettiklerinin sonuçlarından kaçamaz. Özgür iradeleriyle ortaya koydukları davranışlarının sonuçlarını Allah’a isnat edemezler. İslam’ın imtihan anlayışı, insanların özgür iradeye bağlı olarak davranışlarının sorumluluğunu almalarını ve bunun sonuçlarına katlanmalarını zorunlu kılar. Aksi halde sonucu baştan belli, cevap şıkları işaretlenmiş bir şekilde başlayan bir imtihan gerçek bir imtihan olmayacaktır.

Kur’an’daki kader kavramı ölçü, takdir anlamına gelmekte ve doğa kanunları ile değişmez ölçüler anlamında kullanılmıştır. Bu anlamda bir kaderin varlığı ve değişmezliği, Allah’ın tabiata, varlığa koyduğu yasaların değişmezliğidir. Bu değişmezliğin, insanın fiilleriyle, iradesi ve özgürlüğüyle ilgisi yoktur. Doğa kanunları yaratıcı tarafından konmuştur. İnsan bu kanunları anlamalı ve yaşamına yön verir iken bu kanunları gözetmelidir. Örneğin dere yatağına ev yaptığında bunun doğa kanunları sonucunda bir felaketle sonuçlanabileceğini anlayabilmelidir. Meydana gelen olumsuzlukları, tanrının değişmez kaderine yüklemek yerine kendisinin o kanunlara uymadığında başına gelen felaketler olduğunu anlayabilmelidir. Dolayısıyla insan fiilleri yaratıcı tarafından önceden belirlenmiş değildir. Önceden belirlenmiş olan doğa kanunlarıdır. İnsanın fiilleri, Allah’ın koyduğu doğa kanunlarına uygun olmadığında yaşanacak olumsuzlukları Allah bilir, ancak bu olumsuzlukları Allah belirlemez. Bilmesi O’nun tanrılığının bir gereğidir. Öte yandan sonuçları belirlememesi de yine tanrılığın bir gereğidir. Çünkü fiillerimizin sonuçlarını bilmesinin yanında eğer fiillerimizi de belirler ise bu durumda, fiillerimizden bizi sorumlu tutmaması gerekirdi. Buna ek olarak hem fiillerimizi belirleyip hem de bu fiillerden insanları sorumlu tutar ise bu da zulüm etmek anlamına gelecektir. Ancak Allah zulümden arınmıştır. Sonuç olarak kader doğa kanunları iken bu kanunları gözeterek yaşayıp yaşamamak insanın özgür iradesine bırakılmıştır (Öztürk, 2000: 325-331).

Hız. Ali de kaderin insanları eyleme zorlamadığını, insanların eylemleri kendi iradeleriyle gerçekleştirdiklerini söylemiştir (Yavuz, 2015: 147). Aksi halde kendi iradeleri olmadan insanların fiillerine ödül veya ceza vermek adalet ile bağdaşmayacaktır.

Emevî döneminde oldukça işlevsel olarak içeriği tahrif edilen kader ve alinyazısı itikatları, zulmün ve zorbalığın dini teminatı ve meşrulaştırma aracı haline gelmiştir (Garaudy, 2018:82). Gerçekte zulüm, haksızlık ve adaletsizliklere karşı bir başkaldırı olan İslam, Emevî dönemiyle birlikte

¹³ Kur’an-ı Kerim 6:148

bu uygulamaların meşrulaştırılmasına yönelik uydurulan kimi hadisler ile manipüle edilmeye çalışılmıştı. Bunun için de İslam'daki “*adaletin sağlanması, zulmün önlenmesi*” gibi amaçları perdelemek ve toplumda oluşabilecek başkaldırıları bertaraf edebilmek için, kimi hadislerin uydurulması yoluna gidilmişti (Tabakoğlu, 2013: 450).

Garaudy'e göre İslam dünyasının ikinci gerileme süreci, Abbâsî döneminde başlar. Kendi otoritelerinin sarsılmasından ve İslam inancının “hür ışıldayışı”ndan ötürü kendilerini güvende hissetmeyen kimi halifeler İslam'ın yaratıcı hürriyetine son vermişlerdir. Bu süreçte İslam toplumları ciddi bir durgunluk ve katılık içinde kalmıştır. Bu durum ilerleyen bütün zamanlarda İslam toplumlarını etkilemiştir. Adeta İslam'ı eskiye saplanıp kalmaya ve içine kapanmaya mahkûm etmiştir (Garaudy, 2018: 89).

Garaudy'nin, İslam uygarlığının gerilemesine dair temel tespitleri şunlardır: Kur'an'ın evrensel mesajının yerelleşmesi ve tarihselleşmesi, tarihsel ve yerel bir şeriat anlayışı, yönetenlerin mutlak güç ve bilgiye sahipmiş gibi davranmaları, şûranın iptal edilmesi, genel din anlayışında ve hukuk anlayışında lafızcılık (2018: 89-93). Bunları biraz daha açacak olursak;

1. *Üç yüz yıl içinde üretilen kimi hadislerle, Kur'an'ın evrensel mesajı bölgecilğe ve yerel tarihsel bir çerçeveye hapsedildi.*

Bu durum İslam'ın evrenselliğini ve farklı toplumlara, kültürlere olan açıklığını, hitabını gölgeleyen bir dar çerçeve yaratmıştır. Oysaki İslami değerler tarihsel bir hitabın evrensel mesajlarıdır. Bu nedenle yerelleşme ve tarihselleşme günümüz Müslüman toplumlarının hem geçmişte kalıp bugünü yaşamalarına engel olmaktadır, hem de evrensel düzeyde bilgi ve kültür üretmelerine mâni olmaktadır.

2. *Evrensel ve uluslar üstü anlayışının yerine Şeriat'ı özel durumlara ve tarihsel koşullara özgü dar bir çerçeveye sığdırmak. Gerçekte mülkün sahibi sadece Allah'tır¹⁴, bilen sadece Allah'tır. Bu mülk ve bilgi anlayışı ile devleti yönetenlerin her türlü ilahi hak iddiaları, dogmacılıkları ve her türden tamamlanmış ve mükemmel bilgiye sahip olma yaklaşımları bizzat vahiy tarafından reddedilmiştir.*

Ancak bu anlayış zaman içerisinde terkedilmiştir. Şeriat bundan böyle, hırsızlık, miras ve kadının yeri ve konumuyla ilgili birkaç ayetin lafzi yorumuna indirgenmiş ve belli bir dönemin tarihselliğine hapsedilmiştir. Oysaki bunlar, o prensiplerin kendilerine uygun bir cevap verdiği belli bir tipteki toplumlara yönelik özel durumlardı.

3. *Kimi kurallara lafzen bağlı kalınarak, kuralları bağlamından ve ilkelerden kopararak yeni edinilen servetler, hırsızlıklar ve riba uygulamaları meşrulaştırılmış ve zekâtтан kaçırılmıştır. Küçük hırsızlara el kesme cezası verilirken, büyük hırsızlar cezasız kalabilmektedir.*

Kuralların mantığının, idealinin ve maksadının anlaşılması ve mesajın geleceğe bu yöntem ile taşınması gerekirdi. Ancak lafızcılığın yarattığı değişime ve yoruma kapalı anlayış, toplumsal gelişmenin gerisinde kalmıştır. Öte yandan Kur'an ayetlerinin lafzi anlamlarının yanlış yorumlamaları da birtakım sosyal sonuçlar doğurabilmektedir.

Bu konuyla ilgili pek çok örnek verilebilir ancak sosyolojik sonuçları itibariyle aşağıdaki örnek dikkat çekicidir. Akdemir, Kur'an-ı Kerim üzerine yaptığı semantik incelemede a-b-d kökünün din bilginleri tarafından kulluk etmek olarak yorumlandığını kaydetmektedir. “*Ben cinleri ve insanları, başka değil, sırf bana kulluk etsinler diye yarattım.*”¹⁵ Ancak kelimenin art-süremlî semantik incelemesi, Kur'an-ı Kerim'in indirildiği dönemdeki anlamının kulluk değil, yapmak, işlemek, meydana getirmek ve gerçekleştirmektir (Akdemir, 2017:331-363). Buna göre de insan Allah'a

¹⁴ Mülkün ve yönetimin yalnız Allah'a ait olduğu Kur'an'da pek çok ayette ifade edilmiştir: Kur'an-ı Kerim 3:189; 5:17-18; 7:158; 24:42; 39:44; 45:27; 48:14; İslam literatüründe Mülk ve devlet yer yer eş anlamlı olarak da kullanılır. Dolayısıyla burada da devletin sahibi yalnız Allah'tır ve yönetici kimse kendine böyle bir mülkiyet izafe edemez anlamı da vardır.

¹⁵ Kur'an-ı Kerim 111: 56

hizmet etmeli ve Allah için çalışmalıdır. Zaten çalışmanın da ibadet olduğu ifade edilir ki bu da kökün asıl anlamını gösterir.

Yine Akdemir'e göre bu anlayış sosyolojik manada çok ilginç sonuçların ortaya çıkmasına katkı sağlamıştır. Gerçekte insanın Allah tarafından bir halife olarak yaratılması ve ruhuna Allah tarafından üflenmiş olması onu değerli bir varlık kılmaktadır. İnsan köle değil, halifedir. Ancak yüzyıllar boyunca iktidarların ve yöneticilerin "tanrısallığı" ya da yeryüzünde tanrının gölgesi anlayışı ile hüküm sürmeleri, insanlar ile yöneticiler, insanlar ile cemaatler arasında bir efendi-köle ilişkisi yaratabilmektedir.¹⁶ Bu da hem bireyin oluşumunu hem de demokrasinin gelişmesini engellemektedir (Akdemir, 2001).

Ayrıca hukukun lafızcı bir tarzda uygulanması da önemli bir sorun haline gelmiştir. Hukukun lafızcı olması içtihatlarla olan toplumsal gereklilik karşısında yetersizliğe neden olmuştur. 21. yüzyıldaki toplumsal sorunların, dini yaşantıdaki dönüşümlerin statik bir fıkıh anlayışı ile yorumlanması mümkün görünmemektedir. Sevginin yerine korkunun ağırlık kazanması hem dini düşüncede hem de onun toplumsal ilişkilere yansımadaki samimiyeti zedelemektedir. Yaratıcıya olan sevginin motivasyonu ile hareket edecek olan birey ise zorun değil içsel bir isteğin ve vicdanın yol göstericiliğinde hareket edecektir. Buradan çıkan en olumsuz sonuç, lafızcılığın yarattığı adeta donmuş, fosilleşmiş bir fıkıh anlayışıdır. İslam tarihinin ilk üç asrına ve Ortadoğu toplumlarına yönelik özel şerhler, şerh üzerine şerhlerle birlikte "yüzyılların tortusuyla fosilleşmiş" hüküm ve fetvalar, mahiyeti ve tarihi ne olursa olsun her topluma uygulama iddiasını taşırlar.

Özellikle hicri ikinci ve üçüncü yüzyılla birlikte Ehl-i hadis öncülüğünde bir ulema hareketi ortaya çıkmış, re'y ve yorum akımına karşı kendi otoritesini kuvvetlendirmiş, metin merkezli (lafızcı) bir yaklaşım yerleşmiştir. Bardakoğlu'na göre de bu yaklaşım bugüne kadar hiç sorgulanmadan devam etmektedir (Bardakoğlu, 2019: 40).

4. *Siyasi ve sosyal alanda İslami düşüncenin yozlaşması, şûranın iptal edilmesiyle kendini gösterir. Maverdi'nin şûrayı halifenin görevleri arasına koymaması bu süreci başlatmıştır.*

Günümüzde Müslüman toplumların, birkaç istisna dışında otoriter yönetimler ve diktatörlüklerce yönetiliyor olmaları da bu anlamda tesadüf değildir. Şûra¹⁷ fikrinin günümüzdeki modern demokratik anlayış ile ne kadar örtüştüğü ayrı bir tartışma konusudur. Ancak toplumun kendisi ile ilgili kararlara katılması, kendisinden alınan vergilerin nasıl harcandığı konusundaki söz ve şeffaf bilgi sahibi olması ancak demokratik bir anlayış ile mümkündür. Bu anlayış felsefi düzeyde bir değer olarak İslam'da yer bulmasına rağmen bütünüyle bakıldığında Müslüman toplumlarda yer bulamamaktadır.

Garaudy bu süreçte kritik rol üstlenen ve bu olumsuz gelişmeleri bir ekol haline getiren kişiler olarak Ahmed İbn Hanbel'i, onun öğrencisi İbn Teymiye'yi ve onun ardılı olarak Adülvehhab'ı zikretmektedir (2018: 93). Bu süreçten sonra, "*insanlar arasında adaletle hükmet*"¹⁸, "*mülk ve*

¹⁶ Osmanlı devleti de yıllarca bu anlayışla yönetilmiştir. Bilindiği gibi Batı henüz önemli bir küresel güç olarak ortaya çıkmamış iken, 1600'lere kadar Osmanlı devletinin fetihçi üstünlüğü, bir başarı olarak görünmektedir. Ancak Batı, kendi yapısında da var olan feodalizm ve efendi-köle ilişkisini yıkarak bireyi, girişimciyi ve serbest ticareti öne alan bir kapitalizme doğru geçtiğinde son üç yüz yıl bahsi geçen Osmanlı yönetim anlayışının süreçte rekabeti kaybetmesi ile sonuçlanmıştır. Çünkü ekonomi daha doğru bir ifade ile piyasa ekonomisi tanrısal devlet/yönetici, efendi-köle ilişkisi anlayışına dayalı toplumlarda gelişmemektedir.

¹⁷ Demokrasinin İslami bir yönetim şekli olup olmadığı konusunda bir tartışma olduğundan söz edilebilir. Ancak bunun tartışılması dahi İslam uygarlığının içinde bulunduğu durumun vahameti açısından bir gösterge olarak alınabilir. Burada önemli olan nokta, toplumun nasıl yönetileceğine, kaynakların nasıl üretilip kullanılacağına yönelik tercihlerde mümkün olduğunca fazla insanın katılım göstererek tercihlerini ve fikirlerini ifade edebilmeleridir. İslam'ın bu konudaki temel önermesinin, ırsi bir yönetim anlayışını değil seçime ve meşru muhalefete dayalı bir yönetim anlayışını temel aldığı düşünmek için yeterince argümana sahip olduğumuzu düşünüyoruz. Kur'an'da Şûra suresi 38. ayette bu konudaki anlatım "İşleri/yönetimleri, aralarında bir şûradır" şeklindedir. Eliaçık da şûra kelimesinin işaret etmek, göstermek, süzüp çıkarmak, fikir sormak, danışmak anlamlarına geldiğini belirtmektedir. Yapılacak işlerde şûra yöntemini kullanmak, insanların işlerinde farklı görüşleri süzüp çıkarması, meşveret yapması ve bunun için açık, şeffaf ve katılımcı olmasını gerektirmektedir (Eliaçık, 2011: 422).

¹⁸ Kur'an-ı Kerim 4:58

*yönetim Allah'ındır*¹⁹, “*bir kavmin efendisi, ona en iyi hizmet edendir*”²⁰ anlayışları yerini, “Allah'ın yer yüzündeki gölgesi” anlayışına bırakmıştır.

Garaudy, İslam uygarlığının günümüzdeki çöküş nedenini “İslamcılık” anlayışı olarak kaydeder. Ona göre yobazlık nasıl ki bütün dinlerin hastalığı ise, *İslamcılık* da İslam'ın hastalığıdır. Gerçekte ilk yobazlık Batı sömürgeciliği ile başlamıştır. İslamcılık ise buna karşı bir tepki olarak gelişmiştir. Sadece İslamcılık değil, Çin kültür devrimi dahi Batı'ya karşı bir tepki olarak görülmelidir (2018: 93).

İslamcılığın derin kaynakları 19. yüzyılın ikinci yarısına kadar uzanmaktadır. Akımın öncüsü Afgânî, önemli iki araştırma yolu açmıştır; a. Kur'an'ın yeni bir okuması ile İslam'ın hem siyasal hem de manevi olarak canlanması; b. salt maddeye ve birikime odaklanan değil, insanın nihai amaçlarına da onu uyarlayan *yeni bir modernlik*²¹ anlayışının yaratılması gerekmektedir. Bunun için de bir birlik (tevhid)²² doktrini ile İslam'ın tenkitçi düşüncesi ve içtihat geleneği canlandırılmalıdır (Garaudy, 2018: 99).

Ancak İslam'ın tepkisi haklı, uyguladığı yöntem yanlıştır. İslamcılık bugün bu noktalardan hayli uzak ve İslam'ın “hastalığı” halini almıştır. Şeriatı mevzuatla karıştırmıştır. Oysaki şeriat Allah adına açık, ebedi ve evrensel bir ahlak yoludur. Her devirde, o zamanın sorunlarını çözmek için bir ilham kaynağıdır. Ancak ne yazık ki bu ilham kaynağı mevzuatla karıştırılmıştır. Tarihsel olan (mevzuat) evrensel olanın (şeriat) yerine geçmiştir. Benzer şekilde Soroush da din ve dini bilgi arasında bir ayırım yapmaktadır. Ona göre dini kanunlar (şeriat) ile din eş anlamlı değildir (Soroush, 2000: 134). Din Allah tarafından indirilmiş olduğu için ilahidir. Ancak dinin amaçlarını, hükümlerini anlamak insanlara kalmıştır. Dolayısıyla hakikat mutlak ancak şeriat görecelidir.

Bu nedenle bugün nasıl ki geçmiş dönemdeki fakihler kendi zamanlarının sorunlarını çözmek için içtihat etmişlerse, günümüzün Müslüman toplumlarının alimleri de kendi zamanlarının sorunlarını yine içtihat ilkesiyle çözmek durumundadır. Bireylerin ve toplumların yeniden inşası için de evrensel insani/İslami değerlerden hareket etmek gereklidir. Çünkü İslami olan aynı zamanda insani olandır (Dikkaya ve Kanbir, 2019: 552). Değerler tarihsel değil evrensel olunca Kur'an'ın amacına ancak o zaman ulaşılacaktır. Çünkü şeriatın dinamik olması²³ toplumsal değişimin zorunluluğundan gelmektedir.

Öte yandan İslam uygarlığının geçmişte geliştiği dönemlere bakıldığında içe kapandığı değil dışa açıldığı ve farklı kültürlerden faydalanılmaya çalışıldığı görülmektedir. Bu nedenle bugün İslam uygarlığının içe kapanmak yerine kendi kimliğini koruyarak dışa açılması ve kendine özgü bir modernlik anlayışına kavuşması gereklidir. Yoksa Batı uygarlığının kaba bir taklidi, İslam toplumlarının gelişmesi için gerekli zemini kazandırmak yerine toplumun özündeki değerleri yok edecektir. Garaudy'nin dediği gibi, İslam'ın geleceği, Batı'nın geçmişinde aranmamalıdır (2018: 107). Bu minvalde İslam'ın geleceği, İslam'ın akılcı ve yenilikçi değerlerinde aranmalıdır.

¹⁹ Kur'an-ı Kerim 3:189; 5:17-18; 7:158; 24:42; 39:44; 45:27; 48:14;

²⁰ Acluni, Keşfü'l-Hafa, 2:463

²¹ “*Modernlik meselesi, insanın nihai gayeleri meselesini dışlayan ve aklı, kendi sömürgeci, askeri, iktisadi ve kültürel kaynağı olan iktidar olma ve servet edinme tekniklerinin vasıtalarını araya indirgeyen o “modern” denilen Batılı bir ideolojiden hareketle ele alınmaz*” (Garaudy, 2018: 99).

²² “*Tevhid (birlik doktrini), yaşayan İslam'ın tenkitçi düşüncesinin ana ilkesidir ve tenkitçi düşünceye tam anlamıyla katkıda bulunur (...). Tenkitçi akıl (icthad) İslam aleminde söndüğünde ve bütün despotlarca çok sevilen o şeriatın resmi yorumcularının dogmacılığı hüküm sürmeye başladığında İslam dünyasının çöküşü başlar*” (Garaudy, 2018: 100).

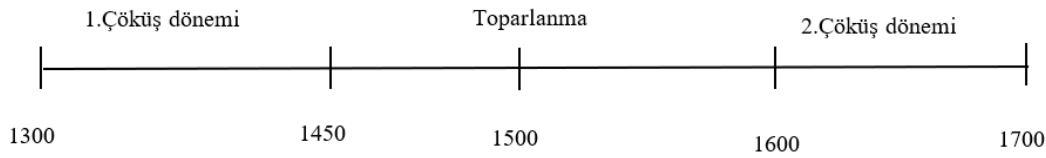
²³ Burada ifade edilen şeriat kavramı, Kuran'ı kerim hükümleri (din) değil, insanların ve toplumların ürettiği hukuk metinleridir. Şeriat kavramında iş ve oluşun hukuk boyutu ifade edilmektedir. Şeriatın Toplumsal hayattaki karşılığı, bütünüyle adalet değerini yaşatan hukuk kurallarıdır (Eliacık, 2011: 438,439). Dolayısıyla hukuki metinlerin toplumsal değişime paralelinde dinamiklik göstermesi eşyanın tabiatı gereğidir.

4. İslam Dünyasını Geriletken Dışsal Nedenler

Müslüman toplumların sosyo-ekonomik gelişme sorunlarını sadece içsel faktörlerle açıklamak, yetersiz olduğu gibi resmin bütünü de görmemize engel olacaktır. Bu bilimsel açıdan da eksik bir yaklaşımdır. İslam toplumlarının geri kalmışlığının dışsal faktörleri de önemlidir. Bu faktörler, savaşlar ve yeni deniz yollarının keşfi ile başlayan sömürgecilik faaliyetleridir.

Savaşların yarattığı etki kaçınılmaz olarak genişleyen bir uygarlığın enerjisini farklı bir yöne sevk etmiştir. Bu savaşlar, Haçlı seferleri ve Moğol istilasındır. Bunların arkasından yeni deniz yollarının keşfi ve sömürgecilikle zirveye ulaşan Avrupa'nın artan etkisi gelmiştir.

Hodgson, İslam uygarlığının gerileme ve çökmesiyle ilgili tarihlendirmede iki dönem üzerinde durmaktadır. Ona göre İslamlaşmış uygarlığın ilk çöküşü 1300-1450 döneminde meydana gelmiştir. Bu dönem hem Moğol istilasının yaşandığı ve hem de tarımsal verimliliğin azaldığı bir dönemdir. Daha sonra 1500'lerde bir toparlanma meydana gelmiştir. Ancak İslam dünyasının eski görkemini ve bugünkü güçlüklerle kıyaslanan sorunları asıl zeminini ikinci çöküş dönemi meydana getirmiştir. İslam dünyasının ikinci bozulma dönemi 17. ve 18. yüzyılda başlamıştır. Bu durum, "yeni dünya"nın tarihsel bir sonucu olarak ortaya çıkmıştır ve bugün İslam dünyasının içinde bulunduğu durumun temel nedeni bu son dönemden kaynaklanmaktadır (Hodgson, 2017b: 433).



Şekil 1. İslam Uygarlığının Gerileme ve Çökme Dönemleri

Kaynak: Hodgson'un açıklamalarından hareketle yazarlar tarafından oluşturulmuştur.

Sezgin de paralel bir görüşe sahiptir. Ona göre de İslam uygarlığının yaratıcılığı 1550'lerden itibaren gevşemeye başlar ve 17. yüzyıl artık duraklamanın başladığı bir dönemdir (2014: 245).

Gerilemeye yol açan dışsal sebeplerin başında ilk olarak 1095 yılında başlayan ve sekiz defa gerçekleşen Haçlı seferlerinden söz etmek gerekir. Bu seferler 1291 yılına kadar sürmüştür. Bu süreçte Avrupalılar hep kazançlı çıkan taraf olmuştur. Bununla birlikte savaşlar İslam uygarlığını hem ekonomik açıdan zayıflatmış hem de bilimsel ilerlemenin akışını yavaşlatmıştır. Özellikle Filistin gibi kutsal mekanların istilası, İslam dünyasının "merkezine hançer saplamak" anlamına gelmiştir. Bu olumsuz süreç, İslam dünyasında yeni başarıların ve kitapların, dolayısıyla bilginin yayılmasını zorlaştırmıştır. Öte yandan, seferler sırasında karşılaşılan yeni savaş teknikleri (çarklı büyük tatar oku, dengeli mancınık, ateşli el silahları, el bombaları ve çelik yay vb.) elli yıl içinde Haçlılar tarafından tevarüs edilmiş ve Avrupa'nın ilerleyen dönemlerde artan yayılmacılığı için önemli bir zemin oluşturmuştur (Sezgin, 2014: 250).

Moğolların İslam coğrafyasını işgali ve uygarlık merkezlerini tahribi, esasen 1216 yılından itibaren başlamıştır. En son 1258 yılında Bağdat'ın, Moğol ordularının komutanı Hülagü tarafından alınması ile diğer önemli uygarlık merkezlerinin işgaliyle tahribin boyutları artmıştır. Bağdat'ın işgali ve Abbâsî halifeliğinin sona ermesinin İslam uygarlığı üzerinde yarattığı etkiler çok yıkıcı olmuştur. Moğollar, Bağdat ve çevresinde eşine az rastlanır bir katliam yapmıştır. Öldürülen insan sayısının iki yüz bin ile bir milyon arasında olduğu kaydedilmektedir. İstila sonucunda hem insan hem tarih hem de kültürel uygarlık büyük bir yıkıma uğramıştır. Cami ve kütüphaneler tahrip edilmiş, kitaplar Dicle nehrine atılmıştır; o kadar ki nehrin günlerce mürekkep renginde aktığından dahi söz edilmektedir (Acar, 2016: 39; Yuvalı, 1998: 474).

Bu önemli olay İslam uygarlığının gelişme sürecinin rotasını kaydıran, siyasi, iktisadi ve askeri sonuçlar doğurarak kaderini derinden etkileyen çok önemli bir dönüm noktası olmuştur. Bugün Türkiye, İran, Irak, Suriye ve Arap Yarımadası olarak bilinen bölgelerdeki eyaletlerin ekonomik ve sosyal yapılarının çökmesindeki rolü büyüktür. Bu saldırının daha batıya doğru ilerlemesini Memluk devleti durdurmuştur. Komutan Baybars'ın önderliğindeki Memluk orduları 1260 yılında *Ayn Calut savaşı* ile Moğolları yenmiş ve yıkım ve istilanın Mekke, Medine ve Kudüs gibi önemli merkezlere ulaşması engellenmiştir. Artık hilafet Mısır'daki Memluk devletinin egemenliğinde Kuzey Afrika'ya taşınmak durumunda kalmıştır. Bu gelişmeler o döneme kadar İslam uygarlığının ortaya koyduğu büyük birikimin kaybolmasına neden olmuştur (Acar, 2016b: 39).

Hodgson bu sürece tarımsal yapıdaki verim kayıplarının da eşlik ettiğini ifade etmektedir (2017b: 453). Özellikle bu dönemde Ortadoğu'da bir kuraklık meydana gelmeye başlamıştır. Müslümanlar sahip oldukları etkili tarımsal sulama organizasyonu ile bu sürecin yıkıcı etkilerinden korunabilmekteydiler. Acar'ın (2016b: 40) da kaydettiği gibi yaşanan savaşlar ve istilalar bu etkin sulama tekniklerinin ve organizasyonlarının sürdürülebilirliğini de ortadan kaldırmıştır. Bu da özellikle tarımsal ekonominin çöküşü açısından önemli bir etken olmuştur.

Osmanlıların 1453'e doğru genişleyen hakimiyetleri, bir toparlanma dönemine işaret etmiştir. Doğu Roma'nın başkenti Konstantinopolis'in fethedilmesi akabinde İslam imparatorluğu yeni bir güç temerküzü elde etmişti. Bu esnada 15. yüzyıla gelindiğinde Batı Avrupa'da kapsamlı gelişmeler olmuştur. Akdeniz'in doğusundan gelen baskıya karşı önemli tepkiler ortaya çıkmaya başlamıştır. 1488'de Portekizliler Ümit Burnu'nu geçmiş, 1492'de Kolomb Hindistan'a ulaşmak için denize açılmıştır. Daha 1300'lerden beri Yahudilerin İngiltere, Fransa ve Almanya'dan kovulmaları ile başlayan gelişmeler, İspanya'da önemli bir iktidar değişikliğine kadar uzanmıştır. 1492 yılında İspanya'daki son Müslüman kalesi olan Gırnata'nın (Granada) düşmesinin yarattığı güç kayması, ilerleyen yıllarda merkezini Batı'nın oluşturduğu bir dünya sistemi meydana getirmiştir (Sezgin, 2014: 215-260).

Osmanlı Devleti ise 16. yüzyıldan itibaren, sahip olduğu vergiye dayalı üretim tarzını ve katı, kontrolcü devletçi, sosyalizm benzeri ekonomik yapısını sürdürmekte hayli zorlanmaya başlamıştır. Tarihin bu döneminde Osmanlı ile Avrupa adeta zıt yönlere doğru akma iradesi gösteren iki nehir gibi durmaktadır. Eğitim bariz bir şekilde Avrupa'dan yana meyletmiştir. Nitekim Çizakça, Osmanlı ekonomik sisteminin bir *proto-quasi (ön-yarı) sosyalizm* olduğunu kaydetmektedir. Bölgede Moğol akınları sonrasında oluşan konjonktür, sürekli savaş ve hayatta kalma temeline dayalı olarak devam etmiştir. Zamanla İslam coğrafyasının kapitalist ekonomileri ön sosyalist ya da sosyalizm benzeri bir yapıya dönüşmek durumunda kalmıştır. Çünkü bu coğrafyada geniş çaplı, tutarlı ve kalıcı fiyat kontrolleri uygulanmış, mülkiyet hakları kısıtlanmış ve hatta özel mülkiyetin müsadere edilmesi gibi yaygın uygulamalar göze çarpmaktadır. Bütün bunlar sosyalist nitelikli uygulamalardır (Çizakça, 2014: 154).

Diğer yandan Mehmet Genç, Osmanlı İmparatorluğu'nun, Batıdaki ticaret devrimi ile senkronize olarak doğmuş olduğunu kaydetmektedir. Bu devletin büyüme dönemi 1300 ile 1700 yılları arasına denk gelmektedir ki aslında bu dönem aynı zamanda modern iktisadi büyümenin de filizlendiği bir süreç ile senkronizedir. Çünkü Batı dünyası 14. yüzyılın başlarından itibaren bir ticaret devrimi, milli devletlerin doğuşu, Rönesans, büyük coğrafi keşifler, dini reform hareketleri ve en sonunda 17. yüzyıldaki bilim devrimi ile sanayileşmeye doğru adım adım ilerlemiştir. Gerçekte Osmanlı 1300 de 1700 yılları arasında devamlı yenilgi tanımadan bir büyüme yaşamakta iken aslında Batı zayıf güçsüz ve geri değildir (Genç, 2015: 331).

Görüldüğü gibi, modern iktisadi büyümeyi harekete geçiren pek çok öncül, Batı uygarlığı içerisinde yeşermeye başlamıştır. Bu süreci destekleyen önemli bir faktör de Osmanlı'nın Batı üzerindeki baskısı olmuştur. Özellikle 15. yüzyıldan sonra batıda bu baskıya verilen tepki, Batı için bir çıkışa neden olmuştur. Atlantik denizciliği ile sömürgecilik ve deniz aşırı ticaret gelişmiş, sermaye

birikimi ile yeni bilgi ve teknolojilerin Batı dünyasına nüfuzu gerçekleşmiştir (Sezgin, 2014: 245-258).

Batıyı geliştiren en önemli unsur, görece küçük bir coğrafyada, düşük nüfus yoğunluğuna sahip bir durumda iletişimin yani iletişimasyonun çok başarılı bir şekilde yürümesi olmuştur. Zira Batı, Osmanlı veya İslam medeniyetine göre dar bir alanda daha yoğun bir nüfusa sahiptir. Buna paralel olarak Batı'da hem rekabet hem de dayanışma dengesi vardır. Rekabet bölgeler arasında ticari anlamda yaşanmakta ancak bu rekabet ortak bir kültür zemini üzerinden yürümektedir. Greko-Latin kültürü ile Hristiyanlığın sağladığı ortak zemin bu rekabeti içinde barındırmıştır. Buna karşın, Osmanlı toplumunda bir yarışma ya da rekabet anlayışı yeşermemiştir. Osmanlılar için Avrupa'ya benzer şekilde bir yarışma içinde bilginin ve deneyimlerin alışveriş halinde olabileceği bir kültürel zemin ya da bir siyasi organizasyon söz konusu değildir. Bu nedenle rekabetin Batı'da ortak değerler çerçevesinde sürdürülmesi gelişmeyi, teknolojik yenilikleri ve aynı zamanda bilginin de yayılmasını sağlayan önemli bir zemin olmuştur (Genç, 2015: 332).

Batıdaki diğer bir önemli gelişme sermaye birikimidir. Özellikle 1300 ve 1700 yılları arasında Batı sürekli bir şekilde büyümüştür. Bu yıllar aynı zamanda Osmanlı'nın da geliştiği döneme tekabül etmiştir. Fakat Batıda bu süreç sermaye birikimi ile sağlanmış, özellikle emek maliyetlerinin sifra yakın derecede düşürülmüş olmasına yol açan kölelik, sermaye birikiminde önemli bir faktör olmuştur. Buna paralel olarak Batının sömürgeleştirme ve köleleştirme faaliyetleri de söz konusu idi. O yüzden Batıda biri metropol bir diğeri sömürge dünyası olmak üzere iki bölge var olmuştur. Batı'da ekonomik büyümeyi doğuran bir diğer nokta, sosyal tabakalar arasındaki farklılaşma olmuştur. Çünkü gelirin belli bir zümre elinde birikmesi, kölecilik ve sömürgecilik gibi faaliyetler, tasarrufları artırarak bunların yatırımlara yönlendirilmesine ve dolayısıyla büyümeye neden olmuştur (Genç, 2015: 335).

Bu üç faktörün Osmanlı'da karşılığının olmadığı altı çizilmelidir. Zira Osmanlı'da nüfus yoğunluğu oldukça düşük olan, büyük bir coğrafya vardı ve iletişim çok durağandı. İkinci olarak da sermaye birikimi Osmanlı'da sağlanamamaktaydı. Osmanlı iktisadi sisteminde yoğun bir devlet kontrolü söz konusu olup toplumsal gruplar veya sınıflar arasında herhangi bir farklılaşmaya izin verilmiyordu. Bu da sermaye birikimini ve yatırımları önlemiştir. Buna rağmen yatırımların nasıl yapıldığı sorusu akla gelebilir. Yatırımlar devletin kendisi tarafından askeri, askeri zümre tarafından ya da vakıflar tarafından yapılmıştır. Bu nedenle devlet görevlileri ve askeri bürokrasi yatırım yaparak zenginleşmiş veya birtakım imtiyazlara sahip olmuştur. Ancak bunları sivil sektöre aktarmaları mümkün olmamıştır. Devlet görevlilerinin meşru tek varisi yine devletin kendisi idi. Bu noktada Osmanlı iktisadi sisteminin büyümek veya küçülmek gibi bir şansı yoktu. Sistem böyle mehter yürüyüşünü andıran bir istikrar üzerine oturmuştu (Genç, 2015: 338).

Dûrî'ye göre, Müslüman toplumların gerileme nedeni, bir ticaret toplumu olmaktan çıkıp toprak ve tarım temelli bir yapıya doğru dönüşmeleridir. İslam devleti bir ticari uygarlık olarak doğup gelişmiş ancak daha sonra bir Bizans ve Sasanî geleneği olan iktâ sistemini²⁴ kurumsallaştırmıştır. Bu sistem Buveyhîler ile başlamış ve iktisadi gelişme çizgisinde bir sapmaya neden olmuştur. Ticari canlılık gerilemiş, para ve parasal kurumlar zaafa uğramış, ziraate dayalı bir yapı ortaya çıkmıştır. İktâ sistemi Buveyhîler'den sonra Selçuklular, Eyyûbîler, Memlukler ve Osmanlılar ile devam etmiştir. İlerleyen süreçte ise Batı uygarlığı coğrafi keşifler ile uzak doğu-batı arasındaki ticari üstünlüğü elde etmiş, İslam uygarlığı ise daha çok tarıma yönelmiştir (Dûrî, 2014).

Bu çerçevede Osmanlı toplumu ile Batı arasındaki bu önemli yapısal farklılıklar göz önüne alındığında, Batı'nın sanayileşmesi kaçınılmaz iken, Osmanlı'nın var olan istikrarlı iktisadi yapıyı koruyan bir sisteminin olduğu ifade edilebilir. Bu yapı ise sanayileşme, ekonomik büyüme ve nihayetinde gelişme gibi bir süreci doğurmamıştır. Nitekim Çizakça da İslam uygarlığının Haçlı ve

²⁴ İktâ uygulamasında, devletin sahip olduğu tarım arazilerinin işletme ve kullanım hakkı kişilere tahsis edilmekte idi. Osmanlı devletinde bu uygulama Tımar sistemi olarak geçmektedir. Devlet böylece hem ürün üzerinden onda bir vergi alıyor (aşar) ve hem de sistem içerisindeki vatandaşları, devletin askeri ihtiyaçlarını karşılayacak şekilde yükümlü tutuyordu.

Moğol saldırıları neticesinde yaşadığı büyük kıskaca verdiği tepkinin merkezileşme ve askerileşme olduğunu kaydetmektedir. Hem Memluklerde hem Osmanlılarda yaşanan bu eğilim, ticaretin ve ekonominin rekabetçi piyasa yapısından çıkararak daha fazla tekelleşmeye ve devlet kontrolüne girmesine neden olmuştur. Klasik İslami kapitalizm²⁵ zayıflamış ve devletin ekonomideki kontrolü artmıştır. Piyasa bozucu müdahaleler, mülkiyet haklarına yönelik ihlaller hem Mısır ekonomisi için hem de daha sonra Osmanlılar da dahil İslam uygarlığının gelişimi için yıkıcı etkileri olan bir süreci başlatmıştır (Çizakça, 2014: 153).

17. yüzyıla doğru gelindiğinde güç kayması sonucunda Batı ve Orta Avrupa ülkeleri İslam uygarlığının bilimsel ve politik güç önderliğini devralmaya başlamışlardı (Sezgin, 2014: 251). Bugün içinde bulunulan konjonktürün esas belirleyicisi olan dönüşümü bu son dönemde aramak gereklidir. Bu durum hem İslam coğrafyalarındaki gerileme ve hem de Batı'nın güçlenmesi ile birlikte ona eşlik eden kolonileştirme faaliyetleri “ölümcül” bir örtüşmeye işaret etmektedir.

Bu minvalde, Müslüman toplumların bugün içinde buldukları az gelişmişliğin, İslam inancının temel paradigmaları ve ilkelerinden kaynaklanmadığı, aksine bu paradigmalar ile sosyal ve ekonomik hayat arasında açılan mesafe ile bir çöküş süreci yaşandığını ileri sürmek tarihsel gerçekliğe daha uygun görünmektedir. Dolayısıyla bu geri kalmışlığın Batı sömürgeciliği ile olan bağlantılarına da değinmek gerekmektedir.

Sömürgeci devletlerin kontrol ettikleri ülkelerin doğal ve insani kaynaklarını yağmaladıkları harcıalem bir bilgidir. Fakat buradaki kilit unsur, İslam toplumlarının içinde bulunduğu atalet sürecinde ortaya çıkan sömürgeciliğe “savunmasız” bir şekilde yakalanmış olmalarıdır.

Bugünkü gelişmiş ülkelerin 15. yüzyıldan itibaren özellikle yeni kıtaların keşfi ile başlayan merkantilist yayılcılığı ve sömürgeciliği, geri kalmışlık yazını açısından temel argümanlardan biridir. Zira bu ülkeler bir yandan kolonyalizm uygularken diğer yandan kendi sanayilerini korumacılıkla geliştirmişlerdir. Hatta sömürgeciler uluslararası pazar rekabetinde serbest ticaret ilkelerini bir tarafa bırakarak sabotaj ve saldırıdan uyuşturucu ticaretine kadar toplumsal yapıyı bertaraf edecek araçları kullanmaktan da çekinmemişlerdir.

Sömürgelerin önemli bir kısmı geçen yüzyılda bağımsızlığına kavuştuktan sonra Batı tarafından desteklenen dikta rejimlerine dönüşmüştür. Özellikle İslam coğrafyasında gücü ele geçiren diktatörler, İslam'ın çok kültürlü toplum düzeni kurma ve birlik olma prensibinin aksine, etnik ve dini ayrılıkları istismar etmiştir (Askari, 2014: 191). Kabilevî kimlik taşıyan unsurların egemenliği ile Arapların devletsiz bir kabile toplumu oldukları devirlerin kimlik anlayışı hâkim kılınmış ve yapay uluslar yaratılmıştır. Etnik ve etno-dini gruplar kristalize edilmiştir. Bunun bir yansıması olarak son yüz yılda Suriye, Irak, Ürdün, Lübnan gibi tarihte hiç olmayan devletler kurulmuştur. Son tahlilde İslam'ın doğuşundan itibaren devlet adına edinilen tarihi birikim ve tecrübe un ufak edilmiştir (Kurşun, 2013: 15). Bu da İslami gelişmenin ihtiyaç duyduğu, barışçı, kurallı ve kurallara riayet eden, kaynaklara ulaşmada ve onu kullanmada eşit haklara sahip olarak hem bireysel hem de toplumsal gelişmeyi sağlayacak İslam anlayışını ortadan kaldırmıştır.

Buraya kadarki tartışmalardan yola çıkarak genel bir değerlendirme yapıldığında, İslam ülkelerinin ve diğer az gelişmiş ülkelerin geri kalmışlıklarını tek yanlı bir nedensellikte açıklamak sosyal gerçekliğin bütününe yansıtmayacaktır. Geri kalmışlık hem içsel ve hem de dışsal faktörlerin birlikte ürettiği bir olgu olarak görülmelidir. Meseleyi tamamıyla emperyalist sömürü ve yayılma ile açıklamak yeterli olmadığı gibi, tamamıyla Müslüman toplumların yozlaşması ve basiretsizliği temelinde açıklamak da yeterli ve doğru bir yaklaşım değildir. Gerçeklik ikisinin arasında bir yerde hem içsel ve hem dışsal nedenler arasındadır.

²⁵ İslami Kapitalizm kavramı, İslam uygarlığının kuruluşundan itibaren 11. yüzyıla kadarki ekonomik yapısının piyasa ekonomisine uygun olduğunu ifade etmektedir. Kapitalist üretim ve ticaretin finansmanı ile yönetimi için gerekli olan tüm yasal ve kurumsal ön koşullar, İslam uygarlığında yer almakta idi. Çizakça buna, İslami, ahlaki kapitalizm demektedir (Çizakça, 2014). Konuyla ilgili ayrıca bkz. Koehler, B. (2016). *İslam'ın Erken Döneminde Kapitalizmin Doğuşu*. Ankara: Liberte Yay.

5. Sonuç

Müslüman toplumların geçmişte, medeniyet adına gösterdikleri gelişme dönemlerindeki temel bilimsel ve kültürel alt yapıda aklın, içtihadın, düşüncenin, bilimin, çok kültürlü yapının ve felsefenin hâkim olduğu görülmektedir. Fuat Sezgin'in ifade ettiği gibi, bugün Batı uygarlığının gelişiminde yatan Rönesans sürecinin arka planında, İslam uygarlığının medeniyet ürünleri yer almaktadır (Sezgin, 2014). Bu zemin medeniyetin sadece kültürel bir merkez olmasını sağlamamış aynı zamanda ekonomik/ticari bir güç de meydana getirmiştir. Ancak İslam medeniyetinin günümüzdeki hali bundan çok uzaktır.

İslam medeniyetinin gerileme dinamiklerine bakıldığında iki temel faktör ortaya çıkmaktadır. Medeniyet hem kendi içsel dinamikleri açısından gelişmeyi frenleyici tutumlar göstermiş hem de dışsal gelişmeler çerçevesinde içe kapanmaya başlamıştır. Bu süreç içinde Batı hem İslam'dan tevarüs ettiği bilgi ile birlikte gelişmeye ve kendini frenleyici kilise mekanizmasına ket vurmaya başlamış hem de İslam coğrafyalarının farklı bölgelerine daha güçlü bir şekilde ulaşmış ve denetimi altına almıştır. Üst üste binen bu iki etki, bugün hâlâ gelişme sorunları ile karşı karşıya bulunan Müslüman toplumların durağanlaşma tarihini oluşturmuştur.

Bu ekseninde, günümüzde İslam toplumlarının sorunlarının çok yönlü olduğunun altı çizilmelidir. Geri kalma sebeplerinin iyi anlaşılmasının yanında bu sebeplerden hâlâ devam edenlerin terkedilmesi son derece önemlidir. Bu noktada esas mesele İslam dünyasının içsel düşünce dünyasında yer alan gelişmeyi frenleyici din, toplum ve dünya algısının gözden geçirilmesi ve yenileşmesi gerekmektedir. Müslümanlar gelişme dönemlerindeki öz güvenleri ile bir tutuculuk değil, bilgiye karşı bir "açlık" hali içinde idiler. İlimin Çin'de bile olması onlar için sorun teşkil etmemekte idi. Antik Yunan düşüncesini ele almak tartışmak ve üzerine şerhler yazmak, felsefeyi ve aklı İslam düşüncesinin içinde konumlandırmak gayet doğal karşılanmakta idi.

Ancak özellikle son üç yüz yılda bu öz güvenin yara alması ile artık dış dünyaya karşı iki ayrı tutum gelişmiştir. İlki yeniliğe, felsefi düşünceye, dışa açılmaya ve yer yer bilimsel bilgiye karşı kuşkucu bir *tutuculuk* halidir. Bu durumun özellikle kendini dindar olarak ifade eden bireylerin genel tavrını ifade ettiği söylenebilir. İkincisi ise kendi medeniyet değerlerini gerilemenin sebebi sayarak radikal bir Batılılaşma (modernleşme) yoludur. Bu durum da bireylerin (seküler ya da inançlı) dünyası ile modern (laik) devletin ontolojisi arasındaki sınırları adeta ortadan kaldırmaktadır. İslami bir değer olan "vasat" prensibi ile bakıldığında, her iki yaklaşımın da birer uç nokta olduğu aşikardır.

Ne bireysel ve toplumsal tutuculuk ne de kimliksiz bir modernleşme Müslümanların içinde buldukları gelişme sorunlarına kalıcı ve uzun vadeli bir çözüm olarak görünmektedir. Bu çalışmadan ortaya çıkan veriler ışığında, Müslüman toplumların siyasetçileri, bürokratları, aydınları ve sivil toplumu için dikkate alınması gereken öneriler demeti olarak önemli bazı konuların altı çizilebilir.

Lafızcılığın ve donmuş din anlayışının yerine İslam'ın evrensel değerlerine bağlı bir çerçevede içtihadı merkeze alan bir din ve dünya görüşü oluşturmak gereklidir. Bu özellikle, güncel sorun alanlarına yönelik çözüm üretmek konusunda temel metodoloji haline gelmelidir. Bilimsel çalışmayı yaratıcının bir ödevi olarak görüp, bilim ile din arasındaki mutabakatı yeniden kurabilmek, bilimsel gelişmelerin ve araştırmaların toplum tarafından bir gelişme rehberi olarak görmek hızlı bir toparlanmaya katkı sağlayacaktır. Tutuculuk ve radikal bir batılılaşma dışında üçüncü bir yol bulunmalıdır. Zira İslam'da vasat anlayışı önemlidir. Aşırı uç yaklaşımlar yerine dengeli olmayı tavsiye eden bir yaklaşım daha yerinde görünmektedir. Ne ölçüsüz Batı hayranlığı ne de Batı düşmanlığı İslami bir metodolojiye uygun görünmemektedir. Siyasal alanda ise özgürlüklerin ve demokratikleşmenin İslami değerler ile uyumlu birer alan olduğunu fark ederek toplumsal hayatta barışı, huzuru ve çok kültürlülüğü sağlayabilmek önemli bir sorun alanının ortadan kalmasını sağlayacaktır. Demokratikleşme, hukuk devleti ilkesi, düşünce özgürlüğü ve çok kültürlülük gibi hususlar İslam inancında öz olarak yer almaktadır. Bu ilkeler İslam medeniyetinin geliştiği dönemlerde de hayat bulmuştur. Günümüz de en ileri örneklerini gelişmiş ülkelerinde gördüğümüz

bu değerlerin, Müslüman toplamlarda tekrardan canlandırılması gerekmektedir. Toplum ve cemaat karşısında bireyin hak ve özgürlüklerinin ortaya konması ve korunması hem ekonomik ve hem de sosyal gelişme için çok önemlidir. Ekonomik gelişmenin ancak siyasal, sosyal istikrar ve barış ortamı ile gerçekleştiğinden hareket ile bu sorun alanlardaki çözümlerin tartışılması ve hayata geçirilmesini sağlamak yol haritası olarak görülebilir.

Bu tespitler ve önerilerin bireysel ve toplumsal bir iradeye dönüşmesi neticesinde içinde bulunulan sorunların bir nebze de olsa aşılabilesine katkı sağlaması beklenebilir.

Kaynaklar

- Acar, M. (2016a, Ekim 26). *İslamcı aydınlar, üniversite, yahut İslam dünyası neden bu halde?* Fikir coğrafyası: <https://fikircografyasi.com/makale/islamci-aydinlar-universite-yahut-islam-dunyasi-neden-bu-halde>
- Acar, M. (2016b). Reason versus tradition, free will versus fate, interpretation versus literalism: Intellectual underpinnings of the negative outlook for the Muslim World. N. E. Harmouzi, ve W. Linda, *Islamic Foundation of a Free Society* içinde (s. 32-57). The Insitute of Economic Affairs.
- Acar, M. (2019). Geleneğe karşı akıl, kadere karşı özgür irade, lafzcılığa karşı yorum: İslam dünyasındaki olumsuz görüntünün fikri temelleri. N. El Harmouzi, & L. Whetstone içinde, *Özgür Toplumun İslami Temelleri* (H. Şahin, Çev., s. 55-82). Ankara: Liberte Yayınları.
- Acar, M., ve Akin, B. (2013). Islam and free market economy: Friend or foe? *Islam and Institutions of a Free Society, 2nd Infol Conf.*, (s. 1-10).
- Acar, M., ve Bilir, H. (2014). Gerçek bir alim, mümtaz bir şahsiyet: Sabri Fehmi Ülgener. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 16(26), 114-122.
- Acemoğlu, D., ve Robinson, J. A. (2017). *Ulusların düşüşü*. (F. R. Velioğlu, Çev.) İstanbul: Doğan Kitap.
- Ahmad, K. (1980). Economic development in an Islamic framework. K. Ahmad, *Studies in Islamic Economics* içinde (s. 171-190). Jeddah: International Centre for Research in Islamic Economics, King Abdulaziz University and the Islamic Foundation, U.K.
- Akdemir, S. (2001, Aralık 03). *İslam "erkeklesmiş" bir din*. (N. Düzel, Röportaj Yapan), Radikal. <http://www.radikal.com.tr/turkiye/islam-erkeklesmis-bir-din-617710/>
- Akdemir, S. (2017). *Kur'an'a dilbilimsel yaklaşımlar*. Kuramer Yayınları.
- Alatlı, A. (2010). *Bati'ya yön veren metinler*. Kapadokya MYO yayınları
- Allawi, A. A. (2010). *İslam uygarlığının buhranı*. (Z. Yelçe, Çev.) Efil Yayınları.
- Apaydın, H. (2000). İctihad. *TDV İslam Ansiklopedisi*, 432-445.
- Arkan, A. (2015). İslam düşünce okulları. M. Bayraktar, *İslam Düşünce Tarihi* içinde (s. 30-55). Anadolu Üniversitesi Yayınları.
- Askari, H. (2014). İslam'da ekonomik gelişim. Z. İkbāl, ve A. Mirakhor, *Ekonomik Gelişim ve İslami Finans* içinde (s. 163-194). Borsa İstanbul ve The World Bank Yayınları.
- Atay, H. (2017). *İslam'ı yeniden anlama*. Atay Yayınları.
- Avcı, C. (2019). Medine vesikası. *TDV İslam Ansiklopedisi*, Ek-2, 212-215.
- Azimli, M. (2019). *Müslümanların engizisyonu -I*. Mana Yayınları.
- Bardakoğlu, A. (2019). *İslam'ı doğru anlıyor muyuz?* Kuramer Yayınları.
- Cevizci, A. (2003). *Felsefe terimleri sözlüğü*. Paradigma Yayınları.
- Chapra, M. (2002). *İslam ve iktisadi kalkınma*. İstanbul: Cantaş Yayınları.
- Chapra, M. (2019). *İktisadın geleceği*. (M. Turan, Çev.) İstanbul: İktisat Yayınları.
- Çizakça, M. (2014). İslam'da finans ve kalkınma: Tarihsel Bir Bakış Açısı ve Kısa bir İleri Bakış. Z. İkbāl, ve A. Mirakhor, *Ekonomik Gelişim ve İslami Finans* içinde (s. 141-162). Borsa İstanbul Yayınları.

- Dikkaya, M., ve Kanbir, Ö. (2019). Ekonomik islamilik endeksi çerçevesinde Türkiye'nin iktisadi görünümü. İ. Eroğlu, *Değişim ve Dönüşüm Perspektifinden İktisadi Bakış (Sabri Orman'a Armağan)* içinde (s. 546-567). Ekin Yayınları.
- Dürî, A. (2014). *İslam iktisat tarihine giriş*. (S. Orman, Çev.) İnsan Yayınları.
- Eliaçık, İ. (2011). *Yaşayan Kur'an meal ve tefsir*. İstanbul: İnşa Yayınları.
- Garaudy, R. (2018). *İslam Dünyasının yükseliş ve çöküşleri*. Timaş Yayınevi.
- Genç, M. (2015). *Osmanlı İmparatorluğunda devlet ve ekonomi* (12 b.). İstanbul: Ötüken Neşriyat.
- Grunebaum, G. (1989). *İslam tarihi kültür ve medeniyeti* (Cilt IV). (İ. Kutluer, Çev.) Kitabevi Yayınları.
- Harari, Y.N. (2017). *Sapiens insan türünün kısa bir tarihi* (E. Genç, Çev.) Kolektif Yayınevi
- Hayek, F. V. (2013 [1960]). *Özgürlüğün anayasası* (1. b.). (Y. Z. Çelikkaya, Çev.) BigBang Yayınları.
- Heywood, A. (2016). *Siyasi ideolojiler*. (L. Köker, Çev.) BB101 Yayınları.
- Hodgson, M. G. (2017a). *İslam'ın serüveni 1.Cilt-İslam'ın klasik çağı*. Phoenix Yayınları.
- Hodgson, M. G. (2017b). *İslam'ın serüveni 2.Cilt orta dönemlerde İslam'ın yayılışı*. Phoenix Yayınları.
- Isherwood, L., ve McEwan, D. (2001). *Introducing feminist theology*. England: Sheffield Academic Press.
- İkbal, Z., ve Mirakhor, A. (2014). *Ekonomik gelişim ve İslami finans*. İstanbul: The World Bank, Borsa İstanbul.
- Kallek, C. (2015). *İslam iktisat düşüncesi tarihi Harac ve Emval Kitapları*, Klasik Yayınları
- Kallek, C. (2018). *Sosyal servet İslam'da yönetim piyasa ilişkisi*, Klasik Yayınları
- Kallek, C. (2019, Ocak). İslam'ın evrensellik iddiası, dinamizm gerektirir. *İslam İktisadı Üzerine Söyleşiler*. (S. Ü. Hakan Aslan, Röportaj Yapan, ve F. Y. Fatih Savaşan, Editör) İktisat Yayınları.
- Kanbir, Ö., ve Dikkaya, M. (2021). Islamic development index. *Sosyoekonomi*, 29(March 2020), 151–180. <https://doi.org/10.17233/sosyoekonomi.2021.03.08>
- Karagöl, E. T., ve Kavaz, İ. (2018). İslam ülkeleri arasındaki enerji işbirlikleri. A. Gedikli, ve S. Erdoğan, *İktisadi, Sosyal ve Siyasal Boyutları İle İslam Ülkeleri Arasındaki İlişkiler* içinde (s. 83-100). Umuttepe Yayınları.
- Kaya, M. (2004), Meşşaiyye, *TDV İslam Ansiklopedisi*, c.29. s.393-396
- Koehler, B. (2016), *İslam'ın erken döneminde kapitalizmin doğuşu*, (İ.Kurun, Çev.) Liberte Yayınları
- Kurşun, Z. (2013). Ortadoğu tarihine giriş. Z. Kurşun, *Modern Ortadoğu Tarihi* içinde (s. 2-27). Anadolu Üniversitesi Yayınları.
- Kurt, A. O., ve Göler, M. E. (2017). Anadolu'da ilk tapınak: Göbeklitepe. *Cumhuriyet İlahiyat Dergisi*, 21(2), 1107-1138. <https://doi.org/https://doi.org/10.18505/cuid.334942>
- Momin, A., Çoşkun, A., ve Okutan, B. (2010). Çoğulculuk ve çokkültürcülük: İslami bir bakış açısı. *M.Ü.İlahiyat Fakültesi Dergisi*, 0(38), 203-230.
- Nişancı, Ş., ve Çaylak, A. (2018). Klasik dönem Osmanlı ekonomisi. M. Dikkaya, ve A. Ö. Üzümcü, *Osmanlı'dan Günümüze Türkiye'nin İktisadi Tarihi* içinde (s. 5-42). Savaş Yayınları.
- Öztürk, Y.N. (2000), *İslam Nasıl Yozlaştırıldı*, Yeni Boyut Yayınları
- Rehman, S. S., ve Askari, H. (2010). An economic Islamicity index. *Global Economy Journal*, 10(3), 1–37.
- Reilly, R. R. (2010). *The closing of the Muslim mind : How intellectual suicide created the modern Islamist crisis*. Wilmington, Delaware: ISI Books.
- Said, E. W. (2012). *Şarkiyatçılık*. Metis Yayıncılık.
- Sezgin, F. (2014). *Tanımmayan büyük çağ*. Timaş Yayınları.
- Soroush A. (2000). *Reason, freedom and democracy in Islam*, (Ed. M.Sadri; A.Sadri), Oxford University Press.
- Starr, S. (2019). *Kayıp aydınlanma*. (Y. S. İnanc, Çev.) Kronik Yayınları.

- Tabakoğlu, A. (1987). İslam iktisadı açısından kalkınma. A. Tabakoğlu, ve İ. Kurt, *İktisadi Kalkınma ve İslam* içinde (s. 241-259). İslami İlimler Araştırma Vakfı Yayınları.
- Tabakoğlu, A. (2013). *İslam iktisadına giriş*. Dergah Yayınları.
- The World Bank. (2019). *World development indicators*.
<https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators>
- The World Bank. (2022). *World development indicators*.
<https://databank.worldbank.org/reports.aspx?source=World-Development-Indicators&l=en#>
- Ülgener, S. (2006a). *İktisadi çözümlenin ahlak ve zihniyet dünyası*. Derin Yayınları.
- Ülgener, S. (2006b). *Zihniyet ve din: İslam, tasavvuf ve çözümler devri iktisat ahlakı*. Derin Yayınları.
- Ülgener, S. (2006c). *Zihniyet, aydınlar ve İzm'ler*. Derin Yayınları.
- Weber, M. ([1905] 2019). *Protestan ahlakı ve kapitalizmin ruhu*. (G. Rızaoğlu, Çev.) İstanbul: Oda Yayınları.
- Yavuz, Y. (1989). Akliyyat. *TDV İslam Ansiklopedisi*, 2, 280.
- Yavuz, Y. (2003). Maturidiyye. *TDV İslam Ansiklopedisi*, 28, 165-175.
- Yavuz, Y. (2015). Kader inancı. M. S. Özervarlı, *İslam İnanç Esasları* içinde (s. 140-153). Anadolu Üniversitesi Yayınları.
- Yuvalı, A. (1998). Hülagü. *İslam Ansiklopedisi*, 473-475.



Online Alışverişte Satın Alma Davranışını Anlamak: Giyim ve Teknoloji Ürünlerine Yönelik Karar Verme Tarzlarının Karşılaştırılması



Understanding Purchasing Behavior in Online Shopping: Comparison of Decision-Making Styles for Clothing and Technology Products

Metin SAYGILI*
Yahya YAZICI**

DOI: <https://doi.org/10.25204/iktisad.1161494>

Öz

Makale Bilgileri

Makale Türü:
Araştırma
Makalesi

Geliş Tarihi:
12.08.2022

Kabul Tarihi:
05.10.2022

© 2022 İKTİSAD
Tüm hakları
saklıdır.



Bu çalışmada online karar verme tarzlarının online satın alma niyeti üzerindeki etkisinin incelenmesi amaçlanmıştır. Online karar verme tarzları giyim ve teknoloji ürünleri için uygulanarak bu ürün gruplarında online satın alma niyetine yönelik farklı etkilerin ortaya çıkıp çıkmadığı da incelenmiştir. Araştırmanın örneklemini, kolayda örnekleme yöntemi ile seçilerek iki farklı ürün grubunu satın alan farklı sosyodemografik özelliklere sahip bireyler çalışmaya dâhil edilmiştir. Araştırmanın verileri online alışveriş yapan tüketicilerden online anket yöntemiyle elde edilmiştir. 380 katılımcıya ait verilerin analiz edilmesinde doğrulayıcı faktör analizi (DFA) ve yapısal eşitlik modellemesi (YEM) kullanılmıştır. Araştırmada tanımlayıcı istatistiklerin oluşturulmasında SPSS 24 YEM analizinde ise SmartPLS 3 kullanılmıştır. Sonuçlar yüksek kaliteli satın alma alışkanlığı bilincine sahip tüketici, web sitesi içerik bilincine sahip tüketici ve web sitesi arayüzü bilincine sahip tüketici karar verme tarzının online satın alma niyeti üzerinde pozitif bir etkiye sahip olduğunu ortaya koymuştur ($p<0.001$). Sonuçlar giyim ürünlerinde yüksek kaliteli satın alma alışkanlığı bilincine sahip tüketici ve web sitesi arayüzü bilincine sahip tüketici karar verme tarzının online satın alma niyeti üzerinde etkiye sahip olduğunu göstermiştir ($p<0.05$). Teknoloji ürünlerinde ise sadece web sitesi arayüzü bilincine sahip tüketici karar verme tarzının online satın alma niyeti üzerinde istatistiki açıdan anlamlı etkiye sahip olduğu bulunmuştur ($p<0.05$).

Anahtar Kelimeler: Online alışveriş, online karar verme tarzları, online satın alma niyeti, giyim ürünleri, teknoloji ürünleri.

Abstract

Article Info

Paper Type:
Research Paper

Received:
12.08.2022

Accepted:
05.10.2022

© 2022 JEBUPOR
All rights
reserved.



While deciding on the product or service to be purchased in online shopping, consumption styles come to the forefront as much as the wishes and needs of the consumer. In this context, since online shopping has its characteristics, traditional shopping decision-making styles are different from online shopping decision-making styles. Therefore, this study aims to examine the effect of online purchasing styles on online purchase intention. The research applied online decision-making styles to clothing and technology products. It also investigated whether different impacts on online purchase intention were observed in these product groups. The research sample was selected by convenience sampling, and individuals with various sociodemographic characteristics who bought two different product groups were included in the study. The research data were obtained from consumers who shop online by online survey method. Confirmatory factor analysis (CFA) and structural equation modeling (SEM) was used to analyze the data of 380 participants. SPSS 24 was used to create descriptive statistics, and SmartPLS 3 was used for SEM analysis. The results revealed that high-quality, become buying habit conscious consumer, website content conscious consumer, and website interface conscious consumer decision-making styles positively affect online purchase intention ($p<0.001$). The results showed that high-quality, become buying habit conscious consumer and website interface conscious consumer decision-making styles in the clothing products category affected online purchase intention ($p<0.001$). Only website interface conscious consumer decision-making style in the technology products was found to have a statistically significant effect on online purchase intention ($p<0.001$).

Keywords: Online shopping, online decision-making styles, online purchase intention, clothing products, technology products.

Atf/ to Cite (APA): Saygılı, M. ve Yazıcı, Y. (2022). Online alışverişte satın alma davranışını anlamak: Giyim ve teknoloji ürünlerine yönelik karar verme tarzlarının karşılaştırılması. *İktisadi İdari ve Siyasal Araştırmalar Dergisi*, 7(19), 581-597

*ORCID Dr. Öğr. Üyesi, Sakarya Uygulamalı Bilimler Üniversitesi, Uygulamalı Bilimler Fakültesi, Uluslararası Ticaret ve Finansman Bölümü, msaygili@subu.edu.tr

**ORCID Yüksek Lisans Öğrencisi, Sakarya Uygulamalı Bilimler Üniversitesi, Lisansüstü Eğitim Enstitüsü, Uluslararası Ticaret ve Lojistik Anabilim Dalı, y205019233@subu.edu.tr

Extended Abstract

Introduction and Research Questions & Purpose:

Compared to traditional purchase decisions, online decision-making is a dynamic and quite flexible process. As the decision-making process progresses, consumers make selections and might follow different paths (Karimi et al., 2015: 4). Therefore, it is essential to consider decision-making styles that influence online consumers' purchase intention in e-trade activities. In this context, this study aims to examine the effect of online purchasing styles on online purchase intention. In the investigation, online decision-making styles developed by Sam and Chatwin (2015) were applied to clothing and technology products. It was also examined whether different effects on online purchase intention were observed in these product groups.

Literature Review:

The most significant factors influencing consumers' purchase intention in online shopping are the variety of product options, price quality, emotional quality, and practical use (Kaytaç Yiğit, 2020: 276). Consumer decision-making style is also one of the constructs studied to understand consumers' online purchases (Klein and Sharma, 2021). Online consumer decision-making styles are one of the issues that attract researchers' attention (Chang and Wu, 2012; Sam and Chatwin, 2015; Yeniçeri and Şenel, 2021). Various studies that have dealt with in the context of this issue are the impact of consumer decision-making styles on shopping welfare (Maggioni et al., 2019), the effect of consumer decision-making styles on preferring domestic brands (Wanninayake, 2014), the relationship between consumer decision-making styles and online group purchase intention (Klein and Sharma, 2018; Klein and Sharma, 2021), the role of consumer decision-making styles in the adoption of mobile shopping applications (Sarkar et al., 2019), and the impact of consumer decision-making styles on consumer confusion and losses (Coothoopermal and Chittoo, 2017). Studies also show that online consumer decision-making styles impact purchase intention (Chang and Wu, 2012; Eriksson et al., 2017; Hamidli, 2018).

Methodology:

A quantitative research pattern was used for the study. Study sample were identified with the convenience sampling method. The study sample identified for this study involves individuals with different sociodemographic features who purchased two categories (technology and clothing). Study data were collected with a survey from consumers over 18 who did online shopping. The survey form includes four different sections. The first section on demographic data includes age, gender, marital status, educational status, profession, and monthly income. As the study focuses on technology and clothing products that participants purchased online, categories of these products were included in the scope of the study. While constructing product groups, the most popular online shopping platforms such as Amazon, Gittigidiyor, Hepsiburada, N11, and Trendyol were used. The study data involve 380 voluntary participants. Data analysis was based on confirmatory factor analysis (CFA), structural equation modeling (SEM), average variance extracted (AVE), and component reliability (CR). SmartPLS 3 and SPSS 24 software were used for data analysis.

Results and Conclusions:

This study makes various contributions to the literature related to online purchase intention and online decision-making styles. The first contribution is that the study reveals the effect of online decision-making styles on online purchase intention. The second is that it deals with the impact of decision-making styles on online purchase intention in the context of clothing and technology products that consumers often purchase online. Study results indicate that high-quality purchase conscious consumer decision-making style, website interface conscious consumer, and website content-conscious decision-making styles affect online purchase intention. Study results have also demonstrated that high-quality buying habit conscious consumer and website interface conscious consumer decision-making styles positively affect online purchase intention in the clothing products category. Conversely, only website interface conscious consumer decision-making style affects online purchase intention in technology products. Online decision-making styles that do not impact online purchase intention in clothing and technology product groups are similar. In the clothing and technology products, the decision-making styles, which were determined not to affect the online purchasing intention of the consumers, are similar.

1. Giriş

Tüketiciler tarafından ürün ya da hizmete yönelik bilgi aramanın tüketici karar verme sürecinin önemli bir unsuru olması, online olarak sınırsız bilgiye erişim ile birlikte elektronik ticaretin büyümesinde önemli bir rol oynamaktadır (Virdi vd., 2020: 555). Küresel ölçekte Covid-19 pandemisinin etkisiyle artış gösteren online alışveriş (Lissitsa ve Kol, 2016: 305) bireylerin yüz yüze değil çevrimiçi olarak yaptığı alışverişleri temel almaktadır (Gezmişoğlu Şen, 2021: 40). Dolayısıyla online alışveriş tüketicilerin istek ve ihtiyaçlarını karşılayan ürünlerin, internet yolu ile satın alınması amacıyla firma ile tüketici arasında gerçekleşen (B2C) e-ticaretin yapısını ifade etmektedir (Kayabaşı, 2010: 23). Online alışveriş geleneksel alışverişe göre daha geniş bir ürün yelpazesi sunabildiğinden tüketiciler, online alışveriş yaparak hem maddi hem de kültürel ihtiyaçlarını büyük ölçüde karşılayabilmektedirler. Bu nedenle daha fazla tüketici online alışveriş yapmaya yönelirken bu durum bireylerin tüketim harcamalarını arttıran bir faktör olarak karşımıza çıkmaktadır (Qu ve Chen, 2014: 66).

Online alışveriş, günümüz perakende ortamını ve tüketici davranışını değiştiren önemli unsurlardan biri olarak görülmektedir (Niu, 2013: 1229). Kolaylık ve rahatlık, daha iyi fiyat, daha çok çeşit, daha çok hediye gönderimi, daha fazla kontrol, fiyat karşılaştırmasında kolaylık, mağaza kalabalığının olmaması, kuyrukta beklememe, alışveriş baskının olmaması, 7/24 alışveriş, kullanılmış veya hasarlı ürünlerin daha düşük fiyatlarla satın alınabilmesi, mahremiyet ve çevrecilik online alışverişin ön plana çıkan avantajları olarak görülmektedir (Algür ve Cengiz, 2011; Nazari, 2022; Punj, 2011). Al-Debei vd. (2015) göre online alışveriş tüketicilerin herhangi bir zamanda ve yerde ürün ve hizmet satın almalarını, ürünleri satın alırken paradan, emekten ve zamandan tasarruf etmelerini sağlamaktadır. Ayrıca online alışveriş tüketicilere daha fazla bilgi arama imkânı sunarken yüksek düzeyde şeffaflık ve rahatlık sağlamaktadır. Diğer taraftan çevresel etki, nakliye sorunları ve gecikmeler, dolandırıcılık riski, internette fazla zaman kaybı, sosyalleşme eksikliği, alınan ürünlerin tam olarak ne olduğunun bilinmemesi, iade süreçlerinin karmaşıklığı, aldatıcı veya karmaşık web siteleri riski, satış yardımı eksikliği ve yerel mağazaların kapanma riski gibi durumlar online alışverişin dezavantajları olarak karşımıza çıkmaktadır (Nazari, 2022).

Tüketicilerin bir ürün ya da hizmeti satın alma kararları farklı aşamalardan geçerek şekillenmektedir. İhtiyacın ortaya çıkmasıyla başlayan süreç satın alma sonrası oluşan davranışla sonuçlanmaktadır (Akarsu vd. 2018: 78). Bu süreç, bazı aşamalarda farklılık gösterse de online alışverişte de karşılık bulmaktadır. Bu bağlamda online alışverişte de tüketicilerin davranışları çeşitli faktörlere bağlıdır. Online alışverişte tüketiciler, ihtiyacı olan ya da satın almayı planladıkları ürünü daha kolay bir şekilde araştırabilmektedirler. Bu bağlamda online alışverişte güven ve algılanan faydalar, tüketicilerin online alışverişe yönelik tutumlarının temel belirleyicileri olarak ortaya çıkmaktadır (Al-Debei vd., 2015: 707). Benzer şekilde Yesir (2021) de tüketicilerin online alışveriş kullanım sıklıklarının oldukça fazla olduğunu ve tüketicilerin online alışveriş davranışlarını etkileyen faktörlerin başında güven algısının geldiğini ifade etmektedir. Tüketicilerin online alışverişe yönelik güvensizliği, internet ya da mobil araçlarla mal ya da hizmetlerin satın alınmasında önemli bir engel oluşturmaktadır. Bu durum birçok tüketicinin çevrimiçi alışveriş yapmaktan rahatsızlık duymasına neden olmaktadır (Karaca ve Gümüş, 2020).

Tüketicilerin çevrimiçi alışverişte satın alma davranışı üzerinde etkili olan faktörler arasında; ürün seçeneklerinin çeşitliliği, fiyat niteliği, duygusal nitelik ve kullanım kolaylığı bileşenleri ön plana çıkmaktadır (Kaytaş Yiğit, 2020: 276). Ayrıca tüketici karar verme stilleri, bireylerin çevrimiçi satın alma davranışını anlamada incelenen önemli belirleyiciler arasında yer almaktadır (Klein ve Sharma, 2021). Tüketici satın alma davranışını anlamada ele alınan belirleyicilerin incelenmesinin önemli nedenlerinden biri de istek ve ihtiyaçlarla değişen tüketim alışkanlıkları ve oluşan çevresel şartlar olarak değerlendirilebilir. Bunun en önemli örneklerinden biri olan Covid-19 pandemisi sürecinde tüketicilerin alışverişlerini mümkün olduğunca online olarak yapmaları ve satın alma kararlarını online olarak vermeleridir. Çünkü Covid-19 pandemisi sürecinde tüketicilerin online alışveriş yönelimlerinde büyük oranda artış gözlenmiştir (Telli Danışmaz, 2020; Yıldızhan, 2021).

Dolayısıyla hem küresel anlamda alışveriş imkânlarının kısıtlanması hem de fiziksel alışveriş yerine çevrimiçi alışverişin ön plana çıkması birçok ürünle ilgili satın alma kararlarında farklılık oluşmasına neden olmuştur.

Covid-19 pandemisi süreci insanların evde daha fazla zaman geçirdikleri ve kendi kendilerine yetebilmeyi sağlamaya çalıştıkları bir süreç olduğundan bu durum tüketim alışkanlıklarının da değişime uğramasına neden olmuştur. Dolayısıyla tüketicilerin Covid-19 pandemisi sürecinde gerçekleştirdikleri alışverişlerde daha çok temel ihtiyaçlarını karşılamaya yöneldikleri ve bu süreçte alışverişlerini online olarak yapmaya başladıkları görülmüştür (Duygun, 2020). Tüketiciler kozmetik, güzellik ve sağlık ürünleri, temizlik ürünleri, kişisel bakım ürünleri, giyim ürünleri ve teknoloji ürünleri vb. ürünlerin satın alınmasında da online alışverişe yönelmek zorunda kalmışlardır. Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK, 2021) tarafından yapılan Hanehalkı Bilişim Teknolojileri Araştırması'na ait sonuçlar, online alışveriş yapan 16-74 yaş aralığındaki tüketicilerin oranının %44,3 olduğunu ve 2021'in ilk üç ayında online olarak satın alınan ürünlerin başında giyim, ayakkabı ve aksesuar (%70,7) ürünlerinin geldiğini ortaya koymuştur. Bu bağlamda tüketicilerin online alışverişte karar verme tarzlarının da araştırılması önemli hale gelmiştir. Buradan hareketle bu çalışmanın iki amacı bulunmaktadır. Birincisi tüketicilerin online karar verme tarzlarının online satın alma niyeti üzerindeki etkisini incelemektir. İkincisi ise online tüketici karar verme tarzlarının online satın alma niyeti üzerindeki etkisini giyim ve teknoloji ürünleri açısından karşılaştırmaktır. Bu bağlamda bu çalışma, tüketicilerin online alışverişteki karar verme tarzları ile gerçekleştirdikleri alışverişlerdeki satın alma niyeti arasındaki ilişkiye odaklandığından kavramsal çerçevede söz konusu ilişkiler ele alınmıştır.

2. Hipotez Geliştirme ve Kavramsal Çerçeve

2.1. Online Tüketici Karar Verme Tarzları

Tüketici karar verme tarzı, tüketicinin seçim yapma yaklaşımını karakterize eden zihinsel bir yönelim olarak tanımlanır (Sproles ve Kendall, 1986: 268). Bu bağlamda tüketici tarzlarını karakterize eden üç farklı yaklaşımdan söz edilebilir. Birincisi genel olarak tüketici tiplerini tanımlamaya çalışan tüketici tipolojisi yaklaşımıdır. İkincisi tüketicinin seçimlerinin tüketicinin genel yaşam tarzı aktiviteleri ya da ilgi alanlarıyla alakalı olduğunu ileri süren psikografik/yaşam tarzı yaklaşımıdır. Son yaklaşım ise tüketicilerin karar verme süreçlerinde bilişsel ve duyuşsal diğer bir ifade ile zihinsel yönelimlere odaklanan tüketici özellikleri yaklaşımıdır. Bu bağlamda sekiz farklı tüketici satın alma tarzından bahsetmek mümkündür (Sproles ve Kendall: 1986: 268). Bu tüketici karar verme tarzları şu şekilde sıralanabilir (Chaudhary ve Dey, 2019: 234; Sproles ve Kendall: 1986: 268):

- *Mükemmeliyetçilik veya yüksek kalite bilinç*: Tüketiciler mükemmelliği arar ve yüksek kaliteli ürünler için alışveriş yaparlar.
- *Marka bilinci*: Tüketiciler pahalı ve iyi bilinen markaları satın almaya yönelik davranış sergilerler.
- *Yenilik-moda bilinci*: Tüketiciler modaaya uygun, şık ve güncel ürünleri satın almaya yönelirler.
- *Rekreasyonel (eğlenceli), hazcı alışveriş bilinci*: Tüketiciler eğlence için alışveriş yaparlar.
- *Fiyat ve "paranın karşılığı" alışveriş bilinci*: Tüketiciler paralarının karşılığı olarak en iyi değeri arar.
- *Dürtüsellik*: Plansız alışveriş bu tüketicilerin özelliğidir.
- *Fazla seçimden kaynaklanan kafa karışıklığı*: Alışveriş yapanlar çeşitli marka ve mağazalardan seçim yapmayı zor bulurlar.
- *Tüketime yönelik alışılmış, markaya bağlı bir yönelim*: Tüketiciler favori markalara sahip olma ve alışkanlıktan kaynaklanan satın alma eğilimindedir.

Değişen yaşam tarzı ve standartları, kısıtlı zaman gibi faktörler, online satın almanın yaygınlaşmasına neden olduğundan söz konusu karar verme tarzlarının geleneksel alışverişte olduğu

gibi online alışveriş için de ele alınması gerekliliği doğmuştur. İnternetin ticari amaçla kullanımının artması nedeniyle online alışverişe yönelen tüketiciler, geleneksel satın alma tarzlarından uzaklaşmaya başlamışlardır (Uzel ve Aydoğdu, 2010).

Online kararı verme, geleneksel satın alma kararıyla kıyaslandığında dinamik ve oldukça esnek bir süreçtir. Karar vericiler, karar biçimlerini verecekleri kararın yapısına göre farklı şekillerde uyarlayabilme serbestisine sahiptirler. Karar süreci geliştikçe tüketiciler süreç hakkında seçimler yapmakta ve farklı yollar izleyebilmektedirler (Karimi vd. 2015: 4). Bu nedenle e-ticaret faaliyetlerinde online alışveriş yapan tüketicilerin ürün satın alma istekliliğini etkileyen karar verme stillerini dikkate almak önem arz etmektedir.

Sam ve Chatwin (2015) çalışmasında Sproles ve Kendall (1986) ile benzer şekilde online tüketici karar verme tarzlarını sekiz faktörde ele almıştır. Sam ve Chatwin (2015: 2) gerçekleştirdikleri çalışmanın sonucunda online karar verme tarzı modelinde “yüksek kaliteli satın alma alışkanlığı bilincine sahip tüketici (YKB)”, “marka bilincine sahip tüketici (MB)”, “yenilik-moda bilincine sahip tüketici (YMB)”, “fiyat bilincine sahip tüketici (FB)”, “ürün taşınabilirliği bilincine sahip tüketici (ÜTB)”, “web sitesi içerik bilincine sahip tüketici (WİB)” ve “web sitesi arayüzü bilincine sahip tüketici (WAB)” temelinde yedi farklı online tüketici karar verme tarzı olduğunu belirlemiştir. Bu çalışmada Sam ve Chatwin (2015) gerçekleştirilen online karar verme tarzları temel alınmıştır.

2.2. Online Karar Verme Tarzları ve Satın Alma Niyeti Arasındaki İlişki

Online tüketici karar verme tarzları araştırmacılar tarafından ilgi çeken konular arasında yer almaktadır (Chang ve Wu, 2012; Sam ve Chatwin, 2015; Yeniçeri ve Şenel, 2021). Bu bağlamda genç tüketicilerin karar verme tarzları (Anić vb., 2012), ergen tüketicilerin karar verme tarzlarının çevrimiçi satın alma davranışı üzerindeki etkisi (Niu, 2013), sosyo-demografik değişkenler ile tüketici karar verme tarzları arasındaki ilişki (Erdem, 2006; Yeniçeri ve Şenel, 2021), tüketici karar verme tarzlarında cinsiyete göre farklılıklar (Hanzaee ve Aghasibeig, 2008, Mehta, 2020), farklı sosyoekonomik ve kültürel çevreyi temsil eden bölge ve/veya ülkelerdeki tüketicilerin karar verme tarzlarının karşılaştırılması (Gümüş ve Karaca, 2020; Mehta ve Dixit, 2016; Solka vd., 2011; Zhou vd., 2010) çalışmalara konu olmuştur. Ayrıca toplumsal cinsiyet rolünün tüketici satın alma karar tarzlarına olan etkisi (Yılmaz ve Can, 2020), tüketici etnosentrizminin satın alma tarzları ile olan ilişkisi (Türk, 2018), tüketici karar verme tarzlarının memnuniyet düzeyi üzerindeki etkisi (Alavi vd., 2015) de araştırılan konular arasında yer almıştır. Diğer taraftan tüketici karar verme tarzlarının alışveriş refahındaki rolü (Maggioni vd., 2019), tüketici karar verme tarzlarının yerli markalara yönelik tercihleri üzerindeki etkisi (Wanninayake, 2014), tüketici karar verme tarzı ile çevrimiçi grup satın alınmasına katılma niyeti arasındaki ilişki (Klein ve Sharma, 2018; Klein ve Sharma, 2021), tüketici karar verme tarzlarının alışveriş için mobil uygulamaların benimsenmesindeki rolü (Sarkar vd., 2019) ve tüketici karar verme tarzlarının tüketicinin kafa karışıklığı ve zararı üzerindeki etkileri (Coothoopermal ve Chittoo, 2017) de bu konuda gerçekleştirilen çalışmalardır. Liteatürde, online tüketici karar verme tarzlarının satın alma niyeti üzerinde etkisinin olduğunu gösteren çalışmalar da mevcuttur (Chang ve Wu, 2012; Eriksson vd., 2017; Hamidli, 2018).

Rachbini ve Agustina (2019) çalışmasında, müşteri tarzı envanterini (Customer Style Inventory-CSI) temel alarak fiyat, marka ve yenilik bilincinin Facebook kullanarak ayakkabı satın alma niyeti üzerindeki etkisini araştırmıştır. Araştırma sonuçları marka, fiyat ve yenilik bilincinin elektronik ağızdan ağıza bilgi arayanların görüşlerini ve online sosyal alışverişe yönelik tutumlarını etkilediğini göstermiştir. Dolayısıyla sonuçlar marka, fiyat ve yenilik bilincinin Facebook üzerinden ayakkabı satın alma niyetini etkilediğini ortaya koymuştur. Ali vd. (2020) tarafından enerji tasarruflu ev aletlerinin satın alınmasına yönelik tüketici karar verme tarzlarının araştırıldığı çalışmanın sonuçları, bağımlı/markaya bağlı tüketici, mükemmeliyetçilik, marka bilinci, fiyat bilinci ve eğlence bilincinin satın alma niyeti üzerinde güçlü bir etkiye sahip olduğunu göstermiştir.

Ceylan ve Başaran Alagöz (2020) tarafından yapılan çalışmada, Türk tüketicilerin karar verme tarzlarını oluşturan mükemmeliyetçilik, fiyat odaklılık, düşünmeden alışveriş ve alışkanlık boyutlarının organik gıda satın alımı üzerinde etkili olduğu bulunmuştur. Yeni Erol'un (2021) tüketici karar verme tarzlarını temel alarak gerçekleştirdiği çalışmanın sonuçları da mükemmeliyetçilik/yüksek kalite bilinci, marka bilinci, çeşit karmaşası, eğlence/hazcı alışveriş bilinci, dürtüsellik, sağlık bilinci ve çevresel bilincin organik ürün satın alma niyetini etkilediğini göstermiştir. Prakash vd. (2018) ise Hindistan'da Yeni Delhi ve Kalküta örneğinde gerçekleştirdiği çalışmada, organik gıda kategorisinde tüketici karar verme tarzlarını incelemeye çalışarak çevre bilinci ve sağlık bilincinin de karar verme tarzlarına dahil edildiği çalışma sonucunda mükemmeliyetçilik (yüksek kalite bilinci), marka bilinci, eğlence (hazcı alışveriş bilinci), fiyat bilinci ve marka sadakatinin, tüketicilerin organik gıda satın alma niyeti üzerinde önemli etkileri olduğu ortaya konulmuştur.

Hiu vd. (2001) tarafından tüketicilerin karar verme tarzları incelendiği çalışmanın sonuçları mükemmeliyetçi, yenilik-moda bilincine sahip, eğlence bilincine sahip, fiyat bilincine sahip ve fazla seçimden kaynaklanan kafa karışıklığına sahip tüketici karar verme tarzının Çin örneğinde geçerli ve güvenilir sonuçlar verdiğini göstermektedir. Zeng (2008) tarafından yapılan çalışmada ise Çinli üniversite öğrencilerinin online giyim alışveriş davranışları ve tüketimleri arasındaki ilişkilere yönelik bulgular eğlence bilinci, hedonistik bilinç, marka bilinci, alışkanlık bilinci ve marka sadakati bilincinin online giyim satın alma sıklığı ile anlamlı ilişkilere sahip olduğunu göstermiştir.

Cowart ve Goldsmith (2007) gerçekleştirdikleri çalışmada tüketici tarzları envanterini kullanarak çevrimiçi giyim ürünleri tüketimine yönelik motivasyonları ele almıştır. Elde edilen sonuçlar kalite bilinci, marka bilinci, moda bilinci, hedonistik alışveriş, dürtüsellik ve marka sadakatinin çevrimiçi giyim alışverişi ile pozitif ilişkili olduğunu ortaya koyarken fiyat duyarlılığının ise çevrimiçi harcamalarla negatif ilişkili olduğu belirlenmiştir. Wöbse (2015) ise çalışmada beş ana tüketici karar verme tarzının (moda yenilikçiliği, hedonik alışveriş bilinci, kalite bilinci, fiyat bilinci ve marka bilinci) hızlı moda (fast fashion) ürünlerinin satın alma niyeti üzerinde anlamlı bir etkisinin olduğunu ortaya koymuştur.

Niu (2013) tüketici karar verme tarzlarının online satın alma davranışı üzerindeki etkisini incelediği çalışmada, planlı satın alma davranışına sahip ergenlerin, moda, eğlence, hazcı alışveriş bilinci yerine marka, fiyat değeri ve yüksek kaliteye odaklandıkları için rasyonel tüketiciler olarak değerlendirilebileceğini ortaya koymuştur. Chang ve Wu (2012) online alışveriş bağlamında tüketici karar verme tarzlarını temel alarak gerçekleştirdiği çalışmada web sitesine/ürüne yönelik algılanan riskin, biliş ve duyguya dayalı tutumlar yoluyla satın alma niyetini etkilediğini ortaya koymuştur. Akın vd. (2017) tarafından yapılan çalışmada marka bilinçli, moda bilinçli ve fiyat bilinçli satın alma tarzlarının yerli giyim ürünü satın alma niyeti üzerinde pozitif etkiye sahip olduğu bulunmuştur. Khare (2012) tarafından yapılan çalışmada ise marka bilinci, yenilik arayan ve eğlence amaçlı alışveriş tüketici karar verme tarzlarının alışveriş özelliklerini etkilediği sonucuna ulaşılmıştır.

Eriksson vd. (2017) tarafından yapılan çalışmada araştırmacılar, genç tüketicilerin karar verme tarzları ile akıllı telefonla online giyim alışverişi yapma eğilimleri arasındaki ilişki incelenmiştir. Çalışma sonucu, marka bilinci, moda bilinci, dürtüsellik ile eğlence amaçlı satın alma davranışının, katılımcıların bir akıllı telefonla online olarak giyim ürünlerine bakma ve/veya satın alma sıklığı arasında pozitif yönlü bir ilişki bulunduğunu göstermiştir.

Buradan hareketle çalışmada aşağıdaki hipotezler ileri sürülmüştür:

H1: *Yüksek kaliteli satın alma alışkanlığı bilincine sahip tüketici karar verme tarzının online satın alma niyeti üzerinde etkisi vardır.*

H2: *Marka bilincine sahip tüketici karar verme tarzının online satın alma niyeti üzerinde etkisi vardır.*

H3: *Yenilik-moda bilincine sahip tüketici karar verme tarzının online satın alma niyeti üzerinde etkisi vardır.*

H4: Fiyat bilincine sahip tüketici karar verme tarzının online satın alma niyeti üzerinde etkisi vardır.

H5: Ürün taşınabilirliği bilincine sahip tüketici karar verme tarzının online satın alma niyeti üzerinde etkisi vardır.

H6: Web sitesi içeriği bilincine sahip tüketici karar verme tarzının online satın alma niyeti üzerinde etkisi vardır.

H7: Web sitesi arayüzü bilincine sahip tüketici karar verme tarzının online satın alma niyeti üzerinde etkisi vardır.

3. Yöntem

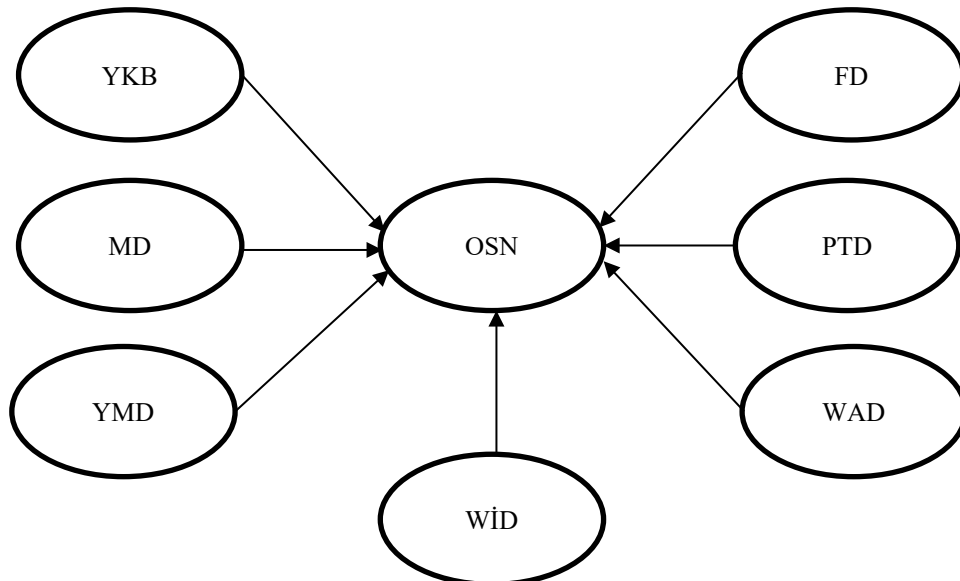
3.1. Örneklem ve Veri

Bu çalışmada örnekleme yöntemi olarak, verilerin evrenden en kolay, en hızlı ve en ekonomik şekilde toplanmasına imkân sağladığından kolayda örnekleme yöntemi seçilmiştir (Aaker vd., 2007; Gürbüz ve Şahin, 2016; Malhotra, 2004). Bu bağlamda bu çalışmada iki farklı ürün grubunu (teknoloji ve giyim) satın alan farklı sosyodemografik özelliklere sahip bireyler çalışmaya dâhil edilmek üzere örneklem seçilmiştir. Araştırmanın verileri Türkiye'nin farklı bölgelerinde 01 Mart-30 Haziran 2022 tarihleri arasında online alışveriş yapan 18 yaş ve üzeri tüketicilerden online anket yöntemiyle elde edilmiştir. Anketin uygulanmasında LimeSurvey online anket platformundan yararlanılmıştır. Toplanan 419 anket kontrol edildikten sonra, eksik ve hatalı 39 anket çıkarılarak 380 anket ile analizler gerçekleştirilmiştir.

3.2. Verilerin Analizi ve Araştırma Modeli

Tüketicilerin online alışveriş davranışlarına yönelik araştırmalar temelinde değerlendirilebilecek olan bu çalışmada, tüketicilerin online karar verme tarzlarının online satın alma niyeti üzerindeki etkisi incelenmiştir. Çalışmada ayrıca online tüketici karar verme tarzlarının online satın alma niyeti üzerindeki etkisinin giyim ve teknoloji ürünleri açısından karşılaştırılması amaçlanmıştır. Bu iki amaç çerçevesinde bu çalışmada veri analizinde doğrulayıcı faktör analizi (DFA) ve yapısal eşitlik modellemesi (YEM), ortalama açıklanan varyans (AVE) ve bileşik güvenilirlik (CR) temel alınmıştır. Literatürde YEM analizinde güçlü bir tahmin kapasitesine sahip olduğu ileri sürülen SmartPLS 3 kullanılmıştır (Akbolat vd., 2022). Ayrıca veri analizinde SPSS 24 yazılımından da faydalanılmıştır.

Araştırmanın hipotezleri doğrultusunda oluşturulan model Şekil 1'de sunulmuştur.



Şekil 1. Araştırmanın Modeli

3.3. Ölçekler

Online Satın Alma Tarzları Ölçeği: Sam ve Chatwin'in (2015) geliştirdiği ve yedi alt boyuta sahip olan 20 ifadeli ölçek, bireylerin online alışverişteki satın alma tarzlarını ölçmektedir. Online satın alma tarzlarını oluşturan orijinal ölçeğin alt boyutlarına ait Cronbach alfa değerlerinin 0.670 ile 0.960 aralığında olduğu tespit edilmiştir. Bu çalışmada ise söz konusu ölçeğin alt boyutlarına ait Cronbach alfa değerleri 0.702 ile 0.903 aralığında bulunmuştur.

Online Satın Alma Niyeti Ölçeği: Bu çalışmada tüketicilerin satın alma niyeti Kim vd. (2012) çalışmasından yararlanılarak ölçülmüştür. Online satın alma niyetinin ölçülmesinde 5'li Likert ölçeği kullanılmıştır. Tüketicilerin online satın alma niyetlerini ölçek amacıyla kullanılan ve dört maddeden oluşan ölçeğin Cronbach alfa değeri söz konusu çalışmada 0.950 olarak bulunmuştur. Bu çalışmada ise 0.935 olarak bulunmuştur.

Anket gerçekleştirilmeden önce veri toplama aracı, maddelerin anlaşılabilirliğini doğrulamak amacıyla 30 katılımcı ile pilot çalışma gerçekleştirilerek test edilmiştir. Katılımcılardan alınan yanıtlara dayalı olarak, veri toplama aracında küçük revizyonlar gerçekleştirilerek son hali verilmiştir.

Bu çalışmada veri toplama aracı olarak kullanılan online anket uygulanmadan önce Sakarya Uygulamalı Bilimler Üniversitesi Etik Kurulu'ndan yazılı etik onay (Ref. No: 95649561-045.99-33921) alınmıştır.

3.4. Bulgular

3.4.1. Örneklemin Özellikleri

Araştırmaya katılan tüketicilerin %55,8'i kadın, %44,2'si erkektir. Tüketicilerin büyük çoğunluğu (%63,7) bekar iken 36,3'ü evlidir. Katılımcıların %5'i ilköğretim düzeyinde eğitime sahipken yaklaşık %40'ı lise ve yaklaşık %55'i lisans ve üzerinde eğitime sahiptir. 18-25 yaş aralığındaki katılımcıların oranı %30,6 iken 26-33 yaş aralığındaki katılımcıların oranı %24,4 ve 34-41 yaş aralığında olan katılımcıların oranı %20,8'dir. Katılımcıların %12,3'ü 42-49 yaş aralığında iken %11,9'u 50 yaş ve üzerindedir. Katılımcıların %34,7'si 4250 TL ve altı gelire sahiptir %41,1'u 4251-8000 TL arasında gelire sahiptir. 8001-10000 TL arasında gelir düzeyinde yer alan katılımcıların oranı %14,3 iken 10001 TL ve üzeri gelir düzeyindekilerin oranı %9,9'dur.

3.4.2. Ürün Özellikleri

Tüketicilerin online olarak satın aldıkları teknoloji ve giyim ürünlerine odaklanıldığından söz konusu ürünlere ait kategoriler araştırmanın kapsamına alınmıştır. Ürün gruplarının oluşturulmasında tüketiciler tarafından en çok tercih edilen Amazon, Gittigidiyor, Hepsiburada, N11, Trendyol gibi online alışveriş platformlarından yararlanılmıştır. Araştırmada tüketicilerin online alışverişte sıklıkla satın aldıkları giyim ve teknoloji ürün gruplarına odaklanılmıştır.

Elde edilen bulgular giyim ürünleri grubunda katılımcıların satın aldıkları ürünlerde %24,3 ile kazak, hırka, gömlek, bluz, etek, elbise, t-shirt, jean, pantolon, takım elbise, ceket ve yelek vb. ürünleri ve %17 ile sneakers, spor ayakkabı, günlük ayakkabı, klasik ayakkabı, topuklu ayakkabı, bot ve çizme, sandalet, babet, terlik vb. ürünler ve %15,1 ile eşofman, şort, kapri, tayt vb. ürünleri ön plana çıkmaktadır. Şapka ve kasket, saat, gözlük, kravat ve kol düğmesi, kemer, atkı, bere, eldiven, şal, eşarp vb. ürünleri (%13,5), pijama, çorap, atlet, iç çamaşırı, gecelik, sabahlık vb. ürünler (%12,1), trençkot, pardösü, palto, mont, parka vb. (%11,2) ürünler ve deniz şortu, mayo, bikini, plaj aksesuarları (%6,8) online alışverişte katılımcılar tarafından satın alınan giyim ürünleri arasında yer almaktadır.

Katılımcıların teknoloji ürün grubunda satın aldıkları ürünlerde cep telefonu (%30,4), bilgisayar (masaüstü, dizüstü) (%20,7) ve akıllı saat (%13,4) ön plandadır. Ayrıca TV, ses ve görüntü

sistemleri (%12,0), oyun konsolları ve video oyunlar (%11,0), tablet (%8,1) ve kamera ve fotoğraf makinesi (%4,5) katılımcılar tarafından online olarak satın alınan teknoloji ürünleri arasında yer almaktadır.

3.4.3. Ölçeklerin Geçerlilik ve Güvenilirlikleri

Araştırmada kullanılan ölçekler araştırmacılar tarafından Türkçeye uyarlanmıştır. Ölçekler öncelikle hem Türkçe'ye hem de İngilizce'ye hâkim olan akademisyenler tarafından Türkçe'ye çevrilmiştir. Daha sonra çeviriler konunun uzmanları tarafından incelenmiştir. Uzman görüşleri dikkate alınarak ifadeler İngilizce'ye çevrilmiştir. İngilizce'ye çevrilen ifadeler, orijinali ile karşılaştırılmış ve benzer oldukları bulunmuştur. Daha sonra ölçeklerin yapı geçerliliği analiz edilmiştir. Tablo 1'de belirtildiği üzere tüm faktör yükleri 0.50'nin üzerindedir (Hair vd., 2010). Bu bağlamda ölçeklerin yapı geçerliliği açısından orijinali ile uyumlu olduğunu ifade etmek mümkündür.

Bu çalışmada kullanılan geçerlilik testlerinden biri yakınsak geçerliliktir. Yakınsak geçerlilik, ortalama açıklanan varyans (AVE) aracılığıyla değerlendirilmiştir. Tablo 1'de sunulan tüm yapıların AVE' değerleri önerilen 0.50 değerinden yüksektir (Fornell ve Larcker, 1981). Hair ve diğerlerine (2017) göre PLS-SEM'de faktör yükleri 0,70'in üzerinde olmalıdır. Cronbach alpha ve $CR \geq 0.70$ (Hair vd., 2010) ve $AVE \geq 0.50$ (Chin, 1998) ise 0.40 ile 0.70 arasında bulunan faktör yükleri olan değişkenlerin AVE ve CR değerleri eşik değere ulaştığından yakınsak geçerliliğin sağlandığını ifade etmek mümkündür.

Tablo 1. Ölçeklerin Faktör Yükleri

	YKB	FB	MB	ÜTB	WAB	WİB	YMB	OSN
YKB1	0.827							
YKB2	0.791							
FB1		0.792						
FB2		0.831						
FB3		0.571						
MB1			0.782					
MB2			0.583					
MB3			0.922					
ÜTB1				0.905				
ÜTB2				0.769				
WAB1					0.693			
WAB2					0.838			
WİB1						0.838		
WİB2						0.873		
WİB3						0.904		
WİB4						0.772		
WİB5						0.807		
WİB6						0.722		
YMB1							0.856	
YMB2							0.956	
OSN1								0.903
OSN2								0.902
OSN3								0.912
OSN4								0.837

Tablo 2' de yer alan analiz sonuçları modeldeki her yapı için AVE değerlerinin 0.548 ile 0.823; CR değerlerinin ise 0.741 ile 0.938 arasında değiştiğini göstermektedir. Bu değerler önerilen değerlerin üzerinde bulunmuştur (Hair vd., 2010). Elde edilen sonuçlar araştırma modelinin güvenilirliğini ve yapı geçerliliğini desteklemektedir.

Tablo 2. Geçerlilik ve Güvenilirlik Sonuçları

Yapılar	CR ≥ 0.70	AVE ≥ 0.50	α ≥ 0.70
Yüksek Kaliteli Satın Alma Alışkanlığı Bilincine Sahip Tüketici (YKB)	0.791	0.655	0.703
Fiyat Bilincine Sahip Tüketici (FB)	0.780	0.548	0.732
Marka Bilincine Sahip Tüketici (MB)	0.813	0.600	0.743
Ürün Taşınabilirliği Bilincine Sahip Tüketici (ÜTB)	0.826	0.705	0.711
Web Sitesi Arayüzü Bilincine Sahip Tüketici (WAB)	0.741	0.591	0.723
Web Sitesi İçerik Bilincine Sahip Tüketici (WİB)	0.925	0.675	0.903
Yenilik-Moda Bilincine Sahip Tüketici (YMB)	0.903	0.823	0.800
Online Satın Alma Niyeti (OSN)	0.938	0.790	0.911

Ayrt edici geçerlik testi, bu çalışmada kullanılan geçerlik testlerinden biridir. Ayrt edici geçerliliği sağlamak amacıyla her bir yapıya ait AVE'nin karekökü, herhangi bir değişken çifti arasındaki korelasyondan büyük olmalıdır (Fornell ve Larcker, 1981). Tablo 3'te yer verilen sonuçlar yapıların her biri için hesaplanan AVE'nin karekökünün modelde yer alan herhangi iki gizil yapı arasındaki korelasyondan yüksek olduğundan ayrt edici geçerlilik sağlanmıştır.

Tablo 3. Korelasyonlar ve AVE'lerin Karekökleri

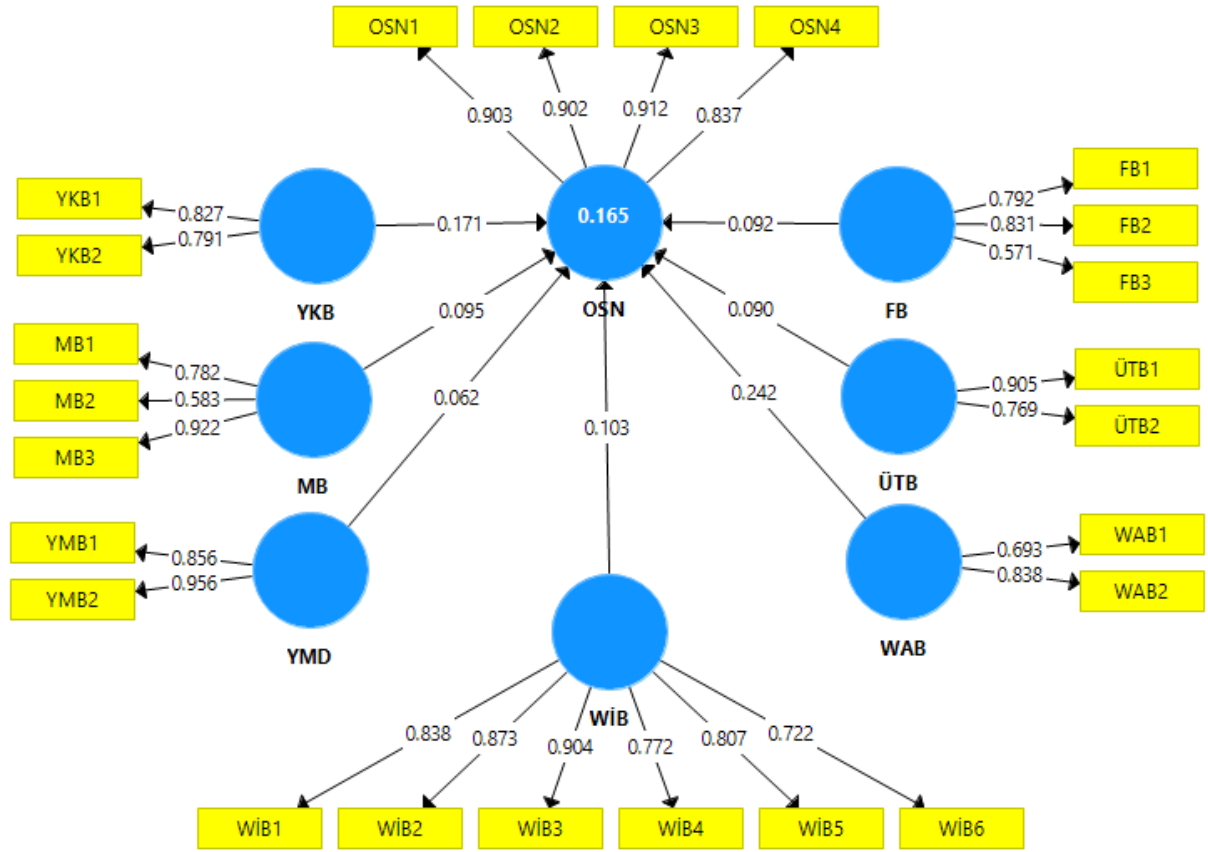
	1	2	3	4	5	6	7	8
1. YKB	0.809							
2. FB	0.088	0.740						
3. MB	0.487	0.040	0.775					
4. ÜTB	0.302	0.285	0.326	0.840				
5. WAB	0.270	0.230	0.179	0.201	0.769			
6. WİB	0.041	0.260	0.060	0.330	0.010	0.822		
7. YMB	0.295	0.039	0.491	0.197	0.189	0.021	0.907	
8. OSN	0.239	0.190	0.088	0.201	0.322	0.108	0.135	0.889

Not: AVE değerlerinin karekökü (\sqrt{AVE}) üzerinde sunulmuştur.

Gizil değişkenlerin iç tutarlılığını değerlendirmek için Cronbach alfa (α) ve bileşik güvenilirlik (CR) kullanılmıştır (Hair vd., 2010). Tablo 1'deki değerlere 0.70'nin üzerinde olduğundan ölçeklerin güvenilir olduğu elde edilen sonuçlar ile desteklenmiştir. Ayrıca modelin SRMR değeri 0.073, Chi-square değeri 245.819 olarak bulunmuştur.

3.4.4. Yapısal Model ve Hipotez Testleri

Yapısal eşitlik modeli sonuçları, YKB'nin ($\beta=0.170$; $p<0.05$), WİB'in ($\beta=0.102$; $p<0.05$) ve WAB'ın ($\beta=0.241$; $p<0.001$) online satın alma niyeti üzerinde pozitif bir etkiye sahip olduğunu ortaya koymuştur. Elde edilen sonuçlara göre H1, H4 ve H5 hipotezleri desteklenmiştir. Diğer taraftan MB ($\beta=0.096$; $p>0.05$), YMB ($\beta=0.062$; $p>0.05$), ÜTB ($\beta=0.091$; $p>0.05$), FB ($\beta=0.093$; $p>0.05$) online satın alma niyeti üzerinde istatistiki açıdan anlamlı bir etkiye sahip olmadığı bulunmuştur. Buradan hareketle H2, H3, H6, H7 hipotezleri reddedilmiştir. Sonuçlar online satın alma tarzlarının, online satın alma niyetinin varyansının %16,5'ini açıkladığını ortaya koymuştur. Yapısal eşitlik modeline ait sonuçlara Şekil 2'de yer verilmiştir.



Şekil 2. Yapısal Eşitlik Modeli Sonuçları

Bu çalışmada ayrıca tüketicilerin online alışverişte satın aldıkları giyim ve teknoloji ürün gruplarına ait online satın alma tarzlarının online satın alma niyetleri üzerindeki etkisi de araştırılmıştır. Sonuçlara Tablo 4’te yer verilmiştir.

Tablo 4. Giyim ve Teknoloji Ürün Gruplarında YEM Sonuçları

	Giyim			Teknoloji		
	t	β	p	t	β	p
YKB → OSN	3.136	0.298	0.002	0.870	0.084	0.384
FB → OSN	1.308	0.112	0.191	1.060	0.125	0.289
MB → OSN	1.723	0.173	0.085	0.150	0.018	0.881
ÜTB → OSN	1.920	0.149	0.055	0.527	0.043	0.598
WAB → OSN	3.521	0.278	0.000	2.433	0.214	0.015
WIB → OSN	0.885	0.096	0.376	1.599	0.114	0.110
YMB → OSN	1.245	0.123	0.213	0.055	0.005	0.956

Giyim ve teknoloji ürün gruplarına ait sonuçlar incelendiğinde online satın alma tarzlarının online satın alma niyeti üzerinde farklı sonuçlara sahip olduğu görülmektedir. Sonuçlar giyim ürünleri kategorisinde YKB ($\beta=0.298$; $p<0.05$) ve WAB’ın ($\beta=0.278$; $p<0.001$) online satın alma niyeti üzerinde istatistiki açıdan anlamlı etkiye sahip olduğunu göstermektedir. Teknoloji ürün grubunda ise sadece WAB’ın ($\beta=0.214$; $p<0.05$) online satın alma niyeti üzerinde istatistiki açıdan anlamlı etkiye sahip olduğu bulunmuştur.

4. Tartışma ve Sonuç

Bu çalışma online satın alma niyeti ve online karar verme tarzları ile ilgili literatüre çeşitli katkılar sunmaktadır. Birincisi online karar verme tarzlarının online satın alma niyeti üzerindeki etkilerinin ortaya konulmasıdır. İkincisi ise tüketicilerin online alışverişte sıklıkla satın aldıkları ürün grupları arasında yer alan giyim ve teknoloji ürünleri açısından online karar verme tarzlarının online satın alma niyeti üzerindeki etkisinin incelenmesidir. Literatürde online karar verme tarzlarının online satın alma niyeti üzerindeki etkisine yönelik çalışmalar (Chang ve Wu, 2012; Eriksson vd., 2017; Hamidli, 2018) sınırlı sayıdadır.

Araştırmanın sonuçları alışkanlık halinde yüksek kaliteye duyarlı tüketici karar verme tarzı, web sitesi arayüzüne duyarlı ve web sitesi içeriğine duyarlı tüketici karar verme tarzının online satın alma niyetini etkilediğini göstermiştir. Bu sonuçlar dikkate alınarak çalışmada öne sürülen H1, H4 ve H5 hipotezleri kabul edilmiştir. Niu (2013) tarafından yapılan çalışmada online alışveriş söz konusu olduğunda tüketicilerin yüksek kaliteye duyarlı oldukları bulunmuştur. Chang ve Wu (2012) ise web sitesine/ürüne yönelik algılanan riskin, biliş ve duyguya dayalı tutumlar yoluyla satın alma niyetini etkilediğini ortaya koymuştur. Niu (2013) ve Chang ve Wu (2012) tarafından gerçekleştirilen çalışmalarda elde edilen sonuçlar bu çalışmada elde edilen bulguyu destekler niteliktedir. Diğer taraftan bu çalışmada fiyata duyarlı, markaya duyarlı, taşınabilirliğe/portatifliğe duyarlı ve yenilikçi-modaya duyarlı tüketici karar verme tarzının online satın alma niyeti üzerinde etkisi olmadığı bulunmuştur. Bu sonuçlardan hareketle çalışmada ileri sürülen H2, H3, H6, H7 hipotezleri reddedilmiştir. Bu çalışmadaki sonuçlar ile Prakash ve diğerlerinin (2018) yaptıkları çalışmada bulunan sonuçlar yenilik ve moda bilincine sahip tüketicinin satın alma niyeti üzerinde etkiye sahip olmadığı sonucuyla benzerlik göstermektedir. Ayrıca Eriksson ve Rosenbröijer, Fagerström (2017) tarafından mükemmeliyetçi/yüksek kalite bilincine sahip tüketici, fiyat-değer bilincine sahip tüketici ve alışkanlık-markaya sadık tüketici karar verme tarzlarının online alışverişte etkiye sahip olmadığını belirlediği çalışmanın sonuçları tarafından desteklenmektedir. Ceylan ve Başaran Algöz'ün (2020) yenilik-moda odaklılığın satın alma niyeti üzerinde etkisinin olmadığını ortaya koyduğu çalışmadaki bulgular da bu çalışmanın sonuçları ile benzerlik göstermektedir.

Literatürde giyim ürünlerine yönelik karar verme tarzları temelli çalışmalar bulunurken (Akın vd., 2017; Eriksson vd., 2017; Wöbse, 2015; Zeng, 2008) teknoloji ürünlerine yönelik doğrudan bir çalışmaya rastlanmamıştır. Bu çalışmada elde edilen sonuçlar giyim ürünleri grubunda alışkanlık halinde yüksek kaliteye duyarlı ve web sitesi arayüzüne duyarlı tüketici karar verme tarzının online satın alma niyeti üzerinde etkili olduğu bulunmuştur. Bu çalışmanın sonuçları, Niu (2013) ve Eriksson Rosenbröijer, Fagerström (2017) tarafından gerçekleştirilen araştırmanın sonuçlarıyla benzerlik göstermektedir. Diğer taraftan teknoloji ürün grubunda sadece web arayüzüne duyarlı tüketici karar verme tarzının online satın alma niyeti üzerinde etkisi bulunmuştur. Giyim ve teknoloji ürünlerinde online satın alma etkisi olmayan online karar verme tarzları oldukça benzer olarak ortaya çıkmıştır.

5. Öneriler

Bu çalışma hem araştırmacılara hem de uygulayıcılara tüketicilerin online karar verme tarzlarının online satın alma niyeti üzerindeki etkilerine yönelik bir dizi sonuç sunmaktadır. Online alışveriş niyetinin oluşmasında tüketicilerin yapacakları alışverişe yönelik karar verme ve karar verme tarzları önem arz etmektedir. Online satın alma niyetini etkileyen birçok değişken arasında online karar verme tarzları da önemli bir öncüdür. Bu nedenle tüketicilerin online satın alma niyetini anlayabilmek için diğer faktörlerle birlikte online alışverişe yönelik karar verme tarzlarının belirlenmesi de bir gerekliliktir. Buradan hareketle online satın alma niyetlerini artırmak için online alışverişte karar verme tarzları da işletme yöneticileri ya da pazarlama uygulayıcıları için üzerine odaklanılması gereken bir yapı olarak görülebilir. Çünkü tüketicilerin online alışverişe yönelik karar verme tarzları, işletme yöneticileri ve pazarlama uygulayıcıları için uygun pazarlama stratejileri kullanılarak satın alma eğilimini istenilen yöne doğru yönlendirmede önem arz etmektedir. Bu

bağlamda araştırma sonuçlarına göre online karar verme tarzları online satın alma niyetinin oluşmasında bir tamamlayıcı olarak değerlendirilebilir. Diğer bir ifade ile online alışverişte karar verme tarzları online satın alma niyetini tek başına açıklayan bir yapı olmaktan ziyade online alışverişi açıklayan diğer faktörlerle birlikte birer tamamlayıcı özelliği taşımaktadır. Dolayısıyla işletme yöneticileri ve pazarlama uygulayıcıları tüketicilerin online satın niyetini anlamada sadece online tüketici karar verme tarzlarına odaklanmamalıdır. Bu nedenle keşifsel satın alma, plansız satın alma, hedonik satın alma vb. gibi online satın alma niyetinin öncüsü olabilecek ve online karar verme tarzları ile ilişkilendirilebilecek diğer değişkenler birlikte ele alınarak işletme yöneticileri ve pazarlama uzmanlarının uygulamalarında yer dikkate alınmalı, araştırmacılar ve akademisyenler için de yeni çalışmalarla incelenmelidir.

Bu çalışmada tüketicilerin online alışverişte sıklıkla satın aldıkları ürün gruplarından giyim ve teknoloji ürünlerine odaklanıldığından gelecek çalışmalarda kozmetik ve kişisel bakım, gıda vb. farklı ürün gruplarının incelenmesi önemlidir. Bu sayede farklı ürün gruplarındaki online karar verme tarzlarındaki farklılık belirlenebileceğinden işletmeler ve uygulayıcılar için de farklı çıkarımlar elde edilebilecektir.

6. Sınırlılıklar

Bu çalışma olasılığa dayalı olmayan örnekleme yöntemlerinden kolayda örnekleme yöntemiyle belirlenen bir örneklem üzerinde gerçekleştirilmiştir. Çalışmada olasılığa dayalı bir örnekleme tekniği kullanılmadığından elde edilen bulguların genellenmesi mümkün olmamıştır. Bu durum çalışma için önemli bir kısıt olarak değerlendirilebilir. Bu nedenle bu konu ile ilgili gerçekleştirilecek gelecek çalışmalarda farklı örneklem teknikleri kullanılarak seçilecek örneklemeler önem arz etmektedir.

Kaynaklar

- Aaker, D.A., Kumar, V. ve Day, G. S. (2007). *Marketing research*. (9. Edition). John Wiley & Sons.
- Akarsu, Y. ve Dilbaz Alacahan, N. (2018). Tüketicilerin online satın alma davranışlarını etkileyen faktörler: Gökçeada örneği. *Journal of Life Economics*, 5(3), 77-9. <https://dergipark.org.tr/en/pub/jlecon/issue/38982/456561>
- Akbolat, M., Amarat, M., Ünal, Ö. ve Sütlü, E. S. (2022). The mediating role of hospital reputation in the effect of doctor reputation on patients loyalty. *International Journal of Healthcare Management*. Ahead-of-Print 1-7. <https://doi.org/10.1080/20479700.2022.2062853>
- Akın, M. S., Baloğlu, S., Okumuş, A. ve Öztürk, S. (2017). Tüketici etnosentrizmi, kozmopolitlik, satın alma tarzı, ilgilenim ve algılanan riskin yerli giyim ürünü satın alma niyetine etkisi. *Tüketici Ve Tüketim Araştırmaları Dergisi*, 9(2), 257-295.
- Alavi, S. A., Rezaei, S., Valaei, N. ve Wan Ismail, W. K. (2015). Examining shopping mall consumer decision-making styles, satisfaction and purchase intention. *The International Review of Retail, Distribution and Consumer Research*, 26(3), 272-303. <https://doi.org/10.1080/09593969.2015.1096808>
- Al-Debei, M. M., Akroush, M. N. ve Ashouri, M. I. (2015). Consumer attitudes towards online shopping: The effects of trust, perceived benefits, and perceived web quality. *Internet Research*, 25(5), 707-733. <https://doi.org/10.1108/IntR-05-2014-0146>
- Algür, F. ve Cengiz, S. (2011). Türk tüketicilere göre online (çevrimiçi) alışverişin riskleri ve yararları. *Yaşar Üniversitesi E-Dergisi*, 6(22), 3666-3680. <https://dergipark.org.tr/en/pub/jyasar/issue/19134/203044>
- Ali, S., Ullah, H., Muhammad, D. ve Sipra, M. A. H. (2020). An investigation of consumer decision making styles on intention to purchase energy efficient home appliances in Pakistan. *International Journal of Economic Management and Accounting Petaling Jaya*. 28(2), 297-325.

- Anić, I., Rajh, E. ve Bevanda, A. (2012). Decision-making styles of young consumers in Bosnia and Herzegovina. *Young Consumers*, 13(1), 86–98. <https://doi.org/10.1108/17473611211203966>
- Ceylan, E. ve Başaran Alagöz, S. (2020). Tüketicilerin karar verme tarzlarının organik gıda satın alma davranışına etkisini belirlemeye yönelik bir çalışma. *Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi Sosyal Ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 22(38), 148-163. <https://dergipark.org.tr/en/pub/kmusekad/issue/55242/733994>
- Chang, M.-L. ve Wu, W.-Y. (2012). Revisiting perceived risk in the context of online shopping: An alternative perspective of decision-making styles. *Psychology & Marketing*, 29(5), 378–400. <https://doi.org/10.1002/mar.20528>
- Chaudhary, S. ve Dey, A.K. (2019). A materialistic perspective of consumer decision-making styles. *Journal of Indian Business Research*, 12(2), 231-248. <https://doi.org/10.1108/JIBR-07-2017-0108>
- Chin, W.W. (1998). The partial least squares approach to structural equation modeling. G.A. Marcoulides (Ed.), *Modern methods for business research* içinde (s. 295-336), Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- Coothoopermal, S. ve Chittoo, H. (2017). The impact of consumer decision-making styles on consumer confusion in mauritius: An empirical analysis. *International Journal of Consumer Studies*, 41(3), 312-324. <https://doi.org/10.1111/ijcs.12343>
- Cowart, K. O. ve Goldsmith, R. E. (2007). The influence of consumer decision-making styles on online apparel consumption by college students. *International Journal of Consumer Studies*, 31(6), 639–647. <https://doi.org/10.1111/j.1470-6431.2007.00615.x>
- Duygun, A. (2020). COVID-19 pandemisi sırasında tüketicilerin yaşam tarzlarının değerlendirilmesi. *Econder International Academic Journal*, 4(1), 232-247. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/econder/issue/54189/744621>
- Erdem, K. (2016). *Tüketicilerin demografik özellikleri ile satın alma tarzları arasındaki ilişki: Aydın ilindeki tüketiciler üzerine bir araştırma* (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Adnan Menderes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. Aydın.
- Eriksson, N., Rosenbröijer, C.-J. ve Fagerström, A. (2017). The relationship between young consumers' decision-making styles and propensity to shop clothing online with a smartphone. *Procedia Computer Science*, 121, 519–524. <https://doi.org/10.1016/j.procs.2017.11.069>
- Fornell, C. ve Larcker, D. F. (1981). Evaluating structural equation models with unobservable variables and measurement errors. *Journal of Marketing Research*, 18(1), 39–50. <https://doi.org/10.1177/002224378101800104>
- Gezmişoğlu Şen, D. (2021). *İkinci el çevrimiçi pazarlarda ilgilenim, yenilikçilik ve algılanan riskin tüketicilerin satın alma tarzına etkisi* (Yayımlanmamış Doktora Tezi). Maltepe Üniversitesi Lisansüstü Eğitim Enstitüsü. İstanbul.
- Gümüş, N. ve Karaca, Ş. (2020). Tüketicilerinin karar verme tarzlarının incelenmesi: Türk Dünyası örneği. *Manas Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 9(2), 946-957. <https://doi.org/10.33206/mjss.553250>
- Gürbüz, S. ve Şahin, F. (2016). *Sosyal Bilimlerde araştırma yöntemleri felsefe-yöntem-analiz* (Gözden Geçirilmiş ve Güncellenmiş 3. Baskı). Seçkin Yayıncılık.
- Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J. ve Anderson, R. E. (2010). *Multivariate data analysis*. Pearson Prentice Hall.
- Hair, J. F., Hult, G.T.M., Ringle, C.M. ve Sarstedt, M. (2017). *Primer on partial least squares structural equation modeling (PLS-SEM)* (2nd ed.). Thousand Oaks: Sage.
- Hamidli, V. (2018). *Planlanmış davranış teorisinin çevrimiçi bilgi arama niyeti ve satın alma tarzının eklenerek genişletilmesi: Çevrimiçi satın alma niyeti üzerine bir uygulama* (Yayımlanmamış Doktora Tezi). Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Hanzaee, K.H. ve Aghasibeig, S. (2008). Generation Y female and male decision-making styles in Iran: are they different? *The International Review of Retail, Distribution and Consumer Research*, 18(5), 521–537. <https://doi.org/10.1080/09593960802573443>

- Hiu, A.S.Y., Siun, O.Y.M., Wang, Charlie C.L. ve Chang, L.M.K. (2001). An investigation of decision-making styles of consumers in China. *The Journal of Consumer Affairs*, 35(2), 326-345. <https://doi.org/10.1111/j.1745-6606.2001.tb00117.x>
- Karaca, Ş. ve Gümüş, N. G. (2020). Tüketicilerin online yorum ve değerlendirme puanlarına yönelik tutumlarının online satın alma davranışlarına etkisi. *Sakarya İktisat Dergisi*, 9(1), 52-69. <https://dergipark.org.tr/en/pub/sid/issue/53169/704817>
- Karimi, S., Papamichail, K. N. ve Holland, C. P. (2015). The effect of prior knowledge and decision-making style on the online purchase decision-making process: A typology of consumer shopping behaviour. *Decision Support Systems*, 77, 137-147. <https://doi.org/10.1016/j.dss.2015.06.004>
- Kayabaşı, A. (2010). Elektronik (online) alışverişte lojistik faaliyetlere yönelik müşteri şikayetlerinin analizi ve bir alan araştırması. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 2/2, 21-42.
- Kaytaç Yiğit, M. (2020). Gen Z tüketicilerin online anlık satın alma davranışını etkileyen faktörler. *Business & Management Studies: An International Journal*, 8(1), 272-298. <https://doi.org/10.15295/bmij.v8i1.1401>
- Khare, A. (2012). Impact of consumer decision-making styles on Indian consumers' mall shopping behaviour. *International Journal of Indian Culture and Business Management*, 5(3), 259-279.
- Kim, H.-W., Xu, Y. ve Gupta, S. (2012). Which is more important in internet shopping, perceived price or trust?. *Electronic Commerce Research and Applications*, 11(3), 241-252. <https://doi.org/10.1016/j.elerap.2011.06.003>
- Klein, A. ve Sharma, V. M. (2018). German millennials' decision-making styles and their intention to participate in online group buying. *Journal of Internet Commerce*, 17(4), 383-417. <https://doi.org/10.1080/15332861.2018.1463804>
- Klein, A. ve Sharma, V. M. (2021) Consumer decision-making styles, involvement, and the intention to participate in online group buying. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 64, 102808. <https://doi.org/10.1016/j.jretconser.2021.102808>
- Lissitsa, S. ve Kol, O. (2016). Generation X vs. generation Y – A decade of online shopping. *Journal of Retailing And Consumer Services*, 31, 304-312. <https://doi.org/10.1016/j.jretconser.2016.04.015>
- Maggioni, I., Sands, S., Kachouie, R. ve Tsarenko, Y. (2019). Shopping for well-being: The role of consumer decision-making styles. *Journal of Business Research*, 105, 21-32. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2019.07.040>
- Malhotra, N.K. (2004). *Marketing research an applied orientation* (4. Edition). Pearson Prentice Hall.
- Mehta, R. (2020). Gender-based differences in consumer decision-making styles: Implications for marketers. *Decision*, 47, 319-329. <https://doi.org/10.1007/s40622-020-00252-8>
- Mehta, R. ve Dixit, G. (2016). Consumer decision making styles in developed and developing markets: A cross-country comparison. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 33, 202-208. <https://doi.org/10.1016/j.jretconser.2016.09.002>
- Nazari, K. (2022). *Hedonik tüketim ve faydacı tüketim eğilimleri bağlamında internet üzerinden yapılan alışverişler: Fırat Üniversitesi öğrencileri üzerine bir araştırma* (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Fırat Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Elazığ.
- Niu, H.-J. (2013). Cyber peers' influence for adolescent consumer in decision-making styles and online purchasing behavior. *Journal of Applied Social Psychology*, 43(6), 1228-1237. <https://doi.org/10.1111/jasp.12085>
- Prakash, G., Singh, P. K. ve Yadav, R. (2018). Application of consumer style inventory (CSI) to predict young Indian consumer's intention to purchase organic food products. *Food Quality and Preference*, 68, 90-97. <https://doi.org/10.1016/j.foodqual.2018.01.015>
- Punj, G. (2011). Effect of consumer beliefs on online purchase behavior: The influence of demographic characteristics and consumption values. *Journal of Interactive Marketing*, 25(3), 134-144. <https://doi.org/10.1016/j.intmar.2011.04.004>

- Qu, L. ve Chen, Y. (2014). The impact of e-commerce on china's economic growth. *The Thirteenth Wuhan International Conference on E-Business—E-Business Management in Organization-WHICEB 2014*. Proceedings. 101. Wuhan, China <http://aisel.aisnet.org/whiceb2014/101>
- Rachbini, W. ve Agustina, A. (2019). Costomer style inventory, the usage of facebook, and purchase intention: Are they connected?. *Jurnal Siasat Bisnis*, 23(1), 67-81. <https://doi.org/10.20885/jsb.vol23.iss1.art6>
- Sam, K. M. ve Chatwin, C. (2015). Online consumer decision-making styles for enhanced understanding of Macau online consumer behavior. *Asia Pacific Management Review*, 20(2), 100–107. <https://doi.org/10.1016/j.apmr.2014.12.005>
- Sarkar, S., Khare, A. ve Sadachar, A. (2019). Influence of consumer decision-making styles on use of mobile shopping applications. *Benchmarking: An International Journal*, 27(1), 1–20. <https://doi.org/10.1108/BIJ-07-2018-0208>
- Solka, A., Jackson, V. P. ve Lee, M.-Y. (2011). The influence of gender and culture on generation Y consumer decision making styles. *The International Review of Retail, Distribution and Consumer Research*, 21(4), 391-409. <https://doi.org/10.1080/09593969.2011.596554>
- Sproles, G. B. ve Kendall, E. L. (1986). A methodology for profiling consumers' decision-making styles. *Journal of Consumer Affairs*, 20(2), 267–279. <https://doi.org/10.1111/j.1745-6606.1986.tb00382.x>
- Türkiye İstatistik Kurumu. (2021, 26 Ağustos). Hane halkı ve bilişim teknolojileri (BT) kullanım araştırması, Ağustos 2021. [https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Hanehalki-Bilisim-Teknolojileri-\(BT\)-Kullanim-Arastirmasi-2021-37437](https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Hanehalki-Bilisim-Teknolojileri-(BT)-Kullanim-Arastirmasi-2021-37437)
- Telli Danışmaz, A. (2020). Covid-19 salgınının tüketicilerin online alışveriş tercihine etkisi. *Sosyal Bilimler Araştırma Dergisi*, 9(2), 83-90. <https://dergipark.org.tr/en/pub/ssrj/issue/54392/725825>
- Türk, Z. (2018). Tüketici etnosentrizmi ile satın alma tarzları arasındaki ilişkiye yönelik bir araştırma. *Business & Management Studies: An International Journal*, (2018), 6(4): 1118-1140. <https://doi.org/10.15295/bmij.v6i4.328>
- Uzel, E. ve Aydoğdu, F. C. (2010). Çalışanların elektronik alışverişe bakış açıları hakkında kalitatif çalışma. *Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 2(1), 19-25. <https://dergipark.org.tr/en/pub/oybd/issue/16335/171005>
- Virdi, P., Kalro, A. D. ve Sharma, D. (2020). Online decision aids: The role of decision-making styles and decision-making stages. *International Journal of Retail & Distribution Management*, 48(6), 555–574. <https://doi.org/10.1108/IJRDM-02-2019-0068>
- Wanninayake, B. W. M. C. (2014). Consumer decision-making styles and local brand biasness: Exploration in the Czech Republic. *Journal of Competitiveness*, 6(1), 3–17.
- Wöbse, J. (2015). *The Influence of major consumer decision-making styles towards the purchase intention fast fashion goods* (Unpublished Master's Thesis). International Business & Management.
- Yeni Erol, Z. (2021). *Covid-19 sırasında tüketici karar verme tarzlarının organik gıda satın alma niyeti üzerine etkileri* (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). İbn Haldun Üniversitesi Lisansüstü Eğitim Enstitüsü. İstanbul.
- Yeniçeri, T. ve Şenel, Ö. (2021). Tüketicilerin online karar verme tarzlarının sosyo-demografik özellikleri bakımından incelenmesi. *İnternet Uygulamaları Ve Yönetimi Dergisi*, 12(1), 5-23. <https://doi.org/10.34231/iuyd.767256>
- Yesir, S. (2021). *Türkiye'de online alışverişin tüketici davranışları üzerindeki etkisi* (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Avrasya Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü. Trabzon.
- Yıldızhan, M. (2021). *Covid-19 pandemisinde çevrimiçi alışveriş ve müşteri değerlendirmesi* (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Ufuk Üniversitesi. Sosyal Bilimler Enstitüsü. Ankara.
- Yılmaz, H. ve Can, P. (2020). Toplumsal cinsiyetin satın alma tarzları üzerindeki rolüne ilişkin bir araştırma. *International Social Sciences Studies Journal*, 6(64), 2523-2532. <http://dx.doi.org/10.26449/sss.2382>

- Zeng, Y. (2008). *An investigation of decision-making style of chinese college student online apparel shoppers* (LSU Master's Theses). Louisiana State University. Louisiana.
- Zhou, J. X., Arnold, M. J., Pereira, A. ve Yu, J. (2010). Chinese consumer decision-making styles: A comparison between the Coastal and Inland regions. *Journal of Business Research*, 63(1), 45–51. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2009.01.010>



Örgütsel Muhalefeti İfade Etmenin Bir Yolu Olarak Mizahı Kullanma *



Using Humor as a Strategy to Express Organizational Dissent

A. Asuman AKDOĞAN**

A. Çiğdem ATA***

DOI: <https://doi.org/10.25204/iktisad.1144247>

Makale Bilgileri

Makale Türü:
Araştırma
Makalesi

Geliş Tarihi:
15.07.2022

Kabul Tarihi:
10.10.2022

© 2022 İKTİSAD
Tüm hakları
saklıdır.



Öz

Çalışmanın amacı, bireylerin mizahı kullanma biçiminin örgütsel muhalefet davranışları üzerindeki etkisini incelemektir. Bir devlet üniversitesinin çeşitli birimlerindeki akademik ve idari personel ile gerçekleştirilen bu çalışmada, bireylerin memnuniyetsizliklerini bildirirken hangi tür muhalefet davranışını sergiledikleri ve mizahı muhalefet mesajı olarak kullanıp kullanmadıkları araştırılmıştır. 152 akademik ve idari personelden gönüllülük temelinde toplanan verilerle gerçekleştirilen regresyon analizleri sonucunda, bireylerin mizahı kullanma biçiminin örgütsel muhalefet davranışlarının sergilenmesinde etkisi olduğu belirlenmiştir. Bireylerin kendini geliştirici mizah tarzına sahip oldukları durumda açık muhalefet stratejisi izledikleri ve dışsal muhalefet davranışından uzaklaştıkları görülmüştür.

Anahtar Kelimeler: Örgütsel muhalefet, mizah, muhalefet mesajları ve mizah.

Article Info

Paper Type:
Research Paper

Received:
15.07.2022

Accepted:
10.10.2022

© 2022 JEBUPOR
All rights
reserved.



Abstract

The study aims to examine the effect of individuals' use of humor on organizational dissent behaviors. This study, which was carried out with academic and administrative staff in various units of a state university, it was investigated which type of dissent individuals exhibited when reporting their dissatisfaction and whether they used humor as a dissenting message. As a result of the regression analyses carried out with the data collected from 152 academic and administrative personnel, it was determined that the way individuals use humor affects the display of organizational dissent behaviors. It has been observed that when individuals have a self-enhancing humor style, they follow an articulated dissent strategy and move away from displaced dissent behavior.

Keywords: Organizational dissent, humor, dissent messages, and humor.

Atf/ to Cite (APA): Akdoğan, A.A. ve Ata, A.Ç. (2022). Örgütsel muhalefeti ifade etmenin bir yolu olarak mizahı kullanma. *İktisadi İdari ve Siyasal Araştırmalar Dergisi*, 7(19), 598-619

* Bu makale, 12-14 Mayıs 2022 tarihleri arasında Kahramanmaraş'ta düzenlenmiş olan 21. Uluslararası İşletmecilik Kongresi'nde "Örgütsel Muhalefeti İfade Etmenin Bir Yolu Olarak Mizahı Kullanma" başlığı ile sunulmuş bildirinin genişletilmiş halidir.

** ORCID Prof. Dr., Erciyes Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü, akdogana@erciyes.edu.tr, asuman.akdogan@manas.edu.kg

*** ORCID Öğr. Gör., Yozgat Bozok Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü, cigdem.ata@bozok.edu.tr

Extended Abstract

Introduction and Research Questions & Purpose:

Thanks to organizational dissent, employees share their contradictory views about the decisions and practices of the organization (Kassing, 2011) and criticize the management or managers as employees (Zeng vd., 2020). The stress that the employee will experience while expressing the dissent is effective in determining the organizational dissent strategy and behavior (Kassing 2011a). Humor, jokes, or sarcasm can be counted among the dissenting messages employees can use. Humor is a tool that helps to improve social relations and functions as a social mediator (Csikszentmihalyi 1996; cited in Lang & Lee, 2010). It is used by the employee to report dissatisfaction, make jokes or make thoughtless comments (Garner, 2009). It is known that the use of humor by employees helps to create an oppositional identity (Ackroyd & Thompson 1999; cited in Butler, 2015). At this point, it is thought that the employee's sense of humor can be used as a way of expressing dissent. This study aims to investigate how the sense of humor affects organizational dissent behaviors.

Literature Review:

Humor, known as the dissent strategy, is thought to affect the dissent behavior of the employee in terms of humor style. Although there are many studies on organizational dissent and sense of humor in the literature, it has been observed that there is a gap in studies investigating the use of humor as a dissent strategy and examining it in a university setting. In the context of humor literature, Martin and Lefcourt (1983), Martin et al. (2003), Lazarus and Folkman (1984), Lefcourt et al. (1995), Yerlikaya (2009), Lang and Lee (2010), Ögüt Eker (2014), Collinson (2002), Davulcu (2015) and Westwood and Rhodes (2007); within the scope of organizational dissent literature, Kassing (1997, 1998, 2002, 2010, 2011, 2011a), Kassing and Armstrong (2002), Kassing and Avtgis (1999), Kassing and Kava (2013), Avtgis et al. (2007), Garner (2009, 2012, 2016, 2017) and Graham's studies (1992) examined. Studies examining the relationship between dissent and humor are limited. From studies investigating this relationship, Infante and Rancer (1996), Croucher et al. (2018), Sideling and Tatum (2019), Gürler and Yirci (2021) studies were examined.

Methodology:

The research was carried out with the academic and administrative staff of a state university. Data were collected from a sample of 152 people. The questionnaire, which is a data collection tool, included a scale to evaluate humor styles, a scale to evaluate organizational dissent, and demographic questions. The research was carried out with the academic and administrative staff of a state university. Data were collected from a sample of 152 people. The questionnaire form, which is a data collection tool, included the humor styles scale, organizational dissent scale, and some demographic questions. Explanatory and confirmatory factor analyzes were applied to the scales. Regression analyzes were conducted to evaluate the effect of humor style on organizational dissent behavior.

Results and Conclusions:

As a result of the study, it has been seen that the way individuals use humor has an effect on exhibiting organizational dissent behaviors, and when individuals have a self-enhancing humor style, they follow articulated dissent strategy and move away from displaced dissent behavior. The results of the research are discussed and some suggestions for future research are given.

1. Giriş

Örgütsel muhalefet, işyeri politikaları ve uygulamaları hakkındaki aykırı düşen görüşlerin paylaşıldığı (Kassing, 2011) ve örgütsel karar ve uygulamalara karşı getirilen bir tür çalışan eleştirisidir (Zeng vd., 2020). Mizah ise kişiler arası ilişkileri düzenleyip kolaylaştıran bir iletişim biçimi ve duyguları ifade etmenin bir yoludur (Graham vd., 1992). Örgütsel muhalefeti ifade etmek üzere çalışanlar tarafından belirlenen stratejilerden biri mizahla verilen mesajlardır (Garner, 2009). Örgüt araştırmaları içinde mizah çalışmalarının ileri sürdüğü yaklaşımlardan biri, mizahın kullanımının muhalif kimlik inşa etmeye yardımcı olduğudur (Ackroyd ve Thompson 1999; akt. Butler, 2015: 44). Yönetimle ilgili sorunlara yönelik olsa bile, herhangi bir hoşnutsuzluğun ifadesi için, mizahın, ‘emniyet valfi’ rolü oynadığı ve işle ilgili çeşitli baskılara karşı rahatlama sağladığı ifade edilir (Lynch, 2009). Mizah, ahenkli ilişkileri sürdüren ilişki kimlik oluşturmaya yardımcı olan sosyal arabuluculuk işleviyle hassas konuları mizahın çarpıtıcı aynası aracılığıyla görünür kılarak gündeme getirebilen bir araçtır (Csikszentmihalyi 1996; akt. Lang ve Lee, 2010). Aynı zamanda mizahın, statükoya tamamen meydan okumadan uygun bir direniş stratejisi olarak örgütsel değişikliklere yol açabileceği de düşünülür (Lynch, 2009). Böylelikle mizahı kullanmak, çalışanlara normalde söyleyemediklerini söyleme yeteneği sağlar. Mizahtaki muğlaklık ve kibarlık rolü otoriteye meydan okuyabilmeyi kolaylaştırır (Garner vd., 2015). Verilecek tepkiyi sert ve kaba olmadan gösterme, mizahın kullanılma nedenleridir (Davulcu, 2015). Mizah, normatif beklentileri ve gerilimleri kendi içinde gizler ve böylece bu beklentiler ve gerilimler, ortaya çıktığında, daha az tehdit edici hale gelir (Lang ve Lee, 2010: 47).

Mizah, örgütlerde alt statülerde olanlar tarafından memnuniyetsizliği ifade etmenin güvenli bir yolu olarak algılanabilir ve memnuniyetsizliği dile getirmenin çalışan refahı ve daha iyi örgütsel karar verme açısından önemi nedeniyle belirtilen amaçlarla kullanılabilir. İnsanın güvence arama ihtiyacının göstergesi olan mizahın (Lazarus ve Folkman, 1984), memnuniyetsizliği ifade eden alternatifler içinde en az çatışmacı tepki olması, onun güvenli bir yol olarak algılanmasını sağlar (Garner vd., 2015: 103). Radcliff-Brown’a göre şakacılık ve şakacı kişiler, sosyal düzen içinde gerilimi azaltacak şekilde işlev görürler. Bireyler hem toplumsal yapı içinde hem de örgütlerde amaçlarını gerçekleştirmek üzere iş birliği içindeyken öte yandan da tercih ve kararlarının farklılaşmasıyla karşı karşıyadırlar. Bu noktada şakalaşma, dostluk ve düşmanlığın ilginç bir birleşimidir (akt. Collinson, 2002: 271). Örgütsel mizahla ilgili araştırmalar, mizahın iş yerinde stratejik olarak kullanımına ve işlevsel rolüne odaklanır (Westwood ve Rhodes, 2007).

Mizahı kullanmanın bir başa çıkma stratejisi olarak görülmesi (Lefcourt vd., 1995: 386) ve çalışanların, baş etme stratejilerinden yararlanarak muhalefeti ifade etmenin yarattığı stresin üstesinden gelebildiğinin bilinmesi (Kassing, 2011a) sebebiyle mizahî kişiliğe sahip olanların, muhalefeti dile getirmenin yarattığı stresli durumla daha rahat başa çıkabilecekleri düşünülmektedir. Çalışanın, muhalefeti nasıl ifade edeceğine karar verme sürecinde, özellikle de yaşayacağı stres hangi muhalefet stratejisinin ve davranış biçiminin sergileneceği konusunda etkili olacaktır. Bu noktada belirtilmesi gereken önemli bir husus da çalışanın bulunduğu ortamdır. Çalışan eğer, örgütsel demokrasi uygulamalarına sahip, örneğin eleştiri hakkı gibi uygulamaların var olduğu bir işletmede çalışıyorsa muhalefet davranışı bu özelliklere sahip olmayan bir kamu kurumuna göre daha farklı olacaktır. Örneğin Unilever şirketinin şikâyetlerin ve eleştirilerin dile getirilmesini kolaylaştıracak uygulamaların sözünü verdiği çalışma kuralları bulunmaktadır (Unilever, 2022). Bu çalışmanın örnekleme kamu kurumu olan bir üniversitedir ve yasal ve kültürel sınırlılıklar çerçevesinde muhalefet davranışı farklılaşacaktır. Örneğin Nar (2021) çalışmasına göre, hiyerarşi kültürü bakımından özel sektör ve kamu kuruluşları arasında farklılıklar vardır. Çalışan birtakım endişelerini dile getirmek konusunda kendini güvende hissederse, Hirschman (1970) tarafından bahsedildiği gibi otoriteye itiraz ederek, sakıncalı durumlardan kaçmak yerine örgüt içinde değişim girişimini başlatmayı içeren ses seçeneğine cesaret edebilecektir. Çalışanların örgütlerinde algıladıkları iletişim serbestisini örgütün kültürü ve bağlı olarak gerçekleştiren uygulamalar belirleyecektir. Türk işletmelerinde genellikle, konu ile ilgili yapılmış diğer araştırma sonuçlarıyla da örtüşecek şekilde,

hijerarşi eğiliminin ağır bastığı gözlemlenmektedir (Danışman ve Özgen, 2003: 113). Akademik örgütlerde de örneğin Erdem vd. (2015) çalışmasına göre akademik personelin kurumlarını ilişkilendirdiği mevcut örgüt kültürü, durağanlık ve kontrol özelliklerine sahip hijerarşidir. Toplumsal kültürle uyumlu biçimde, benzer yapıdaki üniversitelerin benzer kültürlere sahip olacağını söylemek mümkündür. Hijerarşi kültürünü şekillendiren özellikler itaat, güç ve otorite kullanımınıdır. Kontrol özelliklerine sahip hijerarşi kültürlerinde çalışanlardan söyleneni itiraz etmeden yapmaları beklenir (Danışman ve Özgen, 2003).

Çalışanın, sahip olduğu mizah duygusunu bilinçli bir muhalefet etme stratejisi olarak kullanıp kullanmadığını anlamak hem bireyler hem de işletmeler açısından ortaya çıkabilecek yanlış anlamalar ve olumsuzlukları engellemek ve daha pozitif bir iklim oluşturabilmek adına önemlidir. Bugünün kriz ve VUCA ortamında stresin zaten çok yüksek düzeyde yaşandığı işletmelerde pozitif bir çalışma ortamı hem fiziksel hem de psikolojik performans ve iyi oluşa katkıda bulunacaktır. Ayrıca bu ilişkiyi araştıran çalışmaların oldukça sınırlı olması nedeniyle, bu çalışma hem uygulamacılara hem de literatüre katkıda bulunmak adına önemli görülmektedir. Tüm bu açıklamalardan hareketle, mizah duygusu ve örgütsel muhalefet kavramları ile ilgili bilgi vermek ve üniversite çalışanları örneğinde mizah duygusunun örgütsel muhalefet davranışlarını nasıl etkilediğini araştırmak, bu çalışmanın amacı olarak belirlenmiştir.

2. Kavramsal Çerçeve

Bu çalışmada öncelikle araştırmanın temel değişkenleri olan örgütsel muhalefet ve mizah ile ilgili kavramsal çerçeve hakkında bilgiler verilmiştir. Ardından yöntem açıklanarak araştırma sorularına yönelik olarak elde edilen bulgulara, sonuç ve tartışmaya yer verilmiştir.

2.1. Örgütsel Muhalefet

Örgüt içinde alınan karar ve gerçekleştirilen uygulamalarla ilgili olarak yaşanan fikir ayrılıklarının ifade edilmesi “örgütsel muhalefet” olarak adlandırılmakta ve kendine özgü bir örgütsel iletişim biçimi olarak değerlendirilmektedir (Kassing, 2011: 74). Muhalefet, örgüt içinde birilerinin yaşanan anlaşmazlıklara karşılık vermesidir. Örgütsel muhalefeti biraz daha iyi anlayabilmek için, Hirschman’ın Çıkış-Ses-Bağlılık Modeli ve örgütsel etki kavramından bahsetmek yararlı olacaktır.

Hirschman’ın (1970) çalışanların memnuniyetsizlikle nasıl başa çıktıklarını açıklamak için tarif ettiği çıkış, ses ve bağlılık seçenekleri, Kassing (1997, 2011) tarafından çalışanların muhalefeti nasıl ifade ettiklerini anlamak üzere değerlendirilmiştir (Kassing 1997: 319). Hirschman’ın çalışan memnuniyetsizliğinin sonuçlarını açıkladığı bu modelinin ses seçeneğinde, herhangi bir değişime zorlamak üzere otoriteye itiraz ederek, sakıncalı durumlardan kaçmak yerine örgüt içinde değişim girişimini başlatmak niyeti vardır (Hirschman, 1970: 30-33). Çalışanlar, kötüleşen koşullarla karşılaştıklarında ayrılabilirler ya da ses çıkarabilirler. Burada çalışanın ayrılması, örgütten ayrılarak tatmin edici olmayan koşullardan kaçmak iken ses, tatmin edici olmayan koşulları örgütte kalarak içeriden değiştirmeye çalışmaktır (Hirschman 1970; Kassing 1997).

Örgütsel etki ise birinin, bir başkasının inanç ve davranışlarını kendi amaçları doğrultusunda değiştirmek için taktikler belirlemesidir (Garner, 2009: 199). Aslında hem muhalefet hem çalışan sesi çeşitli mesajlar kullanılarak ifade edilir ve mesajların içeriğinde, bir amir ya da üst kademelerden biri tarafından desteklenen bir konu ile ilgili olarak aynı fikirde olmamayı ifade etmek bulunur (Garner 2016: 415).

Örgütsel karar ve uygulamalar hakkında yöneticilerle aynı fikir ve hislere sahip olmamak ve bu farkı ilgili yerlere ya da tamamen ilgisiz insanlara ifade etmek, örgütsel muhalefet olarak tanımlanmaktadır. Memnun olunmayan koşulları, örgütte kalarak değiştirmeye çalışmak kolay değildir. Memnuniyetsizlikle başa çıkmak üzere ses seçeneğini tercih eden çalışan, eleştiri ve

itirazlarını, yanlış anlamalara sebebiyet vermeyecek ve yöneticinin olumsuz tutumuyla karşılaşmayacak şekilde ılımlı ve yumuşak bir ifade ile dile getirebilirse kendini rahat hissedecektir.

2.2. Muhalefet Davranışları ve Muhalefet Mesajları

Bir organizasyonda örgütsel muhalefet üç biçimde ortaya çıkmaktadır (Kassing 1997: 325-327):

Açık muhalefet: Örgütsel muhalefet davranış biçimlerinden biri olan açık muhalefet, muhalefetin örgütsel düzenlemelerde etkili olanlara ifade edilmesidir (Kassing, 2000b). Muhalefeti bu şekilde açık ve doğrudan ifade etmenin bir şartı da çalışanın herhangi bir misilleme ya da intikam davranışıyla karşı karşıya kalmayacağına inanılmasıdır. Böylece, çalışan, doğrudan ve açık olarak yönetime, yöneticisine (amirine) itiraz ve muhalefetini dile getirir (Kassing, 1998). Bu tür muhalefet yukarıya doğru muhalefet olarak görülür (Kassing ve Armstrong, 2002; Kassing, 1997).

Örtük muhalefet: Çalışan, muhalefet davranışını açık biçimde sergileyemediğinde gizli ya da örtük olarak tabir edilen davranış biçimini sergiler. Mesela çalışanlar fikirlerini söylemek istediklerinde muhalefeti ifade etmek için yeterli yol bulamadıklarını düşünürlerse, hayal kırıklığına uğrarlar ve kurum içinde etkisi olmayanlara veya kendileri gibi hayal kırıklığına uğramış diğer çalışanlara mesajlarını iletme yoluna giderler (Kassing, 2000b). Bu muhalefet türü ise yatay muhalefettir (Kassing ve Armstrong, 2002; Kassing 1997).

Dışsal muhalefet: Kassing (1997), örgütsel muhalefetin örgütsel, ilişkisel ve bireysel etkilerinin değerlendirilmesinin misilleme riskinin yüksek olduğuna işaret etmesi durumunda, çalışanların muhalefet ifadelerini, yöneticilere değil başka bir yere (örneğin, işletme dışındaki iş arkadaşlarına, arkadaşlara ya da aileye) yönelttiklerini savunur (Kassing, 2002: 188-189). Dışsal muhalefetin muhatabı olan etkisiz iç kitle, eğer muhalefeti ele alma becerisi bulunmayan iş arkadaşları ise muhalefet iş arkadaşlarıyla yakınma veya şikâyet etmek üzere bir araya geldiklerinde ortaya çıkar. Bireyler böylece diğer çalışanlarla birlikte muhalefetlerini ifade ederler. Örneğin, dilekçeler imzalayabilir veya grevlere katılabilirler. Toplu eylemlerin sağlayacağı anonimlik sayesinde misilleme olasılığı azalır. Bu durumlarda bireysel muhalefet, daha büyük bir kolektif eylemin parçası olarak meydana geldiği için dışsallaşır (Kassing, 1997: 327).

İş yerinde muhalefetini ifade etmek, çalışan için dikkatli düşünmeyi ve stratejik davranmayı gerektiren ciddi bir girişimdir (Kassing, 1997, 2002, 2000b). Çünkü çalışanlar muhalefetlerini paylaşmaları gerektiğinde misillemeyle karşılaşacaklarından endişe duyabilirler (Graham, 1986; akt. Kassing, 1997). Garner (2009), örgütsel etki ile muhalefet arasındaki fark ve benzerlikleri, içerdikleri mesajların ortaya koyduğunu söyler. Bu mesajlar arasında dışa vurma ve mizah mesajlarının, muhalefet edenin, izleyicinin (muhatabın) muhalefete neden olan durum hakkında bir şeyler yapmasını beklemediğinde ortaya çıktığını savunur. Mizahı, muhalefet stratejilerinden biri olarak gösterir. Çalışanın muhalefetini ifade etme stratejisi olarak mizahın, gayri resmi biçimde memnuniyetsizliği iletme için kullanıldığını ve üzerinde fazla düşünmeden yapılan yorumlar veya şaka yapmak şeklinde gerçekleştiğini söyler. Muhalefet stratejisi olarak mizah, daha çok durumla ilgisi olmayan insanlara ve gruplara dolaylı mesajlar vermek şeklinde açıklanmıştır. Garner muhalefet mesajlarını incelediği çalışmasında, mesaj tiplerini yumuşak, sert ve rasyonel olarak sınıflandırır. Mizah, bu sınıflandırmada, duruma o kadar da dâhil olmayan insanlara verilen dolaylı mesajlar gibidir ve yumuşak kategoride yer alır (Garner, 2009: 211-214). Buna göre, örgütsel muhalefet biçimlerinden örtük ve dışsal muhalefet için mizahın kullanılması mümkündür. Hatta dışsal muhalefetin sağladığı anonimlik, memnuniyetsizliği iletme için üzerinde fazla düşünmeden yapılan yorumlar veya şaka yapmak şekline de dönüşebilir.

2.3. Mizah ve Mizah Duygusu

Mizah, Aristoteles'ten Kant'a ve Bergson'a kadar dünyanın en büyük filozoflarının ilgisini çeken bir konu olmuştur. Mizah karmaşık ve çok yönlüdür. Şakalar, kelime oyunları, komik hikâyeler, kahkahalar, alay etme, espri yapma ve aptal oynamak gibi mizahi davranışlar olarak kendini gösterir. Mizah ayrıca hiciv ve ironik açıklamalar biçiminde olabilir. Biçimi ne olursa olsun mizah, bir örgüt için yararlı veya zararlı olabilecek çıkarımları içinde barındırır (Lang ve Lee, 2010: 46). Mizah için bir tanım bulmaya ve birinin mizah anlayışına sahip olduğunu söylemenin ne anlama geldiğini açıklamaya çalışan araştırmacılara göre, mizahı tanımlamayı ve işlevselleştirmeyi zorlaştıran, aşağıda belirtilmiş bazı faktörler bulunmaktadır (Mesmer-Magnus vd., 2012: 156-157):

- “Mizah” ve “mizah anlayışı” terimleri çoğu zaman birbirinin yerine kullanılır,
- Mizah çok boyutludur,
- Mizah, çeşitli şekillerde ölçülür,
- Olumlu ve olumsuz olmak üzere çok sayıda mizah tarzı vardır.

Goffman'a (2009) göre, kültürü oluşturan değer yargıları ve hayatı devam ettirme zorunluluğu, bireylerin gerçek düşüncelerini saklamak için maskeler kullanarak performans sergilemelerini gerektirir. Performansı icra eden bireyleri oyuncu olarak tanımlayan Goffman, kişinin karakteriyle ilgili yargıların oluşmasında, sergilediği performansın önemini vurgular. Goffman'ın bu düşünceleri, mizahın protesto ve tahrip etme işlevi ve hiyerarşide kullanılması incelenirken önem taşımaktadır (Öğüt Eker, 2014: 11-12). Ancak Goffman, mizahı kullanmayı, genellikle yetkili kişilerin ayrıcalığı olarak görür yani yönetici, mizahı statü ve güç ilişkisini netleştirmek için kullanır. Benzer şekilde Dwyer (1991) mizahın, yönetici tarafından otoriterliği gizlemek için kullanıldığına işaret eder (Collinson, 2002: 274). Boyun eğmek zorunda olan yönetilenler ise kendilerini koruyacak mekanizmalar geliştirirler. Diğer taraftan Sosyal Etkileşim Kuramı'nda bahsedilen maskeler, düşünceleri saklamayı ve gülmenin tahrip edici işlevini ortaya çıkarır. Statü ve hakları kaybetme endişesi, yönetilenleri gerçek fikirlerini açıklamaktansa örtülü mücadele etmeye yönlendirir. Çünkü gerçek ve uygulama arasındaki farklılık, yönetileni huzursuz eder, gerilim ve baskı yaratır (Cantek ve Gönenç, 1999). Bu süreçteki maskelerden biri mizahtır ve mizah, sosyal ilişkilerimizi düzenlemek için kullandığımız performans biçimlerinden biridir.

Mizah, bireyler ve gruplar arası iletişimin gelişmesinde etkili bir faktördür. İnsan ilişkilerinin ve iletişimin olduğu her durumda mizaha rastlamak mümkündür. İletişimin amacı, göndericinin kodladığı mesajdaki düşünceleri alıcıda oluşturmaktır. Mizahın verdiği mesaj, bir durumu çarpıtarak gülünç hale getirmedir. Mizah bir iletişim dili olarak, sürecin olumlu ilerlemesine katkı sağlar. Çeşitli bakış açılarının bütünleştirilmesi ve aralarında köprü olma yeteneğine sahip olan mizah, insanlar arasındaki ilişkilerin geliştirilmesinde mesafelerin ortadan kaldırılmasını sağlar (Ölçekçi, 2016: 175-176).

Mizah tıpta tedavi edici ve bağışıklık sistemini güçlendirici özellikleriyle bilinirken, eğlence sektöründe eğlendirici, dinlendirici ve rahatlatıcı işleviyle ortaya çıkar. Pazarlama ve medyada ikna ve satış stratejileriyle; siyasette, protesto işleviyle; iş dünyasında ve yönetim ve organizasyonda ise hızlı düşünüp doğru karar verme ile kullanıldığına rastlanmaktadır (Öğüt Eker, 2014: 3). Öznesi insan olan ve sebepleri anlaşılması oldukça zor ve farklı etkenlere dayanan gülme, insanın keyiflenmesi ve toplumsallaşması yanında protesto etme ya da eleştirme ihtiyacı, savunma, alay etme ya da küçümseme amaçlarını karşılamak üzere kullanılabilir. Herhangi bir söz olmaksızın sadece gülme bile, zorba ve can sıkıcı kişilere karşı silah olarak kullanılabilir; böylece fizyolojik kaynaklı olmayan gülme mizahla ilişkilendirilerek açıklanır (Davulcu, 2015: 20-21).

Yücebaş'ın (2004) tanımına göre mizah, en iyi savunma silahıdır (akt. Davulcu, 2015). Düzenin bozulmasından rahatsız olan bireylerin, eleştirilerini muhatabına iletirken rahat olmasını sağlar. Böylece hem yapılmak istenen ama tedirginlik yaratan eleştiri yerini bulmuş olur hem de eleştiri

karşısında gelmesi muhtemel olan tepki yumuşatılmış olur. Ancak mizahın bu gücü, özgür ortamda kendini gösterecektir. Mizah güç dengesini değiştirip egemen gücü protesto etmeye olanak tanıyan ve zayıfın kullanabileceği bir araçtır. Mizah bu özgürlük hissinin sonucudur (Davulcu, 2015: 21-22). Örgütsel demokrasi, yönetici ile yönetilen arasındaki çok yönlü iletişim, kararlara katılım, kişisel hakların korunması, düşüncelerin özgürce ifade edilmesine imkân tanıma, örgütsel güven ve şeffaflık vb. gibi bazı yönetim araçlarını zorunlu kılmaktadır. Bir örgütte örgütsel demokrasiden bahsedebilmek için gerekli asgari koşullardan bazıları; taraflar arasında açık ve çok yönlü iletişimin bulunması, örgütsel karar sürecine ilgili tarafların iradesinin yansıtılması, kararların uygulamasının birlikte izlenmesi ve süreçlerin sonucunun birlikte denetlenmesi, kişisel hakların yasaların yanında ahlak ve etik ilkeler çerçevesinde korunmasıdır (Sadykova ve Tutar, 2014: 2). Eleştirisini ya da itirazını dile getirmek isteyip bundan çekinen çalışanın bu şartların olmadığı örgütsel ortamda mizahı kullanması şaşırtıcı olmaz.

Mizahın felsefesi ve kuramları ciddi, ancak malzemesi eğlendiricidir; bu nedenle kendi içinde paradoks taşır. Bu paradoksal özelliklerinden biri mizahın hem negatif hem pozitif yönler barındırmasıdır. Daha çok gülmenin pozitif özellikleriyle dikkat çekmiş olsa da sosyal tarihte mizahın yıkıcı güç olduğuna da rastlanmaktadır. 16.yy. öncesinde Avrupalı filozoflar mizahı, insanı aşağılama, rencide etme üzerine kurulu negatif mizahla bağdaştırmış ve pozitif mizahın yararlılık işlevlerinden uzak görmüştür (Öğüt Eker, 2014: 5-6). Aslında mizah ve fiziksel göstergesi olan gülme, bazı insanların sahip olduğu diğerlerinden farklı algılama ve görme biçimidir.

Gündelik yaşam içerisinde eğlendirme ve rahatlatma gibi işlevlere sahip mizah, aynı zamanda toplumsal aksaklıkları fark ettirme ve muhalefet ve hatta iktidara karşı bir direniş yöntemidir. Siyasetle ilişkisinde bir hicvetme aracı olarak öne çıkan mizah, ellerinde bulundurdukları iktidar gücünü çıkarları doğrultusunda ve keyfi kullananlara karşı bir nevi kamuoyu denetimi işlevi görmektedir (Apaydın, 2006: 323; Ölçekçi, 2016: 174). Hiciv, toplum veya kurumlardaki haksızlıkları, aksaklıkları, çarpıklıkları, insan yaşamının kötü ve hoş gitmeyen yönlerini alaya alarak yermek ve tenkit etmektir. Hiciv, bu tenkit işini mizahla yapar. Hiciv, itiraz eder; ısıtır, güler, ıslık çalar, gürültü koparır (Baypınar, 1978).

Başkaldırı, protesto ve tahrip etme, gerilimi azaltma, savunma mekanizması olma, sorunlarla baş etme, savunma ve saldırı mesajları barındırma, dikkat çekme, itiraz etme ve kabullenmeme, mizahın gizli işlevleri arasında sayılmaktadır. Karşı bir görüş, duygu, düşünce, kabullenmeme, açıkça söylendiğinde ya da eyleme dönüştüğünde yasaklama veya cezalandırma uygulamalarıyla karşılaşılmasına rağmen, aynı durum, gizli bir protesto aracı olan mizahla dile getirildiğinde hoşgörülle karşılanmaktadır. Çünkü mizah, sosyal, kültürel, siyasal ve ekonomik olarak baskı altında bulunan ve güç kaybeden insanın başvurduğu en etkili gizli silahtır (Cantek ve Gönenç, 1999). Güce sahip olanın karşısında, yönetilenin hakkını savunması ve aramasının yolu mizahtır, çünkü yapıldığında kişiyi riske atan davranışlar mizah aracılığıyla yeni bir şekle bürünür. Mizahın gizli işlevinden aldığı güçle birey, kendisine ve statüsüne zarar gelmeyeceğinden emindir. Bu anlamda mizah, hem başkaldırı ve karşı duruşu temsil eder hem de rahatlatma duygusu yaratır. Yönetilen için koruyucu maske olan mizah, statü farklılıklarını şeffaflaştıran, mutsuzluk ve hayal kırıklığından uzaklaştıran bir sosyalizasyon aracıdır. Örgüt ortamında, hiyerarşik konum farklılıklarından kaynaklanan gerilimin kaçınılmaz olduğu durumlarda, yönetilenin mizahı kullanması statü farklarının eritilmesine ve mizahın korumasında, yönetenin eleştirilmesi ve sorgulanmasına imkân verir (Öğüt Eker, 2014: 29-34). Eleştiri, karşı çıkma ve değiştirme potansiyeli ve fonksiyonu ile mizah, örgütteki sosyal bütünleşmeyi ve kurulan güç ilişkilerini belirler (Westwood ve Rhodes, 2007: 7-9) ve yeniden düzenler.

2.4. Mizah Tarzları

Martin vd. (2003) mizahın olumlu ve olumsuz yönlerini ele almışlar ve mizahın günlük kullanımında uyumlu tarzları (kendini geliştiren mizah ve katılımcı mizah) ve uyumsuz tarzları (saldırgan mizah

ve kendini yıkıcı mizah) açıklayan mizah duygusu modelini oluşturmuşlardır. Mizahın günlük kullanımındaki dört farklı tarzı tanımlayan bu modele göre; kişi mizahı belirli bir amaçla kullanmaktadır. Mizah, kişi tarafından kendi yararına ya da başkalarıyla ilişkilerine katkıda bulunmak amacıyla da kullanılabilir. Bu uyumlu tarzdaki mizahtır. Diğer yandan kişi, mizahı birilerinin aleyhine olacak şekilde yani kendisine ya da başkalarına zarar verici ve yaralayıcı biçimde kullanabilir. Bu durumda uyumsuz mizahtan bahsedilir (Yerlikaya, 2009: 30).

Kendini geliştireci mizah: Kişinin olumsuz duygulardan kaçınmasını sağlarken bir yandan da herhangi bir olaya karşı gerçekçi bakış açısını sürdürmesine izin veren sağlıklı bir savunma mekanizmasıdır (Martin vd., 2003: 53-54) Bu tür mizah sayesinde, baş etmek üzere, strese karşı tampon mekanizması oluşturulur. Kavramsal olarak mizah yoluyla başa çıkma ile ilişkili olan bu mizah tarzına sahip bireyler, örneğin, yaşam hakkında genel olarak mizahi bir bakış açısını yansıtan tutum sergilerler (Yerlikaya, 2003: 14)

Katılımcı mizah: Kendini ve başkalarını onaylayan ve muhtemelen kişilerarası uyumu ve çekiciliği artıran düşmanca olmayan hoşgörülü mizah kullanımınıdır (Martin vd., 2003: 53) Bu mizah tarzından yararlanan bireyler, komik şeyler söylemek için mizah kullanır ve ilişkileri kolaylaştırmak, başkalarını eğlendirmek için şakalar kullanırlar (Martin vd., 2003: 53; Yerlikaya, 2003: 14).

Saldırgan mizah: Alay, aşağılama veya küçük düşürücü mizah kullanımınıdır. Mizahın, başkaları üzerindeki potansiyel etkisini (örneğin, cinsiyetçi veya ırkçı mizah) dikkate almadan ifade edilmesidir. Kişinin, başkalarını incitme veya yabancılaştırma olasılığı yüksek olan komik şeyler söyleme dürtüsüne direnmekte zorlandığı mizah ifadeleridir (Martin vd., 2003: 54). Saldırgan mizah, sözel saldırganlığın bir tezahürü olabilir (Infante ve Rancer, 1996). İşyerinde sözlü olarak agresif iletişim kullanılmasının açık muhalefetle ters yönlü ilişkili olduğu bilinmektedir (Kassing ve Avtgis, 1999).

Kendini yıkıcı mizah: Kendini sevdirmek veya onay almak için kendi aleyhine komik şeyler yaparak veya söyleyerek başkalarını eğlendirme girişimleridir. Bu tarzı seçen bireyler için, mizahın, olumsuz duyguların altında yatanları gizlemek veya problemlerle yapıcı bir şekilde uğraşmaktan kaçınmak için mizahi davranışlarda bulunma eğilimini içerdiği varsayılmaktadır (Martin vd., 2003: 54). Diğer insanları incitmeyi hedefleyen saldırgan mizah, kendini yıkıcı mizahtan çok daha düşmanca ve ilişkisel olarak zarar vericidir (Avtgis ve Taber, 2006: 17). Özetle çalışanlar buldukları örgütsel ortam içinde birçok farklı duruma bağlı olarak farklı mizah türlerini kullanabilirler.

2.5. Mizah Anlayışı ve Örgütsel Muhalefet Davranışı: Literatür İncelemesi

Örgütsel bağlamda, mizahın paradoksal düzeni güç kavramıyla kendini gösterir. Çünkü mizah, yönetilen taraf olduğunda, iktidarla mücadele sırasında bastırılmış olan duyguları simgeler. Bu anlamda mizah, yönetenle yönetilen arasındaki mücadelede hem gerilim yaratma hem gerilimi azaltma özelliğine sahiptir (Öğüt Eker, 2014: 7). Örgütsel muhalefet, çalışanların hoşnutsuzlukları ve etik olmayan bazı uygulamalar hakkında geri bildirimde bulunabilmesi nedeniyle de ayrıca önemli bir iletişim biçimidir. Muhalefet, örgütlere iyileştirme ve yenilik için fırsatlar sağlar. Bununla birlikte, yöneticiler genellikle çalışanların muhalefetini fark etmekte ve bunlara yanıt vermekte başarısız olmaktadır. Örgütlerdeki güç farklılıkları iletişimi engeller. Ancak, mizah güç farklılıklarını yıkmak için bir araç ve bir muhalefet biçimi olarak kullanılabilir (Croucher vd., 2018). Bu çalışmanın amacı çalışanların mizahı kullanma biçimlerinin örgütsel iletişim sürecinin bir örneği olan muhalefet üzerindeki etkisini belirlemektir.

Muhalefet mesajları, birinin, kendi amaçları doğrultusunda, başka birinin inanç ve/veya davranışlarını değiştirmek üzere sergilediği taktiklerdir. Mizah da (şaka yapma, iğneleme ya da sarcasm) bu mesajlar arasında sayılır ve memnuniyetsizliği informal yoldan bildirmek ve ciddiyetsiz yorumlar yapmak şeklinde açıklanır. Garner'ın (2009) çalışmasına göre, muhalefet edenler, muhalefete sebep olan durumlarla ilgili olarak hedef kitlenin herhangi bir şey yapabileceğinden ümidi

kestiğinde mizahla mesaj vermektedir (Garner, 2009: 420). Ayrıca mizahı kullanmak muhalefet ettiğini saklamanın bir yoludur (Kassing 2011: 93). Böylece, eğer ihtiyaç duyuluyorsa, muhalefet etmenin yönetim tarafından gelebilecek tehlikesinden kaçılabilir.

Ackroyd ve Thompson'a (1999) göre mizah bir direniş silahıdır ve sinizmi, yabancılaşmayı ve hayal kırıklığını ifade etmenin bir aracı olarak kullanılmaktadır (akt. Collinson 2002: 270). Mizahın kullanıldığı toplumsal ilişkilerde eleştiriye maruz kalanların tepkisi, doğrudan eleştiri alanların tepkisinden daha yumuşak olacaktır (Davulcu, 2015: 23). Şakalaşma mekanizması, kişinin hem kendi tedirginliğini bastırması hem de karşıdakinde olumsuz tepki oluşturmadan duygularını açığa çıkarmasını sağlar (Öğüt Eker, 2014: 38). O halde hem ümitsiz durumda hem de muhalefet etmenin olası zararlarından korunabilmek üzere stres yaratan etki ile baş edebilmek için, duygu merkezli baş etme stratejisinden yararlanıldığı gibi (Kassing, 2011a) baş etme stratejisi olarak mizahın, muhalefet mesajı olarak kullanımı da mümkün olabilir. Çalışan dile getirmek istediği olumsuzluğun etkisini azaltmak için şaka yapmak, şakaya vurmak, şaka yoluyla söylemek gibi yumuşatıcı stratejilerden yararlanabilir.

Stres yaşanmasına sebep olan pek çok nedenin bireysel ve çevresel olarak farklı kategorilere dâhil edilerek incelendiği araştırmalarda iletişim kurmanın kendisi bile aslında bir stres faktörü olarak belirlenmiştir. Etkili iletişim kurma becerisi ise stresin olumsuz etkilerini azaltmada bireye yardımcıdır. Çünkü iletişim sürecinde insanlar birbirlerinin ne söylendiğinden ziyade mesajın nasıl söylendiğine odaklanırlar. İletişime konu olan mesajın “nasıl söylendiği” ile kastedilen, söylenenin tehlike, tehdit ya da kayıp yaratıp yaratmayacağıdır (Gürbüz ve Sığırı, 2015: 279). Muhalefet, bireylerin karşıt görüşlerini ifade etmeleri anlamına gelen bir iletişim konusudur. Bireyler zaman zaman memnun olmadıkları karar ve uygulamaları, bu düzenlemeleri yapanlara bildirme ihtiyacı duyabilir. Bu bildirimlerin dikkate alınması ve gereken düzeltmelerin yapılması için karşıt fikirlerin ifadesi sırasında en uygun dilin kullanılması oldukça önemlidir. Bireyler şikâyet konusu olan endişelerini ya da değişmesini istedikleri durumları, karşı tarafı ikna edebilecek biçimde iletebilmek için etkili iletişim becerileri sergilemelidir. Bu süreçte itiraz ve şikâyetlerin, ilgili kişileri rahatsız etmeden dile getirilmesi muhalefet eden kişinin yaşadığı baskıyı azaltacaktır. Bu sırada mizah, belirli bir iletişim sürecinin havasını değiştirebilecek bir araçtır. Mizahi dil kullanma, bireyin, kendisinden söylenmesi beklenmeyen, istenmeyen şeylerin ifade edebilmesini kolaylaştıracak bir yoldur.

Muhalefeti dile getirmenin yarattığı stresi incelediği bir çalışmada Kassing (2011a), baş etme stratejilerinin açık, örtük ve dışsal muhalefet ile anlamlı derecede ilişkili olduğunu belirlemiştir. Çeşitli kuruluşlardaki çalışanlardan oluşan örnek üzerinde gerçekleştirilen bu çalışmada, duygu odaklı baş etme stratejilerinin kullanımı ve çalışanların muhalefeti nasıl dile getirdikleri araştırılmıştır. Çalışanların, (yönetime) açık muhalefet için inkâr ve davranışsal geri çekilme stratejilerini; (iş arkadaşları ile paylaşılan) örtük muhalefet için davranışsal geri çekilme ve duygularını açığa vurma şeklindeki başa çıkma stratejilerini; işyerindeki etkisiz arkadaşlarına, iş dışındaki arkadaşlarına ve aile üyelerine ise inkâr ve duygularını açığa vurma stratejilerini yansıttıkları belirlenmiştir. Kassing'in bu çalışmasının çıkış noktası, çalışanların aykırı görüşlerini yönetime bildirmek istedikleri durumda stres yaşama ihtimalleridir. Kassing'e göre, örgütte yönetime muhalefet etmek, çalışan için örgütteki konumu, kariyeri ve iş yeri ilişkileri açısından sorunlu durumlara sebep olabilir. Muhalefet etme davranışı stres yaratmakta ve bireyler, bu stresin üstesinden gelebilmek için duygu odaklı baş etme stratejilerinden faydalanmaktadır (Kassing, 2011a: 225).

Lazarus ve Folkman stresi, “birey ile birey tarafından kaynaklarını tüketecek ya da aşacak ve iyi oluş halini tehlikeye sokacak şekilde değerlendirilen, çevresi arasındaki özel bir ilişki” olarak tanımlar (Lazarus ve Folkman, 1984: 19). Başa çıkma ise “kişinin kaynaklarını zorlayan veya aşan diye değerlendirdiği belirli dış ve/veya iç talepleri yönetmek için sürekli değişen bilişsel ve davranışsal çabaları”dır (Lazarus ve Folkman, 1984: 141). Bir başka ifadeyle stres, “bir durumu kendi psikolojik kaynaklarımızın uygun şekilde başa çıkabileceğinden daha büyük olarak değerlendirdiğimiz ya da yorumladığımızda ortaya çıkan kaygı verici veya tehdit edici bir duygu”dur (Yerlikaya, 2009: 40-41). Başa çıkma ise; insanın kendi kaynakları, değerleri ve bağlanmaları ile

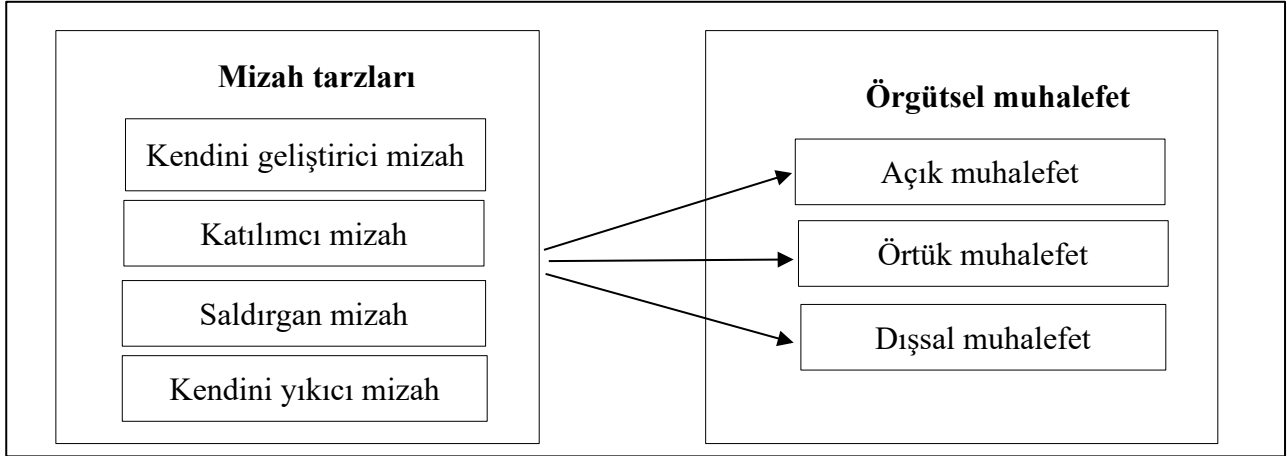
kendi kaynaklarına, bağlanmalarına ve zorlamalarına sahip çevresi arasındaki etkileşimdir (Yerlikaya, 2009: 46; Kassing 2011a: 226). Muhalifler, karşıt görüşlerini ya da hoşnutsuzluğunu ifade etmenin getireceği riskleri göz önünde bulundurmanın yarattığı stresi yaşar (Kassing 2011: 167-168). Memnuniyetsizliğini veya itirazını dile getirmek isteyen ve bunun için yollar arayan muhalif, bir soruna çözüm bulmak için bir amiriyle iletişime geçebilir, sadece rahatlamak için bir iş arkadaşına dert yanabilir ya da bir politika hakkında alaycı bir yorum yaparak mizah stratejisini kullanabilir (Garner, 2012). Bu açıklamalardan hareketle, başa çıkma, insanın bir çevre içinde farklı istek, beklenti ve kaynakları kullanan diğerleri ile yaşadığı mücadele olup çatışma ve muhalefet de bu mücadeleden doğmaktadır. Muhalefet etmek yani hoşnut olmadığı durumlarda fikirlerini açıkça söyleme ihtiyacı, çalışmada strese sebep olur. Bu durumda çalışanların karşıt görüşlerini serbestçe açığa vurabilmek için mizaha başvurmaları olasıdır. Böyle durumlarda bazı bireyler mizahtan medet umar ve şakalaşmayı ya da söyleyeceklerini komik biçimde ifade etmeyi savunma mekanizması olarak kullanabilirler.

Mizah bir kişilik özelliği şeklinde, örgütsel muhalefetin bireysel faktörleri arasında yer alabilir. Bireyin kişilik özellikleri arasında mizah duygusu varsa, stresli ya da tehdit algılanan durumlarda mizahtan yararlandığı gibi muhalefet bildirimini mizahın koruyuculuğundan yararlanarak gerçekleştirebilir. Garner'a göre mizah, duruma o kadar da dâhil olmayan insanlara dolaylı mesajlar vermek gibidir ve yumuşak kategoride yer alır (Garner, 2009: 211-214). Buna göre, örgütsel muhalefet için mizahın kullanılması muhtemeldir. Hatta dışsal muhalefetin sağladığı anonimlik, memnuniyetsizliği iletmek için üzerinde fazla düşünmeden yapılan yorumlar veya şakalar şekline dönüşebilir. Bir iletişim biçimi olarak mizah dolaylı ve muğlaktır ve sadece ilgili kişiler için ortak olan örtük bilgi içinde anlamlıdır (Kahn, 1989).

Çalışanlar, itiraz ve memnuniyetsizliklerini dile getirmek ve karşılığında düzeltilmesi konusunda adım atıldığını görmek isterler. Hirschman'a (1970) göre, memnuniyetsiz çalışan aktif ya da pasif ve yapıcı ve yıkıcı olmak üzere çeşitli stratejiler izler. Örgütün uygulama ve kararları hakkındaki karşıt fikirlerini dile getirebilmenin yolunu arayan çalışanlar (Kassing 1997, 1998, 2011), örgütte, itirazlarını ifade etmek için seslerini duyurmak isteyebilir. Ancak, sesini duyurmaya çalışma her zaman çalışanın beklediği düzenlemelerle sonuçlanmayabileceği gibi, yönetim tarafından olumsuz bir davranış olarak algılanabilir. Bu nedenle hem tepkileri yumuşatmak hem de muhalefeti ifade etmenin yaratacağı stresle baş edebilmek için, mizahı kullanmak çözüm olabilir. Elbette kişiler arasında mizahın kullanılması bakımından farklar mevcuttur, dolayısıyla kişilerin mizahtan bir baş etme stratejisi olarak yararlanıp yararlanmadıkları ve hangi mizah tarzını benimsedikleri değerlendirilmelidir.

Buraya kadar çeşitli ilişkileriyle açıklanan kavramsal çerçeve, çalışanların karşıt görüşlerini ifade etmek istediklerinde bazı stratejiler izlemek durumunda kalabileceklerini göstermektedir. Stratejiler hem karşıt görüşlerin ya da memnuniyetsizliğin ifadesi olan muhalefet davranışları hem de muhalefet ifadesinin verdiği mesaj şeklinde konu edilegelmiştir. Çalışanların muhalefet ifadesi esnasında çeşitli davranışlar göstermelerinin, stratejiler belirlemelerinin ve muhalefet ifadesinin mesaj içermesinin sebebi, karşılaşılma olasılığı olan tepkilerdir. Muhalefet, yöneticinin tepkisine sebep olmasa bile ciddiye alınmayabilir, düzeltici uygulamalarla sonuçlanmayabilir. O halde, çalışanın muhalefet etmesi aynı zamanda stres yaratır. Bu çalışmada üniversitedeki akademik ve idari personelin, işyerinde muhalefet ederken mizahı kullanıp kullanmadıkları ve hangi muhalefet davranışlarına yöneldikleri incelenmiştir. Örgütsel muhalefet üzerine ve mizah anlayışı üzerine literatürde çok sayıda çalışma bulunmasına rağmen muhalefet stratejisi olarak mizah anlayışından yararlanmanın araştırıldığı ve üniversite ortamının incelendiği çalışmaya rastlanmamıştır. Çalışma sonuçlarının bu boşluğun doldurulmasına hizmet edeceği düşünülmektedir. Muhalefet davranışındaki stres azaltıcı unsur (rahatlatıcı etken) olarak mizahtan yararlanmanın muhalefet davranışları üzerine etkisini belirleyebilmek amacıyla aşağıdaki araştırma soruları oluşturulmuştur:

- Bireylerin sahip oldukları mizah tarzının muhalefet davranışlarına etkisi var mıdır?
- Hangi mizah tarzı hangi örgütsel muhalefet davranışını açıklamaktadır?



Şekil 1. Araştırmanın Modeli

3. Yöntem

Araştırmanın amacı, bireylerin sahip olduğu mizah anlayışının örgütsel muhalefetin sergilenmesinde etkisi olup olmadığını belirlemektir. Böylece çalışanların sahip oldukları mizah tarzı ve itirazlarını hangi muhalefet türüyle ifade ettiklerini görmek mümkündür. Çatışma yönetimi, mizah ve işyeri ilişkileri üzerine yapılan araştırmalarda ağırlıklı olarak anket araştırması ve nicel analizler kullanılmıştır (Garner vd., 2016: 39). Yukarıda bahsedilen kavramlarla, araştırmanın değişkenleri; örgütsel muhalefet ve mizah tarzları şeklinde oluşturulmuştur.

Anket yöntemi ile yapılan bu çalışmanın Etik Kurul izni 21.04.2021 tarih ve 21/01 karar no ile alınmıştır. Anket; mizah tarzları ölçeği, örgütsel muhalefet ölçeği ve demografik sorulardan oluşmaktadır. SPSS programıyla açıklayıcı faktör analizleri (AFA), korelasyon ve çoklu regresyon analizleri; AMOS programlarıyla doğrulayıcı faktör analizleri (DFA) yapılmıştır.

Araştırmada veri toplama aracı olarak anket kullanılmıştır. Anketler, pandemi kısıtlamaları sebebiyle dağıt-topla yöntemi ile gerçekleştirilmiştir. Sağlıklı yorum yapabilmek için anket geri dönüş oranının %70-80'in üzerinde olması beklenir ancak yüz yüze yapılmayan anketler için geri dönüş oranları düşebilir (Şener, 2005). Araştırma bir devlet üniversitesinin çeşitli birimlerindeki akademik ve idari personeli (5 birimde yaklaşık 285 personel) ile gönüllülük temelinde gerçekleştirilmiştir. Kolayda örnekleme ile 152 kişiye ulaşılmıştır. Bilinen evren büyüklüğüne göre hesaplanmış örneklem sayısı 160 civarındadır (Gürbüz ve Şahin, 2015: 128; Şahin ve Kartal, 2011: 169). Faktör analizlerinin uygulanmasında genel bir kural olarak gözlem sayısının, değişken sayısının 3-4 katı olması ya da ideal olarak 5 katı olması (Nakip ve Yaraş, 2017: 534) beklenir. AFA'nın sağlıklı olabilmesi için istenen yeterli örneklem sayısı yakalanmıştır.

Araştırmaya dâhil olan katılımcıların %48'i (n=73) kadın ve %50'si (n=76) erkektir. Katılımcıların %2'si (n=3) 25 ve altı, %13,2'si (n=20) 26-30, %36,2'si (n=55) 31-35, %21,1'i (n=32) 36-40 ve %39'u (n=39) da 41 ve üstü yaş grubunda bulunmaktadır. Katılımcıların %22,4'ü (n=34) idari ve %76,3'ü (n=116) akademik personeldir.

Mizah Tarzları Ölçeği: Mizahın kullanımının örgütte muhalefet etmeye etkisini incelemek amacıyla, mizahın günlük kullanımındaki bireysel farklılıkları belirlemeye yönelik geliştirilen mizah tarzları ölçeği (MTÖ) kullanılmıştır (Martin vd., 2003). Ölçekte ikisi uyumlu, ikisi uyumsuz olmak üzere dört farklı mizah tarzını ölçmeyi hedefleyen dört alt ölçek bulunmakta ve alt ölçekler; Katılımcı Mizah (KM), Kendini Geliştirici Mizah (KGM), Saldırgan Mizah (SM) ve Kendini Yıkıcı Mizah (KYM) olarak adlandırılmaktadır. 'Kesinlikle Katılmıyorum' ile 'Tamamıyla Katılıyorum' arasında değişen 5'li likert tipi bir derecelendirmenin kullanıldığı alt ölçeklerin her biri 8'er maddeden oluşmakta ve ölçekte ters yönde puanlanan on bir madde bulunmaktadır (Yerlikaya, 2009: 77). Mizah tarzı, "insanları güldürmekten hoşlanırım" gibi ifadelerle katılımcı mizah (KM); "tek başıma bile

olsam çoğunlukla yaşamın gariplikleriyle eğlenirim” gibi kendini geliştirici mizah (KGM); “birisi hata yaptığında çoğunlukla onunla bu konuda dalga geçerim” gibi ifadelerle saldırgan mizah (SM) ve “insanların benimle dalga geçmelerine ya da bana gülmelerine gereğinden fazla izin veriyorum” gibi ifadelerle kendini yıkıcı mizah (KYM) boyutları ile ölçülmektedir. Mizah tarzları ölçeği daha önce Yerlikaya (2009) çalışmasında kullanılmış olup, alt ölçekler için sırasıyla 0.78, 0.83, 0.64 ve 0.65 düzeyinde Cronbach’s Alpha katsayıları elde edilmiştir. Bu çalışmanın AFA sonucu ortaya çıkan yapısına göre ölçeğin α değeri 0,855 ve alt boyutları itibariyle α değerleri ise KM 0.847; KGM 0.841; KYM 0.590; SM 0.652 olarak hesaplanmıştır.

Mizah tarzları ölçeğinin yapı geçerliğini test etmek üzere açıklayıcı faktör analizi ve doğrulayıcı faktör analizi uygulanmıştır. AFA’da, temel bileşenler analizi ile eğilimi gösteren maddelerin olması durumunda direct oblimin döndürme (11) tekniği uygulanmıştır. Ölçeğin aslında, her bir mizah tarzında 8 ifade bulunmaktadır. Ancak, katılımcı mizah boyutunda 29 numaralı, kendini geliştirici mizah boyutunda 2 ve 22 numaralı ifadeler düşük faktör yükü olması sebebiyle (çapraz yüklenme sebebiyle) ölçekten çıkarılmıştır. Kendini yıkıcı mizah boyutundaki 3 numaralı ifadenin saldırgan mizah boyutuna ve saldırgan mizah boyutundaki 15 numaralı ifadenin de kendini yıkıcı mizah boyutuna yüklendiği görülmüştür. Böylece, AFA sonucunda ölçeğin 19 ifadeden oluştuğu ve iki boyutta birer ifadenin orijinalinden farklı bir yapıda belirlendiği görülmüştür. Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) ve Bartlett test değerleri ile ölçeklerin faktör analizine uygunluğu, örneklem büyüklüğünün yeterliliği ve verilerin normal dağılıp dağılmadığı belirlenmiştir. İlgili değerler ve AFA sonuçları Tablo 1’de gösterilmiştir.

Tablo 1. Mizah Tarzları Ölçeği Faktör Analizi Sonuçları

İfadeler	KM	KYM	KGM	SM
9.Başımdan geçen komik şeyleri anlatarak insanları pek güldürmem*	,777			
21.İnsanları güldürmekten hoşlanırım	,761			
17.Genellikle fikra anlatmaktan ve insanları eğlendirmekten hoşlanmam*	,714			
1.Genellikle çok fazla gülmem ya da başkalarıyla şakalaşmam*	,710			
13.Yakın arkadaşlarımla çok sık şakalaşır ve gülerim	,651			
25.Arkadaşlarımla çok sık şakalaşmam*	,559			
5.İnsanları güldürmek için çok fazla uğraşmam gerekmez-doğuştan esprili bir insan gibiyimdir	,504			
12.Çoğunlukla kendi güçsüzlüklerim, gaflarım ya da hatalarımla ilgili gülünç şeylerden söz ederek, insanların beni daha çok sevmesini ya da kabul etmesini sağlamaya çalışırım		,729		
15.İnsanların, mizahı başkalarını eleştirmek ya da aşağılamak için kullanmalarından hoşlanmam*		,717		
16. Çoğunlukla kendi kendimi kötöleyen ya da alaya alan espriler yapmam*		,709		
18.Tek başıyysam ve mutsuzsam, kendimi neşelendirecek gülünç şeyler düşünmeye çalışırım			,871	
10.Üzgün ya da mutsuzsam, kendimi daha iyi hissetmek için genellikle o durumla ilgili gülünç bir şeyler düşünmeye çalışırım			,788	
30.Neşelenmek için başkalarıyla birlikte olmam gerekmez, genellikle tek başımayken bile gülecek şeyler bulabilirim			,782	
26.Tecrübelerime göre bir durumun eğlendirici yanlarını düşünmek, sorunlarla başa çıkmada çoğunlukla etkili bir yoldur			,611	
14.Yaşama karşı takındığım mizahi bakış açısı, benim olaylar karşısında aşırı derecede üzülmemi ya da kederlenmemi önler			,594	
6.Tek başıma bile olsam çoğunlukla yaşamın gariplikleriyle eğlenirim			,589	
3.Birisi hata yaptığında çoğunlukla onunla bu konuda dalga geçerim				,777
11. Espri yaparken ya da komik bir şey söylerken genellikle karşımdakilerin bunu nasıl kaldıracağını pek önemsemem				,764
4.İnsanların benimle dalga geçmelerine ya da bana gülmelerine gereğinden fazla izin veriyorum				,700

*Ters kodlanan ifadeler; KMO = 0,836; Bartlett Test 1061,501; Açıklanan Varyans %58,028

Örgütsel Muhalefet Ölçeği: Çalışanların muhalefetlerini nasıl dile getirdiklerini belirlemek amacıyla Kassing (1998) tarafından geliştirilen 20 ifadeli örgütsel muhalefet ölçeği kullanılmıştır. Ölçek açık muhalefet, örtük muhalefet ve dışsal muhalefet alt boyutları oluşturan 9’u ters kodlanan 20 ifadeli örgütsel muhalefet ölçeği (ODS)’dir. Ölçekte “işyerimdeki yetersizliklerin giderilmesiyle ilgili olarak amirime ya da yönetime öneriler sunarım” gibi 9 ifadeden oluşan açık muhalefet; “işyerinde olan bitenle ilgili düşüncelerimden diğer çalışanları haberdar ederim” gibi 5 ifadeden oluşan örtük muhalefet ve “işyerinde alınan kararlarla ilgili endişelerimi aileme ve iş dışından arkadaşlarımla tartışırım” gibi 6 ifadeden oluşan dışsal muhalefet alt boyutları bulunmaktadır. ‘Kesinlikle katılmıyorum’ ile ‘kesinlikle katılıyorum’ arasında değişen 5’li likert tipi derecelendirmenin kullanıldığı ölçeğin AFA sonucu ortaya çıkan yapısı için Cronbach’s Alpha değeri $\alpha=0,687$ olarak hesaplanmıştır. Ölçeğin alt boyutlarının α değerleri açık muhalefet 0.697, örtük muhalefet 0.794 ve dışsal muhalefet 0.461 olarak hesaplanmıştır. Ayrıca ölçek için daha önce de örneğin Yıldız (2013) çalışmasında ve Cenkci ve Ötken (2014) çalışmasında geçerlilik ve güvenilirlik sağlanmıştır.

Örgütsel muhalefet ölçeğinin yapı geçerliğini test etmek üzere açıklayıcı faktör analizi ve doğrulayıcı faktör analizi uygulanmıştır. Öncelikle AFA’da temel bileşenler (principal component) analizi yapılmış ancak faktör yükleri birbirine yakın olan ya da birden fazla faktörde yer alma eğilimi gösteren maddelerin olması durumunda “direct oblimin” eksen döndürmesi (7) tekniğine başvurulmuştur. Ölçeğin aslında, açık muhalefet için 9, örtük muhalefet için 5 ifade ve dışsal muhalefet için 6 ifade bulunmaktadır. Ancak, açık muhalefet boyutunda 1,4,5,9,17 numaralı; örtük muhalefet boyutunda 3 ve 6 numaralı; dışsal muhalefet boyutunda ise 10,16,20 ifadeler düşük faktör yükü olması sebebiyle (çapraz yüklenme sebebiyle) ölçekten çıkarılmıştır. Açık muhalefet boyutundaki 11 numaralı ifadenin örtük muhalefet boyutuna yüklendiği görülmüştür. Böylece, AFA sonucunda ölçeğin 10 ifade ve 3 boyutla oluştuğu açık ve örtük muhalefet boyutu için bir ifadenin orijinalinden farklı bir yapıda belirlenmiştir. Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) ve Bartlett test değerleri ile ölçeklerin faktör analizine uygunluğu, örneklem büyüklüğünün yeterliliği ve verilerin normal dağılıp dağılmadığı belirlenmiştir. İlgili değerler ve AFA sonuçları Tablo2’de gösterilmiştir.

Tablo 2. Örgütsel Muhalefet Ölçeği Faktör Analizi Sonuçları

İfadeler	AçıkM	ÖrtükM	DışsalM
15. İşyerimdeki yetersizliklerin giderilmesiyle ilgili olarak amirime ya da yönetime öneriler sunarım	,828		
19. Çalışanlara adaletsiz davranıldığını düşündüğüm durumlarda bunu yönetimle konuşurum	,784		
13. İşyerinde alınan kararları sorguladığımda bu durumu amirime ya da yönetimden birine bildiririm	,720		
8. İşyeri politikalarından memnun olmadığımda bunu herkesin bilmesini sağlarım		,830	
12. İşyerinde olan bitenle ilgili düşüncelerimden diğer çalışanları haberdar ederim		,815	
11. Uygun olmayan örgütsel değişikliklerle ilgili eleştirilerimi amirime ya da yönetime bildiririm		,773	
18. İşyerindeki sorunlarla ilgili şikâyetlerimi çalışma arkadaşlarıma nadiren söylerim*		,691	
2. İş konularıyla ilgili endişelerimi evde tartışmaktan kaçınırım*			,784
7. İşle ilgili şikâyetlerimi ailemin yanında dile getirmemeyi alışkanlık haline getirdim*			,663
14. İşyerinde yaşadığım endişelerimi eşime/sevgilime ya da iş dışından arkadaşlarıma nadiren anlatırım*			,581

*Ters kodlanan ifadeler; KMO = 0,719; Bartlett Test 357,867; Açıklanan Varyans %60,340

AFA’dan sonra, mizah tarzları ve örgütsel muhalefet ölçeklerine AMOS ile DFA uygulanmış ve uyum iyiliği değerleri Tablo3’te verilmiştir. DFA neticesinde, ilgili ölçeklerin uyum iyiliği değerlerinin yazındaki kabul edilebilir değerler içinde ve üstünde olduğu tespit edilmiştir. Tablo3’te görüldüğü üzere analiz sonucunda ortaya çıkan CFI ve GFI değerlerinin 1’e yakın olması, modelin verilere iyi uyum sağladığı anlamına gelmektedir. Buna göre, iki ölçeğin de CFI değerlerinin 0,90

üzerinde olması model uyumunun iyi olduğunu göstermektedir. RMSEA ve SRMR değerlerinin <0,50 olması iyi uyumu ve 0,50-0,10 aralığında yer alan değerleri kabul edilebilir uyumu (Gürbüz, 2011, 2021); χ^2/df oranının ise 0-2 arasındaki değerleri mükemmel uyum olduğunu göstermektedir (Bayram, 2013).

Tablo 3. Mizah Tarzları ve Örgütsel Muhalefet Ölçekleri için Doğrulayıcı Faktör Analizi Sonuçları

Ölçekler	X ² /df	RMSEA	SRMR	CFI	GFI
Mizah Tarzları Ölçeği	1,645	,065	,0750	,904	,877
Örgütsel Muhalefet Ölçeği	1,733	,070	,0761	,927	,934

Gözlemlerin normal dağılım varsayımını sağlayıp sağlamadığını test etmek üzere değişkenlerin çarpıklık ve basıklık değerleri incelenmiştir. Bu iki değer -1.5 ve +1.5 değer aralığında olması gerektiği ifade edilmektedir (Tabachnick ve Fidell, 2020). Tablo 4'te çalışmanın değişkenlerinin çarpıklık ve basıklık değerlerinin istenen aralıklarda olduğu gösterilmiştir.

Tablo 4. Değişkenlerin Çarpıklık ve Basıklık Değerleri

Değişkenler	Çarpıklık	Basıklık
Kendini geliştirici mizah	-0,336	-0,364
Katılımcı mizah	-0,506	-0,090
Saldırgan mizah	0,684	0,210
Kendini yıkıcı mizah	0,731	-0,022
Açık muhalefet	-0,347	0,027
Örtük muhalefet	0,134	-0,741
Dışsal muhalefet	-0,135	-0,104

4. Bulgular

Çalışmada bireylerin sahip olduğu mizah duygusunun örgütsel muhalefet davranışları üzerindeki etkisini belirlemek üzere çoklu regresyon analizi yapılmıştır. Regresyon analizi sonuçlarına geçmeden önce değişkenlere ilişkin ortalama, standart sapma ve korelasyon katsayıları Tablo 5'te sunulmuştur. Boyut ortalamalarına ilişkin olarak üçün üstündeki değerler olumlu yönlerdeki tutumları ifade etmektedir (Gürbüz, 2011). Buna göre, katılımcı mizah (3,64) ve kendini geliştirici mizahın (3,38) yani uyumlu mizah tarzının ağır bastığı ve kendini yıkıcı mizah (2,11) ve saldırgan mizaha (2,33) yani uyumsuz mizah tarzına yönelik tutumların olumsuz olduğu görülmektedir. Örtük muhalefete (2,79) açık (3,39) ve dışsal (2,97) muhalefetten daha düşük yönelim olduğu görülmektedir. Açık muhalefet ortalamasının görece yüksek olması ve açık muhalefetle dışsal muhalefet arasında ters yönlü ve anlamlı ilişkinin bulunması ($r = -,219; p < 0.01$) çalışanların, memnuniyetsizliklerini ya da itirazlarını doğrudan ve yönetime dile getirmeyi tercih ettikleri şeklinde yorumlanabilir. Açık muhalefetle örtük muhalefet arasındaki aynı yönlü anlamlı ilişki ($r = ,235; p < 0.01$) ise dışsal muhalefetten kaçıldığı durumda açık ve örtük muhalefet stratejilerinden uygun olana başvurulduğu şeklinde yorumlanabilir. Açık muhalefete yönelim (3,39) daha yüksek derecede ortaya çıktığı halde mizah tarzlarıyla daha yüksek seviyede anlamlı ilişki içinde olan boyut dışsal muhalefettir. Kendini geliştirici mizah tarzı ile açık muhalefet arasında anlamlı ve pozitif yönlü ($r = ,156; p < 0.05$) ve saldırgan mizah tarzı ile açık muhalefet arasında anlamlı ve negatif yönlü ($r = -,155; p < 0.05$) ilişki görülmektedir. Kendini geliştirici mizah tarzı ile dışsal muhalefet arasında anlamlı ve negatif yönlü ilişki olduğu görülmektedir ($r = -,378; p < 0.01$).

Tablo 5. Değişkenlere ait ortalama, standart sapma ve korelasyon katsayıları (n=152)

Değişkenler	Ort.	S.S.	1	2	3	4	5	6	7
1.Katılımcı Mizah	3,64	0,81	1						
2.Kendini Yıkıcı Mizah	2,11	0,85	,227**	1					
3.Kendini Geliştirici Mizah	3,38	0,84	,539**	,133	1				
4.Saldırgan Mizah	2,33	0,93	,220**	,291**	,242**	1			
5.Açık Muhalefet	3,39	0,86	,084	-,001	,156*	-,155*	1		
6.Örtük Muhalefet	2,79	0,95	-,113	,094	-,063	-,018	,235**	1	
7.Dışsal Muhalefet	2,97	0,79	-,078	-,052	-,378**	-,013	-,219**	-,031	1

Bağımsız değişkenler mizah tarzlarının (katılımcı mizah, kendini geliştirici mizah, saldırgan mizah, kendini yıkıcı mizah) bağımlı değişken örgütsel muhalefeti (açık muhalefet, örtük muhalefet, dışsal muhalefet) açıklama durumunu inceleyen çoklu regresyon sonuçları Tablo 6’da sunulmuştur.

Tablo 6. Çoklu Regresyon Analizi Sonuçları (n=152)

Değişkenler	B	S.H.	β	Sig.
Katılımcı Mizah	,021	,102	,020	,836
Kendini Geliştirici Mizah	,196	,098	,193	,046
Kendini Yıkıcı Mizah	,032	,085	,032	,709
Saldırgan Mizah	-,199	,079	-,216	,013
Sabit	3,049	,361		,000
Bağımlı Değişken: Açık muhalefet $R^2 = 0,065$; $F(4,147)=2,559$; $p<0.001$ (Sig.) 0,041				
Değişkenler	B	S.H.	β	Sig.
Katılımcı Mizah	-,162	,116	-,137	,165
Kendini Geliştirici Mizah	-,001	,110	-,001	,994
Kendini Yıkıcı Mizah	,147	,096	,132	,127
Saldırgan Mizah	-,027	,089	-,026	,764
Sabit	3,133	,408		,000
Bağımlı Değişken Örtük Muhalefet $R^2 = 0,028$; $F(4,147)=1,077$; $p>0.001$ (Sig.) 0,370				
Değişkenler	B	S.H.	β	Sig.
Katılımcı Mizah	,175	,089	,178	,051
Kendini Geliştirici Mizah	-,459	,085	-,487	,000
Kendini Yıkıcı Mizah	-,048	,074	-,051	,522
Saldırgan Mizah	,069	,069	,082	,320
Sabit	3,829	,314		,000
Bağımlı Değişken: Dışsal Muhalefet $R^2 = 0,172$; $F(4,147)=7,627$; $p<0.001$ (Sig.) 0,000				

Çoklu regresyon gibi birden fazla bağımsız değişkenin bulunduğu modellerde, bu değişkenler arasında çoklu eş doğrusallık sorunu olmadığı belirlenmelidir (Gürbüz ve Şahin, 2015: 267-268). Çoklu doğrusal bağlantının tespitinde kullanılan yaklaşımlardan biri, VIF değeridir (Albayrak, 2005; erişim tarihi 2022: 110). $VIF \geq 10$ ise anlamlı çoklu doğrusal bağlantı problemi vardır (Tabachnick ve Fidell, 2020). Analiz çıktılarına bakıldığında, kritik değerlerin $VIF \geq 10$ değerinin çok çok altında olması sebebiyle çoklu eş doğrusallık sorunu bulunmamaktadır (Büyükuysal ve Öz, 2016: 111-112). Çoklu regresyon analiz sonuçlarının örtük muhalefet için anlamlı olmadığı görülmektedir. Analiz sonuçları açık muhalefet [$F(4,147)=2,559$; $p<0.001$] ve dışsal muhalefet için anlamlıdır [$F(4,147)=7,627$; $p<0.001$]. Düzeltmiş R^2 değerleri açık muhalefet için

0,065 ve dışsal muhalefet için 0,172'dir. Yani açık muhalefetteki değişimin % 0,6'sı ve dışsal muhalefetteki değişimin ancak %17'si mizah tarzları değişkenleriyle açıklanmaktadır. Kendini geliştirici ($\beta = ,196$; $p < 0,01$) ve saldırgan mizahın ($\beta = -,199$; $p < 0,01$) muhalefet davranışlarına etkisi anlamlıdır. Ancak, kendini geliştirici mizah açık muhalefeti pozitif etkilerken, saldırgan mizahın açık muhalefete etkisi negatif yönlüdür. Öte yandan, yalnızca kendini geliştirici mizahın dışsal muhalefete katkısı anlamlıdır ($\beta = -,459$; $p < 0,01$), diğer mizah tarzlarının dışsal muhalefete anlamlı katkısı bulunmamıştır. Bu da düzeltilmiş R^2 değerinin R^2 değerinden daha küçük olmasını açıklar (Gürbüz ve Şahin, 2015). Buna göre, çalışanlar, kendini geliştirici mizahtan yararlandıkça dışsal muhalefet davranışından kaçınmaktadırlar. Kendini geliştirici mizah ya da aslında uyumlu mizahtan yararlanan çalışanların açık muhalefet davranışına yöneldikleri görülmektedir. Saldırgan mizah tarzına sahip olanların da açık muhalefetten kaçındıkları anlaşılmaktadır. Bireylerin uyumlu mizahtan yararlandıkça açık muhalefet yaptıkları; uyumsuz mizaha yöneldikçe açık muhalefet davranışından uzaklaştıkları anlaşılmaktadır. Collinson astların, üstlerinin huzurunda şaka yapmaktan kaçındıkları ya da mizahı tehdit edici olmayan hale getirme eğiliminde olduklarını ifade etmektedir (Collinson, 2002: 274). Sonuçların daha önceki çalışmalarla ifade edilmiş olan bazı tespitlerle uyumlu olduğu görülmektedir.

Analiz sonuçları bireylerin mizah duygusuna sahip olduklarını ve uyumlu mizahtan yararlandıklarını göstermektedir. Öte yandan, çalışanlar örgütsel muhalefet için daha çok açık muhalefete başvurmakta ve dışsal muhalefeti örtük muhalefetten daha çok kullanmaktadır. Mizahtan yararlanmanın muhalefet stratejisi olarak kullanılmasına gelindiğinde ise uyumlu mizah anlayışına (kendini geliştirici mizah) sahip olan bireylerin dışsal muhalefet yapmaktan kaçtıkları görülmektedir. Uyumlu mizahtan yararlanan bireylerin açık muhalefet yaptıkları ve saldırgan mizah tarzına sahip olanların bu tür muhalefetten kaçındıkları ortaya çıkmaktadır. Kendini geliştirici mizahtan yararlanan çalışanların, dışsal muhalefet yerine açık muhalefete yöneldikleri anlaşılmaktadır.

5. Tartışma ve Sonuç

Bu çalışmada, işyerinde bireylerin farklı mizah türlerinden yararlanmalarına odaklanarak, mizah anlayışlarını muhalefet ifadesi olarak kullanıp kullanmadıkları araştırılmıştır. Çalışma sürecinde her ne kadar katılımcıların kişiliklerinin etkisi araştırmaya dâhil edilmemişse de mizahın bir kişilik özelliği olmasından hareketle muhalefet davranışlarına olan etkisi incelenmiştir. Buna bağlı olarak, muhalefeti etkileyen bireysel faktörlerin araştırılmış olduğu söylenebilir. Gülme eylemi üzerine düşünen ilk filozoflar Aristoteles ve Platon, gülme eylemini olumsuz bir davranış olarak değerlendirmiş ve insanlarla alay etmenin yasaklanması gerektiğini savunmuşlardır. Diğer taraftan Kierkegaard ise ani heyecanların insanda gülmeye neden olduğunu söylemektedir. Oysa gülme insana özgü olup sebepleri arasında keyiflenme olduğu kadar, toplumsallaşma, protesto etme, savunma, eleştirme, alay etme ve küçümseme bulunabilmektedir (akt. Davulcu, 2015: 19-21). Bireyler için, içinde bulunulandan farklı bir durum arayışı, memnuniyetsiz olmaktan kaynaklanabileceği gibi daha iyisini aramaktan da kaynaklanabilir. Mizahı kullanabilen kişiler olaylara farklı yaklaşabilen, çoğunluğun görmediğini görebilen hatta karşılıklarına seçenek sunulduğunda, olmayan seçeneği aklına getirebilen kişilerdir. Mevcuttan başka alternatiflerin de olduğunu akla getirebilmek hem zekânın hem de mizahi bakışın bir sonucu olabilir ya da tam tersi olarak sunulan seçeneklerin dışında cevap verebilen kişiler mizahı yaratmış olurlar.

Klasik yönetim anlayışının çalışanı en yakından gözetimle işinin başında tutmaya gayret etmesi, amirle işçi arasındaki katı ilişkiyi beslemiştir. Rasyonellik, verimlilik ve kuralcılık beklentileri yönetenle yönetilenler arasında iki tarafın da işten zevk almasını güçleştiren bir duvar örmüştür. Güç ve otorite ilişkileri, karar verenlerle kararları uygulayanları ayırmaya devam etse de günümüzde astlar ile üstler arasındaki ilişki bu denli katı değildir. Ancak yine de otoriteye karşı gelmek kolay değildir. Herhangi bir eleştirisini ya da itirazını dile getirmekten çekinen astların mizah duygusu desteğiyle, söylemek istediklerini yumuşatma yolunu seçmesi mümkündür. Bu çalışmada,

akademide bireylerin muhalefet ifadesi için mizah duygusunu kullanıp kullanmadıkları merak edilmiştir. Çalışmanın sonucu olarak, bireylerin uyumlu mizah tarzına sahip oldukları; kendini geliştirici mizahtan yararlanarak açık muhalefet davranışı göstererek dışsal muhalefetten kaçındıkları söylenebilir. Genel olarak kamu kurumlarının hiyerarşinin belirgin olduğu rol kültürüne ve bürokratik yönetim tarzına daha yatkın bir yapıya (Örs, 2010) ve Türk işletmelerinin hiyerarşi eğilimine (Danışman ve Özgen, 2003) sahip olduğu bilinmektedir. Öte yandan eğitim seviyesi yükseldikçe, kamu örgütlerinde otorite ve resmiyete, örgüt içi kurallara ve alınan kararlara bağlılığın daha fazla olduğu bilinmektedir (Nar, 2021). Kamu örgütlerinin ve özellikle de yükseköğretim kurumlarının kendine özgü kültürleri ve sınırlayıcı koşulları dikkate alındığında çalışmamızın sonuçları anlamlıdır. Katılımcılar buldukları kurum içinde yine örneklem bağlamında (eğitim düzeyinin yüksekliği, resmiyet, otorite ve kurallara bağlılık...gibi) hem ortamı ılımlı hale getirecek stratejileri tercih ederken hem de açık muhalefet sergileyebilmektedirler.

Çalışmanın faktör analizi sonuçlarına göre bireyler, açık muhalefette “işyerimdeki yetersizliklerin giderilmesiyle ilgili olarak amirime ya da yönetime öneriler sunarım”, “çalışanlara adaletsiz davranıldığını düşündüğüm durumlarda bunu yönetimle konuşurum”, “işyerinde alınan kararları sorguladığımda bu durumu amirime ya da yönetimden birine bildiririm” ifadelerinin kendilerini tanımladığını göstermişlerdir. Dışsal muhalefette ise “iş konularıyla ilgili endişelerimi evde tartışmaktan kaçınırım”, “işle ilgili şikâyetlerimi ailemin yanında dile getirmemeyi alışkanlık haline getirdim”, “işyerinde yaşadığım endişelerimi eşime/sevgilime ya da iş dışından arkadaşlarıma nadiren anlatırım” (üçü de ters kodlanan ifadeler) ifadelerinin kendilerini tanımladığını göstermişlerdir. Kendini geliştirici mizahın kullanımı ile ilgili olarak, “tek başıyysam ve mutsuzsam, kendimi neşelendirecek gülünç şeyler düşünmeye çalışırım”, “üzgün ya da mutsuzsam, kendimi daha iyi hissetmek için genellikle o durumla ilgili gülünç bir şeyler düşünmeye çalışırım”, “neşelenmek için başkalarıyla birlikte olmam gerekmez, genellikle tek başıyymken bile gülecek şeyler bulabilirim”, “tecrübelerime göre bir durumun eğlendirici yanlarını düşünmek, sorunlarla başa çıkmada çoğunlukla etkili bir yoldur”, “yaşama karşı takındığım mizahi bakış açısı, benim olaylar karşısında aşırı derecede üzülmemi ya da kederlenmemi önler”, “tek başıyyma bile olsam çoğunlukla yaşamın gariplikleriyle eğlenirim” ifadeleriyle kendilerini tanımladıkları görülür. Saldırgan mizaha sahip olanların, “birisini hata yaptığında çoğunlukla onunla bu konuda dalga geçerim”, “espri yaparken ya da komik bir şey söylerken genellikle karşımdakilerin bunu nasıl kaldıracağını pek önemsemem” gibi ifadelerle kendilerini tanımladıkları görülmektedir. Açık muhalefet ve kendini geliştirici mizah açıklamalarına göre çalışanlar, itirazlarından, karşıt görüş ve endişelerinden yöneticilere bahsederken kendilerini güvende hissetmek ve yaşanan stresten rahatlama sağlamak üzere gülünç, neşeli, eğlenceli yaklaşım benimsemektedir. Bu tercihler, kendini geliştirici mizahtan yararlanmayı artırırken saldırgan mizahtan uzak durmayı gerektirir. Açık muhalefet yaparken kendini geliştirici mizahtan yararlananlar esasen muhalefetin riskli yanını bu şekilde yumuşatabilmektedir. Öte yandan, Kassing ve Avtgis’e (1999) göre işyerinde sözlü olarak agresif iletişim kullanılması açık muhalefetle ters yönlü ilişkilidir. O halde saldırgan mizaha yatkın olanların açık muhalefetten kaçındığı sonucunu görmek şartıdır değildir.

Kassing’e (1997) göre dışsal muhalefet, bir anlamda ihmaldir çünkü çalışanlar örgütsel düzenlemeyi etkilemek için muhalefetlerini etkili kitlelere yöneltmeye çalışmak yerine muhalif kaygıyı doğrudan ele alma becerisi olmayan iş arkadaşlarına ifade etmekte ya da yakınma oturumlarında gerçekleştirilmektedir. Dışsal muhalefet diğer yandan çıkış seçeneğine benzerdir, çünkü çalışanlar şikâyetlerini etkili iç muhataplar yerine dış muhataplara ya da içerdeki ilgisiz çalışma arkadaşlarına bildirmeyi tercih etmektedir. Çalışanlar gerçekte örgütten fiziksel olarak ayrılmasalar da örgütsel sınırların dışında muhalefeti dillendirerek bir dereceye kadar psikolojik çıkış yaşayabilirler (Kassing, 1997: 327). Dışsal muhalefet, çalışanın itirazını, çelişen fikirlerini ilgili kişiye ya da hiyerarşik basamağa, karşı karşıya gelmeden ifade etmesidir. Çalışan, bu tür muhalefette itirazın düşmanca algılanacağına ve sonuç olarak misillemeyle karşılaşacağına inandığından iş dışından ve etki gücü bulunmayan muhataplar edinir. Bu dış muhataplarla beraber muhalefete konu olan durumu ifade etme yetisi bulunmayan iş arkadaşları da seçilebilir. Burada muhatapın tamamen

iş dışından ya da işyerinden ama konuyla ilgisiz kişilerden hangisinden seçilmesi, muhalefet mesajı bakımından ipucu verebilir. Çalışan konuyla tamamen ilgisiz iş dışı muhataplara bildirim yaparken mizah ihtiyacı duymazken, iş yerinde ilgisiz kişilerin bulunduğu ortamlarda konuşurken mizahı kullanabilir. Buna göre çalışanlar, endişelerinden tamamen iş dışında ilgisiz kişilere bahsetmekte ve kendilerini üzen endişelendiren durumlardan gülünç, neşeli, eğlenceli yaklaşımla kaçınmaktadırlar. Bu tercihler, kendini geliştirici mizahtan yararlanma artarken dışsal muhalefetin azalması sonucunun bir açıklaması olabilir. Kendini geliştirici mizahtan yararlanabilenler dışsal muhalefet yerine açık muhalefet stratejisine cesaret edebilmektedir.

Çalışmanın neticesi, açık muhalefet ortalamasının dışsal muhalefet ortalamasından ve örtük muhalefet ortalamasından yüksek olduğunu göstermektedir. Açık muhalefet uyumlu mizah tarzlarından kendini geliştirici mizahla pozitif yönlü ilişkilidir. Çoklu regresyon analizi sonuçlarına göre, tüm bağımsız değişkenler açık muhalefetin %0,6'sını ve dışsal muhalefetin %17'sini açıklamaktadır. Açık ve dışsal muhalefetteki değişiklikler, mizah tarzları değişkenleri tarafından açıklanmaktadır. Kendini geliştirici mizah ve saldırgan mizahın açık muhalefete ve yine kendini geliştirici mizahın dışsal muhalefete anlamlı katkısı vardır. Kendini geliştirici mizah açık muhalefeti pozitif yönde, dışsal muhalefeti ise negatif yönde etkilemektedir. Saldırgan mizah açık muhalefeti negatif yönde etkilemektedir. Bu sonuçların, daha önceki çalışmalarla ifade edilmiş olan bazı tespitlerle örtüştüğünün görüldüğü analiz yorumlarında belirtilmiştir. Mizah unsurları, zaman zaman ortamı yumuşatmak için, bazen de söylenmek istenenleri yumuşatmak için kullanılagelmiştir. Aslında herkesin konuşmak istediği ama çekindiği durumlarda kimi bireyler şakaları ve insanları güldüreceğini düşündüğü sözleri kullanarak diğerlerinin hislerine tercüman olur. O halde, işletme karar ve politikalarından ya da yöneticisinin karar ve davranışlarından memnun olmayan çalışanların da mizahı itirazlarını dile getirme yolu olarak kullanmalarına rastlamak söz konusu olabilir. Örneğin, Kassing'in (1997, 1998) tanımladığı açık muhalefet, değişmesi istenilenlerin etkisi olacak kişilere bildirilmesidir. Ancak gerek yöneticinin hoş karşılamama ihtimali gerekse çalışanın uygun ifadeleri kullanmadaki yetersizliği, muhalefetin dile getirilmesi sırasında olumsuz sonuçlara sebep olabilir. Muhalefet etmenin taşıdığı riskler ve yarattığı stres göz önünde bulundurulduğunda, mizahı kullanma becerisine sahip çalışan, muhalefetini ifade etmek için (gülünmese de) mizah stratejilerinden faydalanabilir. Bu çalışmanın örnekleme kapsamında bireylerin kendini geliştirici mizaha yatkın olduklarında dışsal muhalefetten kaçındıkları ve açık muhalefete yöneldikleri görülmüştür. Uyumlu mizahı (kendini geliştirici) kullanmanın açık muhalefet stratejisine etkisi anlamlı ve pozitif yönlü; uyumsuz (saldırgan) mizahın açık muhalefet stratejisine etkisi anlamlı ve negatif yönlüdür.

Kavramsal çerçevede bahsedildiği üzere mizahı kullanmak bir muhalefet stratejisidir. Mizah birey, grup veya örgütlerde olumlu duygular ve bilişler üreten eğlenceli iletişimlerden oluşur. Oysa bu iletişimi bir taraf komik bulurken diğer taraf komik bulmayabilir (Romero ve Cruthirds, 2006). Kassing (1997), muhalefetin gösterilmesinde etkili bireysel, ilişkisel ve örgütsel faktörlerden bahseder. Çalışanın amiriyle olan etkileşimi mizahın kullanılıp kullanılmayacağını belirleyebilir. Örgütün kültürü ya da örgütsel iklimi çalışanlar arasındaki ve çalışanlarla yöneticileri arasındaki iletişimin gerçekleşme biçimini etkiler. Örgüt ortamı şartlarına bağlı olarak çalışanların iletişim biçimleri örgütten örgüte değişecektir. Konunun farklı kültürlerle sahip örgütlerde incelenmesi sonraki çalışmalar için öneri olabilir. İlerleyen çalışmalarda, mizah ile muhalefet arasındaki ilişkilerin belirlenmesinde ilişkisel ve örgütsel faktörler de önemsenebilir. Örgütte karşıt fikirler dile getirilirken mizahtan nasıl yararlanabileceğini anlamak için mizahın herkes tarafından anlaşıldığını varsaymak mümkündür ancak muhalefetin bildirilmesini kolaylaştıran mizahın muhatap tarafından nasıl algılandığı da ayrıca araştırma önerisi olabilir.

Bu çalışmanın araştırma amacı çerçevesinde iki kavram arasındaki ilişkilerin anlaşılmasına katkı sağlayacağı düşünülmektedir. Araştırma yalnızca bir üniversitede sınırlı sayıda katılımcı ile gerçekleştirilmiş olup sonuçların genelleştirilmesi yapılamamaktadır. Ancak bireylerin sahip oldukları mizah anlayışının, memnuniyetsizliklerini dile getirmek üzere bir strateji olarak kullanılıp kullanılmadığını incelemek üzere yapılan bu çalışma konuyla ilgili keşifsel ipucu sağlayabilir. Üst

konumunda olanların sahip olduğu mizah anlayışının, astların muhalefet etmelerini cesaretlendirici olduğuna ilişkin çalışmalar (Sidelinger ve Tatum 2019; Gürler ve Yirci 2021) bulunmakla birlikte, çalışanın sahip olduğu mizah anlayışından hareketle hangi muhalefet türünü seçtiğine ilişkin araştırmaya rastlanmamıştır. Araştırma sonuçlarının literatürdeki benzerliği için şimdilik sadece Gürler ve Yirci (2021) çalışması örnek verilebilmektedir. İlgili çalışmada, öğretmenlerin algılarına göre okul yöneticilerinin mizah davranışları ile örgütsel muhalefet arasında pozitif yönde düşük bir ilişkiye rastlanmış ve sonuçlar okullarda iletişim kanallarının açık olmasının ve öğretmenlerin muhalif düşüncelerini okul yönetimine rahatlıkla dile getirilebilmesinin bir göstergesi olarak yorumlanmıştır. Yine bu çalışmaya göre, yöneticilerin sahip olduğu mizah anlayışı astların seçeceği muhalefet davranışlarıyla ilişkilidir (Gürler ve Yirci, 2021). Bizim çalışmamız ise akademik ve idari personelin sahip olduğu mizah anlayışı ile gösterdiği muhalefet davranışını açıklamaya çalışmaktadır. Akademide yapılan çalışmalar içinde Balkan ve Oran (2017) örgütsel sessizlik algılamalarını incelemiştir. Yine sessizlik üzerine yapılan bir başka çalışmada Akbaş vd. (2020) sessizlik ve yaşam doyumu ilişkisini incelemiştir. Özaslan (2014) çalışması akademisyenlerle ve muhalefet etme üzerine gerçekleştirilmiş olup dekanların açık muhalefete yükledikleri anlam incelenmiştir. Bu çalışmaya göre, akademide ast konumunda olanların muhalefet dile getirmelerinin amirleri nezdinde farklı anlamları vardır. Çalışmanın sonuçlarından birine göre, dekanlar yönetimleri altındaki akademisyenlerin gösterdikleri muhalefet davranışlarının amaçları arasında, muhalefete konu sorunun uyandırdığı olumsuz duyguyu ifade etmeyi görmektedir. Öte yandan muhalefet stratejisinin dekanın tutumuna bağlı olduğu belirlenmiştir (Özaslan, 2014: 11). Bu sonuçlar Gürler ve Yirci (2021) sonuçlarıyla birlikte değerlendirildiğinde amirin, asttan gelen itiraz etme davranışına karşı tutumu ve amirin mizah anlayışı, ast konumundaki akademisyenler için muhalefet etme bakımından rahatlama sağlayabileceği gibi muhalefet davranışlarının engellenmesine de sebep olabilir. Bu engellenme algısı çalışanın örgütsel muhalefet davranışındaki tercihlerine ve muhalefet mesajlarını nasıl ileteceğine yansıtacaktır. Akademi özelinde kurum içi iletişimin desteklenmesi bakımından tedbir, öneri, şikâyet ya da itirazların dile getirilmesi konusunda endişeleri ortadan kaldırmak için kalite uygulamalarına uyum kapsamında memnuniyet anketlerine önem vermek çözüm olabilir.

Örgütsel muhalefet, çeşitli kamu kurumlarında, eğitim kurumlarında veya sağlık çalışanları arasında incelenmiş olsa da muhalefet ve mizah konusunda akademide yapılmış bir çalışmaya yerli literatürde rastlanmamıştır. Daha sonra yapılacak çalışmalar, benzer örneklem üzerinde unvanlar da değerlendirmeye alınarak ya da farklı ve daha fazla sayıdaki örneklerde gerçekleştirilebilir. Mizah duygusunun bir kişilik özelliği olmasının yanı sıra kişilik özelliklerinin belirlenmesi için de bir başka değişken daha eklenerek yeni bir araştırma yapılabilir. Ayrıca, astlarla üstler arasındaki ilişkinin kalitesini belirleyen lider-üye etkileşimi ile muhalefetin ortaya çıktığı ilişki faktörleri ve örgütsel faktörlerin incelenmesini sağlayacak başka değişkenler eklenebilir. Örneklem genişletilmesinin ya da farklı değişkenlerin eklenmesinin, mizah duygusu ile örgütsel muhalefet davranışları arasındaki ilişkiyi açıklamada ileriye yönelik katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

Kaynaklar

- Akbaş M. ve Gemlik N. (2020). Örgütsel sessizlik ve yaşam doyumu ilişkisi: Vakıf üniversitesi akademisyenleri üzerine bir araştırma. *USBAD Uluslararası Sosyal Bilimler Akademi Dergisi*, 2(3), 98-126.
- Albayrak, A. (2005). Çoklu doğrusal bağlantı halinde en küçük kareler tekniğinin alternatifi yanlı tahmin teknikleri ve bir uygulama. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 1(1), 105-126.
- Apaydın, M., (2006). *Tanzimat'tan sonra mizah ve hiciv*. Türk Edebiyatı Tarihi, Cilt 3, Kültür Bakanlığı Yayınları.
- Avtgis, T., ve Taber, K. (2006). "I laughed so hard my side hurts, or is that an ulcer?" The influence of work humor on job stress, job satisfaction, and burnout among print media employees. *Communication Research Reports*, 23(1), 13-18.

- Avtgis, T., Thomas-Maddox, C., Taylor, E., ve Patterson, B. (2007). The influence of employee burnout syndrome on the expression of organizational dissent. *Communication Research Reports*, 24(2), 97-102.
- Balkan Akan B. ve Oran F. Ç. (2017). Akademisyenlerin örgütsel sessizlik algıları: Konuya ilişkin bir uygulama. *Kırklareli Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 6(5), 72-90.
- Baypınar, Y. (1978). Hiciv kavramı üzerine bir inceleme. *Ankara Üniversitesi Dil Tarih ve Coğrafya Fakültesi Dergisi*, 29(1-4), 31-37.
- Bayram, N. (2013). *Yapısal eşitlik modellemesine giriş*. Ezgi Kitabevi.
- Butler, N. (2015). Joking aside: Theorizing laughter in organizations. *Culture and Organization*, 21(1), 42-58.
- Büyükuysal, M., ve Öz, İ. (2016). Çoklu doğrusal bağıntı varlığında en küçük karelere alternatif yaklaşım: Ridge regresyon. *Düzce Üniversitesi Sağlık Bilimleri Enstitüsü Dergisi*, 6(2), 110-114.
- Cantek, L., ve Gönenç, L. (1999). *Muhalefet defteri Türkiye'de mizah dergileri ve karikatür*. Yapı Kredi Yayınları.
- Cenkci, T., ve Ötken, A. B. (2014). Organization-based self-esteem as a moderator of the relationship between employee dissent and turnover intention. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 150, 404-412.
- Collinson, D. (2002). Managing humour. *Journal of Management Studies*, 39(3), 269-288.
- Croucher, S., Kelly, S., ve Chen, H. (2018). Cross-cultural issues on organizational dissent and humor orientation. *Business Communication Research and Practice*, 1(2), 102-105.
- Danışman A. ve Özgen H. (2003). Örgüt kültürü çalışmalarında yöntem tartışması: Niteliksel-niceliksel yöntem ikileminde niceliksel ölçümler ve bir ölçek önerisi. *Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 3(2), 91-124.
- Davulcu, E. (2015). *II. Meşrutiyet Dönemi mizah basınında Osmanlı modernleşmesi ve eleştirel konular*. Palet Yayınları.
- Dwyer, T. (1991). Humor, power, and change in organizations. *Human Relations*, 44(1), 1-19.
- Erdem, R., Adıgüzel, O. ve Kaya, A. (2015). Akademik personelin kurumlarına ilişkin algıladıkları ve tercih ettikleri örgüt kültürü tipleri. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, (36), 73-88. <https://dergipark.org.tr/en/pub/erciyesiibd/issue/5893/78002>
- Garner, J. (2009). When things go wrong at work: An exploration of organizational dissent messages. *Communication Studies*, 60(2), 197-218.
- Garner, J. (2012). Making waves at work: Perceived effectiveness and appropriateness of organizational dissent messages. *Management Communication Quarterly*, 26(2), 224-240.
- Garner, J., Chandler, R., ve Wallace, J. (2015). Nothing to laugh about: Student interns' use of humor in response to workplace dissatisfaction. *Southern Communication Journal*, 80(2), 102-118.
- Garner, J. (2016). Simulating dissent: Mapping the life span of organizational dissent using agent-based modeling". *Western Journal of Communication*, 80(4), 414-434.
- Garner, J., Ragland, J., Leite, M., Young, J., Summers, S., Pool, Gentry; Taylor, Samuel; Tian, Xi; Reyes, Eduardo; Haynes, Micah; Ivy, Trey. (2016). A long look back: an analysis of 50 years of organizational communication research (1964-2013). *Review of Communication Research* (4), 29-64.
- Garner, J., (2017). An examination of organizational dissent events and communication channels: perspectives of a dissenter, supervisors, and coworkers. *Communication Reports*, 30(1), 26-38.
- Graham, E. E., Papa, M. J., ve Brooks, G. P. (1992). Functions of humor in conversation: Conceptualization and measurement. *Western Journal of Communication*, 56(2), 161-183.
- Gürbüz, S. (2011). Stratejik insan kaynakları yönetiminin örgütsel bağlılığa ve iş tatminine etkisi: İnsan kaynakları yöneticileri üzerinde bir araştırma. *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 15(2), 397-418.
- Gürbüz, S., ve Sığırı, Ü. (2015). Örgütsel davranışa giriş: Yönetim bilimi ve örgütsel davranış alanının kuramsal gelişimi. Ü. Sığırı, ve S. Gürbüz (Ed), *Örgütsel davranış içinde* (s. 1). Beta Yayınları.

- Gürbüz, S., ve Şahin, F. (2015). *Sosyal bilimlerde aracı, düzenleyici ve durumsal etki analizleri*. Seçkin Yayıncılık.
- Gürbüz, S. (2021). *Amos ile yapısal eşitlik modellemesi*. Seçkin Yayıncılık.
- Gürler, M., ve Yirci, R. (2021). Okul yöneticilerinin mizah davranışları ile örgütsel muhalefet ilişkisi. *Sakarya Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 21(2), 164-182.
- Hirschman, A. (1970). *Exit, voice, and loyalty: Responses to decline in firms, organizations, and State*. Harvard University Press.
- Infante, D. A. and Rancer, A.S. (1996). Argumentativeness and verbal aggressiveness: A review of recent theory and research. *Communication Yearbook*, 19, 319-352.
- Kahn W. A. (1989). Toward a sense of organizational humor: Implications for organizational diagnosis and change. *Journal of Applied Behavioral Science*, 25(1), 45-63.
- Kassing, J. (1997). Articulating, antagonizing, and displacing: A model of employee dissent. *Communication Studies*, 48(4), 311-332
- Kassing, J. (1998). Development and validation of the organizational dissent scale. *Management Communication Quarterly*, 12(2), 183-229.
- Kassing, J., ve Avtgis, T. A. (1999). Examining the relationship between organizational dissent and aggressive communication. *Management Communication Quarterly*, 13(1), 100-115.
- Kassing, J. W. (2000b). Investigating the relationship between superior-subordinate relationship quality and employee dissent. *Communication Research Reports*, 17(1), 58-70.
- Kassing, J., ve Armstrong, T. (2002). Someone's going to hear about this. *Management Communication Quarterly*, 16(1), 39-65.
- Kassing, J. W. (2002). Speaking up: Identifying employees' upward dissent strategies. *Management Communication Quarterly*, 16(2), 187-209.
- Kassing, J. (2011). *Dissent in Organizations*. Polity Press.
- Kassing, J. W. (2011a). Stressing out about dissent: Examining the relationship between coping strategies and dissent expression. *Communication Research Reports*, 28(3), 225-234.
- Kassing, J., ve Kava, W. (2013). Assessing disagreement expressed to management: Development of the upward dissent scale. *Communication Research Reports*, 30(1), 46-56.
- Lang, J., ve Lee, C. (2010). Workplace humor and organizational creativity. *The International Journal of Human Resource Management*, 21(1), 46-60.
- Lazarus, R., ve Folkman, S. (1984). *Stress, appraisal, and coping*. Springer Publishing.
- Lefcourt, H. M.; Davidson, K.; Shepherd, R.; Phillips, M.; Prkachin, K.; Mills, D. (1995). Perspective-taking humor: Accounting for stress moderation. *Journal of Social and Clinical Psychology*, 14(4), 373-391.
- Lynch, O. (2009). Kitchen Antics: The importance of humor and maintaining professionalism at work. *Journal of Applied Communication Research*, 37(4), 444-464.
- Martin, R. A., ve Lefcourt, H. M. (1983). Sense of humor as a moderator of the relation between stressors and moods. *Journal of Personality and Social Psychology*, 45(6), 1313-1324.
- Martin, R., Puhlik-Doris, P., Larsen, G., Gray, J., ve Weir, K. (2003). Individual differences in uses of humor and their relation to psychological well-being: Development of the humor styles questionnaire. *Journal of Research in Personality*, (37), 48-75.
- Mesmer-Magnus, J., Glew, D., ve Viswesvaran, C. (2012). A meta-analysis of positive humor in the workplace. *Journal of Managerial Psychology*, 27(2), 155-190.
- Nakip M. ve Yaraş E. (2017). *Pazarlamada araştırma teknikleri*. Seçkin Yayıncılık.
- Nar, M. Ş. (2021). Kamu ve özel sektör örgütlerinde kültürel bileşenlerin etkileri: Nicel bir araştırma. *Turkish Studies*, 16(1), 263-284.
- Öğüt Eker, G. (2014). *İnsan kültür mizah: Eğlence endüstrisinde tüketim nesnesi olarak mizah*. Grafiker Yayınları.
- Ölçekçi, H. (2016). Türkiye'de milliyetçi mizah örneği: Çaylak Dergisi. *Humanities Sciences*, 11(3), 172-188.

- Örs, Nihan. (2010). *Örgüt kültürü tipleri ile yönetim tarzları arasındaki ilişkinin kamu örgütlerinde incelenmesine yönelik bir araştırma* (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Yıldız Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. İstanbul.
- Özaslan G. (2104). Dean's perceptions of upward dissent messages from their underlings. *Journal of Ethical Educational Leadership*, 1(12), 1-17.
- Romero, E., ve Cruthirds, K. (2006). The use of humor in the workplace. *Academy of Management Perspectives*, 20(2), 58-69.
- Sadykova, G., ve Tutar, H. (2014). Örgütsel demokrasi ve örgütsel muhalefet arasındaki ilişki üzerine bir inceleme. *İşletme Bilimi Dergisi*, 2(1), 1-16.
- Sidelinger, R., ve Tatum, N. (2019). Instructor humor as a moderator of instructors' inappropriate conversations and instructional dissent. *College Teaching*, 67(2), 120-129.
- Şahin, A. ve Burak K., A. Şahin ve B. Kartal (Ed.) (2011). *Pazarlama araştırması*. Lisans Yayıncılık.
- Tabachnick, B., ve Fidell, L. (2020). E. M. Baloğlu (Ed.) *Çok değişkenli istatistiklerin kullanımı*. Nobel Yayıncılık.
- Unilever. (2022, 28 Eylül). *Unilever iş ilkeleri kuralları ve buna bağlı politikalar*. <https://www.unilever.com/files/92ui5egz/production/8582e9513de29dbdda57a97072854a309d8791e5.pdf>
- Westwood, R., ve Rhodes, C. (2007). *Humour, work, and organization*. Routledge.
- Williams, R., ve Clouse, R. (1991). (07.11.2019). *Humor as a management technique: Its impact on school culture and climate*. <https://files.eric.ed.gov/fulltext/ED337866.pdf>
- Yerlikaya, E. (2003). *Mizah tarzları ölçeğinin (The humor styles questionnaire) uyarlama çalışması* (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi) Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. Adana.
- Yerlikaya, E. (2009). *Üniversite öğrencilerinin mizah tarzları ile algılanan stres, kaygı ve depresyon düzeyleri arasındaki ilişkinin incelenmesi* (Yayımlanmamış Doktora Tezi). Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. Adana.
- Yıldız, K. (2013). Örgütsel bağlılık ile örgütsel sinizm ve örgütsel muhalefet arasındaki ilişki. *Turkish Studies*, 8(6), 853-879.
- Zeng, C., Permyakova, T., Smolianina, E., ve Morozova, I. (2020). Exploring the relationships between employee burnout organizational dissent and work-family culture in Russian organizations. *Journal of Intercultural Communication Research*, 49(2), 113-132.



Çalışanların Karanlık Liderlik ve Kayırmacılık Algılarının Presenteizm (İşte Var Olamama) Üzerine Etkisi: Tekstil Çalışanları Üzerine Bir Araştırma *

The Effect of Employees' Dark Leadership and Favoritism Perceptions on Presenteeism: A Research on Textile Workers

Hanifi KARAÇINAR**
Lutfiye ÖZDEMİR***

DOI: <https://doi.org/10.25204/iktisad.1148684>

Makale Bilgileri

Makale Türü:

Araştırma
Makalesi

Geliş Tarihi:

25.07.2022

Kabul Tarihi:

04.10.2022

© 2022 İKTİSAD
Tüm hakları
saklıdır.



Article Info

Paper Type:

Research Paper

Received:

25.07.2022

Accepted:

04.10.2022

© 2022 JEBUPOR
All rights
reserved.



Öz

Bu çalışma, çalışanların karanlık liderlik ve kayırmacılık algılarının presenteizm üzerine etkisini tespit etmeyi amaçlamaktadır. Araştırma verisi, Malatya ilindeki tekstil işletmelerinde çalışan 513 çalışandan anket tekniği kullanılarak toplanmıştır. Bu kapsamda doğrulayıcı faktör analizi, güvenilirlik analizi, korelasyon ve regresyon analizleri yapılmıştır. Araştırma bulgularına göre karanlık liderlik ve kayırmacılık ile presenteizm arasındaki ilişkinin orta düzeyde ve pozitif yönlü olduğu saptanmıştır. Diğer yandan karanlık liderlik ile kayırmacılık arasında saptanan ilişki ise yüksek düzeydedir. Ayrıca çalışanların karanlık liderlik ve kayırmacılık algılarının presenteizm üzerindeki etkisinin de anlamlı olduğu saptanmıştır. Presenteizmin zararları düşünüldüğünde, örgütlerin karanlık liderlik ve kayırmacılık ile mücadelelerinin kaçınılmaz olduğu sonucuna varılmıştır. Bu çalışma, işletme yöneticilerine sorunlarının çözümünde yardımcı olmakta, alan yazına da özgün teorik bilgiler sunmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Karanlık liderlik, kayırmacılık, presenteizm, tekstil.

Abstract

The main purpose of this study is to measure the effect of employees' dark leadership and favoritism perceptions on presenteeism. The research data were collected from 513 employees working in textile enterprises in Malatya province by using the survey technique. In this context, confirmatory factor analysis, reliability analysis, correlation and regression analyzes were performed. According to the research findings, a moderate, positive relationship was found between dark leadership and favoritism and presenteeism. On the other hand, a highly significant relationship was found between dark leadership and favoritism. In addition, it was determined that the effect of employees' dark leadership and favoritism perceptions on presenteeism was also significant. Considering the harms of presenteeism, it has been concluded that the struggle of organizations against dark leadership and favoritism is inevitable. This study assists business managers in solving their problems and presents original theoretical information to the literature.

Keywords: Dark leadership, favoritism, presenteeism, textile.

Atıf / to Cite (APA): Karaçınar, H. ve Özdemir, L. (2022). Çalışanların karanlık liderlik ve kayırmacılık algılarının presenteizm (işte var olamama) üzerine etkisi: Tekstil çalışanları üzerine bir araştırma. *İktisadi İdari ve Siyasal Araştırmalar Dergisi*, 7(19), 620-643

*Bu çalışma, 12-14 Mayıs 2022 tarihleri arasında Kahramanmaraş'ta düzenlenen, 21. Uluslararası İşletmecilik Kongresi'nde "Çalışanların Karanlık Liderlik ve Kayırmacılık Algılarının Presenteizm (İşte Varolamama) Üzerine Etkisi: Tekstil Çalışanları Üzerine Bir Araştırma" başlığı ile sunulan ve konferans kitabında özet olarak basılan bildirinin tam metin halidir.

**Bu makale, İnönü Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı'nda 31.03.2022 tarihinde tamamlanan "Çalışanların Karanlık Liderlik ve Kayırmacılık Algılarının Presenteizm (İşte Varolamama) Üzerine Etkisi: Tekstil Sektöründe Bir Araştırma" başlıklı doktora tezinden türetilmiştir.

**ORCID Dr. Öğr. Üyesi, Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi, Niksar MYO, Pazarlama ve Reklamcılık Bölümü, hanifi.karacinar@gop.edu.tr

***ORCID Sorumlu yazar, Prof. Dr., İnönü Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü, lutfiye.ozdemir@inonu.edu.tr

Extended Abstract

Introduction and Research Questions & Purpose:

This research aims to explore the effect of employees' dark leadership and favoritism perceptions on presenteeism. Within this context, the effect of employees' perceptions of dark leadership and favoritism on presenteeism was investigated and the direction and level of this effect were examined. In addition, our research will seek answers to the following questions: Do employees' dark leadership perceptions have a significant impact on presenteeism? Do employees' favoritism perceptions have a significant impact on presenteeism? Do employees' dark leadership perceptions and favoritism have a significant impact on presenteeism?

Literature Review:

There have been many studies in the literature examining dark leadership, favoritism, presenteeism and their impacts. Ashforth's (1994: 761) study revealed that dark leadership causes stress, frustration, alienation from work, unhappiness, and lack of self-confidence on employees. These findings are consistent with the study of Kesken and Ünnü (2011: 172). Khatri and Tsang (2003: 295-298) found in their study that the existence of favoritism practices causes stagnation in the functioning of the organization, leads to a decline in spirituality in the organization and as a result decrease the organizational performance. As a matter of fact, the study of Coco and Lagravinese (2014: 444) supports these findings. Edington and Schultz (2008: 13) state in their study that factors such as job satisfaction of employees, management style, ineffective leadership style, attitude towards the employee, working time and working style directly affect presenteeism. Similarly, Musich et al. (2006: 127) ineffective management and unfavorable working conditions, Gilbreath and Karimi (2012: 114-131) negative managerial behaviors, Zapf (1999: 70) mobbing in the workplace and Özmen (2011: 9) all determined that avoiding possible negative reactions are among the main causes of presenteeism. These findings reveal that the problem of presenteeism in employees may be related to dark leadership and favoritism. This study is the first study in the literature that examines the concepts of dark leadership, favoritism and presenteeism together and reveals the relationship and effects between them. In this respect, it is foreseen that it will make an important theoretical contribution to the literature.

Methodology:

The population of this research consists of employees in large and medium-sized textile enterprises in Malatya. It has been determined that there are 27 textile enterprises and 9214 employees in the research population. 18 enterprises were contacted from these enterprises to participate in the research and positive feedback was received from 14 enterprises about participating in the research. A survey was applied to a total of 534 employees, 132 of them online and 402 of them face-to-face. However, as 21 questionnaires were not found reliable during the evaluation phase, 513 questionnaires were evaluated. A quantitative study was conducted to analyze the hypotheses created within the scope of the research. Research data were collected between August and October 2021 using the survey technique. SPSS 26.0 and AMOS programs were used in the statistical analysis of the research. Confirmatory factor analysis, Cronbach Alpha reliability analysis, correlation and multiple regression analysis were used in the research.

Results and Conclusions:

According to the data obtained as a result of the research, it has been determined that the presenteeism perceptions of the employees are affected by the dark leadership behaviors and favoritism practices of their administrators. In line with these findings, it was determined that the dark leadership behaviors and favoritism practices of administrators are two important variables that predict presenteeism. In other saying, it has been determined that dark leadership and favoritism are among the causes of presenteeism. Essentially, the problem of presenteeism in employees can lead to a decrease in their efficiency and productivity in their work environment. In addition, dark leadership behaviors and favoritism practices negatively affect the institutionalization of the organization and the moral and rational behavior of administrators. Ultimately, this situation can lead to the formation of a negative climate within the organization. This situation can negatively affect the leader in an organization either directly or indirectly. So why do leaders turn to these practices that can negatively affect both their organizations and themselves? The main reasons for this issue can be listed as the leaders' inability to manage their emotional states and emotions, their inability to exhibit rational behavior, and most importantly, their cultural practices from the past to the present, with their personalities and core structures.

1. Giriş

Günümüzde verimlilik odaklı çalışan örgütler, rakiplerine kıyasla daha başarılı olabilmekte ve varlıklarını sürdürebilmektedirler. Örgütsel başarı unsurlarının önemli göstergelerinden biri olan performans ve verimliliğin sağlanmasında ise çalışanların verimliliği oldukça önemli bir yere sahiptir. Örgütlerde çalışanları ve dolayısıyla onların verimliliklerini etkileyen birçok unsur bulunmaktadır. Liderlik bu unsurların başında gelmektedir. Lider, söylem ve davranışları ile takipçilerini yönlendirerek onlara rehberlik eder (Western, 2008: 23). Liderin takipçileri ile etkileşimi sonrası onlara yaşattığı pozitif ve negatif duygular, çalışanlarını ya örgüte bağlar ya da örgütten dışlar (Bakan ve Büyükbeşe; 2010: 74). Liderlerin sergiledikleri olumsuz davranışlar olan karanlık liderlik davranışı, çalışanları derinden etkilemektedir (Lipman ve Blumen, 2005: 2-3). Örgütün başarısını etkileyen unsurlar arasında öne çıkan bir diğer olumsuzluk ise kayırmacılıktır (Khatri ve Tsang, 2003: 295-298). Liderin ilişkide olduğu kişilere ya da yakın çevresine ayrıcalıklı davranması olarak ifade edilen kayırmacılık, örgütlerde yozlaşmaya neden olmaktadır (Özsemerci, 2003: 21). Örgüt içinde görülen bu tarz adaletsiz uygulamalar hem örgütü hem de örgütün önemli bir parçası olan çalışanların verimliliğini etkilemektedir (Coco ve Lagravinese, 2014: 444). Sağlık sorunu bulunmasına karşın işine gitme olarak tanımlanan presentizm de çalışan verimliliği ve örgütsel verimlilikte öne çıkmaktadır (Johns, 2012: 204). Bu kapsamda presentizm, hem çalışanların sağlık durumunu etkilemekte hem de ciddi maliyetlere yol açabilmektedir (Robertson vd., 2012: 1344). Dolayısıyla bu durum presentizmi örgütler için oldukça önemli bir konu ve sorun haline getirmektedir (Saarvala, 2006: 3). Araştırma kapsamında karanlık liderlik ve kayırmacılık unsurlarının presentizmin önemli yordayıcıları olduğu düşünülmektedir.

Bu araştırma, çalışanların karanlık liderlik ve kayırmacılık algılarının presentizm (işte var olamama) üzerindeki etkilerini araştırmayı amaçlamaktadır. Bu kapsamda, çalışanların karanlık liderlik ve kayırmacılık algılarının presentizm üzerinde etkisi, bu etkinin yönü ve düzeyi araştırılmaktadır. Literatürde lider, genellikle izleyicilerinin amaçlarını gerçekleştirme yönünde çalışan, onları düşünen, sürekli onları destekleyen ve onların yanında bulunan, gerektiğinde onların amaçlarını gerçekleştirme yönünde kendi bireysel hedeflerinden taviz verebilen bir kişi olarak ele alınmaktadır (Reed ve Olsen, 2010: 59). Başka bir deyişle lider teorik bağlamda daima ideal, olumlu ve sorunlara çözüm üretici olarak değerlendirilmektedir (Gündüz ve Dedekorkut, 2014: 96; Koçel, 2018; House vd., 2002: 94; Uslu, 2021: 902, Işık ve Kızıltuğ, 2022: 312). Oysaki pratik yaşamda hem kamu hem özel kesimde kendi çıkarları doğrultusunda çalışanlarına eziyet eden, onların cesaretini kıran, amaçlarını gerçekleştirmeye engel olan ve hatta onlara mobbing uygulayan liderler vardır (Zapf, 1999: 70). Bu davranışları sergileyen yöneticilerde kuşkusuz liderliğin karanlık yönleri mevcut bulunmaktadır (Uslu, 2021; Işık ve Kızıltuğ, 2022). Kültürümüze yerleşmiş bulunan kayırmacılık ise karanlık liderliğin uygulanmasını kolaylaştırmaktadır (Göksel ve Aydın, 2012: 250). Bu olumsuzlukların sonucu olarak presentizm sorunu ile karşılaşmaktadır. Bu araştırmanın yapılmasının en önemli nedenlerinden biri, iş yaşamında var olan bu sorunların bilinmesi konusunda farkındalık oluşturmak ve sorunlara çözüm üretebilmektir. Bu konuda Gilbreath ve Karimi'nin (2012: 114-131) çalışmalarında, negatif yönetici davranışlarının presentizm ile güçlü bir ilişki içinde olduğu bulguları araştırmamızı destekler niteliktedir. Benzer biçimde Edington ve Schultz (2008: 13) çalışmasında; yönetim tarzı, etkin olmayan liderlik şekli ve çalışana yönelik tutumun presentizmi doğrudan etkilediğini belirtmektedir. Bununla birlikte örgütler için oldukça önemli görülen presentizm sorunu ile ilgili yapılan çalışmalar incelendiğinde, karanlık liderlik ve kayırmacılık değişkenlerinin birlikte ele alındığı henüz bilinen bir çalışma yapılmamıştır. Bu yönüyle araştırmanın önemli bir kuramsal boşluğu doldurduğu düşünülmektedir. Ayrıca örgütlerin başarısında önemli paya sahip olan liderlerin olumsuz davranış ve uygulamalarının çalışanları ve örgütü nasıl etkilediği oldukça önem arz etmektedir. Bu bağlamda araştırma ile elde edilen bulguların örgütlerde yaşanan karanlık liderlik, kayırmacılık ve presentizm sorunlarına yönelik farkındalığı artırması, uygulamacıları bilgilendirmesi, yönlendirmesi ve bu sorunların çözümüne yönelik somut tespitler yapılmasına katkı yapacağı düşünülmektedir.

Bu çalışmada öncelikle karanlık liderlik, kayırmacılık ve presenteizm konuları açıklanmakta; devamında karanlık liderlik, kayırmacılık ve presenteizm ilişkisi ele alınmakta; sonrasında ise araştırmanın yöntemine ilişkin açıklamalar bulunmaktadır. Akabinde demografik nitelikler, faktör analizi ve güvenilirlik, değişkenler arası ilişkiler ve hipotezlerin testine ilişkin bulgular yer almaktadır. Son olarak araştırmının sonuç ve tartışma bölümü açıklanmaktadır.

2. Kavramsal Çerçeve

2.1. Karanlık Liderlik

Davranışları ve söylemleri ile astlarını etkileyen lider, onlara rehberlik etmektedir. Liderin çalışanlarına yaşattığı olumlu ve olumsuz duygular, örgütsel başarıyı ya da başarısızlığı beraberinde getirmektedir (Bakan ve Büyükbeşe, 2010: 74). Bu kapsamda lider ile ilgili değerlendirme, örgütün başarı durumuna göre yapılmaktadır (Husted, 2008: 23). Başka bir ifadeyle lider, hedeflenen sonuca ulaşırsa başarılı, ulaşamazsa başarısız görülmektedir (McIntosh ve Rima, 1997: 19-20). Bu süreçte liderin çabaları önemsizdir.

Liderin insanlar tarafından benimsenmiş özellikleri onun kişiliğinin aydınlık tarafı iken, liderin beğenilmeyen ve istenmeyen özellikleri ise liderin karanlık tarafını oluşturmaktadır. Liderin karanlık tarafı, kulağa hoş gelmesi de aslında doğal bir durum olup gelişim sürecinde yaşanan içgüdü ve fonksiyonel bozukluklar ile ilgilidir. Bu kapsamda karanlık taraf, genellikle araştırılmayan ya da biz deneyimleyene kadar bilemediğimiz bir duygusal olaydır (McIntosh ve Rima, 2007: 28).

Liderin örgütte istediği statüyü elde etmesi ya da elde ettiği statüyü koruma çabası, genellikle onun başarısıyla ilişkilendirilmektedir. Dolayısıyla lider, amaçlarına ulaşabilen kişi olarak kabul edilmektedir. Lider, amaçlarına ulaşmada belirsizlikle karşılaştığında ya da sapma yaşadığında strese girebilmektedir. Bu durumda lider kontrolünü kaybetmekte, bilinçaltında yer alan karanlık tarafı davranışlarını etkilemektedir (Barbuto ve Burbachs, 2006: 53). Liderin karanlık tarafının ortaya çıkmasında çalışma hayatındaki belirsizliklerle birlikte liderin yakın çevresinde bulunan çalışanların da oldukça etkili olduğu düşünülmektedir (Offermann, 2004: 55). Bu kapsamdaki çalışanlar, deneyim ve bilgileriyle liderlerini frenleyebilmeli, yanlış kararlar almalarına engel olabilmelidirler. Aksi takdirde lidere yakın çalışanların liderin karanlık ve yanlış özelliklerini doğruymuş gibi onaylamaları liderin kendi davranışlarını doğruymuş gibi algılamasına neden olabilmektedir. Başka bir ifadeyle kötü yandaşlar, olumsuz liderlerin aynasıdır (Kellerman, 2008: 15).

Karanlık liderlik, örgütün kaynaklarını ve etkinliğini kullanarak çalışanlarının motivasyonlarını, iş tatminlerini ve refahlarını olumsuz biçimde etkileyerek örgütün menfaatlerine zarar veren liderin olumsuz davranışdır (Aasland vd., 2010: 439). Örgütlerde görülen bu olumsuz lider davranışları, liderin astlarını, kendisini ve örgütünü etkilemekte ve zarar vermektedir (Conger, 1990: 44). Karanlık liderliğin bu olumsuz etkilerini tespit etmek için son otuz yılda pek çok araştırma yapılmış ve birçok karanlık liderlik türü tanımlanmıştır (Khoo ve Burch, 2008: 87). Bu kapsamda McIntosh ve Rima (1997), "Liderliğin Karanlık Tarafının Üstesinden Gelme" isimli kitabında beş farklı karanlık liderlik türü (zorlayıcı, narsist, paranoyak, duygusal bağımlı ve pasif-saldırgan liderlik) literatüre kazandırmıştır. Bununla birlikte küçük tiranlık (Ashforth, 1994), istismarcı yönetim (Tepper, 2000 Karadağ, 2020), narsistik liderlik (Glad, 2002, Aboramadan vd., 2020), kötü liderlik (Kellerman, 2004), yıkıcı liderlik (Padilla vd., 2007, Kılınç, 2020), zehirleyici (toksik) liderlik (Whicker, 1996, Lipman-Blumen, 2005, Goldman, 2006, Yalçınsoy ve Işık, 2018) ve etik dışı liderlik (Lasakova ve Remisova, 2015, Karakaplan, 2020) tarzları literatüre kazandırılan diğer karanlık liderlik türleridir.

2.2. Kayırmacılık

Kayırmacılık, güce sahip olanların veya yöneticilerin yakın çevrelerine ya da ilişkide buldukları kişilere imtiyazlı davranmaları biçiminde ifade edilmektedir (Sayılı ve Kızıldağ, 2007: 235). Dolayısıyla kayırmacılık kavramı, yakın ilişkiler yolu ile ortaya çıkan çarpık bir ilişki şeklidir (Aytaç, 2010: 3-26). Bu kapsamda kayırmacılıkta yöneticinin, kendisiyle duygusal ya da sosyal bağ kuran kişilere karşı yakın hissetmesi ve bunun doğal sonucu olarak o kişilere ayrıcalık tanınması ve hatta bu kişileri adaletsiz bir biçimde koruması ve desteklemesi durumu söz konusudur (Erdem ve Meriç, 2012: 142).

Örgütlerin belirlenen amaçlara ulaşmalarında ilgili pozisyonlara uygun, liyakati esas alan, nitelikli çalışanların seçilmesi, büyük önem arz etmektedir (Argon, 2016: 234). Bu kapsamda nitelikli kişilerin objektif bir değerlendirme sonucu seçilerek görevlendirildiği liyakat sistemi ile güce sahip olanların yakın çevrelerine veya ilişkide oldukları kişilerin niteliklerine bakmaksızın seçim yaptıkları kayırmacılık davranışı çelişmektedir. Kayırmacılık uygulamalarında akraba olma ve hemşehri olma yeterli görülürken, ekonomik bir çıkar beklentisinin bulunması şart değildir (Akalan, 2006: 113). Benzer şekilde ekonomik çıkar beklentisinin bulunmadığı dayanışma yapısına sahip olan fonksiyonel bozuklukların temeli de kayırmacılıktır (Yılmaz ve Kılavuz, 2002: 25). Bu kapsamda yönetimde görülen kayırmacılık uygulamalarında, kişilerin kendi menfaatlerini savunma ve fırsatları yakalama istekleri bulunmaktadır (Barut, 2015: 241).

Kayırmacılık olgusunun oluşmasında iki taraf bulunmakta; bunlardan biri kayıran, diğeri ise kayırılan taraftır. Kayıran taraf, yönetimde gücünü elinde bulunduran, kayırmacılığı yapan kişi iken, kayırılan taraf ise işleri kolaylaştırılan ve korunan kişidir. Daha açık ifadeyle kayıran ve kayırılan ilişkisinde dikey hiyerarşik bir yapı mevcuttur. Kayırılan taraf bu yapıda alt kademe ve pozisyonlarda bulunurken, kayıran taraf ise bu yapıda daha üst kademelerde ve pozisyonlarda yer almaktadır (Yazıcı ve Can, 2020: 214-215). Kayıran taraf bu süreçte kendisine bağlı ve sadık personele sahip olma, saygı kazanma, itibar ve iktidar elde etme ve hatta gelir elde ederken, kayırılan taraf ise kayırana saygı gösterme, sadık olma, bağlanma, minnet duyma, hediye ve rüşvet verme gibi davranışlar göstermektedirler (Özkanan ve Erdem, 2014: 182).

Kayırmacılığın toplum üzerinde birkaç olumlu etkisinin yanında, genel olarak olumsuz etkileri bulunmaktadır. Kayırmacılığın olumlu etkileri, pozitif ayrımcılık olarak tanımlanan kayırmacılık uygulamalarıdır. Diğer taraftan kayırmacılıkta hak, adalet ve eşitlik gibi değerler önemsenmediğinden bu uygulamaların negatif etkileri kayda değer boyutlara ulaşmaktadır. Ancak kayırmacılıktaki tarafların elde ettiği karşılıklı yarar nedeniyle bu durum olumsuz olarak görülmemektedir (İlhan ve Aytaç, 2010: 61). Bu bağlamda kayırmacılık, bir örgütte ortaya çıktığı andan itibaren hem bireysel hem de örgütsel çeşitli sonuçlara neden olmaktadır. Örgütün genel yapısındaki durgunluk, örgütün tamamında görülen maneviyat düşüşü ve örgütsel performanstaki azalma kayırmacılığın ortaya çıkardığı örgütsel sonuçlardır. Kayırmacılıktan etkilenen üçüncü kişilerdeki örgütsel bağlılık, örgütle bütünleşme ve iş tatmininin olumsuz yönde etkilenmesi ise kayırmacılığın bireysel sonuçlarıdır (Khatrı ve Tsang, 2003: 295-298). Bununla birlikte örgütte görülen kayırmacılık uygulamaları çalışanların üst pozisyonların yetkinliklerini edinmede isteksizliğe neden olmaktadır. Bu durum beraberinde çalışanların öğrenme isteklerini azaltmalarına, daha az çaba göstermelerine ve verimsizleşmelerine yol açmaktadır. Dolayısıyla kayırmacılık, örgütsel performansın azalmasına neden olmaktadır (Coco ve Lagravinese, 2014: 444).

2.3. Presenteizm

Presenteizm (işte var olamama), çalışanın izin kullanmayı gerektirecek kadar psikolojik ya da fizyolojik olarak hasta olmasına karşın işe gelmesi biçiminde tanımlanmaktadır (Bierla vd., 2013: 1538). Başka bir ifadeyle presenteizm, çalışanın stres, hastalık veya dikkat dağınıklığı nedeniyle iş yerinde bulunma zorunluluğu hissetmesi ya da iş güvencesinin olmayışı ve örgütsel bağlılık

göstergesi sebebiyle fazla mesaiye ihtiyaç olmasa dahi uzun süre fazla mesai yapmasıdır (Middaugh, 2016: 103). Presenteizmde odaklanılan nokta, çalışanın sağlık sorunları nedeniyle iş performansında meydana gelen düşüklüktür (Schultz ve Edington, 2007: 548).

Presenteizm, sağlık sorunları bulunmasına rağmen işe gitme (hastalık kaynaklı presenteizm) ve gerçekte bir ihtiyacı olmadığı halde işyerinde uzun saatler çalışma (hastalık kaynaklı olmayan presenteizm) şeklinde sınıflandırılmaktadır (Quazi, 2013: 9). Bu kapsamda hastalık kaynaklı presenteizmin çalışanlar arasında en yaygın presenteizm türü olduğu görülmektedir. Hastalık kaynaklı presenteizme ait maliyetlerin yüksek olması durumunda hastalık sebebiyle işe gelmeme durumu azalmaktadır. Sağlık sorunu olan çalışanın işini başkasına devredememesi, zaman baskısına maruz kalması ve kişisel malî ihtiyacının bulunması, hastalık kaynaklı presenteizmin önemli nedenlerindedir (Johansen, 2012: 90). Öte yandan hastalık kaynaklı olmayan presenteizmde çalışanların işyerinde maruz kaldıkları baskı, yaşadıkları stres, aile problemleri ve ekonomik zorluklar gibi nedenler onları işe gitmeye zorlamaktadır. Dolayısıyla mevcut kapasitelerinin altında performans sergilemektedirler.

Presenteizm çalışanın sağlık sorununun iyileşmesini engelleyerek hastalığın ilerlemesine ve daha fazla sağlık sorunu riskine neden olabilmektedir (Hansen ve Andersen, 2008: 957). Buna ek olarak işine gelmeye devam eden çalışanın bulaşma özelliği olan bir hastalık taşıması durumunda, hastalığını iş çevresine kolaylıkla yayarak iş arkadaşlarının da hastalanmasına neden olabilmektedir. Bu durum da örgütün üretkenliği ve verimliliğini etkileyerek büyük maliyet kayıplarına sebep olabilmektedir (Garrow, 2016: 2). Bu bağlamda işte var olamama, örgütün çalışanlarını ve maddi kaynaklarını olumsuz biçimde etkileyebilmektedir.

İzin kullanma ve dinlemeyi zorunlu kılan fiziksel ya da psikolojik bir sağlık problemine sahip çalışanların çeşitli nedenlerden ötürü işyerinde bulunmaları, işin kalitesini ve verimliliğini olumsuz yönde etkilediğinden örgüte yarar yerine daha çok zarar vermektedir (Adıgüzel ve Erdoğan, 2014: 4; Arronsson ve Gustafsson, 2005: 958). Bu kapsamda örgütlerde presenteizm sorununun görülmesi durumunda çalışanların performans, iş tatmini ve motivasyonlarında düşüklük ile birlikte hizmet kalitesi ve verimliliğinde de azalma meydana gelmektedir (Aslan ve Etyemez, 2015: 414).

2.4. Karanlık Liderlik, Kayırmacılık ve Presenteizm İlişkisi

Örgütlerin varlıklarını sürdürmeleri, rakiplerine karşı rekabet üstünlüğü kazanabilmeleri ve amaçlarına ulaşabilmeleri, örgütsel başarı ile sağlanmaktadır. Performans ve verimlilik gibi örgütsel başarı unsurlarının kazanılmasında çalışan verimliliği oldukça önemli görülmektedir. Çalışan verimliliğinde ise karanlık liderliğin, kayırmacılığın ve presenteizmin önemli unsurlar olarak öne çıktığı düşünülmektedir.

Sağlık sorunu olan çalışanlar, işleriyle ilgili yaşadıkları kaygıları nedeniyle işe gitme konusunda bir seçim yapmak zorunda kalmaktadırlar. Çalışanların işe devam etmeyi seçmesi ve buna bağlı olarak verimliliğin azalması presenteizm olarak tanımlanmaktadır (Johns, 2012: 204). Presenteizme neden olan sağlık sorunlarının başında soğuk algınlığı ve influenza gelmektedir (Levin-Epstein, 2005: 1). Stres ve depresyon ise presenteizme neden olan önemli ruhsal rahatsızlıklardır (Mcgregor vd., 2016: 402). Presenteizm ile birlikte motivasyon, verimlilik ve çalışan performansında düşme meydana gelmekte olup iş tatmininde azalma ve hizmet kalitesinde düşme oluşmaktadır (Aslan ve Etyemez, 2015: 414). Bu durum örgütte yarar yerine daha fazla zarara neden olmaktadır (Arronsson ve Gustafsson, 2005: 958). Örgütlerde işte var olamama sorununun nedenlerinin tespiti için incelenen çalışmalarda, sorunun çalışanın fiziksel ve psikolojik sağlık durumu ile ilgili olduğu görülmektedir (Melançon, 2012: 1). Öte yandan presenteizm sorununun bireysel nedenlerden kaynaklandığı görülmektedir (Martinez ve Ferreira, 2012: 299). Bireysel nedenler kapsamında Arronsson vd. (2000: 502) çalışanın sahip olduğu hastalık türü ve Johns (2010: 537) ise hastalığın bulaşıcılık durumunun presenteizm ile ilişkili olduğunu belirtmiştir. Bununla birlikte Musich vd.

(2006: 127) iş/yaşam dengesizliğinin presentizm ile ilişkisini ortaya koyarken, Nandi ve Nandi (2014: 162) kişilik yapısı, Rantanen ve Tuominen (2011: 225) iş tatmini ve Poms (2012: 57) ise örgütsel bağlılık ile presentizmin ilişkili olduğunu belirtmiştir. Ayrıca Agudelo-Suárez vd. (2010: 1) çalışanın eğitim düzeyi, Dew vd. (2005: 2274) yaş, Voss vd. (2001) cinsiyet, Arronsson vd. (2000: 506) meslek grubunun presentizmi etkilediğini belirtmişlerdir. Diğer taraftan çalışanın sağlığını olumsuz etkileyen çevresel ve örgütsel faktörlerin de presentizm üzerinde etkili olduğu görülmektedir (Böckerman ve Laukkanen, 2009: 1008). Edington ve Schultz (2008: 13) çalışmasında; çalışanların iş tatmini, yönetim tarzı, etkin olmayan liderlik şekli, çalışana yönelik tutum, çalışma süresi ve çalışma şekli gibi örgütsel faktörlerin presentizmi doğrudan etkilediğini belirtmektedirler. Benzer biçimde Musich vd. (2006: 127) etkili olmayan yönetim ve elverişsiz çalışma şartlarının, Quazi (2013: 118) yönetsel ve örgütsel desteğin, Gilbreath ve Karimi (2012: 114-131) negatif yönetici davranışlarının, Prater ve Smith (2011: 3) yüksek performans için yapılan baskının, Martinez ve Ferreira (2012: 298) işini kaybetme korkusunun, Zapf (1999: 70) mobbingin, Özmen (2011: 9) ise karşılaşılmaması muhtemel negatif tepkilerden çekinmenin presentizmin örgütsel nedenleri arasında olduğunu saptamıştır.

Liderin astlarına sergilediği davranış ve söylemler, onları etkileyerek yön göstermektedir. Astları ile etkileşim içinde olan lider, onlarda pozitif ve negatif duygular oluşmasına neden olarak onları ya örgüte bağlar ya da örgütten dışlar (Bakan ve Büyükbeşe; 2010: 74). Liderin astlarını örgütten dışlamasına neden olan istenmeyen bu davranışlar, karanlık liderlik olarak ifade edilmektedir. Dolayısıyla karanlık liderlik, liderin sahip olduğu kişilik özelliklerinin karanlık tarafı ya da fonksiyonel olmayan kısmı ile ilgilenmektedir (Klauber, 2012: 6). Liderlerde istenmeyen bu davranışlar, çalışanları derinden etkilemektedir (Lipman ve Blumen, 2005: 2-3). Karanlık liderliğin etkileri çalışanlar açısından değerlendirildiğinde; Ashforth'un (1994: 761) stres, hayal kırıklığı, işten soğuma, mutsuzluk, öz güven eksikliği etkilerini bulgularken, Kesken ve Ünnü (2011: 172) korku, endişe, Appelbaum ve Girard (2007: 18) sapkın davranışlarda bulunma etkileri olduğunu belirtmişlerdir. Öte yandan karanlık liderliğin etkileri örgütsel açıdan değerlendirildiğinde, çalışanlarda Ashforth (1994: 761) performans düşüklüğü, örgütsel bağlılıkta azalma olduğunu belirtirken, Ülbeği vd. (2014: 2) iş tatminsizliği, performans düşüklüğü, tükenmişlik ve liderin adil davranışına karşı inançsızlık, Zengin (2019: 332) örgütsel seslilik ve iş tatmini, Üngör (2021: 134) iş tatmini, Işık ve Kızıltuğ (2022: 319) işgören performansı ve iş tatminini, Yavaş (2016: 268) çalışanların verimliliğini düşürerek örgütlerin maliyet-fayda ilişkisini olumsuz etkilediğini belirtmiştir. Bununla birlikte çalışanlarda iş-yaşam tatminsizliğine, motivasyon düşüklüğüne, performansta ve iş verimliliğinde azalmaya, işinden memnun olmamaya, iş yerinde mutsuzluğa, işe yabancılaşmaya, işe bağlanma hissinde azalmaya ve üretim dışı davranışlar olan baş kaldırma ve işten ayrılma niyetine neden olmaktadır (Başar, 2019). Karanlık liderlik ile presentizm ilişkisi irdelendiğinde, yapılan araştırmalar, presentizmle ilişkili olduğu saptanan yönetim tarzı, etkin olmayan liderlik şekli, çalışana yönelik tutum, yönetsel ve örgütsel destek, etkin olmayan yönetim, negatif yönetici davranışları, negatif tepkilerden çekinme, yüksek performans için yapılan baskı, mobbing ve işini kaybetme korkusu gibi unsurların doğrudan ya da dolaylı olarak lider veya lider davranışları ile ilişkili olduğu görülmektedir. Ayrıca karanlık liderliğin olumsuz etkileri olarak saptanan stres, korku, endişe ve hayal kırıklığı unsurlarının presentizme neden olan hastalıklar ile bağdaştığı görülmektedir. Bu kapsamda karanlık liderliğin presentizm ile ilişki olduğu düşünülmektedir.

Kayırmacılık, bir grup veya kişinin performans ya da yeterliliğine dayanmadan farklı muamele görmesidir. Başka bir ifadeyle yöneticiler kendileriyle sosyal ya da duygusal bağ geliştiren kişilere karşı ayrıcalıklı davranabilmekte, adaletsiz ve yasalara aykırı şekilde bu kişileri destekleyebilmektedirler (Erdem ve Meriç, 2012:142). Örgüt içinde görülen bu tarz adaletsiz uygulamalar hem örgütü hem de örgütün önemli bir parçası olan çalışanların verimliliğini derinden etkilemektedir. Bu kapsamda kayırmacılık uygulamalarının örgütte görülmesi ile birlikte örgütün genel yapısında durgunluk, örgütün tamamında bir maneviyat düşüşü ve örgütsel performansta azalma biçiminde olumsuz etkiler görülmektedir. Kayırmacılıktan etkilenen üçüncü kişilerdeki

örgütsel bağlılık, örgütle bütünleşme ve iş tatmininin olumsuz yönde etkilenmesi ise kayırmacılığın bireysel sonuçları olarak sayılabilmektedir (Khatrı ve Tsang, 2003: 295-298). Bununla birlikte örgütte görülen kayırmacılık uygulamaları, çalışanların üst pozisyonların yetkinliklerini edinmedeki isteksizliğe neden olabilmektedir. Bu durum beraberinde çalışanların öğrenme isteklerinin azalmasına, daha az çaba göstermelerine ve verimsizleşmelerine yol açabilmektedir. Dolayısıyla kayırmacılık, örgütsel performansın düşmesine neden olabilmektedir (Coco ve Lagravinese, 2014: 444). Kayırmacılık ile presentizm ilişkisi irdelendiğinde, yapılan araştırmalar, presentizm ile ilişkili olduğu saptanan yönetim tarzı, etkin olmayan liderlik şekli, çalışana yönelik tutum, yönetsel ve örgütsel destek, etkin olmayan yönetim, negatif yönetici davranışları gibi örgütsel unsurların doğrudan ya da dolaylı olarak kayırmacılık ile ilişkili olduğu görülmektedir. Ayrıca kayırmacılığın olumsuz sonuçları olan örgütsel performansta azalma, iş tatmininde düşüş ve örgütsel bağlılıkta azalmanın ise presentizmin sonuçları ile bağdaştığı görülmektedir. Bu kapsamda kayırmacılığın presentizm ile ilişkili olduğu düşünülmektedir.

Araştırma değişkenleri olan presentizm, karanlık liderlik ve kayırmacılık ile ilgili elde edilen bu bulgulardaki neden ve sonuçların benzeşmesi nedeniyle presentizmin lider davranışları/ uygulamaları olan kayırmacılık ve karanlık liderlik ile ilişkili olduğu öngörülmektedir.

3. Yöntem

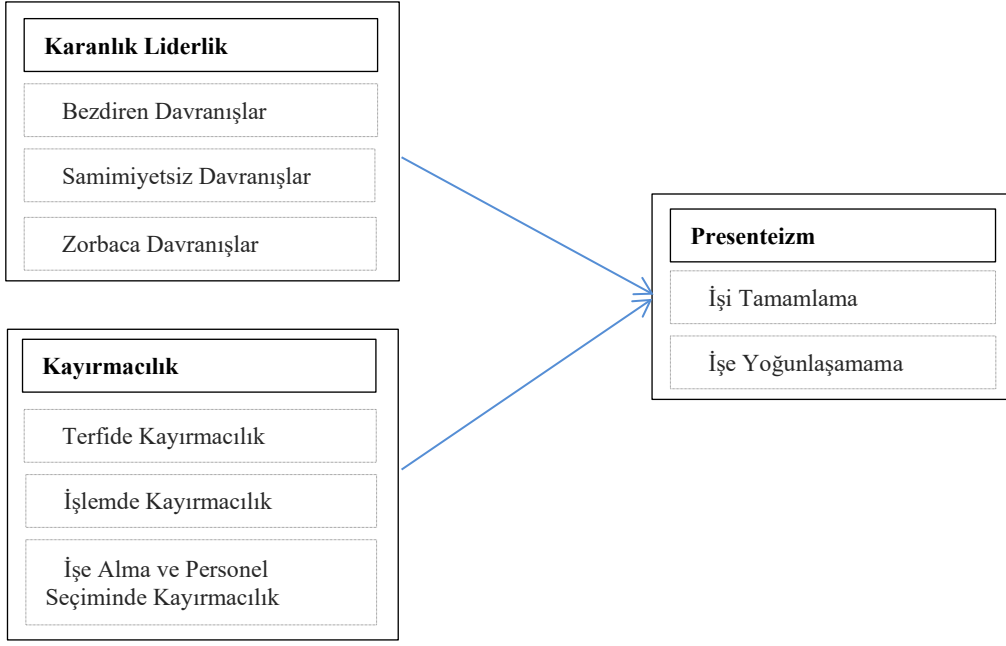
3.1. Araştırmanın Amacı ve Önemi

Bu çalışma, çalışanların karanlık liderlik ve kayırmacılık algılarının presentizm (işte var olamama) üzerine etkisini tespit etmeyi amaçlamaktadır. Tekstil sektöründe görev yapan çalışanların algıları bağlamında karanlık liderlik ve kayırmacılığın presentizm (işte var olamama) üzerine bir etkisinin olup olmadığı, etkinin olması durumunda ise bu etkinin yönü ve derecesi araştırılmaktadır.

Literatürde bilindiği kadarıyla bu araştırma değişkenlerinin birlikte ele alındığı başka bir çalışma bulunmadığından önemli bir kuramsal boşluğu dolduracağı düşünülmektedir. Ayrıca pratik alandaki çalışanları yönlendirici, bilgilendirici ve uygulamada görülen problemlerin çözümüne katkı sağlayacağı umulmaktadır. Buna ek olarak çalışmanın örgütsel düzeyde verimlilik ve performansın artırılmasına ve yönetim sürecine olumlu katkılar sunacağı beklenmektedir.

3.2. Araştırma Modeli ve Hipotezler

Araştırma modeli, karanlık liderlik ve kayırmacılığın presentizm üzerine etkileri bağlamında oluşturulmuştur. Araştırma modeli Şekil 1'de verilmiştir.



Şekil 1. Araştırmanın Modeli

Araştırma modeline göre üç ana hipotez ve 12 alt hipotez bulunmaktadır.

H1. Karanlık liderliğin presenteizm (işte var olamama) üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H1a. Bezdiren davranışların işi tamamlama üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H1b. Bezdiren davranışların işe yoğunlaşamama üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H1c. Samimiyetsiz davranışların işi tamamlama üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H1d. Samimiyetsiz davranışların işe yoğunlaşamama üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H1e. Zorbaca davranışların işi tamamlama üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H1f. Zorbaca davranışların işe yoğunlaşamama üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H2. Kayırmacılığın presenteizm (işte var olamama) üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H2a. Terfide kayırmacılığın işi tamamlama üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H2b. Terfide kayırmacılığın işe yoğunlaşamama üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H2c. İşlemde kayırmacılığın işi tamamlama üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H2d. İşlemde kayırmacılığın işe yoğunlaşamama üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H2e. İşe alma ve personel seçiminde kayırmacılığın işi tamamlama üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H2f. İşe alma ve personel seçiminde kayırmacılığın işe yoğunlaşamama üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H3. Karanlık liderlik ve kayırmacılığın birlikte presenteizm (işte var olamama) üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

3.3. Araştırmanın Kapsamı ve Sınırlılıkları

Çalışanların karanlık liderlik ve kayırmacılık algılarının presenteizm üzerindeki etkisini saptamak amacıyla yapılan bu çalışma, Malatya ilinde bulunan büyük ve orta ölçekli tekstil işletmelerinin çalışanlarının cevapları ile sınırlıdır. Araştırmanın diğer kısıtları ise araştırmanın kesitsel bir araştırma deseni biçiminde olması ve bulgularının farklı araştırmalar ile karşılaştırılamamasıdır.

3.4. Veri Toplama Yöntemi

Araştırma modeline göre oluşturulan hipotezlerin analizinde nicel bir araştırma uygulanmış olup verilerin toplanmasında anket tekniğinden faydalanılmıştır. Bu kapsamda anketler, tekstil sektörü çalışanlarına hem yüz yüze hem de İnternet yoluyla uygulanmıştır. Bu araştırma, İnönü Üniversitesi Sosyal ve Beşeri Bilimler Bilimsel Araştırma Etik Kurulu'nun 30/07/2021 oturum tarihli ve 2021/14-03 karar sayılı toplantı kararı ile izin alındıktan sonra uygulanmıştır. Dört bölümden oluşan anket formunun ilk bölümünde; katılımcıların cinsiyeti, medeni durumu, eğitim düzeyi, yaşı, ücreti, çalışma süresi, pozisyonu ve işletmedeki çalışan sayısı olmak üzere sekiz demografik veri yer almaktadır. Araştırmanın ikinci bölümünde çalışanların karanlık liderlik algısının tespiti için Başar vd.'nin (2016) geliştirdiği 17 ifade ve üç boyuttan (bezdiren davranışlar, samimiyetsiz davranışlar ve zorbaca davranışlar) oluşan işyerinde karanlık liderlik algısı ölçeği bulunmaktadır. Araştırmanın üçüncü bölümünde ise çalışanların kayırmacılık algısını ölçmek için Abdalla vd. (1998: 564-566) ve Ford ile McLaughin (1985: 57-61) tarafından kullanılan, Asunakutlu ve Avcı (2010: 102) tarafından Türkçeye uyarlanan 17 ifade ve üç boyuttan (terfide kayırmacılık, işlemde kayırmacılık, işe alma ve personel seçiminde kayırmacılık) oluşan kayırmacılık ölçeği yer almaktadır. Son olarak araştırmanın dördüncü bölümünde Koopman vd. (2002) geliştirdikleri, Demirbulat ve Bozok'un (2015) Türkçeye uyarladığı, çalışanların presenteizm (işte var olamama) düzeylerini ölçen altı ifade ve iki boyuttan (iş tamamlama ve işe yoğunlaşmama) oluşan "Standford Presenteizm Ölçeği" bulunmaktadır. Araştırmada kullanılan ölçeklerin güvenilirliği ve geçerliliği daha önce birçok araştırma ile test edilmiş olup ölçekler 5'li Likert tipi ölçek biçimindedir. Araştırmadan elde edilen verilerin güvenilirlik ve iç tutarlılık analizleri için Cronbach Alfa katsayıları hesaplanmıştır. Karanlık liderlik, kayırmacılık ve presenteizm ölçeklerine ait faktör analizleri için Doğrulayıcı Faktör Analizi (DFA) yapılmıştır. Öte yandan değişkenler arasında ilişki durumlarını görmek üzere Pearson Korelasyon testi uygulanmıştır. Araştırmanın hipotezlerine ilişkin etkinin tespitinde ise regresyon analizinden faydalanılmıştır. Araştırmada istatistiki analizlerin yapılmasında SPSS 26.0 ve SPSS AMOS programdan yararlanılmıştır.

3.5. Evren ve Örneklem

Araştırmanın evrenini Malatya ilindeki büyük ve orta ölçekli tekstil işletmelerindeki çalışanlar oluşturmaktadır. Araştırma evreninde 27 tekstil işletmesi ve 9214 çalışan olduğu belirlenmiş olup bu işletmelerden 18 işletmeye ulaşılmış, 14 işletmeden ise olumlu geri dönüş sağlanmıştır. Bu işletmelerdeki çalışanlara yüz yüze 402 anket, İnternet yoluyla ise 132 anket olmak üzere toplam 534 anket uygulanmıştır. Anket geri dönüş oranı %82,1'dir. Yapılan değerlendirmede 21 anket güvenilir bulunmadığından 513 anket değerlendirmeye alınmıştır. Araştırmada kolayda örneklem yöntemi tercih edilmiş ve araştırma örnekleminin evreni temsil özelliğinin bulunduğu görülmüştür (Yazıcıoğlu ve Erdoğan, 2004: 50).

4. Araştırmanın Bulguları

4.1. Demografik Nitelikler

Araştırmaya katılan çalışanların verdikleri cevaplara göre Tablo 1'de demografik niteliklere ait sonuçlar sunulmuştur.

Tablo 1. Katılımcıların Demografik Nitelikleri

Örneklem (n=513)		Frekans	%	Örneklem (n=513)		Frekans	%
Cinsiyet	Erkek	359	70,0	Medeni Durum	Bekâr	118	23,0
	Kadın	154	30,0		Evli	395	77,0
Eğitim Durumu	İlköğretim	246	48,0	Çalışma Süresi	0-5 yıl	192	37,4
	Lise	187	36,5		6-10 yıl	142	27,7
	Ön lisans	27	5,3		11-15 yıl	94	18,3
	Lisans ve üstü	53	10,3		16 yıl ve üzeri	85	16,6
Yaş	16-25	55	10,7	Gelir Düzeyi	Asgari Ücret	208	40,5
	26-35	132	25,7		As. Ücr.-4000 ₺	179	34,9
	36-45	178	34,7		4001-5500 ₺	79	15,4
	46 ve üzeri	148	28,8		5501 ₺ ve üzeri	47	9,2
Pozisyon	Mavi Yaka	411	80,1	İşletme Çalışan Sayısı	51-100	62	12,1
	Beyaz Yaka	102	19,9		101-300	319	62,2
					301 ve üzeri	132	25,7

Tablo 1’de sunulan bulgulara göre çalışanların %70’i erkek, %30’u ise kadındır. Medeni duruma göre katılımcıların %77’si evli, %23’ü bekârdır. Eğitim durumu dikkate alındığında katılımcıların en yüksek oran ile %48’i ilköğretim düzeyinde bulunmakta bunu %36,5 oranı ile lise eğitilmiş çalışanlar oluşturmaktadır. Çalışma süresi bulgusuna ilişkin yapılan değerlendirmede katılımcıların %37,4’ü 0-5 yıl aralığında, %27,7’si ise 6-10 yıl aralığında bulunmaktadır. Bununla birlikte katılımcıların %34,7’si 36-45 yaş aralığında bulunurken %28,8’inin ise 46 yaş ve üzeri olduğu görülmektedir. Pozisyon bakımından katılımcıların %80,1’i mavi yakalılardan, %19,9’u ise beyaz yakalılardan oluşmaktadır. Son olarak işletmedeki çalışan sayısına göre katılımcıların 62,2’si çalışan sayısı 101-300 arasında olan işletme grubunda, %25,7’si 301 ve üzeri çalışanı olan işletme grubunda ve %12,1’i de 51-100 çalışanı olan işletme grubunda bulunmaktadır. Öte yandan çalışanların verdikleri cevaplara göre, onların karanlık liderlik, presentizm ve kayırmacılık algıları ile ilgili bulgular elde edilmiştir. Bu bağlamda Tablo 2’de karanlık liderlik, kayırmacılık, presentizm ve alt boyutlarına ilişkin tanımlayıcı istatistikler sunulmuştur.

Tablo 2. Araştırma Değişkenlerinin Tanımlayıcı İstatistikleri

Değişkenler	N	X	Sd
Karanlık Liderlik	513	2,112	1,067
Bezdiren Davranışlar	513	2,297	1,145
Samimiyetsiz Davranışlar	513	1,887	1,072
Zorbaca Davranışlar	513	2,108	1,220
Kayırmacılık	513	2,539	1,125
İşe Alma ve Personel Seçiminde Kayırmacılık	513	2,832	1,302
İşlemede Kayırmacılık	513	2,448	1,175
Terfide Kayırmacılık	513	2,464	1,211
Presentizm	513	2,540	1,104
İşi Tamamlama	513	2,629	1,216
İşe Yoğunlaşmama	513	2,450	1,234

Tablo 2’de görüldüğü gibi, karanlık liderlik ölçeği ($x=2,112$, $s=1,067$), karanlık liderliğin alt boyutlarından olan bezdiren davranışlar ($x=2,297$, $s=1,145$), samimiyetsiz davranışlar ($x=1,887$, $s=1,072$) ve zorbaca davranışların ($x=2,108$, $s=1,220$) olduğu görülmektedir. Elde edilen bu bulgular değerlendirildiğinde; çalışanların karanlık liderliği düşük düzeyde algıladıkları söylenebilir. Bununla birlikte çalışanların ilk yöneticilerinin en fazla bezdiren davranışlarına ardından zorbaca davranışlarına en düşük düzeyde de samimiyetsiz davranışlarına maruz kaldıkları saptanmıştır. Bir

başka ifadeyle, yöneticilerin çalışanlarına düşük düzeyde de olsa karanlık yönlerini samimiyetsiz davranışlara göre daha ağır olan bezdiren ve zorbaca davranışlar şeklinde yansıttıkları söylenebilir. Araştırmanın diğer bağımsız değişkeni olan kayırmacılık ölçeği ($x=2,539$, $s=1,125$), kayırmacılığın alt boyutlarından olan işe alma ve personel seçiminde kayırmacılık ($x=2,832$, $s=1,302$), işlemde kayırmacılık ($x=2,448$, $s=1,175$) ve terfide kayırmacılığın ($x=2,464$, $s=1,211$) olduğu görülmektedir. Elde edilen bulgulara göre kayırmacılığın ortalama değerinin (2,539) medyanın üstünde olması nedeniyle çalışanların kayırmacılığı orta düzeyde algıladıkları görülmektedir. Öte yandan çalışanların en fazla işe alma ve personel seçiminde kayırmacılığı ve en az ise işlemde kayırmacılığı algıladıkları söylenebilir. Bununla birlikte kayırmacılığın uygulama boyutlarında büyük farklar bulunmamaktadır. Araştırmanın bağımlı değişkeni olan presentizm ölçeği ($x=2,540$, $s=1,104$), presentizmin alt boyutlarından olan işi tamamlama ($x=2,629$, $s=1,216$) ve işe yoğunlaşmamanın ($x=2,450$, $s=1,1234$) düzeyinde olduğu görülmektedir. Elde edilen bulgular değerlendirildiğinde; presentizmin ortalama değerinin (2,540) medyanın üstünde olmasından dolayı çalışanların presentizmi orta düzeyde algıladıkları söylenebilir. Bununla birlikte çalışanların presentizmin alt boyutu olan işi tamamlamayı işe yoğunlaşmama göre nispeten daha fazla algıladıkları saptanmıştır. Ayrıca değişkenler ve alt boyutlarına ait standart sapma değerlerinin birbirine yakın olduğu ve ortalamaların farklılaşmadığı görülmektedir.

4.2. Faktör Analizi ve Güvenilirlik

Araştırma ölçekleri için Bartlett Küresellik ve Kaiser-Meyer-Olkin testi uygulanmıştır. Bu bağlamda ölçeklere ilişkin saptanan Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) değerleri karanlık liderlik 0,962, kayırmacılık 0,956, presentizm 0,826'dır. Bununla birlikte Bartlett testi değerleri ise karanlık liderlik ($X^2=9928,788$; $p<0,001$), kayırmacılık ($X^2=6897,275$; $p<0,001$) ve presentizm ($X^2=2020,000$; $p<0,001$) anlamlıdır. Elde edilen bu bulgular, araştırma ölçeklerine faktör analizinin uygulanabilir olduğunu göstermiştir.

Daha öncesinde tanımlanan bir yapının doğruluğunun teyit edilmesi için kullanılan doğrulayıcı faktör analizi, araştırma kapsamında SPSS AMOS 24.0 programı kullanılarak yapılmıştır. Tablo 3'de doğrulayıcı faktör analizi bulguları verilmiştir.

Tablo 3. Doğrulayıcı Faktör Analizi

İndeks	Referans Değerler		Karanlık Liderlik Ölçeği Değerleri	Kayırmacılık Ölçeği Değerleri	Presentizm Ölçeği Değerleri
	İyi Uyum İndeksi	Kabul Edilebilir Uyum İndeksi			
Cmin/DF	$0 < \chi^2/df < 5$		4,303	4,187	2,995
CFI	$0,97 \leq CFI \leq 1$	$0,90 \leq CFI \leq ,97$	0,964	0,956	0,994
NFI:	$0,95 \leq NFI \leq 1$	$0,90 \leq NFI \leq 0,95$	0,954	0,943	0,991
GFI	$0,95 \leq GFI \leq 1$	$0,90 \leq GFI \leq 0,95$	0,901	0,901	0,989
RMR	$0 < RMR \leq 0,05$	$0 < CFI \leq 0,08$	0,051	0,062	0,032
RMSEA	$RMSEA \leq 0,05$	$RMSEA \leq 0,08$	0,080	0,079	0,062

Kaynak: Byrne, 2010; Meydan ve Şeşen, 2015

Tablo 3'de görüldüğü gibi doğrulayıcı faktör analizleri neticesinde araştırmada kullanılan ölçeklerin uyum değerlerinin kabul edilebilir değerler referans aralığında oldukları belirlenmiştir. Öte yandan Tablo 4'te araştırma ölçeklerinin güvenilirlik katsayıları sunulmuştur.

Tablo 4. Ölçeklerin Güvenilirlik Analizi Bulguları

Değişkenler	N	Cronbach's Alpha
Karanlık Liderlik	17	0,948
Bezdiren Davranışlar	6	0,894
Samimiyetsiz Davranışlar	5	0,926
Zorbaca Davranışlar	6	0,941
Kayırmacılık	17	0,939
İşe Alma ve Personel Seçiminde Kayırmacılık	3	0,903
İşlemede Kayırmacılık	4	0,848
Terfide Kayırmacılık	10	0,935
Presenteizm	6	0,867
İşi Tamamlama	3	0,829
İşe Yoğunlaşmama	3	0,864

Tablo 4’te sunulan bulgulara göre karanlık liderlik ölçeğine ait güvenilirlik 0,948 iken araştırmannın diğeri bir ölçeği olan kayırmacılığın güvenilirliği ise 0,939 olarak bulunmuştur. Bununla birlikte araştırmannın presenteizm ölçeğine ait güvenilirlik katsayısının 0,867 olduğu saptanmıştır. Bu bulgular araştırmada kullanılan tüm ölçeklerin oldukça güvenilir olduklarını göstermektedir.

4.3. Araştırmannın Değişkenleri Arasındaki İlişkiler

Araştırmada karanlık liderlik, kayırmacılık ve presenteizmin alt boyutları arasındaki ilişkilerinin tespiti için yapılan korelasyon analizinin bulguları Tablo 5’te verilmiştir.

Tablo 5. Değişkenler Arasındaki İlişkiler

		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Karanlık Liderlik	(1) Bezdiren Davranışlar	1										
	(2) Samimiyetsiz Davranışlar	,721**	1									
	(3) Zorbaca Davranışlar	,802**	,834**	1								
Kayırmacılık	(4) İşe Alma ve Personel Seçiminde Kayırmacılık	,535**	,345**	,454**	1							
	(5) İşlemede Kayırmacılık	,584**	,484**	,543**	,722**	1						
	(6) Terfide Kayırmacılık	,596**	,508**	,554**	,681**	,844**	1					
Presenteizm	(7) İşe Yoğunlaşmama	,545**	,459**	,501**	,466**	,572**	,584**	1				
	(8) İşi Tamamlama	,388**	,343**	,365**	,352**	,416**	,415**	,624**	1			
	(9) Karanlık Liderlik	,918**	,905**	,952**	,493**	,588**	,603**	,544**	,396**	1		
	(10) Kayırmacılık	,628**	,503**	,573**	,830**	,932**	,959**	,601**	,434**	,622**	1	
	(11) Presenteizm	,518**	,445**	,481**	,454**	,548**	,555**	,903**	,900**	,522**	,575**	1
		** 0.01 düzeyinde anlamlılık										
		* 0.05 düzeyinde anlamlılık										

Tablo 5’te sunulan bulgulara göre karanlık liderlik ve kayırmacılık arasındaki ($r= 0,622$, $p< 0,01$) ilişkinin yüksek düzeyde olduğu saptanmıştır. Bununla birlikte karanlık liderlik ve presentizm arasındaki ilişkinin ($r= 0,522$, $p< 0,01$) orta düzeyde, kayırmacılık ve presentizm arasında ilişkinin ($r= 0,575$, $p< 0,01$) ise orta düzeyde olduğu saptanmıştır. Bununla birlikte değişkenlerin alt boyutları arasındaki ilişkiler incelendiğinde; bezdiren davranışlar ile işe yoğunlaşmama arasında ($r= ,545$; $p< 0,01$) orta şiddette pozitif yönlü ve işi tamamlama arasında ($r= ,388$; $p< 0,01$) ise zayıf düzeyde pozitif yönlü anlamlı bir ilişki tespit edilmiştir. Bununla birlikte samimiyetsiz davranışlar ile işe yoğunlaşmama arasında ($r= ,459$; $p< 0,01$) orta şiddette pozitif yönlü ve işi tamamlama arasında ($r= ,343$; $p< 0,01$) ise zayıf düzeyde pozitif yönlü anlamlı bir ilişki saptanmıştır. Öte yandan zorbaca davranışlar ile işe yoğunlaşmama arasında ($r= ,501$; $p< 0,01$) orta şiddette pozitif yönlü ve işi tamamlama arasında ($r= ,365$; $p< 0,01$) ise zayıf düzeyde pozitif yönlü anlamlı bir ilişki tespit edilmiştir.

Kayırmacılık alt boyutu olan işe alma ve personel seçiminde kayırmacılık ile işe yoğunlaşmama arasında ($r= ,466$; $p< 0,01$) orta şiddette pozitif yönlü ve işi tamamlama arasında ($r= ,352$; $p< 0,01$) ise zayıf düzeyde pozitif yönlü anlamlı bir ilişki saptanmıştır. İşlemede kayırmacılık ile işe yoğunlaşmama arasında ($r= ,572$; $p< 0,01$) orta şiddette pozitif yönlü ve işi tamamlama arasında ($r= ,416$; $p< 0,01$) ise orta şiddette pozitif yönlü anlamlı bir ilişki tespit edilmiştir. Terfide kayırmacılık ile işe yoğunlaşmama arasında ($r= ,584$; $p< 0,01$) orta şiddette pozitif yönlü ve işi tamamlama arasında ($r= ,415$; $p< 0,01$) ise orta şiddette pozitif yönlü anlamlı bir ilişki tespit edilmiştir.

Karanlık liderlik ile kayırmacılık alt boyutları arasındaki ilişkiler incelendiğinde; bezdiren davranışlar ile işe alma ve personel seçiminde kayırmacılık arasında ($r= ,555$; $p< 0,01$) orta şiddette pozitif yönlü, işlemede kayırmacılık boyutu arasında ($r= ,584$; $p< 0,01$) orta şiddette pozitif yönlü ve terfide kayırmacılık boyutu arasında ($r= ,596$; $p< 0,01$) ise orta şiddette pozitif yönlü anlamlı bir ilişki tespit edilmiştir. Samimiyetsiz davranışlar ile işe alma ve personel seçiminde kayırmacılık arasında ($r= ,345$; $p< 0,01$) zayıf düzeyde pozitif yönlü, işlemede kayırmacılık boyutu arasında ($r= ,484$; $p< 0,01$) orta şiddette pozitif yönlü ve terfide kayırmacılık boyutu arasında ($r= ,508$; $p< 0,01$) ise orta şiddette pozitif yönlü anlamlı bir ilişki tespit edilmiştir. Zorbaca davranışlar ile işe alma ve personel seçiminde kayırmacılık arasında ($r= ,454$ $p< 0,01$) orta şiddette pozitif yönlü, işlemede kayırmacılık boyutu arasında ($r= ,543$; $p< 0,01$) orta şiddette pozitif yönlü ve terfide kayırmacılık boyutu arasında ($r= ,554$; $p< 0,01$) ise orta şiddette pozitif yönlü anlamlı bir ilişki tespit edilmiştir.

4.4. Hipotezlerin Testine İlişkin Bulgular

Araştırma modeli çerçevesinde karanlık liderlik ve kayırmacılık algılarının presentizm üzerindeki etkisini saptamak amacıyla çoklu regresyon analizi uygulanmıştır. Bu çerçevede ortaya konan hipotezlerin testine ilişkin bulgular tablolar halinde sunulmuştur.

Tablo 6. Karanlık Liderliğin Presentizm (İşte Var Olamama) Üzerine Etkisi

Model	R ²	F	β	t	Sig.
Sonuç	0,273	191,492	0,540	13,838	0,000 ^b
<i>b. Bağımsız Değişken: Karanlık Liderlik</i>					
<i>a. Bağımlı Değişken: Presentizm</i>					

Tablo 6’deki regresyon analizi modelinde karanlık liderliğin presentizm üzerinde anlamlı bir etkisinin ($p< 0,001$; $F= 191,492$) olduğu bulunmuştur. Bu kapsamda presentizmdeki değişimin %27,3’ünün yöneticilerin karanlık liderlik uygulamalarından kaynaklandığı saptanmıştır. Öte yandan karanlık liderlik davranışlarında meydana gelen artışın presentizmi pozitif yönde artırdığı ve etki derecesinin Beta (β)= 0,540 olduğu tespit edilmiştir. Elde edilen bu bulgulara göre; “**H1.** Karanlık liderliğin presentizm (işte var olamama) üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.” hipotezi desteklenmiştir.

Tablo 7. Bezdiren Davranışların İşi Tamamlama ve İşe Yoğunlaşamama Üzerine Etkisi

Model	R2	F	β	t	Sig.
a. Bağımlı Değ.: İşi Tamamlama	0,151	90,709	0,413	9,524	,000b
a. Bağımlı Değ.: İşe Yoğunlaşamama	0,297	215,663	0,587	14,685	,000b
<i>b. Bağımsız Değişken: Bezdiren Davranışlar</i>					

Tablo 7’de görüldüğü üzere, bezdiren davranışların işi tamamlama üzerinde anlamlı ($p < 0,001$; $F = 90,709$) bir etkisi olduğu saptanmıştır. Bu bağlamda işi tamamlamadaki değişimin %15,1’inin yöneticilerin bezdiren davranışlarından kaynaklandığı belirlenmiştir. Öte yandan bezdiren davranışlarda meydana gelen artışın işi tamamlamayı pozitif yönde artırdığı ve etki derecesinin Beta (β)= 0,413 olduğu tespit edilmiştir. Bu kapsamda hipotezler ele alındığında; “**H1a.** Bezdiren davranışların işi tamamlama üzerinde anlamlı bir etkisi vardır” hipotezi desteklenmiştir. Bununla birlikte bezdiren davranışların işe yoğunlaşamama üzerinde anlamlı ($p < 0,001$; $F = 215,663$) bir etkisinin olduğu saptanmıştır. İşe yoğunlaşamamadaki değişimin %29,7’sinin yöneticilerin bezdiren davranışlarından kaynaklandığı belirlenmiştir. Öte yandan bezdiren davranışlarda meydana gelen artışın işe yoğunlaşamamayı pozitif yönde artırdığı ve etki derecesinin Beta (β)= 0,587 olduğu tespit edilmiştir. Bu kapsamda hipotezler ele alındığında; “**H1b.** Bezdiren davranışların işe yoğunlaşamama üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.” hipotezi desteklenmiştir.

Tablo 8. Samimiyetsiz Davranışların İşi Tamamlama ve İşe Yoğunlaşamama Üzerine Etkisi

Model	R2	F	β	t	Sig.
a. Bağımlı Değ.: İşi Tamamlama	0,117	68,003	0,389	8,246	,000b
a. Bağımlı Değ.: İşe Yoğunlaşamama	0,211	136,66	0,528	11,69	,000b
<i>b. Bağımsız Değişken: Samimiyetsiz Davranışlar</i>					

Tablo 8’de görüldüğü üzere, samimiyetsiz davranışların işi tamamlama üzerinde anlamlı ($p < 0,001$; $F = 68,003$) bir etkisi olduğu saptanmıştır. İşi tamamlamada meydana gelen değişimin %11,7’sinin yöneticilerin samimiyetsiz davranışlarıyla ilgili olduğu bulunmuştur. Öte yandan samimiyetsiz davranışlarda meydana gelen artışın işi tamamlamayı pozitif yönde artırdığı ve etki derecesinin Beta (β)= 0,389 olduğu tespit edilmiştir. Bu kapsamda hipotezler ele alındığında; “**H1c.** Samimiyetsiz davranışların işi tamamlama üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.” hipotezi desteklenmiştir. Aynı şekilde samimiyetsiz davranışların işe yoğunlaşamama üzerinde anlamlı ($p < 0,001$; $F = 136,660$) bir etkisinin olduğu saptanmıştır. Bu etkide işe yoğunlaşamamadaki değişimin %21,1’inin yöneticilerin samimiyetsiz davranışlarına dayandığı bulunmuştur. Öte yandan samimiyetsiz davranışlarda meydana gelen artışın işe yoğunlaşamamayı pozitif yönde artırdığı ve etki derecesinin Beta (β)= 0,528 olduğu tespit edilmiştir. Bu kapsamda hipotezler ele alındığında; “**H1d.** Samimiyetsiz davranışların işe yoğunlaşamama üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.” hipotezi desteklenmiştir.

Tablo 9. Zorbaca Davranışların İşi Tamamlama ve İşe Yoğunlaşamama Üzerine Etkisi

Model	R2	F	β	t	Sig.
a. Bağımlı Değ.: İşi Tamamlama	0,133	78,353	0,364	8,852	,000b
a. Bağımlı Değ.: İşe Yoğunlaşamama	0,251	171,433	0,507	13,093	,000b
<i>b. Bağımsız Değişken: Zorbaca Davranışlar</i>					

Tablo 9’da görüldüğü üzere, zorbaca davranışların işi tamamlama üzerinde anlamlı ($p < 0,001$; $F = 78,353$) bir etkisi olduğu saptanmıştır. Bu etkinin derecesine bakıldığında, işi tamamlamadaki değişimin %13,3’ünün yöneticilerin zorbaca davranışlarından olduğu görülmüştür. Öte yandan zorbaca davranışlarda meydana gelen artışın işi tamamlamayı pozitif yönde artırdığı ve etki derecesinin Beta (β)= 0,364 olduğu tespit edilmiştir. Bu kapsamda hipotezler ele alındığında; “**H1e.** Zorbaca davranışların işi tamamlama üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.” hipotezi desteklenmiştir. Zorbaca davranışların işe yoğunlaşamama üzerinde de anlamlı ($p < 0,001$; $F = 171,433$) bir etkisinin olduğu saptanmıştır. İşe yoğunlaşamamanın kökenine inildiğinde, bunun %25,1’nin çalışanların

yöneticilerinin zorbaca davranışlar sergilemelerinden ileri geldiği bulunmuştur. Öte yandan zorbaca davranışlarda meydana gelen artışın işe yoğunlaşamamayı pozitif yönde artırdığı ve etki derecesinin Beta (β)= 0,507 olduğu tespit edilmiştir. Bu kapsamda hipotezler ele alındığında; “**H1f**. Zorbaca davranışların işe yoğunlaşamama üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.” hipotezi desteklenmiştir.

Tablo 10. Kayırmacılığın Presenteizm (İşte Var Olamama) Üzerine Etkisi

Model	R2	F	β	t	Sig.
Sonuç	0,331	252,316	0,564	15,884	,000 ^b
<i>b. Bağımsız Değişken: Kayırmacılık</i>					
<i>a. Bağımlı Değişken: Presenteizm</i>					

Tablo 10'daki regresyon analizi modelinde kayırmacılığın presenteizm üzerinde anlamlı bir etkisinin ($p < 0,001$; $F = 252,316$) olduğu saptanmıştır. Bu kapsamda presenteizmdeki değişimin %33,1'inin yöneticilerin kayırmacılık uygulamalarından kaynaklandığı saptanmıştır. Öte yandan kayırmacılıkta meydana gelen artışın presenteizmi pozitif yönde artırdığı ve etki derecesinin Beta (β)= 0,564 olduğu tespit edilmiştir. Elde edilen bu bulgulara göre; “**H2**. Kayırmacılığın presenteizm (işte var olamama) üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.” hipotezi desteklenmiştir.

Tablo 11. Terfide Kayırmacılığın İşi Tamamlama ve İşe Yoğunlaşamama Üzerine Etkisi

Model	R2	F	β	t	Sig.
a. Bağımlı Değ.: İşi Tamamlama	0,172	106,069	0,417	10,299	,000b
a. Bağımlı Değ.: İşe Yoğunlaşamama	0,341	264,977	0,596	16,278	,000b
<i>b. Bağımsız Değişken: Terfide Kayırmacılık</i>					

Tablo 11'de görüldüğü üzere, terfide kayırmacılığın işi tamamlama üzerinde anlamlı ($p < 0,001$; $F = 106,069$) bir etkisi olduğu saptanmıştır. İşi tamamlamadaki değişimin %17,2'sinin yöneticilerin terfide kayırmacılık yapmalarından kaynaklandığı bulunmuştur. Öte yandan terfide kayırmacılıkta meydana gelen artışın işi tamamlamayı pozitif yönde artırdığı ve etki derecesinin Beta (β)= 0,417 olduğu tespit edilmiştir. Bu kapsamda hipotezler ele alındığında; “**H2a**. Terfide kayırmacılığın işi tamamlama üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.” hipotezi desteklenmiştir. Bununla birlikte terfide kayırmacılığın işe yoğunlaşamama üzerinde anlamlı ($p < 0,001$; $F = 264,977$) bir etkisinin olduğu saptanmıştır. Çalışanların işe yoğunlaşamamalarının kökeninde %34,1 oranında terfide kayırmacılığın yer aldığı ortaya çıkmıştır. Öte yandan terfide kayırmacılıkta meydana gelen artışın işe yoğunlaşamamayı pozitif yönde artırdığı ve etki derecesinin Beta (β)= 0,596 olduğu tespit edilmiştir. Bu kapsamda hipotezler ele alındığında; “**H2b**. Terfide kayırmacılığın işe yoğunlaşamama üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.” hipotezi desteklenmiştir.

Tablo 12. İşlemden Kayırmacılığın İşi Tamamlama ve İşe Yoğunlaşamama Üzerine Etkisi

Model	R2	F	β	t	Sig.
a. Bağımlı Değ.: İşi Tamamlama	0,173	106,790	0,43	10,334	,000b
a. Bağımlı Değ.: İşe Yoğunlaşamama	0,327	247,945	0,60	15,746	,000b
<i>b. Bağımsız Değişken: İşlemden Kayırmacılık</i>					

Tablo 12'de görüldüğü üzere, işlemden kayırmacılığın işi tamamlama üzerinde anlamlı ($p < 0,001$; $F = 106,790$) bir etkisi olduğu saptanmıştır. İşi tamamlamadaki değişimin %17,3'ünün işlemlerde yapılan kayırmacılıktan kaynaklandığı görülmüştür. Öte yandan işlemden kayırmacılıkta meydana gelen artışın işi tamamlamayı pozitif yönde artırdığı ve etki derecesinin Beta (β)= 0,430 olduğu tespit edilmiştir. Bu kapsamda hipotezler ele alındığında; “**H2c**. İşlemden kayırmacılığın işi tamamlama üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.” hipotezi desteklenmiştir. Aynı şekilde işlemden kayırmacılığın işe yoğunlaşamama üzerinde anlamlı ($p < 0,001$; $F = 247,945$) bir etkisinin olduğu saptanmıştır. Çalışanların işe yoğunlaşamama nedenlerinin %37,7'si örgüt içinde işlemlerde yapılan kayırmacılıktan kaynaklanmaktadır. Öte yandan işlemden kayırmacılıkta meydana gelen artışın işe yoğunlaşamamayı pozitif yönde artırdığı ve etki derecesinin Beta (β)= 0,600 olduğu tespit edilmiştir.

Bu kapsamda hipotezler ele alındığında; “**H2d.** İşlemde kayırmacılığın işe yoğunlaşamama üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.” hipotezi desteklenmiştir.

Tablo 13. İşe Alma ve Personel Seçimindeki Kayırmacılığın İş Tamamlama ve İşe Yoğunlaşamama Üzerine Etkisi

Model	R ²	F	β	t	Sig.
a. Bağımlı Değ.: İş Tamamlama	0,124	72,097	0,328	8,491	,000b
a. Bağımlı Değ.: İşe Yoğunlaşamama	0,217	141,688	0,441	11,903	,000b
<i>b. Bağımsız Değişken: İşe Alma ve Personel Seçiminde Kayırmacılık</i>					

Tablo 13’de görüldüğü üzere, işe alma ve personel seçimindeki kayırmacılığın işi tamamlama üzerinde anlamlı ($p < 0,001$; $F = 72,097$) bir etkisi olduğu saptanmıştır. İş tamamlamada oluşan değişimin %12,4’ü, işe alma ve personel seçimiyle ilgili kayırmacılıktan kaynaklanmaktadır. Öte yandan işe alma ve personel seçimindeki kayırmacılıkta meydana gelen artışın işi tamamlamayı pozitif yönde artırdığı ve etki derecesinin Beta (β)= 0,328 olduğu tespit edilmiştir. Bu kapsamda hipotezler ele alındığında; “**H2e.** İşe alma ve personel seçiminde kayırmacılığın işi tamamlama üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.” hipotezi desteklenmiştir. İşe alma ve personel seçiminde kayırmacılığın işe yoğunlaşamama üzerinde de anlamlı ($p < 0,001$; $F = 141,688$) bir etkisinin olduğu saptanmıştır. Çalışanların işlerine yoğunlaşamamaları incelendiğinde, işe yoğunlaşamamadaki değişimin %21,7’sinin yöneticilerin işe alma ve personel seçiminde kayırmacılık yapımlarıyla ilgili olduğu bulunmuştur. Öte yandan işe alma ve personel seçiminde kayırmacılıkta meydana gelen artışın işe yoğunlaşamamayı pozitif yönde artırdığı ve etki derecesinin Beta (β)= 0,441 olduğu tespit edilmiştir. Bu kapsamda hipotezler ele alındığında; “**H2f.** İşe alma ve personel seçiminde kayırmacılığın işe yoğunlaşamama üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.” hipotezi desteklenmiştir.

İşletme yöneticilerinin bir yandan karanlık liderlik davranışlarının diğer yandan kayırmacılık uygulamalarının ayrı ayrı presentizm üzerinde belirli bir etkiye sahip oldukları (%27,3 ve %33,1) bulgulanınca, araştırmacılar bu iki bağımsız değişkenin (karanlık liderlik ve kayırmacılık) birlikte presentizm üzerindeki etkisini merak etmişlerdir. Bu bağlamda Tablo 21’de karanlık liderlik ve kayırmacılığın birlikte presentizm üzerine etkisine ilişkin bulgular sunulmuştur.

Tablo 14. Karanlık Liderlik ve Kayırmacılığın Presentizm (İşte Var Olamama) Üzerine Etkisi

Model	R ²	F	β	t	Sig.
Sonuç	0,375	152,747			,000b
Karanlık Liderlik			0,277	5,994	0,000
Kayırmacılık			0,400	9,121	0,000
<i>a. Bağımlı Değişken: Presentizm</i>					
<i>b. Bağımsız Değişkenler: Kayırmacılık, Karanlık Liderlik</i>					

Tablo 14’de görülen çoklu regresyon analizinde karanlık liderlik ve kayırmacılığın birlikte presentizm üzerinde anlamlı bir etkisinin ($p < 0,001$; $F = 152,747$) olduğu saptanmıştır. Araştırma modeli çerçevesinde yapılan analiz sonuçları değerlendirildiğinde karanlık liderlik ($\beta = 0,277$; $p < 0,001$) ve kayırmacılık ($\beta = 0,400$; $p < 0,001$) algılarının presentizm (işte var olamama) üzerine etkisinin anlamlı olduğu bulunmuştur. Öte yandan karanlık liderlik ve kayırmacılığın presentizme birlikte etkisinde; karanlık liderlikte meydana gelen artışın presentizmi pozitif yönde artırdığı ve etki derecesinin Beta (β)= 0,277 olduğu, kayırmacılıkta meydana gelen artışın da presentizmi pozitif yönde artırdığı ve etki derecesinin Beta (β)= 0,400 olduğu saptanmıştır. Ayrıca karanlık liderliğin ve kayırmacılığın birlikte presentizm üzerindeki etkisi %37,5’tir. Bu, çalışanların işte var olamamalarının sebebinin %37,5’nin yöneticilerinin karanlık liderlik uygulamaları ve kayırmacılık davranışlarıyla ilgili olduğunu göstermektedir. Bu kapsamda “**H3.** Karanlık liderlik ve kayırmacılığın birlikte presentizm (işte var olamama) üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.” hipotezi kabul edilmiştir.

5. Sonuç ve Tartışma

Çalışanların karanlık liderlik ve kayırmacılık algılarının presentizm (işte var olamama) üzerine etkisini belirlemeyi amaçlayan bu araştırma, anket tekniğiyle Malatya ilindeki büyük ve orta ölçekli tekstil işletmelerinde görev yapan 513 çalışana uygulanmıştır. Araştırma sonucunda yöneticilerin çalışanlarına bezdiren davranışlar, samimiyetsiz davranma ve hatta zorbaca davranışlarda bulunma şeklinde uygulamalarının (düşük ve orta düzeyde de olsa) bulunduğu doğrulanmıştır (Başar vd. 2016). Yöneticilerin karanlık yönlerini oluşturan bu uygulamalardan çalışanların bezdiren ve zorbaca davranışlara samimiyetsiz davranışlara göre daha yoğun maruz kaldıkları bulunmuştur. Turunç (2010: 253) da yaptığı çalışmada yöneticilerin negatif davranışlarının çalışanlarda olumsuz tutum ve davranışlara yol açtığını ortaya çıkarmıştır.

Araştırmanın yapıldığı örgütlerde bazı çalışanlara yönelik terfiyle, işlemlerle ve işe alma ve personel seçimiyle ilgili kayırmacılık uygulamalarının yapıldığı doğrulanmıştır. İşe alma ve personel seçimiyle ilgili kayırmacılığın diğerlerine göre daha fazla uygulandığı terfide kayırmacılığın daha az olduğu en düşük kayırmacılık uygulamasının ise işlemlerde kayırmacılık olduğu tespit edilmiştir. İşe alma ve personel seçimiyle ilgili kayırmacılık uygulaması ile diğer türler arasındaki farkın büyük olduğu ancak terfide kayırmacılık ile işlemlerde kayırmacılık arasındaki farkın daha düşük olduğu görülmüştür. Bu konuda Fu (2015: 4), kayırmacılığın genellikle çalışan bulma, seçme, istihdam ve kariyer geliştirme süreçlerinde yapılmakta olduğunu ortaya çıkarmıştır. Akalan (2006: 113) ise kayırmacılık uygulamalarında; akraba olma, hemşehri olma veya seçmen olmayı yeterli görürken, ekonomik bir çıkar beklentisinin bulunmasının şart olmadığını saptamıştır. İş ortamlarında performansla göre değerlendirme yerine hemşehrilik, akrabalık, eş ve dost ile aynı siyasi görüşlü kişilerin desteklenmesi, terfi edilmesi ve belirli görevlere getirilmesi, verimin düşmesine, başarısızlığa ve çalışanlar açısından da büyük haksızlıklara neden olabilmektedir (Asunakutlu ve Avcı, 2010: 98).

Çalışanlar ve dolayısıyla örgütler açısından önemli bir sorun olarak kabul edilen presentizm (Demerouti vd., 2009: 50) ise kişilerin kendi işlerini tamamlama konusunda zorunluluk hissetmeleri ve yaptıkları işe yoğunlaşamamaları biçiminde sonuçlarının bulunduğu analiz sonucunda doğrulanmıştır. Çalışanların işlerini tamamlama konusunda kendilerini zorunlu hissetmelerinin etkisinin işe yoğunlaşamamaktan daha büyük olduğu saptanmıştır.

Karanlık liderlik yöneticilerin kişilik özellikleri (Başar, 2019; McIntosh ve Rima, 1997: 22-34) ile ilgiliyken, kayırmacılık ise örgütsel uygulamalar (İlhan ve Aytaç, 2010: 61) ile ilgili olarak karşılaşılan sorunlardandır. Karanlık liderlik uygulamaları olarak yöneticilerin çalışanlarına bezdiren, zorbaca ve samimiyetsiz davranışlar sergiledikleri saptanmıştır. Kayırmacılığın ortaya çıkmasında kuşkusuz pek çok sebep bulunmaktadır; örgütlerin kurumsallaşamamış olmaları, aile şirketi konumundan çıkamamış bulunmaları (İyişleroğlu, 2006: 44) ve en önemlisi de insan kaynakları yönetimi konusunda yetki sahibi olan kişilerin duygularını tam olarak yönetememeleri ve duygusal kararlar vermeleridir. Örgütlerde kayırmacılığın süregelen tekrarı işletmelerin kültürlerine yansımakta (İlhan ve Aytaç, 2010: 61) ve bu şekilde kayırmacılık uygulamaları yeni kuşaklara aktarılmaktadır. Kayırmacılığın çalışanlar açısından rahatsız edici boyutlarının terfilerde, işlemlerde, işe alma ve personel seçiminde olduğu görülmüştür.

İşletmelerde gerek yöneticilerin karanlık yönlerinden kaynaklı gerekse örgütsel uygulamalara dayanan ahlak dışı olarak ifade edilebilecek bu davranışlar kuşkusuz ki başta çalışanlar olmak üzere bir bütün olarak tüm örgütü olumsuz etkilemektedir. Bu olumsuzluklardan birinin de presentizm (Robertson vd., 2012: 1344) olduğu düşünülmüştür. Çünkü presentizmin olduğu örgütlerde çalışanlar hem işle ilgili kaygılar hem de sağlıkla ilgili sorunlar yaşamaktadırlar. Bu çalışmada işte var olamamamın çalışanlara yansması; hasta olmalarına karşın işlerini tamamlama konusunda kendilerini zorunlu hissetmeleri ve işlerine odaklanamamaları şeklinde gerçekleşmiştir. Presentizmin sonuçları araştırmacılara göre farklılık göstermektedir. Ricci ve Chee (2005: 1228) yaptıkları çalışmada; presentizm yaşayan çalışanlarda işe odaklanma sorunu, devamlı aynı işi tekrar

etme, işi yavaş yapma, işte kendini yorgun hissetme ve isteyken bir şey yapamama şeklinde beş tür davranış gösterdiklerini tespit etmişlerdir. Başka çalışmada ise presentizm, işin miktarında azalma ve işin kalitesinde düşme biçiminde ele alınmıştır (Hemp, 2004: 50). Gilbreath ve Karimi (2012: 114-131) çalışmalarında; yönetici davranışları ile presentizm arasında yakın ilişki olduğunu belirtmişlerdir. Hatta negatif yönetici davranışlarının pozitif yönetici davranışlarına göre presentizm ile daha güçlü bir ilişkisinin bulunduğunu ortaya koymuşlardır. Başka bir çalışmada da yönetici desteğinin azalmasının presentizmi arttırdığına ilişkin bulgular elde edilmiştir (Caverley vd., 2007: 314). Baker-McClearn vd. (2010: 324) ise çalışanların yöneticileri veya örgütleri tarafından ne ölçüde desteklendikleri düşüncelerinin presentizmi etkilediğini açıklamışlardır.

Araştırmada karanlık liderlik ve kayırmacılığın presentizm üzerindeki etkisi tek tek incelenmiş; bununla birlikte karanlık liderlik ve kayırmacılığın birlikte presentizm üzerindeki etkisi değerlendirilmiştir. Oluşturulan model bağlamında geliştirilen tüm hipotezler doğrulanmıştır. Karanlık liderliğin presentizm üzerinde %27,3'lük bir etkiye sahip olduğu kayırmacılığın etkisinin ise %33,1 olduğu saptanmıştır. Bu bağlamda kayırmacılığın presentizm üzerindeki etkisinin yöneticilerin karanlık liderlik uygulamalarının etkisinden daha büyük olduğu görülmüştür. Karanlık liderlik ve kayırmacılığın birlikte etkisine bakıldığında, bu iki değişkenin birlikte presentizm üzerindeki etkisinde artış olduğu (%37,5) görülmüştür. Çalışanların yöneticilerinin sergiledikleri davranışlarda karanlık yönlerinin bulunduğunu algılamaları ve ayrıca yöneticilerin çalışanlar arasında yaptıkları kayırmacı uygulamaların çalışanları olumsuz etkileyebileceği, bu bağlamda onların moral ve motivasyonlarının bozulmasında, streslerinin yükselmesinde, kıskançlık ve öfke duygularının büyümesinde etkili olduğu söylenebilir (Sheridan, 2007: 383-384). Karanlık liderlik ve kayırmacılığın birlikte çalışanların hasta olmalarına karşı işlerini tamamlama konusunda zorunlu hissetme duygularını ve işlerine odaklanamamayı arttırdığı belirlenmiştir.

Karanlık liderliğin boyutları olarak saptanmış yöneticilerin bezdiren, samimiyetsiz ve zorbaca davranışlarının hepsinin, çalışanların kendilerini işlerini tamamlama konusunda zorunlu hissetmeleri üzerinde etkili olduğu bulunmuştur. En büyük etki bezdiren davranışlarda görülmüştür. Yöneticilerin karanlık davranışları her ne şekilde olursa olsun, bu uygulamalar çalışanların üzerinde korku ve kaygı oluşturmaktadır. Çalışanların bilinçaltılarına sirayet eden bu korku ve kaygı onları işlerini tamamlama konusunda mecbur hissettirmektedir. Aksi halde işlerini tamamlamadıklarında belki işten atılabileceklerini, belki mobbinge maruz kalacaklarını (Edington ve Schultz, 2008: 13) belki de tenzil edilebileceklerini düşünüyor olabilirler. Yöneticilerin bezdiren, samimiyetsiz ve zorbaca davranışlarının etki düzeylerinin (%15,1, %15,7 ve %13,3) çalışanlarda oluşan korku ve kaygı düzeyinin belirleyici olduğu söylenebilir.

Yöneticilerin karanlık yönlerinin çalışanların işe yoğunlaşamamaları üzerindeki etkisinde en fazla bezdiren davranışların olduğu tespit edilmiştir. İşe yoğunlaşabilmek için çalışanların işi, iş ortamını, çalışma arkadaşlarını ve yöneticilerini sevmeleri gerekmektedir. Sevme duygularının artışına bağlı olarak çalışanların işlerine yoğunlaşmalarında artış olduğu söylenebilir. Ancak sevginin bir bütün olarak işi, iş ortamını, çalışma arkadaşlarını ve yöneticileri kapsamı gerekmektedir. Bunlardan birine karşı olumsuz duygunun oluşması, işe yoğunlaşmayı azaltabilir. Bezdiren, samimiyetsiz ve zorbaca davranışlar sergileyen yöneticilerin çalışanlar üzerinde olumlu duygu oluşturabilmeleri ve dolayısıyla çalışanların işlerine yoğunlaşabilmeleri asla mümkün olamaz. Bu nedenle yöneticilerin karanlık yönlerinin çalışanların işlerine yoğunlaşamamaları üzerinde önemli bir etkiye sahip olduğu söylenebilir. Yöneticilerin bezdiren, samimiyetsiz ve zorbaca davranışlarının onların işlerine yoğunlaşamamaları üzerindeki etkisinin işlerini tamamlama zorunluluğu hissetme üzerindeki etkisinden daha büyük olduğu saptanmıştır.

Kayırmacılık uygulamaları olduğu saptanmış terfide, işlemlerde ve işe alma ve personel seçiminde kayırmacılığın çalışanların kendilerini hem işlerini tamamlama konusunda zorunlu hissetmeleri hem de işlerine yoğunlaşamama üzerinde etkili olduğu bulunmuştur. Ancak bu kayırmacılık uygulamalarının işe yoğunlaşamama üzerindeki etkisinin işi tamamlama zorunluluğu üzerindeki etkisinden daha büyük olduğu saptanmıştır. Çalışanların işe yoğunlaşmamalarındaki en

büyük olumsuz etkiyi terfide kayırmacılığın oluşturduğu tespit edilmiştir. İşe yoğunlaşamama üzerinde büyük bir etkiye sahip olduğu saptanan kayırmacılığın uzun vadede örgüte çalışanlardan çok daha büyük zararlar verdiği söylenebilir.

Yöneticilerin karanlık yönlerinin ve kayırmacılık uygulamalarının pek çok olumsuz sonuçları bulunmaktadır. Erişilen bu bilgiler bağlamında karanlık liderliğin ve kayırmacılığın çok fazla görünmeyen olumsuz sonuçlarından birinin de presenteeizm olduğu saptanmıştır. Araştırmacılar, bu bulgular doğrultusunda yöneticilerin karanlık liderlik davranışları ve kayırmacılık uygulamalarının presenteeizmi yordayan iki önemli değişken olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Başka bir ifadeyle çalışanların işte var olamama nedenleri arasında karanlık liderliğin ve kayırmacılığın var olduğu saptanmıştır. Dolayısıyla presenteeizm sorununun çözümlenmesinde yöneticilerin karanlık yönlerinin kaldırılması ve kayırmacılık uygulamalarına son verilmesi önem taşımaktadır. Bu bağlamda profesyonel yöneticilik anlayışı doğrultusunda karanlık yönleri bulunmayan yöneticiler tercih edilebilir ve kurum kültürü değiştirilerek kurumsallaşmaya gidilebilir.

Araştırmanın özgünlüğüne rağmen bazı kısıtları bulunmaktadır. Araştırmanın temel kısıtlayıcısı, alan araştırmasının Malatya ilinde faaliyet gösteren büyük ve orta ölçekli tekstil işletmeleri ile sınırlı olmasıdır. Bu kapsamda farklı illerde, farklı sektörlerde ve farklı işletme büyüklüklerinde benzer çalışmalar yapılmalı ve sonuçlar kıyaslanmalıdır. Araştırmanın kesitsel bir desene uygun olarak tasarlanması, çalışmanın bir başka kısıtı olarak görülebilir. Bu kapsamda belirli bir zaman serisinde gerçekleştirilecek araştırmaların yapılması, daha doğru sonuçlara ulaşılmasına katkı sunacağı öngörülmektedir. Bu çalışmada karanlık liderlik, kayırmacılık ve presenteeizm olgularına bütüncül olarak bakılmasına rağmen çalışanların algıladığı korku ikliminin nedenleri ve sonuçlarına yönelik daha çok araştırma yapılmalıdır.

Kaynaklar

- 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. <https://doi.org/10.1111/J.1467-8551.2009.00672.X>.
- Abdalla, H.F., Maghrabi, A.S. ve Raggad, B.G. (1998). Assessing the perceptions of human resource managers toward nepotism. *International Journal Of Manpower*, 19(8), 554-570.
- Aboramadan, M., Turkmenoglu, M.A., Dahleez, K.A. ve Cicek, B. (2020). Narcissistic leadership and behavioral cynicism in the hotel industry: the role of employee silence and negative workplace gossiping. *International Journal of Contemporary Hospitality Management*.
- Adıgüzel, O. ve Erdoğan, A. (2014). Çağdaş bakış açısıyla işgören devamsızlığı, nedenleri, örgüte etkileri ve çözüm önerileri. *Süleyman Demirel Üniversitesi Vizyoner Dergisi*, 5(10), 1-25.
- Agudelo-Suárez, A. A., Benavides, F.G., Felt, E., Ronda-Pérez, E., Vives-Cases, C. ve M García, A. (2010). Sicknes presenteeism in spanish-born and immigrant workers in spain. *Bmc Public Health*, 10(791), 1-7.
- Akalan, A. R. (2006). *Türk kamu hizmetinde iyi yönetim ve yolsuzlukla mücadele*, (Yayınlanmamış Doktora Tezi). Selçuk Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Konya.
- Appelbaum S. H. ve Roy-Girard D. (2007). Toxins in the workplace: affect on organizations and employees. *Corporate Governance International Journal Of Business In Society*, 7(1), 17-28.
- Argon, T. (2016). Öğretmen görüşlerine göre ilkokullarda yöneticilerin kayırmacılık davranışları, *Kastamonu Eğitim Dergisi*, 24(1), 233-250.
- Arronsson, G., Gustafsson, K. ve Dallner, M. (2000). Sick but yet at work. An empirical study of sickness presenteeism. *Epidemiol Community Health*, 54, 502-509.
- Arronsson G. ve Gustafsson K. (2005). Sicknes presenteeism: prevalence, attendance-pressure factors, and an outline of a model for research, *Joem* 47(9), 958-966.
- Ashforth, B. (1994). Petty tyranny in organizations. *Human Relations*, 47(7), 755-778.

- Aslan Z. ve Etyemez S. (2015). Turizm işletmelerinde presenteeism (işte var olamama sorunu) ve mücadele yöntemleri. I. Avrasya Uluslararası Turizm Kongresi Güncel Konular, Eğilimler ve Göstergeler. Konya, 28-30.
- Asunakutlu, T., ve Avcı, U. (2010). Aile işletmelerinde nepotizm algısı ve iş tatmini ilişkisi üzerine bir araştırma. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 15(2), 93-109.
- Aytaç, Ö. (2010). *Kayırmacı ilişkilerin sosyolojik temelleri*. Ramazan Erdem (Ed.), Yönetim ve Örgüt Açısından Kayırmacılık, İstanbul: Beta Yayıncılık.
- Bakan, İ. ve Büyükbeşe, T. (2010). Liderlik türleri ve güç konakları'na ilişkin mevcut-gelecek durum karşılaştırması: eğitim kurumu yöneticilerinin algılarına dayalı bir alan araştırması. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 2010(2), 73-84.
- Baker-McClellan, D., Greasley, K., Dale, J., ve Griffith, F. (2010). Absence management and presenteeism: the pressures on employees to attend work and the impact of attendance on performance. *Human Resource Management Journal*, 20(3), 311-328.
- Barbuto, J. ve Burbach, M. (2006). The emotional intelligence of transformational leaders: A field study of ethical officials. *Journal of Social Psychology*, 146(1), 51-64.
- Barut, B. (2015). Vekâlet kuramı perspektifinden kayırmacılık. *Türk ve İslam Dünyası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 2(5), 240-250.
- Başar, U., (2019). *Liderin karanlık kişilik özellikleri ile çalışanın tükenmişliği arasındaki ilişkide çalışanın karanlık liderlik algısının aracı rolü: Çok düzeyli bir araştırma*. Doktora Tezi, Başkent Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Başar, U., Sığırı, Ü. ve Basım, N. (2016). İş yerinde karanlık liderlik. *İş ve İnsan Dergisi*, 3(2), 65-76.
- Bierla, I., Huver, B. ve Richard, S. (2013). New evidence on absenteeism and presenteeism. *The International Journal Of Human Resource Management*, 24(7), 1536-1550.
- Böckerman, P. ve Laukkanen, E. (2009). Presenteeism in Finland: Determinants by gender and the sector of economy. *Ege Academic Review*, 9(3), 1007-1016.
- Byrne, B. M. (2010). *Structural equation modeling with AMOS: Basic concepts, applications, and programming*. New York: Taylor and Francis.
- Caverley N., Cunningham J.B., Macgregor J.N. (2007). Sickness presenteeism, sickness absenteeism, and health following restructuring in a public service organization. *Journal Of Management Studies*, 44(2), 304-319.
- Coco, G. ve Lagravinese, R. (2014). Cronyism and education performance. *Economic Modelling*. 38, 443-450.
- Conger, J.A. (1990). The dark side of leadership. *Organizational Dynamics*, 19(2), 44-55.
- Demerouti, E., Le Blanc, P.M., Bakker, A.B., Schaufeli, W.B. ve Hox, J. (2009). Present but sick: a three-wave study on job demands, presenteeism and burnout. *Career Development International*, 14(1), 50-68.
- Demirbulat, Ö.G. ve Bozok, D. (2015). Presenteeism (işte var olamama) ile yaşam doyumu, fiziksel ve ruhsal iyilik halinin etkileşimine yönelik seyahat acentası işgörenleri üzerinde bir araştırma. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 16(27), 7-13.
- Dew, K., Keefe, V. ve Small, K. (2005). Choosing' to work when sick: workplace presenteeism. *Social Science & Medicine*, 60, 2273-2282.
- Edington, D.W., ve Schultz, A. B. (2008). The total value of health: a review of literature. *International Journal Of Workplace Health Management*, 1(1), 8-19.
- Erdem, M. ve Meriç, E. (2012). Okul yönetiminde kayırmacılığa ilişkin ölçek geliştirme çalışması. *Ebad-Jesr Eğitim Bilimleri Araştırmaları Dergisi*, 2(2), 141-149.
- Ford, R. ve Mclaughlin, F. (1985). Nepotism. *Personnel Journal*. 64(9), 57-60.
- Fu, P. (2015). Favoritism: ethical dilemmas viewed through multiple paradigms. *The Journal Of Values-Based Leadership*, 8(1), 1-7.
- Garrow, V. (2016). A review of current thinking ies report. *Institute For Employment Studies Dergisi*, 1-84.

- Gilbreath, B. ve Karimi, L. (2012). Supervisor behavior and employee presenteeism. *International Journal of Leadership Studies*, 7(1), 114-131.
- Göksel, A. ve Aydın, B. (2012). Leader-member relationship within the form of organizational commitment. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Magazine*, 17(2), 247-271.
- Gündüz, Y. ve Dedekorkut, S. E. (2014). Yıkıcı liderlik. *Mersin Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 10(1), 95-104.
- Glad, B. (2002). Why tyrants go too far: malignant narcissism and absolute power. *Political Psychology*, 23(1), 1-2.
- Goldman, A. (2006). High toxicity leadership: borderline personality disorder and the dysfunctional organization. *Journal of Managerial Psychology*, 21, 733-746.
- Hansen, C.D. ve Andersen, J.H. (2008). Going ill to work—what personal circumstances, attitudes and work-related factors are associated with sickness presenteeism?. *Social Science And Medicine*, 67(6), 956-964.
- Hemp, P. (2004). Presenteeism: at work – but out of it. *Harvard Business Review*, 49-58
- House R.J. Vd. (2002). Understanding cultures and implicit leadership theories across the globe: an introduction to project globe. *Journal Of World Business*, 2002/37, 3-10.
- Husted C. L. (2008). *Systematic differentiation between dark and light leaders: is a corporate criminal profile possible?*. Unpublished Doctoral Dissertation, Capella University, USA.
- İyışeroğlu, S. C., (2006). Aile şirketleri: Adana ve çevresinde faaliyet gösteren aile şirketlerinde nepotizm uygulamasının tespitine yönelik bir araştırma.
- Işık, M., ve Kızıltuğ, S. (2022). Karanlık liderlik algısının işgören performansı ve iş tatminine etkisi. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 21(43), 307-326.
- İlhan, S., ve Aytaç, Ö. (2010). *Türkiye’de kayırmacı eğilimlerin oluşmasında toplumsal ve kültürel yapının rolü, yönetim ve örgüt açısından kayırmacılık*. Ramazan Erdem, (Ed.). Beta Yayıncılık, İstanbul, 61-83.
- Johansen, V. (2012). Sickness presenteeism in Norway and Sweden. *Njssr-Nordic Journal Of Social Research*, 3, 88-102.
- Johns, G. (2010). Presenteeism in the workplace: a review and research agenda. *Journal Of Organizational Behavior*, 31, 519-542.
- Johns, G. (2012). Presenteeism: a short history and a cautionary tale, Ed.Jonathan Houdmont, Stavroula Leka, Robert R. Sinclair. *Contemporary Occupational Health Psychology Global Perspectives On Research And Practice*, Wiley-Blackwell, Chichester, U.K., 204-220.
- Karadağ, M. (2020). İstismarcı liderlik. (Ed: Berat Çiçek), *Liderliğin karanlık yönü* (1. Baskı), 118-140, Nobel Yayınları: Ankara.
- Karakaplan Ö.E. (2020). Etik dışı liderlik. (Ed: Berat Çiçek), *Liderliğin karanlık yönü* (1. Baskı), 55-78, Nobel Yayınları: Ankara.
- Kellerman, B. (2004). *Bad leadership: what it is, how it happens, why it matters*. Boston: Harvard Business School Press.
- Kellerman, B. (2008). *Kötü liderlik*. (F.Kahya, Çev.), Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları, İstanbul.
- Kesken, J. ve Ünnü, N. A. (2011). *Öteki liderlik*. Ankara: Gazi Kitabevi.
- Khatri, N. ve Tsang, W.K. (2003). Antecedents and consequences of cronyism in organizations. *Journal Of Business Ethics*, (43), 289-303.
- Khoo, H. S. ve Burch, G. S. (2008). The 'dark side' of leadership personality and transformational leadership: and exploratory study. *Personality And Individual Differences*, 44(1), 86-97
- Klaüßner S. (2012). Die dunkle seite der führungstand der forschung und offene fragen. *Arbeit Heft*, 1, 2(1), 5-19.
- Kılınç, E. (2020). Yıkıcı liderlik. (Ed: Berat Çiçek), *Liderliğin karanlık yönü* (1. Baskı), 33-54, Nobel Yayınları: Ankara.
- Koçel, T. (2018). *İşletme yöneticiliği*. İstanbul: Beta Yayınevi.

- Koopman, C., Pelletier, K. R., Murray J. F., Sharda C. E., Berger M. L., Turpin R. S., Hackleman P., Gibson P., Holmes D. M. ve Bendel, T. (2002). Stanford presenteeism scale: Health status and employee productivity. *Joem*, 44(1), 14-20.
- Lasakova, A. ve Remisova, A. (2015). Unethical leadership: current theoretical trends and conceptualization. *Procedia Economics And Finance*, 34, 319-328.
- Levin-Epstein, J. (2005). *Presenteeism and paid sick days*. For Law And Social Policy (Clasp).
- Lipman, J. ve Blumen, J. (2005). Toxic leadership: when grand illusions masquerade as noble visions. *Leader To Leader*, (36), 29-36.
- Martinez, L.F. ve Ferreira, A.I. (2012). Sick at work: presenteeism among nurses in a Portuguese public hospital. *Journal Of Stress And Health*, 28, 297-304.
- Mcgregor, A., Magee, C. A., Caputi, P. ve Iverson, D. (2016). A job demands resources approach to presenteeism. *Career Development International*, 21(4), 402-418.
- Mcintosh, G. L. ve Rima, S. D. (1997). *Overcoming the darkside of leadership*. Baker Books.
- Mcintosh, G. L. ve Rima, S. D. (2007). *Overcoming the dark side of leadership: How to become an effective leader by confronting potential failures*. Grand Rapids, Mi: Baker Books.
- Melançon, S. (2012). Presenteeism: To be or not to be at work. <https://Epsi-Inc.Com/En/Presenteeism-Work/>, 28.10.2021.
- Meydan C. M. ve Şeşen, H. (2015). *Yapısal eşitlik modellemesi Amos uygulamaları*. Ankara: Detay Yayıncılık.
- Middaugh, Donna J. (2016). Presenteeism: sick and tired at work. *Medsurg Nursing*, 15(2), 103-105.
- Musich, S., Hook, D., Baaner, S., Spooner, M. ve Edington, D. W. (2006). The association of corporate work environment factors, health risks, and medical conditions with presenteeism among australian employees. *American Journal Of Health Promotion*, 21(2), 127-136.
- Nandi, D. ve Nandi, N. (2014). Application of big five model of personality for employee presenteeism in the workplace. *Global Journal For Research Analysis*, 3(7), 162-163.
- Offermann, L. R. (2004). When followers become toxic. *Harvard Business Review*, 82, 54-60.
- Özkanan, A ve Erdem, R. (2014). Yönetimde kayırmacı uygulamalar: kavramsal bir çerçeve. *Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 2(20), 181-206.
- Özmen, G. (2011). *Presenteeizm ile örgütsel bağlılık ilişkisi: tekstil çalışanları üzerinde bir araştırma*, Yüksek Lisans Tezi, Eskişehir Osmangazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Eskişehir.
- Özsemerci, K. (2003). *Türk kamu yönetiminde yolsuzluklar, nedenleri, zararları ve çözüm önerileri*. Sayıştay Yayınları. Ankara.
- Padilla, A., Hogan, R. ve Kaiser, R.B. (2007). The toxic triangle: destructive leaders, susceptible followers, and conducive environments. *The Leadership Quarterly*, 18(3), 176-194.
- Poms, L.W. (2012). Presenteeism: *The dark side of employee attendance*. (Unpublished Doctoral Thesis), George Mason University, Fairfax, Va.
- Prater, T. ve Smith, K. (2011). Underlying factors contributing to presenteeism and absenteeism. *Journal Of Business & Economics Research*, 9(6), 1-14.
- Quazi, H. (2013). Presenteeism. *The Invisible Cost To Organizations*. Hampshire: Palgrave Macmillan, 1, 2.
- Rantanen, I. ve Tuominen, R. (2011). Relative magnitude of presenteeism and absenteeism and work-related factors affecting them among health care professionals. *Int Arch Occup Environ Health*, 84, 225-230.
- Reed, G.E. ve Olsen R.A. (2010). Toxic leadership: Part deux. *Military Review November-December*, 58-64.
- Robertson, I., Leach, D., Doerner N. ve Smeed, M. (2012). Poor health but not absent prevalence, predictors, and outcomes of presenteeism. *Joem*, 54(11), 1344-1349.
- Ricci, J. A. ve Chee, E. (2005). Lost productive time associated with excess weight in the us workforce. *Journal Of Occupational And Environmental Medicine*, 47(12), 1227-1234.
- Saarvala, E. (2006). Presenteeism: The latest attack on economic and human productivity. *Human Resources Management*, 1, 1-10.

- Saylı, H. ve Kızıldağ, D. (2007). Yönetmel etik ve yönetmel etiğın oluşmasında insan kaynakları yönetiminin rolünü belirlemeye yönelik bir analiz. *Afyonkarahisar Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 9(1), 231-251.
- Schultz, A. B. ve Edington, D. W. (2007). Employee health and presenteeism: A systematic review. *Journal Of Occupational Rehabilitation*, 17(3), 547-579.
- Sheridan, M. K. (2007). Just because it's sex doesn't mean it's because of sex: the need for new legislation to target sexual favoritism. *Columbia Journal of Law and Social*, 40(3), 379-424.
- Tepper, B. J. (2000). Consequences of abusive supervision. *Academy of Management Journal*, 43(2), 178-190.
- Turunç, Ö. (2010). Organizasyonlarda kontrol algılamalarının örgütsel özdeşleşme ve iş performansına etkisi. *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 11(1), 251-269.
- Uslu, O. (2021). Karanlık liderlik tarzları: kavramsal bir değerlendirme. *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 23(2), 901-924.
- Ülbeği, İ. D., Mimaroglu Ö. H. ve Özgen, H. (2014). Türkiye'de istismarcı yönetim ölçeğinin uyarlaması: güvenilirlik ve geçerlik analizi. *Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 23(1), 1-12.
- Üngör, E.J. (2021). Karanlık liderlik davranışlarının iş tatmini üzerindeki etkisi. *Business & Management Studies: An International Journal*, 9(1), 126-136.
- Voss M, Floderus B ve Diderichsen F. (2001). Physical, psychosocial, and organisational factors relative to sickness absence: a study based on Sweden post. *Occupational and Environmental Medicine*, 58(3), 178-184.
- Western, S. (2008) *leadership a critical text*. Sage Publication Ltd., London.
- Whicker, M. L. (1996). Toxic leaders: When organizations go bad. Westport, CT. Quorum Books.
- Yavaş, A. (2016). Sectoral differences in the perception of toxic leadership. *Procedia- Social And Behavioral Sciences*, 229, 267-276.
- Yalçınsoy, A. ve Işık, M. (2018). Toksik liderlik ile örgütsel bağlılık ve işten ayrılma niyeti ilişkisine yönelik bir araştırma. *Gaziantep University Journal of Social Sciences*, 17(3), 1016-1025.
- Yazıcı, M. ve Can, S. (2020). Etik problem olarak kurumlarda örgütsel kayırmacılık. *ARHUSS*, 3(2), 212-244.
- Yazıcıoğlu, Y. ve Erdoğan, S. (2004). *SPSS uygulamalı bilimsel araştırma yöntemleri*. Detay Yayıncılık, Ankara.
- Yılmaz, A., ve Kılavuz, R. (2002). Türk kamu bürokrasisinin işlemsel sorunları üzerine notlar. *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 3(2), 17-31.
- Zapf, D. (1999). Organizational, work, group related and personal causes of mobbing/bullying at work. *International Journal Manpower*, 20(1/2), 70-85.
- Zengin, Y. (2019). Karanlık liderliğin örgütsel seslilik ve iş tatmini üzerindeki etkisi. *KAÜİİBFD*, 10(19), 310-337.



Türkiye’de Yeşil Ekonomi Açısından Sürdürülebilir Enerji Kaynaklarının SWOT Analizi*

◆◆◆ SWOT Analysis of Sustainable Energy Resources in Terms of Green Economy in Turkey

Şule TÜYSÜZ**
Abidin ÖNCEL***

DOI: <https://doi.org/10.25204/iktisad.1148730>

Öz

Makale Bilgileri

Makale Türü:
Araştırma
Makalesi

Geliş Tarihi:
26.07.2022

Kabul Tarihi:
27.09.2022

© 2022 İKTİSAD
Tüm hakları
saklıdır.



Bu çalışmanın amacı yeşil ekonomi olgusu açısından, Türkiye’de sürdürülebilir enerji kaynaklarının SWOT analizinin gerçekleştirilmesidir. Bu amaçla yeşil ekonomi olgusunun kavramsal ve teorik çerçevesi izah edildikten sonra Türkiye’de yeşil ekonomiye geçiş sürecinde uygulanan politikalar ele alınmıştır. Çalışmada yöntem olarak seçilen SWOT analizi sayesinde Türkiye’nin sürdürülebilir enerji kaynakları açısından güçlü yönleri, zayıf yönleri, fırsatlar ve tehditler belirlenmiştir. Araştırmanın bulguları, Türkiye’de potansiyel sürdürülebilir enerji kaynakları olarak hidroelektrik, rüzgâr ve güneş enerjisi kaynaklarını ön plana çıkarmaktadır. Türkiye’nin söz konusu enerji kaynakları açısından sahip olduğu yüksek potansiyel ve jeopolitik konumu önemli güçlü yönleri iken, ülkenin ekonomik durumu ve sürdürülebilir enerji politikalarının etkinsizliği ön plana çıkan önemli zayıf yönleridir. Küresel ölçekte ortaya çıkan konjonktürün enerjide dışa bağımlılığı daha fazla tartışılır hale getirmesi ve Türkiye’de yaşayan bireylerin sürdürülebilirlik yönünde farkındalıklarının artış yönünde olması önemli fırsatlardır. Sürdürülebilir enerji kaynaklarının artırılması noktasında santral kurulumları için bazı girdilerin dışarıdan temin edilme zorunluluğu, ülkede enerji ihtiyacının giderek artmasının getirdiği ilave talep ve hane halkının düşük gelire sahip olmasının getirdiği olumsuzluklar ise ön plana çıkan önemli tehditlerdir.

Anahtar Kelimeler: Sürdürülebilir kalkınma, yeşil ekonomi, yenilenebilir enerji kaynakları, SWOT analizi.

Abstract

Article Info

Paper Type:
Research Paper

Received:
26.07.2022

Accepted:
27.09.2022

© 2022 JEBUPOR
All rights
reserved.



The aim of this study is to conduct a SWOT analysis of sustainable energy sources in Turkey in terms of the green economy phenomenon. For this purpose, the policies implemented in the transition to the green economy in Turkey are discussed after explaining the conceptual and theoretical framework of the green economy phenomenon. By virtue of the SWOT analysis chosen as the method in the study, Turkey's strengths, weaknesses, opportunities and threats were determined in terms of sustainable energy resources. The findings of the study highlight hydroelectric, wind and solar energy sources as potential sustainable energy sources in Turkey. Turkey's high potential and geopolitical position in terms of these energy resources are important strengths, while the country's economic situation and the ineffectiveness of sustainable energy policies are important weaknesses. With the effect of the global conjuncture, foreign dependency in energy has become more debatable, and increasing awareness of Turkish people on sustainability are significant opportunities. In terms of increasing sustainable energy resources, the necessity to outsource some inputs for power plant installations, the additional demand brought about by the increasing need for energy in the country, and the negativities caused by the low income of households are important threats.

Keywords: Sustainable development, green economy, renewable energy resources, SWOT analysis.

Atıf / to Cite (APA): Tüysüz, Ş. ve Öncel, A. (2022). Türkiye’de yeşil ekonomi açısından sürdürülebilir enerji kaynaklarının SWOT analizi. *İktisadi İdari ve Siyasal Araştırmalar Dergisi*, 7(19), 644-661

* Bu çalışma, 18-19 Haziran 2022 tarihlerinde düzenlenen “International Symposium on Economics, Finance and Econometrics (ISEFE) 2022” kongresinde bildiri olarak sunulmuş ve kongre kitabında özet metin olarak basılmıştır.

** ORCID Yüksek Lisans Öğrencisi, Sakarya Üniversitesi, SBE, İktisat Anabilim Dalı, sule.tuysuz1@ogr.sakarya.edu.tr

*** ORCID Doç. Dr., Sakarya Üniversitesi, SBF, İktisat Bölümü, aoncel@sakarya.edu.tr

Extended Abstract

Introduction and Research Questions & Purpose:

While energy is a necessary tool for socio-economic development, the increase in the use of primary energy sources, especially after the industrial revolution, causes environmental pollution. Towards the end of the 19th century, the environmental and economic effects of the increase in the use of primary energy sources attracted attention. With the aims of sustainable development and lower environmental pollution, the use of renewable energy sources has become a globally accepted approach. The decrease in primary energy resources in the face of population growth and increasing demand has increased the importance of sustainable development and it has become important to consider both the production and consumption of energy resources within the scope of "green economy". Considering these developments in the world, some policies have been adopted within the framework of green economy and efforts have increased in order to have a cleaner environment and sustainable energy resources in Turkey. In this context, while there was no concrete plan for sustainability in the first, second and third five-year development plans, it gradually opened up more space for sustainable development in the fourth and subsequent five-year development plan. In these circumstances, Turkey's strengths and weaknesses, opportunities and threats in terms of sustainable energy resources have been the main research subject of this study. The aim of this study is to make a SWOT analysis of sustainable energy resources in Turkey in terms of green economy.

Methodology:

In our research, using the SWOT analysis method, Turkey's strengths and weaknesses, opportunities and threats were determined in terms of sustainable energy resources. With the intention of the SWOT analysis, a comprehensive literature review was conducted, Turkey's 5-year development plans were examined and quantitative statistics were used to evaluate the current status of sustainable energy resources.

Results and Conclusions:

The implications of the study underline hydroelectric, wind and solar energy sources as potential sustainable energy sources in Turkey. While Turkey's high potential in terms of the aforementioned energy resources and its geopolitical position show its strengths, the country's economic situation and ineffectiveness of sustainable energy policies show its weaknesses. With the effect of the global conjuncture, foreign dependency in energy has become highly controversial, and the increase in the awareness of the Turkish people on sustainability stands before us as a vital opportunity in this regard. At the point of increasing sustainable energy resources, the necessity of outsourcing some inputs for power plant installation, the additional demand brought by the increasing need for energy use in the country and the negative effects of the low income of the households are the critical threats to the fore. Beside the environmental issue coming to the fore more in Turkey, many policies and targets have been established for sustainable development and transition to green economy. In order to accelerate Turkey's transition to a green economy, it is essential to raise awareness of resident households on environmental issues. In this sense, environmental education should not remain only at the theoretical level, but should be carried out with a practice and close monitoring approach. Furthermore, expanding research and development for the domestic production of the inputs used during the establishment and production of sustainable energy sources will help to eliminate the dependence on imported inputs. In addition, the financing needed for the transition to sustainable energy sources should be provided either through additional taxes on household incomes or through build-operate-transfer projects. Another important policy that can be suggested is to provide incentives for some sectors and to obtain some of the energy to be used in renovated houses within the scope of urban transformation from sustainable energy sources, especially solar energy.

1. Giriş

Sosyo-ekonomik açıdan oldukça önemli bir unsur haline gelen enerji üretimi ve tüketimi, çok eski zamanlardan beri başlamış, sanayi devrimiyle birlikte hız kazanmış ve akabinde seri üretimin ve teknolojik ilerlemelerin yaygınlaşması neticesinde daha da artış göstermiştir. Enerji tüketimi tüm dünyada hayatın doğal akışı için gerekli bir araç niteliği kazanmış iken, tüketim talebinin çoğunlukla birincil enerji kaynaklarından karşılanması birtakım sorunları beraberinde getirmiştir. Birincil enerji kaynaklarının sürdürülebilir olmaması, iklim değişiklikleri, sera gazı emisyonu, küresel ısınma, ekolojik dengenin bozulması, çevre kirliliğinin artması vb. şeklinde sıralanabilecek bu sorunlar sosyo-ekonomik alanda yaşamı olumsuz etkilemiştir. Bütün bu olumsuzluklar nedeniyle insanlar sürekli olarak yeni enerji kaynakları arayışında olmuşlar ve bu arayışlar sonucunda çevre dostu ve sürdürülebilir olmaları nedeniyle yenilenebilir enerji kaynakları en önemli alternatif enerji kaynakları olarak karşımıza çıkmaktadırlar. Karbon temelli enerji kaynaklarına alternatif olarak görülen yenilenebilir enerji kaynaklarının başında biyokütle, rüzgâr, güneş, hidro ve jeotermal enerji kaynakları gelmektedir. Özellikle enerji konusunda dışa bağımlı olan ülkelerin durumu düşünüldüğünde, kendi öz kaynaklarının kullanımını teşvik etmesi, enerji ithalatının azaltılması yoluyla ödemeler dengesi açıklarının iyileştirilmesi, üretim sürecinde enerji girdi maliyetlerinin düşürülmesi ve aynı zamanda çevre ile uyumlu üretim tekniklerini teşvik etmesi bakımından yenilenebilir enerji kaynakları önem arz etmektedirler (Acaravcı ve Erdoğan, 2018).

Dünya enerji kaynaklarının ülkeler bazında dağılımının farklılık göstermesi, ülkeler arasında enerji bazlı ithalat-ihracat hareketliliğini gerektirmiş ve yeterli düzeyde enerji kaynaklarına sahip olmayan ülkelere enerjide dışa bağımlılık seviyesi artış göstermiştir. Küresel ölçekte artan enerji fiyatları nedeniyle, enerjide dışa bağımlı ülkelerin ithalat giderlerinin artması neticesinde, söz konusu ülkelere enerji ithalatı ciddi bir ekonomik yük haline gelmiştir. Son yıllarda dışa bağımlılığın azaltılması, daha düşük oranda çevresel kirliliğin sağlanması ve sosyo-ekonomik gelişme için sürdürülebilir enerji kaynaklarının hem üretimde hem de tüketimde kullanılma gerekliliği yeşil ekonomi bakış açısını dünya genelinde kabul gören bir yaklaşım haline getirmiştir. Yeşil ekonominin oluşmasında bir diğer itici güç ise dijitalleşmenin artmasıdır. Son yıllarda özellikle teknolojik gelişmenin bir sonucu olarak dijitalleşme olgusu gelişme göstermiş ve dijitalleşmenin artması sonucunda artan elektrik talebinin sürdürülebilir enerji kaynaklarından karşılanması da bir diğer gündem maddesi haline gelmiştir (Husaini ve Lean, 2022: 1).

Yeşil ekonomi olgusunun önem kazanmasıyla birlikte, öncelikle kavramın anlaşılması ve sürdürülebilir kalkınma ile ilişkisinin belirtilmesi gerekmektedir. Yeşil ekonomi ve sürdürülebilir kalkınma kavramları birbiri ile ilişkili ancak birbirinden farklı iki kavramdır. Kalkınma açısından “yeşil ekonomi” kavramı ekonomide yeni bir terminoloji olarak “yeşil ekonomik model” olgusunu ortaya koymaktadır. Yeşil ekonomik model ise yeşil ekonomi politikalarının kullanılması neticesinde sürdürülebilir kalkınmanın sağlanmasıdır. Bu bağlamda yeşil ekonominin, sürdürülebilir enerji kaynaklarının kullanımının artırılması sonucunda gelişme göstermesi, ülkeleri uluslararası alanda sürdürülebilir enerji politikaları üzerine yoğunlaşmaya yöneltmiştir.

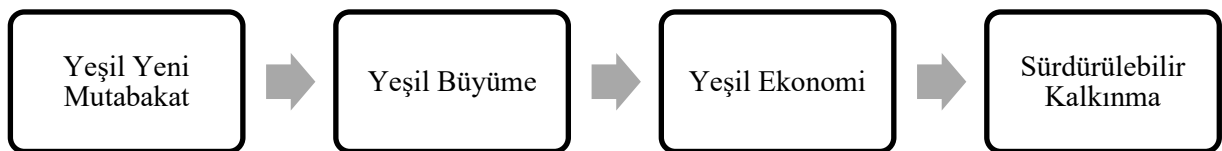
Son zamanlarda enerjide dışa bağımlılığın yoğun tartışmalara konu olmasıyla birlikte, sürdürülebilir enerji kaynakları bakımından durumu merak edilen Türkiye, yukarıda çerçevesi çizilen hususlarda incelenmeye değer bulunan ülkelere biri olarak düşünülmüştür. Artan enerji talebini karşılamak ve dışa bağımlılıktan kurtulmak amacıyla önceleri kamu ve son zamanlarda özel sektör enerji yatırımlarına ağırlık veren Türkiye'nin, bu bağlamda birçok alanda çabalarını sürdürdüğü ancak bunların yetersiz kaldığı bilinmektedir. Türkiye'de toplam kurulu gücün enerji kaynaklarına göre dağılımı incelendiğinde (2019 verilerine göre); hidrolik enerjinin %31,4'lük paya, doğal gazın %29'lük paya, kömürün %22,4'lük paya, rüzgâr enerjisinin %8'lik paya, güneş enerjisinin %6'lık paya, jeotermal enerjinin %1,5'lik paya ve diğer enerji kaynaklarının ise %1,7'lik paya sahip oldukları görülmektedir (Gürcün ve Petek, 2021: 350). Elektrik üretiminde kullanılan fosil yakıtların önemli bir kısmı ise dışarıdan ithal edilmektedir. Dolayısıyla hazırlanan bu çalışmada, yeşil ekonomi açısından sürdürülebilir enerji kaynaklarının Türkiye örneğinde incelenmesinin ve

değerlendirilmesinin literatüre bir katkı niteliği taşıyacağı düşünülmektedir. Bu bağlamda çalışmanın temel amacı Türkiye'nin yeşil ekonomiye geçiş sürecinde sürdürülebilir enerji kaynakları açısından durumunun SWOT analizi yöntemi kullanılarak değerlendirilmesi ve bu yöntem sayesinde sektörün güçlü yönleri, zayıf yönleri, fırsatlar ve tehditlerin belirlenerek politika önerilerinin sunulmasıdır. Bu amaçla çalışmanın giriş bölümünü izleyen kısımlarında öncelikle yeşil ekonomi olgusu kavramsal ve teorik çerçevede ele alınmakta, sonrasında ise Türkiye'de sürdürülebilir kalkınmadan yeşil ekonomiye geçiş olgusu değerlendirilmektedir. Çalışmanın geriye kalan kısımlarında, Dünya'da ve Türkiye'de sürdürülebilir enerji kaynaklarının genel görünümü ortaya konulmakta ve Türkiye'de yeşil ekonomi açısından sürdürülebilir enerji kaynaklarının SWOT analizi gerçekleştirilmektedir. Çalışma, politika önerilerinin de sunulduğu sonuç ve değerlendirme kısmı ile sonuçlandırılmaktadır.

2. Yeşil Ekonomi Olgusu: Kavramsal ve Teorik Çerçeve

Yeryüzünde mevcut enerji kaynaklarının hızlı bir şekilde tüketilmesinin bir neticesi olarak ortaya çıkan en önemli problemlerden biri hiç kuşkusuz çevrenin tahrip edilmesidir. Özellikle sanayi devriminin gerçekleştiği 18. yüzyıldan itibaren kitlesel üretime geçilmesi, fosil yakıt kullanımının artması ve hızlı büyüme hedeflerinden dolayı, çevresel ve sosyal yaşam sürekli zarar görmüştür. Hem ulusal hem de uluslararası düzeyde çevresel tahribatın azaltılması ve sürdürülebilir kalkınmanın sağlanması amacıyla uygun politikaların geliştirilmesi zorunluluğu ortaya çıkmıştır. Yirminci yüzyıla kadar birincil enerji kaynaklarının kullanımı neticesinde ortaya çıkan çevresel zararlar ve enerji kaynaklarının sınırlı arzı göz ardı edilen bir unsur iken, yirminci yüzyılın sonlarına doğru daha düşük seviyede çevre kirliliğine neden olacak politikaların gereksinimi küresel ölçekte daha fazla tartışılmaya başlanmıştır. Nitekim yeşil ekonomi kavramının ortaya çıkış noktası da yıllardır süregelen ve çevresel bozulmaları dikkate almayan bu benzeri ekonomik yapılarıdır. Neticede yeni ve sürdürülebilirliği olan enerji kaynaklarının keşfedilmesi ve kullanılması her ülke için bir gereksinim haline gelmiştir. Bu bağlamda, sürdürülebilir enerji kaynaklarının (rüzgâr enerjisi, güneş enerjisi, hidroelektrik enerji, vb.), enerji tüketimi içerisindeki paylarının artırılması ve sürdürülebilir kalkınma politikalarının ulusal ölçekte benimsenmesi neticesinde uluslararası alanda fosil yakıt tüketiminin giderek azalan bir seyir izleyeceği düşünülmektedir.

Birleşmiş Milletler (BM) Çevre Programı'nın (UNEP) 2011 tarihli raporunda yeşil ekonomi kavramı, "çevresel riskleri ve ekolojik kısıtlıkları önemli ölçüde azaltırken, insan refahını ve sosyal eşitliği iyileştiren bir ekonomi" şeklinde tanımlanmıştır (UNEP, 2011). Bir başka deyişle yeşil ekonomi, bir ekonominin kıt kaynaklarının en verimli şekilde kullanılarak, çevreye verilen zararın ve risklerin en aza indirilerek, toplumun refahının ve sosyal eşitliğinin artırılmasıdır (Özsoy ve Dinç, 2016: 9-10). Literatürde yeşil ekonomi kavramı bazen sürdürülebilir kalkınma kavramını ifade etmek amacıyla kullanılsa da yeşil ekonomi kavramını sürdürülebilir kalkınma kavramı ile aynı düzlemde düşünmek çok da doğru gözükmemektedir. Çünkü bu iki kavram birbiriyle ilişkili olmakla birlikte farklı iki kavram niteliği taşımaktadır. Her iki kavram arasındaki ilişkiyi anlayabilmek için aşağıda oluşturulan Şekil 1 yol gösterici olmaktadır.



Şekil 1. Sürdürülebilir Kalkınma Aşamaları

Kaynak: Georgeson vd., 2017: 4.

Şekil 1'de, aşama aşama sürdürülebilir kalkınma süreci ortaya konulmaya çalışılmıştır. Sürecin ilk ve en önemli aşaması, çevrenin önemsendiği yeşil mutabakatın imzalanması ve anlaşma şartlarının yerine getirilmesidir. Bununla birlikte sürecin ikinci aşaması olan yeşil büyüme aşamasına geçilmiş olmaktadır. Daha çevreci bir büyüme olgusundan hareketle çevre ve ekonomi politikalarının

uyumlu hale getirilmesi sayesinde üçüncü aşamayı oluşturan yeşil ekonomi aşamasına geçilmektedir. Yeşil ekonomik politikaların uygulanması ise, kalkınmanın önemli bir fonksiyonu olan sosyo-ekonomik iyileşmeyi gerçekleştirerek nihayetinde sürdürülebilir kalkınma aşamasına ulaşılmasını sağlamaktadır. Bu bağlamda yeşil ekonomi, sürdürülebilir kalkınmanın sağlanması için önemli bir ön koşul şeklinde düşünülebilir.

Sürdürülebilir kalkınma aşamasına ulaşmak amacıyla yeşil ekonomi olgusunun gerektirdiği şartlara uyum sağlamak ve gerektirdiği sorumlulukları yerine getirmek kaçınılmaz bir durumdur (Özçağ ve Hotunluoğlu, 2015: 313-314). Bu nedenle yeşil ekonomiye geçiş sürecinde, iklim değişiklikleri, karbon emisyonu, sağlık, refah, sürdürülebilir enerji kaynakları ve ekosistem gibi konularda orta ve uzun vadeli düzenlemelerin yapılması önemli bir husustur (Özen, vd., 2015: 86). Son yüzyılda yaşanan sosyo-ekonomik ve çevresel problemlerin yeşil ekonomiye geçiş ile çözüleceği yaklaşımı, yeşil ekonomiye geçiş olgusunun küresel ölçekte gündeme taşınması ile neticelenmiştir. Yeni “yeşil” ekonomik model düzenlemeleri BM öncülüğünde gerçekleştirilmektedir. 19.yüzyılın sonlarından itibaren çevresel tahribatın artması sonucunda gelecek nesillerin yaşam standartlarının olumsuz etkileneceği anlaşılmış ve küresel boyutta çevreyi koruma çalışmaları başlatılmıştır. Bu bağlamda çevreye negatif dışsallığın minimum seviyede tutulması ve sürdürülebilir kalkınmanın sağlanması amacıyla çok sayıda uluslararası konferans ve çalışmanın yapıldığı görülmektedir. Uluslararası alanda sürdürülebilir kalkınmadan yeşil ekonomiye geçiş sürecinde yapılan belli başlı önemli çalışmalar Tablo 1'de gösterilmektedir (Yılmaz, 2018a: 83).

Tablo 1. Sürdürülebilir Kalkınmadan Yeşil Büyüme Geçişte Önemli Çalışmalar

Yıl	Faaliyet	Yıl	Faaliyet
1972	Stockholm Konferansı, BM Çevre Programı (UNEP).	2005	Küresel Isınma ve Kyoto Protokolü
1980	Dünya Koruma Stratejisi.	2005	BM Asya ve Pasifik Ekonomik ve Sosyal Komisyon Yeşil Büyüme Üzerine Bakanlar Deklarasyonu
1983	BM Dünya Çevre ve Kalkınma Komisyonunun kurulması	2006	AB Çevre Programı
1987	Brundtland Raporunun yayınlanması	2006	Çin’de Yeşil Büyüme İçin Önlemler Alınması
1989	Ozon Tabakası ve Montreal Raporu	2007	UNEP, ILO ve Uluslararası Sendikalar Konfederasyonu’nun (ITUC) Ortak Girişimiyle, Uluslararası Yeşil Büyüme Sunumu
1992	Rio de Janeiro Çevre ve Kalkınma Konferansı (Gündem 21)	2008	Güney Kore, Düşük Karbonlu Yeşil Büyüme Geçilmesi
1993	Sürdürülebilir Gelişme Komisyonu	2009	OECD, Yeşil Büyüme Bakanlar Deklarasyonu
1996	BM İnsan Yerleşimleri Konferansı (Habitat II)	2010	V. Dünya Kentsel Forumu
1997	Rio +5	2011	İlk OECD Yeşil Büyüme Göstergesi
2000	BM Yeni Bin Yıl Hedefleri	2012	Rio +20 Zirvesi
2002	Johannesburg Zirvesi (Rio +10)	2015	New York BM Sürdürülebilir Kalkınma Zirvesi

Kaynak: Yılmaz (2018a).

Tablo1’den de anlaşılacağı üzere sürdürülebilir kalkınma adına ilk önemli adım 1972 yılında gerçekleştirilen Stockholm Konferansında atılmıştır. Konferansta ilk kez çok sayıda temsilci çevre konusunu konuşmak amacıyla bir araya gelerek ekonomik büyüme ve çevre üzerindeki etkilerini tartışmışlardır. Çevre ile ilgili birçok konunun tartışıldığı konferansta BM Çevre Programı oluşturularak ülkelere uygulanması gereken önlemler belirlenmiştir. Daha sonraki yıllarda gerçekleştirilen diğer çalışma ve konferanslarda da sürdürülebilir kalkınma ve çevre olgusu küresel bir mesele olarak ele alınmış ve önemli kararlar alınmıştır (Koyuncu ve Karabulut, 2021: 469). Bu bağlamda sürdürülebilir enerji kaynaklarının giderek daha fazla ilgi odağı olması ve önemsenmesi neticesinde bu hususta akademik camiada gerçekleştirilen çalışmalar da artış göstermiştir (Karamıklı ve Şaşmaz, 2021). Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde enerji tüketiminin hızla artması ve bunun

neticesinde sera gazı emisyonlarının da tehlikeli boyutlara ulaşması ve birincil enerji kaynaklarının tükenme sorunuyla karşı karşıya kalması küresel bir problem olarak algılanmaktadır (Apergis ve Danuletiu, 2014: 578-579). Söz konusu problemin çözülmesi amacıyla hemen hemen her kesimde sürdürülebilir enerji kaynaklarının kullanımının artırılması en uygun çözüm yöntemi olarak benimsenmektedir.

Sürdürülebilir enerji kaynaklarının kullanımı, düşük çevre kirliliği, artan elektrik erişimi ve düşük karbon salınımını gerçekleştirerek enerji verimliliğini artırmakta ve aynı zamanda daha temiz teknolojik yatırımlar ortaya çıkarmaktadır (Bhattacharya vd., 2016: 733-734). Birincil enerji kaynaklarının daha az kullanılması ise sürdürülebilir kalkınmanın temelini oluşturacak alternatif ve sürdürülebilir enerji sektörlerinin gelişimini sağlayacaktır. Bu vesileyle küresel çevre sorunları, sera gazı emisyonundaki artış ve iklim değişikliğine sebebiyet veren unsurların elimine edilmesi sonucunda, çevresel, ekonomik ve sosyal kalkınmanın sağlanması sürdürülebilir bir nitelik kazanmış olacaktır.

Yukarıda zikredilen gelişmeler neticesinde sürdürülebilir enerji kaynaklarının dünyada pek çok ülkede, ulusal politikaların, planların ve stratejilerin temel unsurlarından biri olmaya başladığı söylenebilir (Asantewaa ve Sarkodie, 2016: 3-4; Okumuş, 2020). Bu politikalara uyum sağlanması durumunda bireylerin daha sağlıklı bir yaşam sürmesine imkân sağlanırken, bir bütün olarak toplumun yaşam kalitesi de artmış olacaktır (Karamıklı ve Şaşmaz, 2021: 301). Toparlamak gerekirse, sürdürülebilir enerji kaynaklarının kullanılması veya kullanımlarının artırılmasının tüm ülkeler için benimsenmesi gereken bir politika olduğu aşikârdır.

Yeryüzünde kullanılan enerji kaynakları sürdürülebilir (yenilenebilir) enerji kaynakları ve sürdürülemeyen (yenilenemez) enerji kaynakları olmak üzere iki ayrı kategoride değerlendirilmektedir. Sürdürülemeyen enerji kaynakları yüzyıllardır kullanılan kömür, petrol ve doğalgaz gibi fosil yakıtlardan oluşmaktadır. Yirminci yüzyıldan itibaren dünyada fosil yakıt kullanımının çevreye dışsallığının insan hayatını olumsuz etkilemesi ve fosil yakıt arzının hızlı tedarik edilememesinden dolayı yeni enerji kaynaklarına ihtiyaç duyulmuştur. Belirlenen hedefler neticesinde, sürdürülebilir enerji kaynakları gündeme getirilmiş ve son yüzyıl itibarıyla bu kaynaklar daha da önem kazanmıştır. Karbon temelli enerji kaynaklarına alternatif olarak görülen sürdürülebilir enerji kaynaklarının başında güneş, rüzgâr, jeotermal, hidro ve biyokütle enerji kaynakları gelmektedir. Farklı niteliklere sahip olmaları nedeniyle bunların her birinin ayrı ayrı incelenmesinde fayda bulunmaktadır.

Güneş Enerjisi

Güneş enerjisi, dünyanın hem ısı hem de ışık kaynağı olan güneş ışınlarının, teknoloji faktörünün de kullanılmasıyla birlikte enerjiye dönüştürülmesidir. Söz konusu enerji kaynağı, güneş ışınlarını toplayacak yeterlilikte teknolojinin sağlanması durumunda, dünyanın enerji talebini karşılayabilmek için oldukça önemli bir potansiyel güç niteliğindedir (Kabir vd., 2018: 894). Bu bağlamda, son yüzyılda güneş enerjisinin kullanımı, teknolojik gelişmelerin ve çevreye duyarlılığın artması ile birlikte potansiyeli yüksek bir enerji kaynağı haline gelmiştir.

Güneş enerjisi, doğrudan ısı elde etmek amacıyla kullanıldığı gibi, fotoelektrik piller veya buhar jeneratörleri tarafından güneş ışınlarının enerjiye dönüştürülmesiyle elektrik üretmek için de kullanılabilir. Enerjinin doğrudan kullanım yöntemi aktif ve pasif sistemler olarak iki ayrı alanda incelenmektedir. Pasif sistemlerde güneş enerjisini dönüştürebilmek için camlar ve toplayıcılar kullanılırken aktif sistemlerde, güneş ışınlarını geçirebilmesi için makineler gibi çeşitli teknik ürünler kullanılmaktadır (Encyclopedia.com, 2022). Dünya yüzeyi sürekli bir şekilde güneş ışınlarına maruz kalmasına rağmen bu güneş ışınlarının tamamının kullanımı sağlanamamaktadır. Güneş ışınlarının yaklaşık %25'i doğrudan dünyanın yüzeyine ulaşabiliyorken yaklaşık %75'i yüzeye gelene kadar dağılmakta veya kaybolmaktadır (Newton, 2003)

Güneş ışınlarının yeryüzüne ulaşan kısmı, fotoelektrik piller kullanılarak elektrik gücüne dönüştürülebilmektedir. Fotoelektrik sistemlerin kullanımı sayesinde binlerce megawatt enerji elde edilerek, küçük ekonomik uygulamalarda (deniz feneri, otoyol levhaları, gemiler...) kullanımı sağlanabilmektedir (Baykal, 2012: 238-239). Güneş ışınlarının yeşil ekonomi kapsamında kullanılabilmesi adına ise bazı önemli koşulların sağlanması gerekmektedir. Öncelikle, ülkelerin güneşlenme süreleri, enlem ve boylam gibi ülke konumlarındaki farklılıklar güneş ışınlarının kullanım oranlarında değişkenlik oluşturabilmektedir. Daha sonraki aşamalarda güneş ışınlarından gelen gücü dönüştürebilmek için gerekli olan teknolojinin erişilebilir olması ve maliyetinin minimize edilmesi diğer önemli noktalar olmaktadır.

Rüzgâr Enerjisi

Rüzgâr enerjisi temelde güneş kaynaklı rüzgârın kullanımı sonucunda meydana gelmektedir. Güneş ışınlarının dünyaya ve atmosfere ulaştığı durumda yeryüzünün aynı derecede ısınmamasından kaynaklı olarak farklı basınç alanları oluşmaktadır. Ortaya çıkan basınç alanları alçak ve yüksek basınç olarak ikiye ayrılır. Yüksek basınç alanlarından alçak basınç alanlarına doğru havanın hareket etmesi ve aralarında oluşan basınç farklılıklarından ise rüzgâr oluşmaktadır. Hava akımının hareketiyle oluşan rüzgâr, kinetik enerjiye sahiptir. Rüzgâr türbinlerinin icat edilmesi, ortaya çıkan kinetik enerjinin mekanik enerjiye dönüşümünü ve rüzgâr enerjisinin kullanımını mümkün kılmıştır (Karataş, 2009: 36).

Yeryüzüne ulaşabilen güneş ışınlarının tümü gerekli basınç farkını sağlayamadığından dolayı rüzgâr enerjisine dönüştürülemez. Yüze inen güneş enerjisinin yalnızca %2'si rüzgâr türbinleri vasıtasıyla rüzgâr enerjisine dönüştürülebilecek güce sahip olmaktadır (T.C. Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı, 2022a). Diğer taraftan rüzgâr enerjisinin elde edileceği alanların seçimi de önemlidir. Çünkü rüzgârın verimli bir şekilde enerjiye dönüşmesi için seçilen alanlar da rüzgâr süresinin ve rüzgârın sahip olduğu şiddetin -gücün- enerji oluşumu için yüksek olması gerekmektedir. Yani, rüzgârın kinetik enerjisini mekanik enerjiye dönüştürmek amacıyla kurulan santraller için basınç farkının ve rüzgâr hızının yüksek olduğu alanların tercih edilmesi önemlidir (Bayazıt ve Teymür, 2019: 13-15). Bu enerji türü ekonomik açıdan incelendiğinde ise rüzgâr güllerinin kullanımının 25 yıllık bir süreye sahip olması, işletme maliyetinin düşük olması ve işletilmesinin diğer türlere nazaran basit olması sürdürülebilir enerji kaynağı türleri içerisinde rüzgâr enerji kaynağına yapılacak yatırımları cazip hale getirmektedir (Özen vd., 2015: 88). Bu bağlamda rüzgâr enerjisinin yatırımcılar tarafından tercih edilebilecek bir sürdürülebilir enerji kaynağı olduğu açıktır.

Jeotermal Enerji

Jeotermal enerji basit bir tanımlamayla, dünyanın yeraltı derinliklerinden elde edilen ısının enerji gücüne dönüştürülmesidir. Daha teknik bir tanımlamayla ise jeotermal enerji, çoğunlukla aktif deprem bölgelerinde ve volkanik yapıların var olduğu bölgelerde yer altında biriken ısının, bölgesel olarak daha fazla erimiş olan tuz, buhar ve mineraller kullanılarak ısı enerjisine dönüştürülmesidir (Karataş, 2009: 33-34). Bu dönüşüm esnasında üç önemli aşama vardır. Bu aşamalar; ısı kaynağı, kaynağın taşınmasını sağlayan akışkan ve akışkanın hareketini sağlayan kayaç geçirgenliği olarak sıralanabilmektedir (Satman, 2013: 5).

Jeotermal enerji elde etmek için açılan delikler genellikle sıcak kuru kayalardan oluşmaktadır. Yapılan çalışmalarda ısının elde edilme aşaması sırasıyla; sıcak kuru kayaların kırılması, kaynağa akışkan gönderilmesi ve kayaç geçirgenliği sayesinde gerçekleşen ısı hareketi ile yüze çıkarılabilmesinden oluşmaktadır. Çıkarılan ısının birikimi sağlanarak, teknolojik ilerlemeler ve ihtiyaç duyulan tesislerin kurulumu neticesinde enerjiye dönüştürülebilmektedir. Jeotermal ısının kullanımı doğrudan veya dolaylı kullanım olmak üzere iki ayrı alanda olmaktadır. Bu ısının doğrudan kullanımı, yerin yaklaşık 1 km kadar derinliğinde, yüze yakın alanlardaki ısının kullanımı olarak

tanımlanabilirken, dolaylı kullanımı 3 km veya daha fazla derinlik seviyesindeki ısının kullanılması şeklindedir. Oluşan ısının yüzeyde başlıca kullanım alanları ise; bölge ısıtması, seralar, tarımsal ürün kurutma, endüstriyel kullanım olarak (doğrudan kullanım alanları) ve jeotermal ısının jeotermal enerjiye dönüştürülerek kullanılması (dolaylı kullanım) şeklinde olmaktadır (Küleççi, 2009: 86). Yeryüzünün derinliklerinde biriken ısının enerjiye dönüştürülmesi teknolojik ilerlemeler sayesinde giderek artış göstermiştir. Ancak günümüzde, yeraltı derinliklerine istenilen düzeyde inebilecek teknolojik ürünlerin henüz tam manasıyla mevcut olmamasından dolayı sadece belirli bir derinlikte jeotermal ısının kullanımı mümkün olabilmektedir.

Hidroelektrik

Hidroelektrik, suyun hareketliliğindeki kinetik enerjiden elde edilen bir enerji kaynağı olup söz konusu enerjinin elde edilmesini kolaylaştırmak amacıyla farklı yöntemler kullanılmaktadır. Günümüzde, suyun enerji gücünü elde etme yöntemlerinden en yaygın olanı baraj kurulumudur. Hidroelektrik enerji elde etmenin diğer yöntemleri ise okyanus, nehir, akarsu gibi su alanlarında oluşan kinetik enerjinin, kurulan santraller sayesinde mekanik enerjiye dönüştürülmesi şeklindedir (Baykal, 2012: 238). Dünya genelinde sahip olduğu yüksek potansiyel nedeniyle hidroelektrik enerji, sürdürülebilir enerji kaynakları içerisinde en önemli enerji kaynaklarının başında yer almaktadır. Yeşil ekonomi açısından incelendiğinde ise hidroelektrik enerji kaynağının sürdürülebilir bir niteliğe sahip olması ve düşük maliyetlerle üretime imkân sağlaması nedeniyle aynı zamanda enerji sektörü yatırımcıları için de cazip bir yatırım alanı niteliğindedir. Ancak, suda yaşayan canlıların kurulan santraller neticesinde zarar görme olasılıklarının yüksek olması ve ekolojik denge açısından bir tehdit unsuru oluşturmaları dikkate alınması gereken bazı olumsuz yönleridir.

Biyokütle Enerjisi

Biyokütle, bitki ve hayvansal organizmaların belirli bir süreç içerisindeki toplam kütlesine denilmektedir. Bitkisel ürünler, orman ürünleri, hayvansal ürünler ve organik çöp, atık vb. ürünler biyokütle enerjisinin kaynaklarıdır. Bu kaynakların kimyasal süreçlerden geçirilmesi neticesinde ortaya çıkan aktif gazın depolanarak belirli işlemlere tabii tutulması ve enerjiye dönüştürülmesi ise biyogaz olarak adlandırılmaktadır (T.C. Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı, 2022b). Biyokütlenin enerji kaynağına dönüştürülmesi genellikle organik çöplerin doğrudan yakılması ile gerçekleştirilmektedir. Diğer bir yöntem ise biyokütle kalitesinin artırılarak biyoyakıtı dönüştürülmesi şeklindedir (Topal ve Arslan, 2008: 243). Biyogaz veya biyokütlenin kullanımında gazların pasif hale geldiği durumda hava kirliliği ortaya çıkmaktadır. Bu nedenle, elde edilen organik atıkların kullanımı sırasında içerdiği gazların aktif olması önem arz etmektedir. Biyokütle enerjisinin elde edilmesi ve kullanılması ülkelerin tarımsal faaliyetleriyle doğrudan ilişkilidir. Yeşil ekonomi ile sürdürülebilir kalkınmayı hedefleyen ülkelerde aynı zamanda tarımsal faaliyetlerin de önem kazanması gerekir. Bu bağlamda, tarımsal faaliyetler neticesinde ortaya çıkan organik atıklar, yeryüzünde elde edilmesi en kolay enerji kaynaklarından biri olarak değerlendirilmektedir.

3. Türkiye’de Sürdürülebilir Kalkınmadan Yeşil Ekonomiye Geçiş Olgusu

Türkiye’de sürdürülebilir kalkınma ve yeşil ekonomiye geçiş süreci için beş yıllık kalkınma planları kullanılmış ve kalkınma planlarında çevresel düzenlemelere dair hedefler belirlenmiştir. Kalkınma planları incelendiğinde, 1970’li yılların sonlarına kadar “daha çok üretim” yaklaşımının benimsenmiş olduğu ve çevresel zararların çok da dikkate alınmadığı görülür. Bu süreçte hazırlanan beş yıllık kalkınma planlarının birinci, ikinci ve üçüncü planlarında çevre ile ilgili herhangi bir politikaya yer verilmemiştir. Hazırlanan kalkınma planları, 1979-2023 dönemi için ele alındığında konumuzla ilgili olarak aşağıdaki hususlar göze çarpmaktadır:

- Türkiye’de hazırlanan kalkınma planları arasında çevresel sorunlara ilk olarak dördüncü kalkınma planında (1979-1983) değinildiği görülmektedir. Planda özellikle su, kanalizasyon, gürültü ve hava kirliliği üzerinde durulmuş ve en önemli sorun olarak toprak erozyonu ifade edilmiştir. Ayrıca çevresel problemlerin çözülmesinin kalkınma için önemine değinilmiştir. Ancak dördüncü kalkınma planında çevresel bir hedeften veya politikadan bahsedilmemiştir (DPT, 1979).
- Beşinci kalkınma planında (1985-1989) ilk defa sürdürülebilirlik konusu üzerinde durulmuş ve mevcut kaynakların verimli kullanılmasının gerekliliğine vurgu yapılmıştır. Bu amaçla yeni kaynakların araştırılma faaliyetlerinin devletin ilgili kurumları tarafından önemle takip edileceğinden bahsedilmiştir. Ayrıca kamu kurum ve kuruluşlarının sürdürülebilirlik adına yürüttükleri çevre projelerinin destekleneceğinden bahsedilmiş ve ilk defa çevre konusunda hedefler ortaya konulmuştur (DPT, 1984).
- Altıncı kalkınma planında (1990-1994), özellikle ekonomik politikaların sürdürülebilir çevre ile uyumlu hale getirileceği ve ilgili kurumlarca takip edileceği belirtilmiştir. Sürdürülebilir enerji kaynaklarının geliştirilmesi amacıyla ise Ar-Ge çalışmalarına önem verileceğinden bahsedilmiştir. Çevre bilincinin topluma özümsetilmesi için çalışmaların yürütülmesi zorunlu kılınmıştır. Ayrıca muhtemel çevresel tahribatların önlenmesi amacıyla tedbirler alınacağına üzerinde durulmuştur (DPT, 1989).
- Yedinci kalkınma planında (1996-2000) ise ilk kez çevre konusundaki politikalar ve çevre ile uyumlu gelişmeler geniş çerçevede ele alınmıştır. Ekonomik ve sosyal etkenler tarafından çevre sorununun daha da artması, 2872 sayılı çevre kanununda belirtilen yetki ve sorumlulukların belirsiz olması ve kanunun çevre kirliliğine odaklanırken çevre koruma bilincini ihmal etmesi gibi nedenlerden dolayı altıncı kalkınma planında belirlenen hedeflere ulaşılmasında yetersiz kalınmıştır. Bu yetersizliklerin çözümü için yedinci kalkınma planında, çevre ve ekonomik entegrasyonun sağlanması, “emret-yaptır” yaklaşımına ilave olarak “özendir-oluştur” yaklaşımının eklenmesi, yetkililere gerekli donanım ve denetimin sağlanması, yerel yönetimlerde çevre birimi oluşturulması, çevre finansman sisteminin düzenlenmesi, yatırımlar arasındaki çevre yatırım payının artırılması ve çevre dostu çıktıya önem verilmesi gibi hedefler belirlenmiştir. Bu yapılandırmalara ek olarak tüm işlemlerin çevresel etkilerinin değerlendirilmesi gerektiğine karar verilmiştir (DPT, 1995).
- Sekizinci kalkınma planında (2001-2005), Çevresel Etki Değerlendirme (ÇED) Yönetmeliğinin yetersiz kaldığı tespit edilmiş, Ulusal Çevre Stratejisi ve Eylem Planı (UÇEP) hazırlanmıştır. Planda ilk kez sera gazı ve emisyonlardan bahsedilerek, emisyonların kontrol altına alınması ve azaltılması hedef olarak belirlenmiştir. Ayrıca, çevresel duyarlılığın artırılması ve çevresel riskleri en aza indiren sürdürülebilir doğal kaynakların geliştirilmesi hedeflenmiştir (DPT, 2000).
- Dokuzuncu kalkınma planında (2007-2013) ise diğerlerinden farklı olarak, “kirleten ve kullanan öder” ilkesinin kullanılmasıyla çevresel politikalarda güncel düzenlemelerin yapılması amaçlanmıştır (DPT, 2006).
- Onuncu kalkınma planında (2014-2018) ilk kez yeşil büyüme kavramı kullanılmış ve devletin tüm birimlerinin (enerji, tarım, hizmetler, istihdam yaratma...) sürdürülebilirliği destekleyecek şekilde ilerlemesi amaçlanmıştır. Ayrıca iklim değişikliği ile mücadelenin ülke şartlarına uyumlu bir şekilde sürdürüleceği belirtilmiştir (DPT, 2013).
- En son hazırlanan on birinci kalkınma planında (2019-2023), sera gazı emisyonu, iklim değişikliği, hava kirliliği, endüstriyel kimyasallar, biyolojik çeşitlilik ve çevre gürültüsü gibi çevreye zararı olan konular dar bir şekilde ele alınmış ve bu çevre unsurlarının, çevreye zararının minimum seviyede tutulması için politikaların hazırlanması kararlaştırılmıştır (DPT, 2018).

Sürdürülebilir kalkınmadan yeşil ekonomiye geçiş süreci açısından kalkınma planları topluca değerlendirildiğinde; söz konusu süreçte çevreye duyulan hassasiyetin giderek arttığı göze çarpmaktadır. Bu bağlamda, çevreye verilen zararın daha düşük seviyeye indirilebilmesi amacıyla ele

alınan konular yeşil ekonomiye ulaşılabilmesi amacıyla uyumlu gözükmektedir. Ancak belirlenen hedeflere çoğunlukla ulaşamadığı görülmektedir. Problemin temel kaynağının, sürdürülebilir yeşil çevre bilincinin toplumda oluşmaması olduğu açıktır. Dolayısıyla, toplumda çevre bilincinin oluşması ve artırılmasına yönelik olarak halihazırda yürütülen bazı çalışmaların (çevre eğitimi, bilinçlendirici reklamlar, yayınlar vb.) artırılması gerektiği düşünülmektedir.

Tablo 2. Türkiye’de Bölgesel Teşvik Uygulamalarında İllerin Bölgesel Dağılımı

1. Bölge	2. Bölge	3. Bölge	4. Bölge	5. Bölge	6. Bölge
Ankara	Aydın	Adana	Afyonkarahisar	Bayburt	Adıyaman
Antalya	Balıkesir	Burdur	Aksaray	Çankırı	Ağrı
Bursa	Bilecik	Düzce	Amasya	Erzurum	Ardahan
Eskişehir	Bolu	Gaziantep	Artvin	Giresun	Batman
İstanbul	Çanakkale	Karaman	Bartın	Gümüşhane	Bingöl
İzmir	Denizli	Kırıkkale	Çorum	Kahramanmaraş	Bitlis
Kocaeli	Edirne	Kütahya	Elâzığ	Kilis	Diyarbakır
Muğla	Isparta	Mersin	Erzincan	Niğde	Hakkâri
Tekirdağ	Karabük	Samsun	Hatay	Ordu	Iğdır
	Kayseri	Trabzon	Kastamonu	Osmaniye	Kars
	Kırklareli	Rize	Kırşehir	Sinop	Mardin
	Konya	Uşak	Malatya	Tokat	Muş
	Manisa	Zonguldak	Nevşehir	Tunceli	Siirt
	Sakarya		Sivas	Yozgat	Şanlıurfa
	Yalova				Şırnak
					Van

Kaynak: T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı (2022).

Türkiye’de sürdürülebilir enerjinin toplam üretimdeki payının artırılmasına yönelik bazı teşvik politikaları yürürlüğe konulmuştur. 2013 yılında yayınlanan 5325 sayılı Bakanlar Kurulu kararında, yenilenebilir enerji kaynaklarına dair üretim lisansı sahiplerine 5346 sayılı kanunun I sayılı cetvelinde belirlenen fiyatların on yıl boyunca uygulanacağı belirtilmiştir. Sürdürülebilir enerji yatırımları için verilen teşvikler ise; KDV istisnası, gümrük vergisi muafiyeti, vergi indirimi, faiz veya kâr payı desteği, yatırım yeri tahsisi, sigorta primi işveren hissesi desteği, sigorta primi desteği, KDV iadesi, asgari yatırım tutarı şeklinde sıralanabilmektedir (Çiftçi, 2020: 71-72). Ancak teşviklerin uygulanmasında bölgesel düzeyde farklılıklar olabilmektedir. Bu bağlamda Türkiye’nin 81 ili tablo 2’de görüleceği üzere 6 alt bölge şeklinde sınıflandırılmış ve her bölgeye farklı düzeyde teşvik uygulanmaktadır.

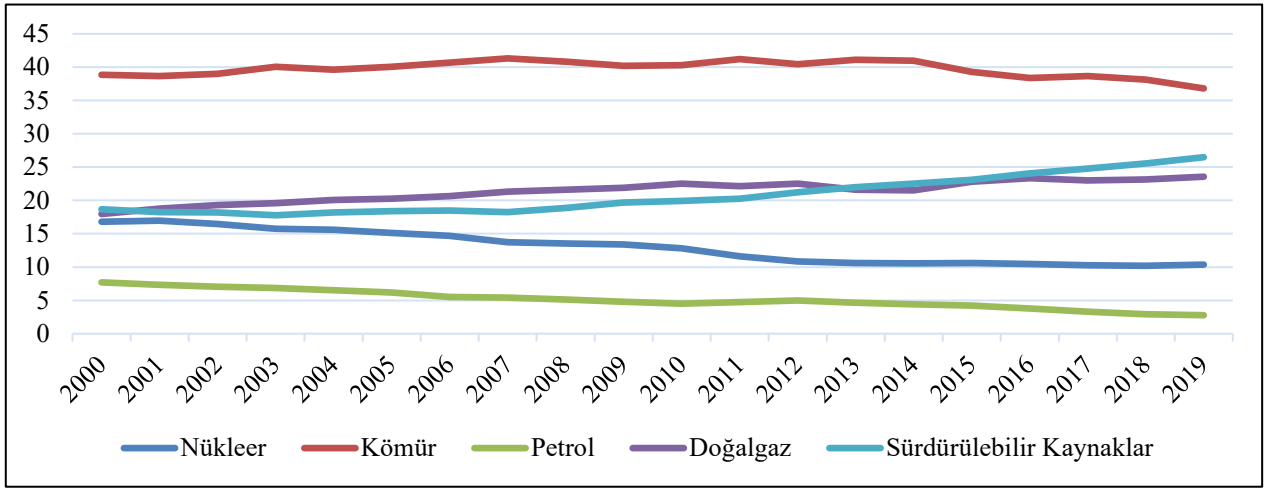
Teşviklerin bölgesel olarak sınıflandırılması, teşviklerden yararlanma oranlarını belirleyen temel unsurdur. Hükümet tarafından sağlanan bu teşviklerden en fazla ve en uzun süre (10 yıl) yararlanan bölge 6. Bölge iken en az ve en kısa süre (2 yıl) yararlanan bölge 1. Bölge olarak belirlenmiştir. Yatırımcılara sağlanan söz konusu teşvikler son yıllarda yatırımcıların ilgi odağı haline gelmiştir. 2000-2022 yılları arasında, teşviklerin geliştirilmesinin neticesinde sürdürülebilir enerji kaynaklarının toplam elektrik üretimi içerisindeki payı %12,4 oranında artış göstermiştir (Yücel vd., 2021; TEİAŞ, 2022). Sonuç olarak, hazırlanan teşvik politikalarının sürdürülebilir enerji kaynaklarına yapılan yatırımları ve sürdürülebilir enerji kaynaklarının üretimini arttırdığı açıktır.

4. Dünya’da ve Türkiye’de Sürdürülebilir Enerji Kaynaklarının Genel Görünümü

Genel bir tasnif ile enerji kaynakları, birincil enerji kaynakları (fosil yakıtlar) ve ikincil enerji kaynakları (sürdürülebilir enerji kaynakları) olmak üzere ikiye ayrılmaktadır. 1970’li yılların sonlarına kadar birincil enerji kaynaklarının kullanımının çevresel zararları genel olarak göz ardı edilmiştir. Sonraki zamanlarda ise sürdürülebilir enerji kaynaklarının kullanımında artışlar hedeflense de günümüzde kullanılan enerji kaynaklarının büyük bir kısmı halen birincil enerji kaynaklarından oluşmaktadır. Sürdürülebilir enerji kaynaklarının kullanılması veya kullanımlarının artırılması bazı unsurların sağlanmasına bağlıdır. Bu unsurlar; bölgenin sürdürülebilir enerji kaynağı için gerekli

teknolojiye sahip olması, çevresel sorunlara karşı duyarlılık, sürdürülebilir enerji kaynağı üreticilerinin bölge sanayileşmesindeki yeri, devlet desteklerinin düzeyi, enerji maliyetlerindeki değişimler ve enerji üreticilerinin sosyal sorumluluk anlayışı şeklinde belirtilebilir (Yücel vd., 2021: 776-777).

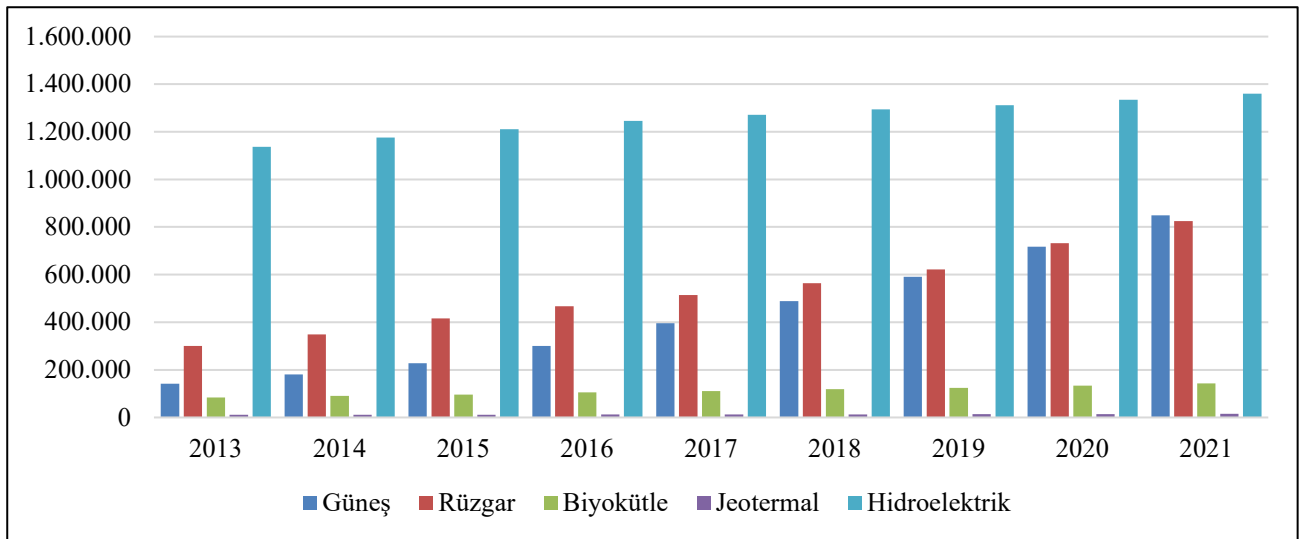
Dünya'daki toplam enerji talebi, sosyo-ekonomik gelişmeler neticesinde son dönemlerde artış göstermiş ve bu durum enerji üretiminde de artışı gerekli hale getirmiştir. Söz konusu süreç incelendiğinde, oransal olarak birincil enerji kaynaklarının arzında bir azalış ve sürdürülebilir enerji kaynaklarının arzında ise bir artışın olduğu görülmektedir (IEA, 2020). Nitekim Şekil 2 incelendiğinde, birincil enerji kaynaklarının 2014 yılına kadar elektrik üretimi içerisinde büyük bir paya sahip oldukları göze çarpmaktadır. Ancak, 2014 yılından itibaren elektrik üretiminde kullanılan birincil enerji kaynaklarının payında bir azalma, sürdürülebilir enerji kaynaklarının kullanımında ise bir artış olduğu görülmektedir.



Şekil 2. Dünya Elektrik Üretimine Kaynağına Göre Dağılımı (%)

Kaynak: IEA (2022).

Elektrik üretiminde kullanılan başlıca kaynaklar; sürdürülebilir enerji kaynakları, kömür ve doğalgaz gibi fosil yakıtlardan oluşmaktadır (Koç vd., 2018: 93). Sürdürülebilir enerji kaynaklarının üretiminde kullanılan kaynakların büyük bir çoğunluğu ise hidroelektrik ve rüzgâr enerjisi olmak üzere iki önemli kaynaktan elde edilebilmektedir (Yılmaz, 2018b: 39). Ancak bu durum 2021 yılında değişiklik göstermiş ve güneş enerjisinin kurulu gücü rüzgâr enerjisine ait kurulu gücün üzerine çıkarak toplam kurulu enerji gücünde ikinci sıraya yükselmiştir (Şekil 3).



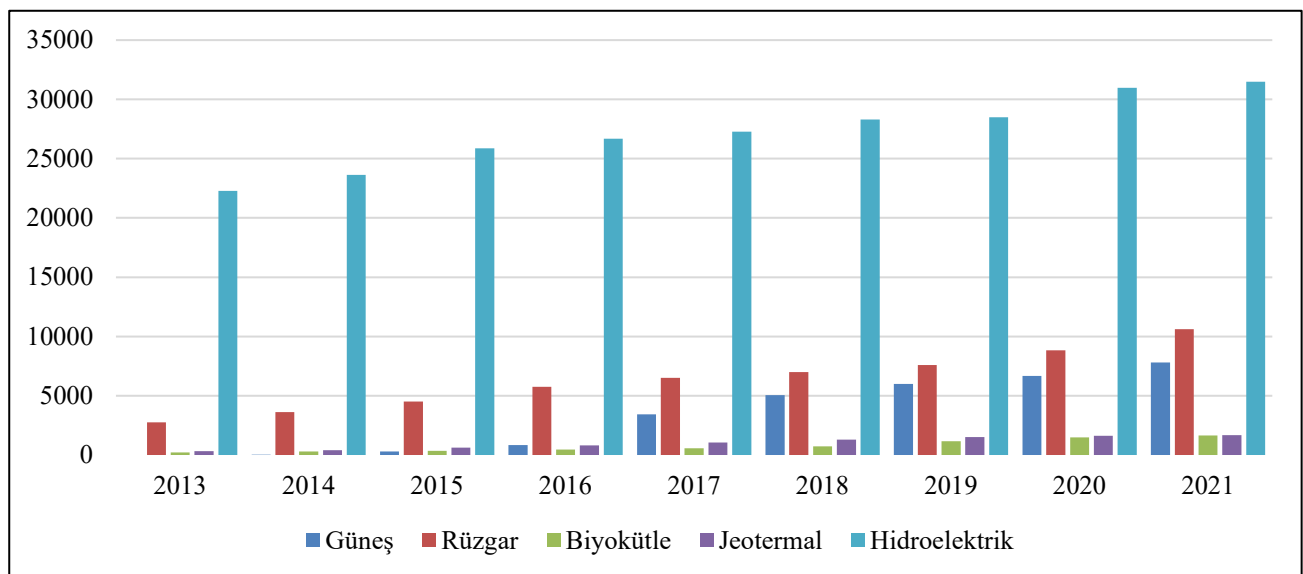
Şekil 3. Dünya'da Sürdürülebilir Enerji Kaynaklarının Kurulu Güçleri (MW)

Kaynak: IRENA (2022) verileri kullanılarak yazarlar tarafından oluşturulmuştur.

IRENA (2022) raporlarına ait verilerden hareketle oluşturulan Şekil 3 incelendiğinde, 2013-2021 yılları arasında dünya sürdürülebilir enerji kaynakları içerisinde en yüksek üretim gücüne sahip enerji kaynağının hidroelektrik enerji ve en düşük enerji kaynağının ise jeotermal enerji olduğu görülmektedir. Yine söz konusu raporda yer alan verilere göre, 2021 yılında sürdürülebilir enerji kaynakları içerisinde, sırasıyla, hidroelektrik enerjinin %42,5'lik paya, güneş enerjisinin %26,6'lık paya, rüzgâr enerjisinin %25,8'lik paya, biyokütle enerjisinin %4,4'lük paya ve jeotermal enerjinin ise %0,4'lük paya sahip olduğu anlaşılmaktadır. Dolayısıyla mevcut verilerden hareketle dünyada üretim yoğunluğu en fazla olan sürdürülebilir enerji kaynaklarının hidroelektrik, güneş ve rüzgâr enerjisi olduğu görülmektedir. Son yıllarda ise birincil enerji kaynağı arzının daralması, çevresel yan etkilerinin fazla olması ve aynı zamanda çevre bilincinin daha da gelişmesinin bir neticesi olarak sürdürülebilir enerji kaynaklarına yönelişin arttığı söylenebilir. Dolayısıyla da birincil enerji kaynaklarının kullanımında düşüş meydana gelmiştir.

Türkiye, enerji talebini karşılayacak yeterlilikte enerji kaynaklarına sahip bulunmadığından dolayı, enerji talebinin önemli bir kısmını yurt dışından ithal ederek karşılamaktadır. Özellikle nüfus artışı ve teknolojik gelişmelerin yurtiçi enerji talebini giderek arttırması ve buna mukabil yurtiçi enerji kaynaklarının yetersiz kalmasının bir sonucu olarak hem enerji ithalatı hem de enerjide dışa bağımlılık giderek artmakta ve bu durum aynı zamanda dış ticaret bilançosuna cari açık problemi olarak yansımaktadır. Söz konusu durum, Türkiye için sürdürülebilir enerji kaynaklarını daha da önemli hale getirmekte ve özellikle sürdürülebilir enerji kaynaklarına yapılacak yatırımların öncelikli teşvik alanı olmasının gerekliliği anlaşılmaktadır (Yılmaz, 2018b: 60-61; Çetin, 2018: 70-71).

Türkiye'nin sahip olduğu coğrafi konum, sürdürülebilir enerji kaynakları için yüksek bir potansiyel oluşturmaktadır. Ancak bazı ekonomik, teknolojik, kültürel ve kurumsal nedenlerden dolayı sürdürülebilir enerji kaynaklarının potansiyel gücü yeterli düzeyde kullanılamamaktadır. Türkiye'de kullanılan sürdürülebilir enerji kaynaklarını sıralamak gerekirse; hidroelektrik enerjisi, rüzgâr enerjisi, güneş enerjisi, jeotermal enerji ve biyokütle enerjisidir. Bunlar içerisinde enerji üretiminde kullanılan en önemli kaynaklar ise hidroelektrik, rüzgâr ve güneş enerjisi olarak karşımıza çıkmaktadır (Şekil 4). TSKB (2021) verilerine göre, 2021 yılında sürdürülebilir enerji kaynakları içerisinde sırasıyla, hidroelektrik enerjinin %59, rüzgâr enerjisinin %20, güneş enerjisinin %15, biyokütle ve jeotermal enerjinin ise her birinin %3'lük paya sahip oldukları görülmektedir. Dolayısıyla mevcut verilerden hareketle dünyadaki eğilime benzer şekilde Türkiye'de de üretim yoğunluğu en fazla olan sürdürülebilir enerji kaynaklarının hidroelektrik, güneş ve rüzgâr enerjisi olduğu anlaşılmaktadır.



Şekil 4. Türkiye'de Sürdürülebilir Enerji Kaynaklarının Kurulu Güçleri (MW)
Kaynak: TSKB (2021).

Türkiye'nin sahip olduğu önemli akarsu ve göl potansiyelleri neticesinde kurulan hidroelektrik enerji santralleri, barajlar kurulması şeklinde faaliyet göstermektedirler. Rüzgâr enerjisi ise düşük maliyet ve uzun ömürlü tesis avantajları sayesinde yatırımcılar tarafından tercih edilen bir diğer sürdürülebilir enerji kaynağıdır. Özellikle son yıllarda cazip bir yatırım alanı olarak görülmesinden dolayı, Türkiye'de kurulu güç bakımından ikinci sırada yer alan sürdürülebilir enerji kaynağı rüzgâr enerjisi olmuştur. Güneş enerjisi ise yüksek kurulum maliyeti ve teknolojik alt yapı eksikliği nedeniyle hidroelektrik ve rüzgâr enerjisinden daha geç bir zamanda kullanılmaya başlanmış ve yaygınlaşmıştır (Rahmani, 2019: 20). Ancak Türkiye'de sürdürülebilir enerji kaynakları kullanımının henüz oldukça yetersiz olduğu söylenebilir. Leblebicioğlu vd. (2021), Türkiye için 2023 yılında toplam enerji üretiminin %50'sinin sürdürülebilir enerji kaynaklarından karşılanması yönündeki simülasyonu incelendiğinde; bunun ancak yeterli düzeyde yatırım ve gerekli teşviklerin sağlanması durumunda mümkün olabileceği belirtilmektedir. Bir başka çalışmada Karaaslan ve Aydın (2020), Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığındaki uzmanların görüşünü almak suretiyle Türkiye için potansiyeli en yüksek enerji kaynaklarını belirlemeye çalışmışlardır. Yapılan analiz sonucunda Türkiye'de sahip oldukları potansiyellere göre sürdürülebilir enerji kaynakları; hidroelektrik enerjisi, güneş enerjisi, rüzgâr enerjisi, jeotermal enerji ve biyokütle enerjisi olarak sıralanmıştır. Türkiye'de hidroelektrik enerjinin en uygun enerji kaynağı olarak ortaya çıkmasında etkili olan unsurlar ise enerji depolanmasına imkân sağlaması ve talebe göre üretim yapmaya elverişli olması, ithal ürün kullanılmasının gerekli olmaması ve santral kurulumunun çevreye herhangi bir kirli atık bırakmamasıdır.

5. Türkiye'nin Sürdürülebilir Enerji Kaynaklarına Yönelik SWOT Analizi

SWOT analiz yöntemi ilk olarak Heinz Wehrich tarafından ortaya atılmıştır (Cebecioğlu, 2006: 79). Söz konusu analiz yönteminde yönetim, stratejik yönetim, teşhis analizi ve işletme yönetimi gibi çeşitli kaynaklar incelenmektedir (Ghicajanu, 2021: 162). SWOT analizi aslında uygulanan çeşitli stratejik yönetim şekillerinden biri olmakla birlikte, diğerlerinden farklı olarak farklı projelerde mevcut durumun ve algıların analiz edilmesi sayesinde başarılı planların ortaya konulmasına imkân sağlaması yönüyle ön plana çıkmaktadır (Albelbisi vd., 2022: 76). Bu yöntem sayesinde ele alınan konunun Güçlü(S) ve Zayıf(W) yönleri belirlenerek neticede ortaya çıkabilecek, Fırsatlar(O) ve Tehditler(T) değerlendirilecektir. Değerlendirmenin optimal yapılması durumunda oluşturulacak planlar dinamik bir gelişme gösterebilmektedir. Gerçekleştirilen analiz sayesinde, fırsatların değerlendirilmesi ve tehditlerin elimine edilmeye çalışılması yönünde politika ve öneriler geliştirilebilmektedir.

Türkiye'nin enerji üretimi ve tüketiminde içinde bulunduğu mevcut durum, sürdürülebilir enerji kaynaklarına duyulan ihtiyaç ve ülkenin sahip olduğu potansiyeller birlikte düşünüldüğünde sürdürülebilir enerji kaynakları bakımından sahip olunan güçlü yönlerin, zayıflıkların, fırsatların ve tehditlerin bir bütün olarak ele alınması gerekli görülmektedir. Bu bağlamda çalışmamızın buraya kadarki kısımlarında tartışılan hususlardan da hareketle izleyen kısımda Türkiye'de sürdürülebilir enerji kaynakları açısından SWOT analizi dizayn edilmeye çalışılmıştır (Doğan, 2015; Yılmaz, 2018b; Gürcün ve Petek, 2021).

S: Güçlü Yönler

- Türkiye, jeopolitik konumu sayesinde çoğu sürdürülebilir enerji kaynağı için önemli bir potansiyele sahiptir. Bu durum Türkiye'nin yeşil ekonomiye geçişini kolaylaştıracaktır.
- Sürdürülebilir enerji kaynakları, çoğunlukla yüksek teknoloji gerektirmeyen (jeotermal enerji hariç) kaynaklardan oluşmaktadır. Bu durum Türkiye'de sürdürülebilir enerji kaynaklarının kullanımını kolaylaştırmaktadır.
- Türkiye'de sürdürülebilir enerji kaynaklarının elektrik olarak kullanımı, elektrik tüketimi içinde fosil yakıt kullanımının payını azaltacaktır. Bu durum ekolojik dengenin sağlanması açısından olumlu etkiler ortaya çıkarma potansiyeli taşımaktadır.

- Sürdürülebilir enerji kaynakları sayesinde Türkiye'nin enerji ithalatı büyük ölçüde azalacaktır. Buna bağlı olarak da ülkeden döviz çıkışında düşüşler meydana gelecek ve GSYİH' da iyileşmeler ortaya çıkacaktır.
- Türkiye'nin önemli sürdürülebilir enerji kaynakları potansiyeline sahip olması ve enerji santrallerinin uzun vadede kullanımının mümkün olması, yatırımcıların Türkiye'ye yönelmesi için önemli bir teşvik unsurudur.

W: Zayıf Yönler

- Türkiye'nin mevcut ekonomik durumu nedeniyle, toplam yatırımlar içerisinde sürdürülebilir enerji kaynaklarına yapılan yatırımların payı düşük kalmaktadır.
- Küresel boyutta mevsimsel farklılıkların ortaya çıkması ve güneşlenme sürelerinin değişiklik göstermesi, Türkiye'yi de bu hususta olumsuz etkileyebilmektedir.
- Türkiye'de sürdürülebilir enerji politikalarının yetersizliğinin yanı sıra hazırlanan politikaların ve planların etkin şekilde uygulanamaması.
- Sürdürülebilir enerji kaynaklarının üretimi için Türkiye'de kurulan tesislerin yerleşim yerlerine yakın olması gerekliliği, toplumun sağlığı ve refahı açısından ilave önlemlerin alınmasını gerektirmekte ve bu durum sürdürülebilir enerji kaynaklarının kullanım maliyetlerini artırmaktadır.
- Sürdürülebilir enerji kaynaklarının üretimi Ar-Ge çalışmalarıyla bağlantılı bir husustur. Bu doğrultuda, Türkiye'de Ar-Ge çalışmalarına verilen önem sürdürülebilir enerji kaynakları üretimini geliştirmek için yeterli düzeyde bulunmamaktadır.
- Sürdürülebilir enerji kaynaklarının kurulum maliyetinin yüksekliği, özellikle kısa vadede halka daha yüksek vergi şeklinde yansiyacaktır.
- Türkiye'de mevcut nüfusun düşük ve nispeten nitelsiz eğitime sahip olması, sürdürülebilir enerji kaynaklarının kullanım oranının artmasını engellemektedir.

O: Fırsatlar

- Türkiye'nin enerjide dışa bağımlılık problemi sürdürülebilir enerji kaynaklarının kullanımının yaygınlaşması neticesinde azalma seyri izleyecektir. Bu bağlamda yeşil ekonomiye geçiş süreci de hızlanmış olacaktır.
- Sürdürülebilir enerji kaynakları tesislerinin kurulum aşamasında gerekli olan istihdam Türkiye'de mevcut olan işsizliği azaltıcı bir etki ortaya çıkaracaktır.
- Türkiye'de sürdürülebilir enerji kaynaklarının kullanımının artırılması ve teşvik politikalarının oluşturulması yalnızca ekonomik bir etki sağlamakla kalmayıp hem çevresel hem de sosyolojik anlamda gelişmeyi sağlayacaktır.
- Küresel ölçekte ortaya çıkan konjonktürün enerjide dışa bağımlılığı daha fazla tartışılır hale getirmesi ve bununla birlikte Türkiye'nin sürdürülebilir enerji kaynakları için gerekli olan eğitimler, politikalar ve teşvikleri daha fazla önemseme zorunluluğu.
- Türkiye'de yaşayan bireylerin sürdürülebilirlik yönünde farkındalıklarının artış eğiliminde olması.

T: Tehditler

- Sürdürülebilir enerji kaynakları santrallerinin kurulumu için gerekli olan bazı girdilerin yurt içinden temin edilememesi neticesinde dışa bağımlılığın artış göstermesi.
- Türkiye'ye yönelik artış gösteren göçün de etkisiyle, büyük bir nüfus artışı ortaya çıkmıştır. Bunun bir sonucu olarak kamu harcamalarının artış göstermesinin yanı sıra kaynak tüketiminde de artış ortaya çıkmıştır. Bu bağlamda sürdürülebilir enerji kaynağı projelerinin finansmanında problemler yaşanabilecektir.
- Türkiye'de mevcut enerji arz ve talebinin birbirini karşılamaması nedeniyle kullanılan enerjinin büyük bir çoğunluğu dış ülkelerden karşılanmaktadır. Sürdürülebilir enerji kaynaklarının kullanımının artırılmaması ve gereken önemin verilmemesi durumunda enerjide

dışa bağımlılık sürekli hale gelecektir. Bu bağlamda, Türkiye için ekonomik ve politik bir risk unsuru da ortaya çıkabilecektir.

- Türkiye’de hane halkının düşük gelire sahip olması sürdürülebilir enerji kaynağına geçiş sürecini geciktirmektedir.

6. Sonuç ve Değerlendirme

Dünyada, 1970’li yılların sonlarına kadar çevresel sorunlar ve birincil enerji kaynaklarının diğer olumsuz etkilerinin azaltılması amacıyla ciddi düzenleme veya çalışmalar başlatılmamıştır. Ancak 1970’li yılların sonlarına doğru sürdürülebilir kalkınma ve çevrenin önemi anlaşılmış ve hem ulusal hem de uluslararası düzeyde çalışmalar artmaya başlamıştır. Bu bağlamda geçmişten günümüze kadar yapılan çalışmalarda geline son aşama yeşil ekonomi olgusudur. Yeşil ekonomi, son dönemlerde sürdürülebilir kalkınmayı sağlamanın temel koşulu haline gelmiştir. Yeşil ekonominin sağlanması ancak sürdürülebilir enerji kaynaklarının üretim ve tüketimi ile mümkün görülmektedir.

Çevre konusunun Türkiye’de gündeme taşınmasıyla birlikte sürdürülebilir kalkınmadan yeşil ekonomiye geçiş sürecinde birçok politika ve hedef oluşturulmuş, ancak oluşturulan politikaların uygulanması ve belirlenen hedeflerin gerçekleştirilmesi noktasında yeterli düzeyde başarı elde edilememiştir. Türkiye’nin sürdürülebilir enerji kaynaklarının durumu incelendiğinde, sürdürülebilir enerji kaynakları arasında kullanım potansiyeli en yüksek enerji kaynağının hidroelektrik enerji kaynakları olduğu görülmektedir. Diğer kaynaklar ile kıyaslandığında bunun en önemli nedeni tesis kurulumunun ithalata dayalı olmamasıdır. Ayrıca rüzgâr ve güneş enerji kaynaklarına yönelik yatırımların ve teşviklerin artırılması neticesinde bu enerji kaynaklarının da üretim ve tüketimdeki paylarının artış gösterebileceği düşünülmektedir.

Yeşil ekonominin sağlanması için sürdürülebilir enerji kaynakları büyük bir önem taşımaktadır. Türkiye’de mevcut sürdürülebilir enerji kaynakları SWOT analizi ile değerlendirildiğinde, sürdürülebilir enerji kaynaklarına yapılan yatırımların, kaynak üretimi ve üretim tesislerinin kurulumu için büyük önem taşıdığı anlaşılmaktadır. Bu bağlamda verilen teşviklerin ve geliştirilen mevzuatların yatırımları artırıcı bir etki ortaya çıkaracağı ve kurulu gücün artmasını sağlayacağı düşünülmektedir. Teknolojik ilerlemelerin tesis kurulumunda önemli bir yere sahip olmasından dolayı, sürdürülebilirlik konusunda yapılacak Ar-Ge çalışmalarının teşvik edilmesi ve bu çalışmalara öncelik verilmesi önemlidir. Gerçekleştirilen SWOT analizi sonucunda Türkiye için potansiyel sürdürülebilir enerji kaynakları olarak hidroelektrik, rüzgâr ve güneş enerjisinin ön plana çıktığı görülmüştür. Bu enerji kaynaklarına yapılacak yatırımlar, uzun ömürlü kullanımları da düşünüldüğünde oldukça avantajlı olacaktır. Türkiye’de sürdürülebilir enerji kaynaklarının sosyo-ekonomik kalkınma için önemi son dönemlerde daha da anlaşılmıştır. Sürdürülebilir enerji kaynaklarına verilen önem neticesinde enerjide dışa bağımlılığı azaltıcı, istihdam yaratıcı, çevresel zararları olmayan ve sürdürülebilir nitelik taşıyan enerji kaynaklarının gelecek yıllarda kurulu gücünün ve kullanım alanlarının artırılması Türkiye için zorunlu bir yönelim olarak görülmektedir.

Türkiye’nin yeşil ekonomiye geçiş sürecinin hızlandırılması amacıyla yerleşik hanehalkının çevreci faaliyetlere yönelik farkındalıklarının artırılması önemlidir. Bu amaçla çevre eğitimlerinin sadece teorik düzeyde kalmasından ziyade, uygulama ve yakından takip etme yaklaşımı ile gerçekleştirilmesi gerekmektedir. Sürdürülebilir enerji kaynaklarının kurulumu ve üretime geçiş süreci esnasında kullanılan girdilerin yurtiçinde üretilmesi için Ar-Ge çalışmalarının artırılması, ithal girdi tehdidini ortadan kaldırmaya yardımcı olacaktır. Ayrıca sürdürülebilir enerji kaynaklarına geçiş sürecinde ihtiyaç duyulan finansmanın, ya hanehalkının gelirlerine oranla uygulanacak ek bir vergiden ya da yap-işlet-devret projeleriyle sağlanması gerekmektedir. Son olarak, gerekli teşvikler sağlanarak bazı sektörlerde ve kentsel dönüşüm kapsamında yenilenen konutlarda, enerjinin belli bir bölümünün güneş enerjisi başta olmak üzere sürdürülebilir enerji kaynaklarından karşılanması önerilebilecek bir diğer politikadır.

Kaynaklar

- Acaravcı A. ve Erdoğan, S. (2018). Yenilenebilir enerji, çevre ve ekonomik büyüme ilişkisi: Seçilmiş ülkeler için ampirik bir analiz. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 13(1), 53-64.
- Albelbisi, N.A., Al-Adwan, A.S. ve Habibi, A. (2022). A SWOT analysis on acceptance of mooc in malaysian higher education: The learners' perspective. *Turkish Online Journal of Distance Education-TODJE*, 1(23), 74-85.
- Apergis, N. ve Danuletiu, D.C. (2014). Renewable energy and economic growth: Evidence from the sign of panel long-run causality. *International Journal of Energy Economics and Policy*, 4(4), 578-587.
- Asantewaa, O.P. ve Sarkodie, S.A. (2016). A review of renewable energy sources, sustainability issues and climate change mirigation. *Cogent Engineering*, 3(1), 1-14.
- Beyazıt, Y. ve Teymür, B. (2019, 13-15 Kasım). Rüzgâr enerjisi türbinleri yüzeysel temellerinin geoteknik tasarımı. 8. *Uluslararası Geoteknik Sempozyumu* içinde (s. 424-425). İstanbul.
- Baykal, T. (2012). Energy and the environment: A review of alternative energy sources. *Öneri Dergisi*, 9(33), 237-244.
- Bhattacharya, M., Paramati, S.R. ve Öztürk, İ. (2016). The effect of renewable energy consumption on economic growth: Evidence from top 38 countries. *Applied Energy*, 162, 733-741.
- Cebecioğlu, C. (2006). *SWOT analizi ve bir işletme üzerine uygulama*, (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Gebze Yüksek Teknoloji Enstitüsü, Sosyal Bilimler Enstitüsü. Kocaeli.
- Çetin, M. (2018). Türkiye’de finansal gelişme ve enerji tüketimi ilişkisi: Bir zaman serisi kanıtı. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 13(3), 69-88.
- Çiftçi, O. (2020). *Türkiye’de yürütülen bölgesel teşvik uygulamalarının Kastamonu ölçeğinde değerlendirilmesi: Karşılaştırmalı bir analiz*, (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Kastamonu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kastamonu.
- Doğan, N. (2015). The place of renewable energy sources in energy sector in Turkey: SWOT analysis. *IIB International Refereed Academic Social Sciences Journal*, 6(17), 118-142.
- DPT (Devlet Planlama Teşkilatı) (1979). *Dördüncü beş yıllık kalkınma planı (1979-1983)*. Yayın No: DPT 1664, Ankara.
- DPT (Devlet Planlama Teşkilatı) (1984). *Beşinci beş yıllık kalkınma planı (1985-1989)*. Yayın No: DPT 1974, Ankara.
- DPT (Devlet Planlama Teşkilatı) (1989). *Altıncı beş yıllık kalkınma planı (1990-1994)*. Yayın No: DPT 2174, Ankara.
- DPT (Devlet Planlama Teşkilatı) (1995). *Yedinci beş yıllık kalkınma planı (1996-2000)*. Ankara.
- DPT (Devlet Planlama Teşkilatı) (2000). *Sekizinci beş yıllık kalkınma planı (2001-2005)*. Ankara.
- DPT (Devlet Planlama Teşkilatı) (2006). *Dokuzuncu beş yıllık kalkınma planı (2007-2013)*. Yayın No: DPT 2733, Ankara.
- DPT (Devlet Planlama Teşkilatı) (2013). *Onuncu beş yıllık kalkınma planı (2014-2018)*. Ankara.
- DPT (Devlet Planlama Teşkilatı) (2018). *Onbirinci beş yıllık kalkınma planı (2019-2023)*. Ankara.
- Encyclopedia.com (2022) "Alternative energy sources", Encyclopedia Almanacs Transcripts and Maps, <https://www.encyclopedia.com/science/encyclopedias-almanacs-transcripts-and-maps/alternative-energy-sources>, 28.03.2022.
- Georgeson, L., Maslin, M. ve Poessinouw, M. (2017), The global green economy: A review of concepts, definitions, measurement methodologies and interactions. *Geography and Environment*, 4(1), 1-23.
- Ghicajanu, M. (2021). Application of SWOT technique in business management. *Annals Of The University Of Petroşani, Economics*, 21(1), 161-168.
- Gürcün, D. ve Petek, A. (2021). Jeotermal enerji potansiyelinin SWOT analizi ile değerlendirilmesi. *Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 14(2), 349-364.
- Husaini, D.H. ve Lean, H.H. (2022). Digitalization and energy sustainability in ASEAN. *Resources, Conservation ve Recycling*, 184, 1.

- IEA (International Energy Agency) (2020). *Global energy review 2020: The impacts of the covid-19 crisis on global energy demand and CO2 emissions*, <https://www.iea.org/reports/global-energy-review-2020>, 13.04.2022.
- IEA (International Energy Agency) (2022). *World energy balances: Overview*, <https://www.iea.org/reports/world-energy-balances-overview/world>, 16.04.2022.
- IRENA (International Renewable Energy Agency) (2022). *Renewable capacity statistics*, https://www.irena.org/media/Files/IRENA/Agency/Publication/2022/Apr/IRENA_RE_Capacity_Statistics_2022.pdf, 16.04.2022.
- Kabir, E., Kumar, P., Kumar, S., Adelodun, A. ve Kim, K.-H. (2018). Solar energy: Potential and future prospects. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 82, 894-900.
- Karaaslan, A. ve Aydın, S. (2020). Yenilenebilir enerji kaynaklarının çok kriterli karar verme teknikleri ile değerlendirilmesi: Türkiye örneği, *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 34(4), 1351-1375.
- Karamıklı, A. ve Şaşmaz, M.Ü. (2021). Türkiye'de yenilenebilir enerji tüketiminin ekonomik büyüme ve sağlık harcamaları üzerindeki etkisi. *Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 46, 293-304.
- Karataş, S. (2009). *Türkiye'de yenilenebilir enerji kaynakları içerisinde rüzgar ve güneş enerjilerinin yeri*, (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul
- Koç, A., Yağlı, H., Koç, Y. ve Uğurlu, İ. (2018). Dünyada ve Türkiye'de enerji görünümünün genel değerlendirilmesi. *Mühendis ve Makina*, 59(692), 86-114.
- Koyuncu, T. ve Karabulut, T. (2021). Türkiye'de sürdürülebilir kalkınma ve yeşil ekonomi açısından yenilenebilir enerji: Amprik bir çalışma. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 17(2), 466-482.
- Külekçi, Ö. C. (2009). Yenilenebilir enerji kaynakları arasında jeotermal enerjinin yeri ve Türkiye açısından önemi. *Ankara Üniversitesi Çevre Bilimleri Dergisi*, 1(2), 83-91.
- Leblebicioğlu, E., Sulukan E. ve Uyar, T.S. (2021). An energy system simulation of Turkey with a %50 renewable energy scenario. *Journal of Naval Sciences and Engineering*, 17(1), 1-25.
- Newton, D.E. (2003). Weather. *The Gale Encyclopedia of Science*, 4301-4303.
- Okumuş, İ. (2020). Türkiye'de yenilenebilir enerji tüketimi, tarım ve CO2 emisyonu ilişkisi. *Uluslararası Ekonomi ve Yenilik Dergisi*, 6(1), 21-34.
- Özçağ, M. ve Hotunluoğlu, H. (2015). Kalkınma anlayışında yeni bir boyut: Yeşil ekonomi. *CBÜ Sosyal Bilimler Dergisi*, 13(2), 303-324.
- Özen, A., Şaşmaz, M.Ü. ve Bahtiyar, E. (2015). Türkiye'de yeşil ekonomi açısından yenilenebilir enerji kaynağı: Rüzgâr enerjisi. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 85-93.
- Özsoy, C.E. ve Dinç, A. (2016). Türkiye'nin fosil enerji kaynaklı sorunlarına düşük karbonlu bir çözüm: Yeşil ekonomi. *Econworld*, 1-15.
- Rahmani, A. (2019). *Türkiye ekonomisinde yenilenebilir enerji tüketimi ve ekonomik büyüme ilişkisi: Bir zaman serisi analizi*, (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Tekirdağ Namık Kemal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Tekirdağ.
- Satman, A. (2013, 17-20 Nisan). Dünyada ve Türkiye'de jeotermal enerji (konferans sunumu), 11. Ulusal Tesisat Mühendisliği Kongresi, İzmir, Türkiye.
- T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı (2022), Yatırım teşvik uygulamaları sunum, <https://www.sanayi.gov.tr/destek-ve-tesvikler/yatirim-tesvik-sistemleri/md0103011615>, 04.19.2022.
- T.C. Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı (2022a). Rüzgâr, <https://enerji.gov.tr/eigm-yenilenebilir-enerji-kaynaklar-ruzgar>, 29.03.2022.
- T.C Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı (2022b). Biyokütle, <https://enerji.gov.tr/eigm-yenilenebilir-enerji-kaynaklar-biyokutle>, 31.03.2022.
- TEİAŞ (Türkiye Elektrik İletim A.Ş.) (2022). *Mart 2022 kurulu güç raporu*, <https://www.teias.gov.tr/kurulu-guc-raporlari>, 19.04.2022.

- Topal, M. ve Arslan, E.İ. (2008, 17-19 Aralık). Biyokütle enerjisi ve Türkiye, (konferans sunumu), İstanbul: VII. Ulusal Temiz Enerji Sempozyumu, İstanbul, Türkiye.
- TSKB (Türkiye Sınai Kalkınma Bankası) (2021). *Kurulu güç analizi*, <https://www.tskb.com.tr/i/assets/document/pdf/enerji-sektor-gorunumu-2021.pdf>, 16.04.2022.
- UNEP (United Nations Environment Programme) (2011), *Towards a green economy: Pathways to sustainable development and poverty eradication - a synthesis for policy makers*, https://sustainabledevelopment.un.org/content/documents/126GER_synthesis_en.pdf, 26.09.2022
- Yılmaz, S.S. (2018b). *Türkiye’de ve Dünya’da yenilenebilir enerji kaynaklarının durumu*, (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Maltepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Yılmaz, V. (2018a). Sürdürülebilir kalkınma ve yeşil büyüme arasındaki ilişki. *Journal of International Management, Educational and Economics Perspectives*, 6(2), 79-89.
- Yücel, U., Özdemir, E. ve Ayaz, M. (2021). Yenilenebilir enerji kaynaklarından üretilen elektrik enerjisi teşvik yöntemlerinin incelenmesi. *Düzce Üniversitesi Bilim ve Teknoloji Dergisi*, 9, 774-790.



A Qualitative Study on Family-Work and Work-Family Conflicts Experienced by Academic Mothers During the Covid-19 Pandemic*



Covid-19 Pandemi Döneminde Akademisyen Annelerin Yaşadıkları Aile-İş ve İş-Aile Çatışmasına Yönelik Nitel Bir Çalışma

DOI: <https://doi.org/10.25204/iktisad.1023992>

Meral BEKTAŞ**

Abstract

Article Info

Paper Type:
Research Paper

Received:
15.11.2021

Accepted:
29.06.2022

© 2022 JEBUPOR
All rights reserved.



Individuals who try to balance their work-family life with limited time and limited energy may experience family-work and work-family conflicts when they have problems in this balance. The difficulties they experience while fulfilling family and work demands may cause academic mothers to experience work-family and family-work conflicts. The Covid-19 pandemic has also affected the family-work balance of academic mothers. The aim of this study is to reveal the views of academic mothers with 0-6 age group children about work-family and family-work conflict situations experienced during the pandemic process. For this purpose, this study was conducted in a qualitative research design and the data were collected with a semi-structured interview form using the interview technique. The study group consists of 13 academic mothers. The data were analyzed with the descriptive analysis technique. As a result of the analysis, four main themes were reached. These themes are; daycare/childcare, family-work conflict, work-family conflict and need of social support. As a result of the research, it was revealed that academic mothers experienced family-work conflict and work-family conflict and especially needed social support.

Keywords: Pandemic process, family-work conflict, work-family conflict, academic mothers, qualitative research.

Öz

Makale Bilgileri

Makale Türü:
Araştırma
Makalesi

Geliş Tarihi:
15.11.2021

Kabul Tarihi:
29.06.2022

© 2022 İKTİSAD
Tüm hakları saklıdır.



Kısıtlı zaman ve kısıtlı enerji ile iş-aile hayatını dengelemeye çalışan bireyler, bu dengede sorun yaşadıklarında aile-iş ve iş-aile çatışması yaşayabilmektedir. Aile ve iş taleplerini yerine getirirken yaşadıkları zorlular akademisyen annelerin de iş-aile ve aile-iş çatışması yaşamalarına neden olabilmektedir. Covid-19 pandemi süreci de akademisyen annelerin aile-iş dengesini etkilemiştir. Bu çalışmanın amacı, 0-6 yaş grubu çocuğu olan akademisyen annelerin pandemi sürecinde yaşadıkları iş-aile ve aile-iş çatışması durumlarına ilişkin görüşlerini ortaya koymaktır. Bu amaçla bu çalışma nitel araştırma deseninde yürütülmüş ve veriler görüşme tekniği kullanılarak yarı yapılandırılmış görüşme formu ile toplanmıştır. Çalışma grubu 13 akademisyen anneden oluşmaktadır. Veriler betimsel analiz tekniği ile analiz edilmiştir. Analizler sonucunda dört ana temaya ulaşılmıştır. Bu temalar; kreş/çocuk bakımı, aile-iş çatışması, iş-aile çatışması ve sosyal desteğe duyulan ihtiyaçtır. Araştırma sonucunda akademisyen annelerin aile-iş çatışması ve iş-aile çatışması yaşadıkları ve özellikle sosyal desteğe ihtiyaç duydukları ortaya çıkmıştır.

Anahtar Kelimeler: Pandemi süreci, aile-iş çatışması, iş-aile çatışması, akademisyen anneler, nitel çalışma.

Atıf/ to Cite (APA): Bektaş, M. (2022). A qualitative study on family-work and work-family conflicts experienced by academic mothers during the Covid-19 pandemic. *İktisadi İdari ve Siyasal Araştırmalar Dergisi*, 7(19), 662-677

*This paper was presented at the 20th International Business Congress held in Giresun between 10-13 June 2021 with the title "A Qualitative Study on Family-Work and Work-Family Conflict of Academician Mothers in the Pandemic Process" and was summarized in the congress proceeding. This is an expanded version of the printed paper.

**ORCID Assoc. Prof. Dr., Burdur Mehmet Akif Ersoy University, Vocational School of Social Sciences, Office Services and Secretarial Department mbektas@mehmetakif.edu.tr

1. Introduction

In people's lives their family comes first and then comes their work. However, for some people this situation can sometimes be the opposite. Regardless of the fact that the area of the priority for people, they must have enough energy and enough time to manage these. Because both family responsibilities, work responsibilities, roles, and expectations could sometimes negatively affect people life. People who try to find a balance between family and work life may experience various psychological and/or physical problems if they cannot achieve this balance, they may encounter various problems both in their family life and their work life. Many factors disrupt the balance of family and work life for people who have stalemated between family and work life. For example, the Covid-19 pandemic which has affected the world since the end of 2019, has significantly affected both the family and work life of the people and has brought many negativities for people.

Today we live in a new world where sociability means keeping distance. These developments show that we are on the threshold of a new future to indicate before and after Covid-19. For this reason, many areas in the world, including education are going through a global reset. The Covid-19 pandemic has been a global wake-up call to change the way people perceive the world as more than just a crisis. Especially the education sector has undergone many changes in this process and continues to change (Bozkurt and Sharma, 2020). The transition from face-to-face education to distance education is one of these changes. However, the sudden transition to distance education has brought various difficulties and problems for both educators and students. Because everyone was at home during the pandemic the house works and home responsibilities increased and this situation left households in the lurch in many issues. Academic mothers have had their share of these difficulties. With the distance education process, while academic mothers were trying to follow their training works and at the same time trying to manage their family responsibilities, their workloads have increased. It is thought that this process causes many problems in the work-life balance of academic mothers and also many academic mothers have experienced family-work and work-family conflicts. In this direction, it was planned to conduct research on the family and work-life of academic mothers during the pandemic.

Over the years researchers have aimed to discover and understand the numerous ways of family and work roles affect each other (Barling and Sorensen, 1997; Greenhaus and Parasuraman, 1999). Although some researchers have assumed that the work and family worlds are separate (Brotheridge and Lee, 2005), research articles examining many work-family interfaces documented that the two areas affect each other and are influenced by each other (as cited in Karima et al. 2012).

The main question of this research is “what are the views of the academic mothers regarding the family-work and work-family conflict situations during the pandemic?”. When the relevant literature was examined, many studies were found that dealt with family-work and work-family conflict in different ways, but no one-on-one studies on family-work and work-family conflict studies were found especially for academic mothers who have children in the 0-6 age group. Coughlin and Sethares (2017) stated that the role of caring for children is carried out mostly by the mothers, as mothers tend to be the primary caregivers at home (cited in Mariyana and Betriana 2021). The study by Mason and Goulden (2002), found that having a child also negatively affected women’s academic careers.

Based on the literature, having a child under 6 years old may cause work-family conflict and family-work conflict for academic mothers. Because, usually, for mothers their children come first of all. In this direction, it is thought that the study will contribute to the literature by calling attention to the family-work and work-family conflict situations experienced by academic mothers during and after the Covid-19 pandemic.

2. Pandemic Process

The Covid-19 pandemic emerged in Asia in December 2019 and turned into a pandemic that affected the whole world in as little as four months as of March 2020 (WHO, 2020; as cited in Bozkurt, 2020). This disease, which is called Covid-19 epidemic disease, progressed to the most remote parts of each country, and caused many victimizations to humanity.

On March 11th, 2020 the World Health Organization declared the Covid-19 outbreak a global pandemic. The stay-at-home orders in this process has profoundly transformed the lives of nearly every household. For those telecommuting became common, altering the nature of work (Guyot and Sawhill 2020; as cited in Carlson et al. 2021). The whole world has begun to take measures in several areas. In particular, higher education institutions took rapid action and decided to suspend education in higher education on the subject. As of March 16, 2020, education and training in higher education institutions were suspended, as of March 23, 2020, distance education started with digital facilities in all universities with distance education capacity (Saraç, 2020).

Almost all schools in the world have been closed to control the spread of the pandemic, as the Covid-19 disease, which has spread all over the world, seriously affects the higher education system. According to UNICEF, at end of April 2020, schools have been vacationed in 186 countries and some regions in 8 countries. Almost the entire world student population has been affected by this situation in various ways. The closure of schools affected students, teachers, and families negatively and brought different social and economic problems for them. Higher education in particular is one of the most important sectors affected by this process (Erkut, 2020).

After the closure of schools, childcare centers, and businesses providing domestic services removed important supports for parents' labor force participation (Collins et al. 2020). Covid-19 has upended societies and dramatically altered everyday life across the globe (Nelson, 2020). The world's economies and maintenance of our daily lives are built on the invisible and unpaid labor of women. Before the crisis started, women have been done nearly three times as much unpaid care and domestic work as men. Social distancing measures, school closures, and overburdened health systems have put an increased demand on women to cater to the basic survival needs of the family and care for children. Students at home as of March 2020 due to the pandemic, existing gender norms have put the increased demand for childcare and domestic work on women (UN Secretary-General's Policy Brief, 2020). In April 2020, study conducted by Boston Consulting Group on the impact of the Covid-19 pandemic on working parents in the United States, United Kingdom, Italy, Germany, and France concluded that even before the Covid-19 crisis hit, many working parents struggled to balance work and home life, but the pressures of the pandemic have made a tough situation that much tougher. With the closure of schools and daycare centers, parents have become full-time childcare providers and home-school teachers, even as they try to meet their work responsibilities. Farré et al. (2020) concluded that the Covid-19 crisis appears to have reinforced gender inequalities in both paid and unpaid work, in the short term.

3. Family-Work and Work-Family Conflict

Being able to manage multiple roles at the same time is a concern for many employees. With the erosion of the notion of work and nonwork (Kanter, 1977), the management of multiple roles has become increasingly salient for both people and organizations (as cited in Rothbard et al., 2005).

Individuals when growing up first gain a place in social life and then in work life for themselves. For this reason, family and work-life constitute an inseparable whole for individuals. And within this whole, individuals take on various roles. Family and work-related roles are the most prominent roles a person assumes throughout him/her life. Although family and work roles are very important, people's energy and time are unfortunately limited (Özdevecioğlu and Doruk, 2009). Individuals who have tried to balance their work-life with limited time and limited energy might experience family-

work and work-family conflict when they have problems with this balance. Whichever profession she does, especially the family-related roles of working mothers are among their priorities for this reason the delays in these priorities might cause working mothers to experience conflict. As the result's of the research done by Lonska et al. (2021) all groups of employees who experienced work-life balance difficulties during the Covid 19 emergency have been partially confirmed, i.e. women in the 18-44 age group and respondents with minor children in the household more likely faced difficulties of work-life balance. According to Kul's study (2021) it was found that work-life balance deteriorated more, responsibilities increased and adaptation became difficult, especially in families with children, married and with both parents working.

The fact that women have multiple roles as mother, employee, and individual can cause women to feel inadequate in some issues by bringing various problems. One of the most common problems faced by women is the problem of balancing family, work, and the private sphere (Küçükşen and Kaya, 2016). The roles and responsibilities of gender may cause difficulties for women academics who try to balance work-life. Since the burden of most academics with maternal roles at home increases, even more, this situation often may cause academic mothers to come unhinged and identity confusion due to the excess role (Yıldız, 2018: 30). Nevertheless, women try to take part in working life to gain a reputation in society or to acquire a social environment. With the inclusion of women in working life, the balance in the family has changed and this situation especially affected the motherhood role of working women in the family (Baş, 2019).

With the industrial revolution, the separation between family and work areas has blurred and it has become a necessity to effectively manage the interactions and role expectations between family and work to ensure the work-life balance of the individuals. Since the academic profession is very difficult to draw the boundaries between work and life in terms of its quality, and when the extra responsibilities required by being a woman and a mother are included in this difficulty, it can become very difficult for female academics to protect their work-life balance (Bayramoğlu, 2018). Considering the many problems faced by women in work life, as well as the problems they have experienced in their family life, especially the work of academic mothers may be more difficult. Because academic mothers, have to study for their academic advancement to write an article, do research can unhinge the work-life balance of academic mothers.

Conflicts that individuals experience are a two-way conflict type, from family to work (family-work conflict) and from work to family (work-family conflict) (Frone et al., 1992). Family-to-work conflict occurs when the pressures from the family and work domains are mutually incompatible, and as a result, participation in the work role is made more difficult by participation in the family role (Weer and Greenhaus, 2017). On the other hand, work-family conflict, is a conflict that prevents the individual from fulfilling his/her family responsibilities, family role is made more difficult because of participation in the work role (Frone et al., 1992). Since family and work represent two of the most central fields of adult life, conflicts can affect each other regardless of their direction (family to work/work to family).

In the study of Korkmazer and Aksoy (2020), it was concluded that the perception of excessive workload negatively affects the quality of life, and positively affects work-to-family conflict and family-to-work conflict. In Özkan's (2019) study, compared to men, women had more work-family conflicts, and women who did not have assistants for housework and childcare had more work-family conflicts.

3.1. Types of Family-Work and Work-Family Conflict

The demands of family and work roles in human life can often turn into family-work and work-family conflict. Because individuals may experience various conflicts between these roles from time to time due to the incompatibility of family and work roles. The concept of conflict, which we encounter in

all areas of life, generally refers to behaviors and emotional states such as incompatibility, stress, hostility, distress, and anxiety (Akkirman, 1998).

Family-work and work-family conflict occurs in three ways;

- **Time-based conflict;** when time devoted to one role interferes with fulfilling responsibilities of another role this conflict occurs,
- **Strain-based conflict;** anxiety interferes with fulfilling responsibilities of another role,
- **Behavioral-based conflict;** this type of conflict occurs when specific behaviors or values expected in one role are incompatible with behaviors or values expected in another role (Işık et al., 1985).

In the last 50 years, while the importance of professional roles has increased, especially in women's lives, the working role has begun to change dramatically (Barnett and Hyde, 2001; Schultheiss, 2006; as cited in Karimi et al., 2012). These changes are more common in higher education institutions where women enter and graduate from vocational schools at equal or higher rates than men (National Center for Education Statistics, 2000; as cited in Karimi et al., 2012). Women have less time to devote to their careers because of their domestic responsibilities (as cited in Wolfinger et al.).

The academic profession requires intensive study, especially during the doctorate and associate professorship periods. Since academic studies are activities that require concentration and time, academics often need to carry their work home, as it causes them to work for a long time outside of work hours. In other words, it increases the possibility of working at home for academics (Bayramoğlu, 2018). In their study, Öztan and Doğan (2015) stated that in the period between the post-doctoral and associate professorship, when the intensive working strategy was followed, especially the academics who had children were worn out more and felt more guilty. Voydanoff, 1988; Dex and Bond, 2005; Kinnunen and Mauno, 1998; as cited in Stier et al. according to authors such as one of the factors that cause family-work and work-family conflict is having small children at home.

Despite the rapid increase in the number of female academicians in Turkey, it is seen that the number of women decreases as the academic title ranks rise. As a matter of fact, according to the Higher Education Information Management System 2020 data, although women make up 45% of the academic staff in Turkish Universities, it is seen that male academicians are more involved in professor and associate professor positions (Şahin and Kanmaz, 2020). The main reasons are that women's responsibilities in work and family life are effective in this process. Because, in addition to their academic research, academic mothers also have family and child responsibilities, which negatively affect academic promotion processes. According to the results of the research conducted by Şentürk (2015), female academics have to spend much more effort than their male colleagues in the same steps of the academic hierarchy to rise in the academy.

In this study Asst. Prof. Merve “I’m 45 years old, I have 3 male academic friends who are the same age as me, they have been professors for at least 7 years. Still, I am an Asst. Prof. Now you consider the situation for academic mothers...” She emphasizes the place of academic mothers in the academic ranks.

The article “Women in science are battling both Covid-19 and the patriarchy” (Buckee et. al, 2020) emphasizes that inequality is the last straw for many women, the final straw is the inequality they face in domestic responsibilities. There is a lot of evidence that women professors spend more time doing domestic responsibilities than their male counterparts. It has been stated that these responsibilities, especially the burden of childcare, fall largely on women, since almost all of the world work from home. During the Covid-19 crisis, the productivity gap also increased between female and men academics because female academics were able to write fewer articles than men.

A problematic issue in academics is the idea of “publish or perish” which adds much more strain on the workloads of academic staff (as cited in Işık et al., 2014). But how can an academic mother who has a 0-6 age group child do this?

In this study Asst. Prof. Sinem “I think the pandemic process is a period in which male academics would experience a boom in publications. Because they sit at home and just broadcast in their extracurricular time. Is this the case for female academics and especially for academic mothers?”.

Megan Frederickson emphasized that mothers are at the point of burnout because they have both work and they are a parent as well. “I am a tenured professor and a scientist. I have a lab, grants, and grad students. I write academic articles and I teach, and I'm writing a book. I am also a mom. So, I cook, clean, and nurture. Before this pandemic, I already had my hands full, and I often wondered what would finally make me fall off the ball. But I never thought it would be a virus, especially one I haven't even contracted. For the months, I have been staying at home around the clock with my wonderful partner and our delightful six-year-old son. I would say that I have been working from home, except that very little scholarly work gets done with a six-year-old child, unless he is glued to a screen” (Frederickson, 2020) regardless of the which country, she emphasizes how difficult the academic works for mothers. Turkey’s women’s employment report by the EU accession process showed that tasks such as childcare and elderly care, with family responsibilities in Turkey, are seen in woman’s responsibility (especially the 0-5 age group children’s daycare) (Özcan, 2019).

4. Method

In light of the theoretical framework and empirical findings, it was thought that conducting a qualitative research method is more appropriate to this subject. In the study, the phenomenological design was preferred, and interview forms are used as a data collection tool.

The phenomenology design focuses on the phenomena that can appear in various forms, that are aware of but do not have an in-depth and detailed understanding and are used in the detailed investigation of these phenomena that are not completely familiar to the individual (Yıldırım and Şimşek, 2013). Then the results were interpreted using the descriptive analysis technique.

Academic mothers were informed about the study. They were assured that their participation was voluntary, and they could withdraw anytime they want. The interviews were recorded on a recorder after academic mothers allow. Each interview lasted approximately 35–45 min. At the report stage, academic mothers’ names were not used in the study, they were replaced by nicknames.

The most important reason for the study sample to be selected from academic mothers who have children in the 0-6 age group is that academics is a profession that requires intense effort and time. It is assumed that academic mothers can experience more family-work and work-family conflict. Because academic mothers who have taken on the roles of both a wife, mother, and working woman should be able to balance the time and energy required for these roles very well, like a good organizer. The reason why the child age range is determined as 0-6 years is that children in this age range are preschool children who do not want to spend too much time without their parents. Many needs of children in this age group have to be met by their parents. In addition, due to social roles mothers are involved more, in this process for their children. Voydanoff (1988) also emphasized that having children in the preschool period (between the ages of 0-6 group) may cause conflict for individuals (cited in Giray and Ergin, 2006).

This study was conducted by ethical rules with Burdur Mehmet Akif Ersoy University ethics committee report dated 03.02.2021, meeting number 2021/22, and decision number 2021/72. After securing ethical approval, data were collected from March to April 2021.

4.1. Validity and Reliability

In the study, the raw data were checked to determine whether the results were realistic to ensure internal validity, namely credibility. To ensure external validity, direct quotations of the data were included, and a purposeful sampling method was used (Yıldırım and Şimşek, 2013). Before preparing the interview questions, to increase the internal validity of the research, a conceptual framework was created by scanning the literature in the national and international fields related to the research subject, and the items considered to be included in the interview form were determined. To evaluate the items in terms of purpose, meaning, and scope, three instructors who are experts in their fields were interviewed. In qualitative research, validity is the most important factor that should be checked, especially during the presentation and analysis of data.

4.2. Data Collection Procedure

In the study, a semi-structured interview form was used as a data collection tool. In the semi-structured interview, after the researcher prepares the questions in line with the planned scope and by the purpose of the subject, these questions can be changed or added to the subject in the interview process (Güler et al., 2015).

4.3. Sample Characteristics

In this study, purposeful sampling method was used. Data were gathered from academic mothers who work in public universities and have 0-6 a age group child during the Covid-19 pandemic. The purposeful sampling method is the preference of individuals who are thought to have more information in line with the purpose of the study to conduct in-depth research. No more relevantly different experiences were reported after the eleventh participant. However, two more academic mothers were included into study to ensure that theoretical saturation was reached.

Table 1. Information About the Participants in the Study Group

No	Academic Title	Name	Age	Age of Children	Education Type	Children Care
1	Asst. Prof.	Sinem	38	2	Distance education program	I and my husband
2	Asst. Prof.	Merve	45	5	Distance education program	And my husband
3	Asst. Prof.	Dilan	41	4,5 (twin)	Distance education program	Baby-sitter
4	Asst. Prof.	Nil	39	4 and 9	Distance education program	Grandfather and grandmother
5	Asst. Prof.	Gül	39	2,5	Distance education program	My sister and her husband
6	Asst. Prof.	Gamze	35	2 and 6	Distance education program	I and my mother
7	Assistant	Su	33	4,5	Distance education program	Preschool
8	Asst. Prof.	Nur	42	6	Distance education program	I
9	Asst. Prof.	Rüya	39	3,5 and 10	Distance education program	I and my husband
10	Academic (PhD candidate)	Tülin	35	3,5	Distance education program	I and my husband
11	Asst. Prof.	Cansu	31	4	Distance education program	Preschool
12	Asst. Prof.	Tansel	39	4	Distance education program	I and my husband
13	Academic (PhD candidate)	Mehtap	33	1,5	Distance education program	My husband, grandmother, and grandfather

According to Table 1, thirteen academic mothers participated in the study, and their age is 31–45 years old. Ten out of thirteen mother's status are assistant professors (Asst. Prof.).

4.4. Data Analysis

The obtained data were analyzed with the descriptive analysis technique. In the descriptive analysis, the data obtained from the study group can be given in the form of quotations without changing as they are. Necessary quotations were made by giving a name (nickname) to the academics in the study group.

The problem sentence of this study is “what are the views of academic mothers about family-work and work-family conflict situations during the Covid-19 pandemic?”.

The sub-problems are;

1. What are the problems experienced by academic mothers regarding childcare and the quality of time they spend with their children during the pandemic?

2. What are the problems caused by the family responsibilities of academic mothers while they are fulfilling their responsibilities regarding their work during the pandemic?

3. What are the problems caused by the work of academic mothers during the pandemic, while they are fulfilling their family responsibilities?

4. What are the expectations of academic mothers from their spouses, families, managers, and colleagues?

Within the framework of the findings, four major themes reflect the challenges academic mothers are faced during the Covid-19 pandemic;

Table 2. Themes and Codes Revealed as A Result of the Analysis

Themes	Codes
Daycare/Childcare	Lack of Preschool in Childcare
	Bored Children
	Lonely Children
	Children Addicted to Technology
Family-Work Conflict	Childcare Responsibilities
	Domestic Responsibilities
	Procrastination of Academic Works
Work-Family Conflict	Work Responsibilities
	Working Hours
Need of Social Support	Manager and Co-Worker Support
	Spouse Support
	Family Support

4.4.1. Daycare/Childcare

During the pandemic process, academic mothers tried to spend quality time with their children as much as they could and stated that they usually tackle childcare issues themselves, some of the academic mothers received help from caregivers, grandmothers, sisters, and partners due to their situation.

If we look at the difficulties experienced by the academic mothers in childcare, some of the academic mothers' views on this issue are as follows:

Lack of Preschool in Childcare

My kids are 4,5-year-old twins, they should normally be in preschool but they spend time with the babysitter and me. I think I and the babysitter is quite insufficient in terms of social, mental, and motor upskills for my children. For this reason, I believe that the pandemic process will leave significant and irreparable shortcomings in the future of children (Asst. Prof. Dilan).

Bored Children

My son, who is 6 years old was going to a kindergarten affiliated with the Ministry of Education before the pandemic. He quite bores at home because he got used to social life at kindergarten (Asst. Prof. Gamze).

Lonely Children

The early days of the pandemic seemed very good. We were always at home, but this situation changed when the workload started to increase. Before the pandemic, I realized that I can't do the activities we did to have a good time with my child, during this period, and this disturbs me incredibly. My son got lonely very much (Asst. Prof. Nur).

Children Addicted to Technology

I found time to care for and support my children in terms of education and training, I observed that their academic success increased. But on the other hand, lack of friendship made my children very isolated, and they became extremely technology addicted (Asst. Prof. Rüya).

4.4.2. Family-Work Conflict

Academic mothers stated that they experienced family-work conflict due to the high family responsibilities at home while trying to carry out their schoolwork from home during the distance education process.

If we look at the comments of academic mothers about the family-work conflict they experience, some of the academic mothers' views on this issue are as follows:

Childcare Responsibilities

I have a 5 years old daughter. I can only do my academic studies after my daughter is asleep. Before that, I cook food and tidy up them, wine and dine, play with her and then try to put her to sleep. Finally, I go on the computer for academic studies as a tired, exhausted academic mother. How can you be productive at this time of the night? Academic mothers live through the family-work conflict to the end and more... (Asst. Prof. Merve).

Domestic Responsibilities

My work efficiency decreased as my domestic responsibilities increased. Especially in the first months of the pandemic process, I had a hard time getting my head together (Assistant Su).

I feel worthless and dull in terms of my job (lecture dimension). I sometimes forget that I am an academic because of housework, and I live role conflict. Am I a mother, a caretaker, a cleaner, a prisoner, a cook, a house lady, or a dishwasher, who am I? I am seemingly an academic at this time (Asst. Prof. Rüya).

Procrastination of Academic Works

My family situation caused me to delay my academic studies in my job. Because I can't keep up with everything. No matter how early I wake up, I do compulsory work, but apart from that, I cannot spare time for my academic studies as before the celibacy or pandemic process (Asst. Prof. Tansel).

This suggests that having a child between the 0-6 age group limits academic mothers' academic careers, and the ability to accept and retain professorships. For this reason, academic mothers may always be faced with family-work conflict.

4.4.3. Work-Family Conflict

Academic mothers expressed that by the request of their managers in different periods they have to attend online meetings during the process of spending time at home with their children. Their manager asks them to go to school for distance education. These demands cause academic mothers to experience work-family conflicts.

If we look at the comments of academic mothers about the work-family conflict they experience, some of the academic mothers' views on this issue are as follows:

Work Responsibilities

If there is no one to take care of my child at that time, I am in a state of saying stop boy, quiet boy. My online lessons are taking a long time. I have to prepare lesson material and that means extra time. I can say that I am tired of stealing from my child's time. We have disorganized life. We started to live with a messy house and messy head. Because I see that I haven't had enough time for anything. If I cook one day, the dishes remain, if I do the lesson preparation, the cleaning remains, if I want to write an article, I cannot see my child that evening. In the evenings when I say let's put everything aside and play with my child, I get a message from my telephone that at 20:00 X meeting will be held, you must participate (Asst. Prof. Cansu).

While the lessons continue, on the other hand, the graduate student is waiting for an answer as soon as he sends his work, the administrator is waiting for the needs of the official document he sent, but your child is also waiting for you. The child needs to sleep on time, eat and drink. Sometimes I feel sorry for my child as I catch up with my schoolwork, I have to ignore the questions he asked me. Because I have to respond to the official documents in a short time or I have to check the work of the students, in this case, of course, my child gets angry, and I often feel trapped (Asst. Prof. Merve).

Working Hours

Being able to work at any time of the day, regardless of day or night have an overtime concept is very exhausting for academics. I cannot spare time for myself (socially). I need psychological support, although we teach similar lessons, unfortunately, the cobbler's children have no shoes (Asst. Prof. Rüya).

4.4.4. Need of Social Support

Social support is a mutual exchange where emotional and physical comfort is provided through helping relationships with family, friends, co-workers, managers, and others. If an individual's social needs are left unmet, this may become a source of discomfort, and conflict (Ojha, 2011).

Expectations of academic mothers from their spouses, family, managers, and colleagues, some of the academic mothers' views on this issue are as follows:

Manager and Co-Worker Support

I expect understanding and support from our department management and my friends (Assistant Su).

I cannot get any support from my manager. I need this support. Although we have switched to distance education, our manager wants academics to go to school and teach in our room. However, schools are closed, and our children are at home (Asst. Prof. Nil).

Spouse Support

My expectation of my spouse, for housework and childcare, he should help me as best as he can. If we both work and we have equal rights, then he should be as responsible for the housework and the childcare as I do. Unfortunately, it is not so easy to change men in our culture (Asst. Prof. Tansel).

No one is helping me at home right now, even my husband. However, I need his help (Asst. Prof. Nur).

Family Support

I need my mother's support very much. I cannot keep up with the housework and childcare alone. But she can't understand me (Asst. Prof. Merve).

The interviews were conducted to reveal the difficulties faced by academic mothers.

5. Discussion and Conclusion

Work-family and family-work conflict occur in a three-way; time-based conflict; spouse's work, presence of small children at home, strain-based conflict; tension experienced by the individual regarding his/her job or family, family conflicts, insufficient support of a spouse, etc., behavioral conflict; it is a type of conflict mostly experienced by those who work as managers. Their families expect warm relations from managers and employees expect openness (Greenhaus and Beutell, 1985). Academic mothers naturally expect social support from their spouses, and families, then from their managers and colleagues. Because social support provided in the workplace (managers, colleagues) and non-work social networks (especially spouse and family) is among the extremely important factors that manage role conflicts (Baki and Piyal, 2020). Research has demonstrated that the availability of social support at work helps to reduce the negative experience of work-family conflict (Anderson et al., 2002; Greenhaus and Parasuraman, 1986; Thomas and Ganster, 1995; as cited in Ojha, 2011).

Different studies such as Chauhan (2020), Boston Consulting Group, (2020), Del Boca et al. (2020), and Lonska et al. (2021) also describe how it is likely that women will take on disproportionately more of the household and childcare duties. Farré et al. (2020) stated that the lockdown, paired with the closing of schools, eliminates the ability to outsource childcare through formal channels (e.g., schools), and greatly reduces the ability to outsource through informal channels (e.g. grandparents).

In this study, Asst. Prof. Rüya "because of housework I sometimes forget that I am an academic, and I live role conflict. Am I a mother, a caretaker, a cleaner, a prisoner, a cook, a house lady, a dishwasher, who am I?" It is seen that this academic mother needs support from her spouse and family. These results corroborated with that study conducted by Yıldız (2018) the roles and responsibilities of gender may cause difficulties for women academics who try to balance work-life. Since the burden of most academics with maternal roles at home increases, even more, this situation often may cause academic mothers to come unhinged and identity confusion due to the excess role.

The sharing of an academic mother, entitled weekend plan on her Twitter account; the dream she had on Friday; "complete the unfinished work, write a result, analyze. What is happening in reality at home on Saturday-Sunday; cleaning, cooking, boiling the soup, ferment yogurt, give the children bath" It is one of the best examples of the family-work conflict that academic mothers go through.

Of course, the management of this process is not easy for academic mothers who can not get sufficient support from their spouses and family. For these reasons, academic mothers can sometimes feel incomplete, and burnout caused by inadequacy. These results are corroborated by a range of studies carried out.

According to Lonska et al. (2021), the consequences of continuous remote work and access to the employer, burnout syndrome, and the need to care for children while fulfilling job responsibilities, these factors have a significant impact on work-life balance and quality of life. Del Boca et al. (2020) reveals that in Italy, work-life balance satisfaction shows that working women with children aged 0–5 are those who find balancing work and family more difficult during Covid-19 and working women with young children, especially those aged 0–5, are those particularly affected, by bearing the excess burden to a higher extent.

In this study Asst. Prof. Merve, “while cooking, taking care of children, doing housework, you think about your academic studies. While doing academic studies, you think about your children or your home responsibilities. You do half motherhood, you do half of your work, and even the time taking yourself is half quality. As a result, I cannot fully catch up with my child, I cannot go through the whole hog of housework and academic studies. The pandemic has added spice to my life. Now I started to get psychological support, I use medication. I have frequent crying spells after screaming to my child unnecessarily ...”

According to different studies, it has been observed that academic mothers have lots problems. The results of the studies are in line with the results of this study. In the research conducted by Öztan and Doğan (2015), female academics stated that they had more problems than men in allocating time to their academic studies due to their family responsibilities. In the study conducted by Tolay and Baysal (2020), it was found that married female academics have much family-work conflict than single academics. According to Mustafayev and Bayraktaroğlu’s (2014) research carried out on academics in Turkey and the UK, family-work and work-family conflict levels of academics in Turkey are higher than, life satisfaction levels have concluded that there is lower. According to the results of the study conducted by Dikmen and Maden (2012), it was concluded that regardless of the education level, status, income, term of office of women, their traditional roles at home continue, that is, the responsibilities related to housework largely belong to women. In their study Toren and Moore (1998) suggested that women's career trajectories are characterized by “hurdles”, i.e., at each rank, they stay longer, and their advancement probability is lower than men's. The study conducted by Wolfinger et al. (2008) results in points to both dual-career issues and childrearing obligations as affecting women's struggles to achieve equality in academia. They expect these issues will become more salient in the years, as the number of women with doctoral degrees continues to rise. And they have explained that inequities persist both in household labor and the relative importance placed on men’s and women’s careers. The results of this study are also similar to the results of Wolfinger’s research. Because it was observed that the academic status of ten of thirteen academic mothers is still Asst. Prof.

Various suggestions can be made by the result of this study:

- Spouses can take more responsibility in family matters by providing adequate support to their wives by seeing academic mothers as working women, not just a mother.
- School administration can consider maternity status while giving workload to academic mothers,
- Colleagues can try to provide the adequate support to academic mothers who need support,
- For preschool-age children, daycare opportunities may be provided at the campus of universities. Because childcare is of utmost concern for academic mothers.

- Family-friendly policies can also be implemented in universities to ensure the work-life balance of academics.

The family-work and work-family conflict that academic mothers experience while trying to climb the strenuous steps of the academy, should not be regarded as the problem of academic mothers only. Because in a society, for healthy individuals to grow up, children must receive enough maternal support and university students have to receive sufficient academic support. On the other hand, academic mothers who can get enough social support can be more successful and happier in both their family life and work life. A happy mother at home and a happy woman employee in the workplace exhibit positive behaviors that can positively affect her environment.

To date, there are no qualitative studies about family-work conflict and work-family conflict among academic mothers who have children in the 0-6 age group. Using a phenomenological approach, it is tried to draw attention to the family-work and work-family conflict of academic mothers. With different subjects using different methods, many studies may be done with academic mothers who work in foundation universities. This research may be addressed again with academic mothers who live in different cultures. It is hoped that their family, spouse, and administrators can notice family-work and work-family conflicts of academic mothers and they will support them sufficiently.

5.1. Limitations and Future Directions for Research

As it is necessary to draw a boundary in every study, this study has limitations. The limitation of this study is that this study was conducted with academic mothers who work at public universities and have a child in the 0-6 age group.

After the pandemic, distance education began in universities and everyone stayed at home. As a result, the family burden of academic mothers has increased by onefold, and then academic mothers begun to experience family-work and work-family conflict. Implications of this study especially can inform administrators, about the work-family and then the family-work conflict of academic mothers. Of course, the problems faced by academic mothers are not limited to this study's results. It is thought that by drawing attention to the family-work and work-family conflicts experienced by academic mothers during the Covid-19 pandemic, this research will contribute to the literature and shed light on different studies (like family-work balance, stress, working conditions, etc.) in the future. Many more studies are needed to compare this study's results.

References

- Akkirman, A. D. (1998). Effective conflict management and response strategies. *Dokuz Eylül University Faculty of Economics and Administrative Sciences Journal*, 13(2), 1-11.
- Baki, S., and Piyal, B. (2020). Work-family conflict as regards to healthcare workers in extraordinary situations such as the Covid-19 Pandemic. *Health and Society Special Issue*. <https://journals.sagepub.com/home/hsb>.
- Baş, K. M. (2019). *Problems of teacher mothers in professional life and opinion about solutions* (Unpublished Master's Thesis). Marmara University İstanbul Sabahattin Zaim University Institute of Social Sciences. İstanbul.
- Bayramoğlu, G. (2018). A field survey on the achievement of work/life balance of female academicians in the context of work/family boundary theory. *Electronic Journal of Social Sciences*, 17(6), 1722-1744.
- Boston Consulting Group. (2020, April). *The stresses of the Pandemic continue to weigh on working parents, June 2022*. <https://web-assets.bcg.com/48/7d/25e26b4d470d8a68f12261ef89fc/covid-caregivers-survey-july-2020-201014.pdf>.

- Bozkurt, A. (2020). The coronavirus (Covid-19) pandemic process and evaluations on education in the post-pandemic world: New normal and new education paradigm. *Open Education Applications Research Journal*, 6(3), 112-142.
- Bozkurt, A., and Sharma, R. C. (2020). Emergency remote teaching in a time of global crisis due to the CoronaVirus pandemic. *Asian Journal of Distance Education*, 15(1), i-vi. <https://doi.org/10.5281/zenodo.3778083>.
- Buckee, et al. (2020, 15 May). *Women in science are battling both covid-19 and the patriarchy, January 2021*. <https://www.timeshighereducation.com/blog/women-science-are-battling-both-covid-19-and-patriarchy#%>.
- Chauhan, P. (2020). Gendering COVID-19: impact of the pandemic on women's burden of unpaid work in India. *Gend. Issues*, 1–25.
- Carlson, D. L., Petts, R., and Pepin, J. R. (2021). Changes in US parents' domestic labor during the early days of the Covid-19 Pandemic. *Sociological Inquiry*. <https://doi.org/10.1111/soin.12459>.
- Collins, C., Landivar, L. C., Ruppner, L., and Scarborough, W. J. (2020). COVID-19 and the Gender Gap in Work Hours. *Gender, Work, and Organization*. 28(S1):101–112. <https://doi.org/10.1111/gwao.12506>.
- Coşkun, S. (2013). Work-family conflict as a mediator between work-family characteristics and marital, family, and life satisfaction of faculty members. http://www.sdergi.hacettepe.edu.tr/makaleler/Akademisyenlerin_Is_Ve_Aile_Alanı_Kasım2013.Pdf.
- Del Boca, D., Oggero, N., Profeta, P., and Rossi, M., (2020). Women's and men's work, housework, and childcare, before and during COVID-19. *Rev Econ Household* 18, 1001–1017. <https://doi.org/10.1007/s11150-020-09502-1>.
- Dikmen, N., and Maden, D. (2012). A research on the invisible labor of women academicians: Example of Ordu University. *Journal of Social and Human Sciences*, 4(2), 235-250. <https://dergipark.org.tr/en/pub/johass>.
- Erkut, E. (2020). Higher Education after Covid-19. *Higher Education Journal*, 10 (2), 125–133. DOI:10.2399/yod.20.002.
- Farré, L., Fawaz, Y., Gonzalez, L., and Graves, J. (2020). How the Covid-19 lockdown affected gender inequality in paid and unpaid work in Spain, *IZA DP* No. 13434.
- Frederickson, M. (2020, 18 May). *Women are getting less research done than men during this coronavirus pandemic, January 2021*. <https://phys.org/news/2020-05-women-men-coronavirus-pandemic.html>.
- Frone, M.R., Russell, M., and Cooper, M. L. (1992). Antecedents and outcomes of work-family conflict: testing a model of the work-family interface. *Journal of Applied Psychology*, 77: 65-78. <https://www.apa.org/pubs/journals/apl>.
- Giray, M. D., and Ergin, D. (2006). The effects of stressful life events and self-monitoring behavior on work-family conflict in dual-career families. *Turkish Journal of Psychology*, 21 (57), 83-101. <https://www.turkpsikiyatri.com/>.
- Greenhaus, J. H., and Beutell, N. J. (1985). Sources of conflict between work and family roles. *Academy of Management Review*, 10 (1), 76-88. <https://aom.org/research/journals/review>.
- Güler, A., Halıcıoğlu, M. B., and Taşgın, S. (2015). *Qualitative research in social sciences*. Seçkin Publishing.
- Işık, A., Işık, E., and Hamarta, E. (2016). Antecedents of work-family conflict within higher education setting. *Education and Science*, 41(184), 59-73. DOI: 10.15390/EB.2016.6176.
- Karimi, Q., Jomehri, F., Asadzade, H., and Sohrabi, F. (2012). Consequences of conflict between work and family among Iranian female teachers. *Journal of Basic and Applied Scientific Research*, 2(2), 1869-1875. <https://www.tandfonline.com/toc/tabs20/current>.
- Kul, B. (2021). Impact of Covid-19 on work life: a study for public sector. *International Journal of Social, Political and Economic Research*, 8 (1), 68-88.

- Küçükşen, K., and Kaya Ş. D. (2016). The balance between family-occupation-private life in academic women in executive positions. *Asos Journal Academic Social Research Journal*, 4 (37), 662-674. <https://asosjournal.com/index.jsp>.
- Lonska, J., Mietule, I., Litavniece, L., Arbidane, I., Vanadzins, I., Matisane, L., and Paegle, L. (2021). Work-life balance of the employed population during the emergency of COVID-19 in Latvia. *Frontiers in Psychology*, 1-15. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2021.682459>.
- Mariyana, R., and Betriana, F. (2021). "I checked her while she was sleeping just to make sure she was still alive": A qualitative study of parents and caregivers of children with chronic disease in Indonesia. *Journal of Pediatric Nursing*, <https://doi.org/10.1016/j.pedn.2021.01.014>.
- Mason, M. A., and Goulden, M. (2002). Do babies matter?: The effect of family formation on the lifelong careers of academic men and women. *Academe*, 88, 21–27. <https://www.semanticscholar.org/paper/Do-Babies-Matter-The-Effect-of-Family-Formation-on-Mason-Goulden/edbd01bc345dfcce23ec2a98fb010d96933d9196>.
- Mustafayeva, L., and Bayraktaroğlu, S. (2014). The relationship between work-family conflict and life satisfaction: a comparative study between the UK and Turkey. *Journal of Business Science*, (2)1, 127-145. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/jobs>.
- Nelson, A. (2020). Mobilizing social science: SSRC responds to Covid-19. *Social Science Research Council*.
- Ojha, U. M. (2011). *Job demands, social support, and work-family conflict: a comparative study of immigrant and native workers in the United States* (Unpublished Doctoral Thesis). The University of Kentucky.
- Özcan, M. (2019), Women's employment in Turkey's EU accession process ratings. *Economic Development Foundation*. <https://www.ikv.org.tr/>.
- Özdevecioğlu, M., and Doruk, N. Ç. (2009). The effects of work-family conflict and family-work conflict on employee's job and life satisfaction in organizations. *Journal of Erciyes University Faculty of Economics and Administrative Sciences*, (33), 69-99. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/erciyesiibd>.
- Özkan, Ç. (2019). Work-family and family-work conflict: research on university personnel. *Journal of Tourism and Gastronomy Studies*, (7)1, 574-596. <https://www.jotags.org/>.
- Öztaş, E., and Doğan, S.N. (2015). The domestic of the academia: Science, gender and the case of a Technical University. *Labor and Society*, (3), 191-222. <https://www.hakisemekvetoplum.org.tr/arsiv/>.
- Rothbard, N. P., Philips, K. W., and Dumas, T. L. (2005). Managing multiple roles: work-family policies and individuals' desires for segmentation. *Organization Science*, 16(3), 243-258. <https://pubsonline.informs.org/journal/orsc>.
- Saraç, Y. (2020, 6 March). *Üniversitelerde uygulanacak uzaktan eğitim, January 2021*. <https://www.yok.gov.tr/Sayfalar/Haberler/2021/universitelerde-uygulanacak-uzaktan-egitime-iliskin-aciklama.aspx>.
- Stier, H., Lewin-Epstein, N., and Braun, M. (2012) Work-family conflict in comparative perspective: The role of social policies. *Research in Social Stratification and Mobility*, (30), 265–279. <https://www.researchgate.net/journal/Research-in-Social-Stratification-and-Mobility-0276-5624>.
- Şahin, F. T., and Kanmaz, T. (2020, 10 December). *Akademisyen anne olmak, 2021 January*. <https://www.anneolmak.com/konu/akademisyen-anne-olmak>.
- Şentürk, B. (2015). Nonethemore: An Essay on female academics in Turkey. *ViraVerita E-Journal*, (2), 1-22 (ISSN: 2149-3081). <https://dergipark.org.tr/tr/pub/viraverita>.
- Tolay, E., and Baysal, S. (2020). Research for determining the factors which cause work-family conflict in women academicians. *Dokuz Eylül University Social Sciences Institute Journal*, 22 (2), 793-821. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/deusosbil>.
- Toren, N., and Moore, D. (1998). The academic "hurdle race": A case study. *Higher Education*, 35, 267–28. <https://doi.org/10.1023/A:1003122603226>.

- UN Secretary-General's Policy Brief (2020). *The impact of COVID-19 on women; Progress of the World's Women 2019-2020*. <https://www.un.org/annualreport/?gclid>.
- Weer, C., and Greenhaus, J. H. (2014). *Family-to-work conflict*. In: Michalos A.C. (eds) *Encyclopedia of quality of life and well-being research*. Springer, Dordrecht. https://doi.org/10.1007/978-94-007-0753-5_3330.
- Wolfinger, N. H., Mason, M. A., and Goulden, M. (2008). Problems in the Pipeline: Gender, marriage, and fertility in the Ivory Tower. *The Journal of Higher Education*, July, DOI: 10.1080/00221546.2008.11772108.
- Yıldırım, A., and Şimşek, H. (2013). *Qualitative research methods in the social sciences*. Seçkin Publications.
- Yıldız, S. (2018). Being a women academics in Turkey. *Journal of Higher Education*, 1, 29-40. <http://www.yuksekogretim.org/en/>.



The Effect of Information Communication Technology (ICT) on Health Outcomes: Evidence from BRICS-T Countries

Bilgi İletişim Teknoloji (BİT) Kullanımının Sağlık Çıktıları Üzerine Etkisi: BRICS-T Ülkeleri Örneği

Munise ILIKKAN ÖZGÜR*
Cuma DEMİRTAŞ**
Zekiye ÖRTLEK***

DOI: <https://doi.org/10.25204/iktisad.1023768>

Abstract

Article Info

Paper Type:
Research Paper

Received:
15.11.2021

Accepted:
11.10.2022

© 2022 JEBUPOR
All rights reserved.



This study analyzes the effects information and communications technology (ICTs) have had on health outcomes on Brazil, Russia, India, China, South Africa (BRICS countries), and Turkey both on a panel and country basis using data from the period 1990 to 2018. The study has created three models. According to the general findings obtained for the panel, the error correction coefficients of the models other than Model II are negative and statistically significant. Based on the variables of income level, number of physicians, education level, and CO2 emissions used in Model I, the number of physicians and education level are seen to negatively affect life expectancy both in the short and long terms, contrary to theoretical expectations, while income level positively and CO2 emissions negatively affect life expectancy. The number of mobile users represents ICTs and negatively affects life expectancy both in the long and short term. Model III includes number of Internet subscribers, and all variables in this model except number of physicians support theoretical expectations. Accordingly, education and income levels have positive effects, and CO2 emissions have a negative effect. The number of Internet subscribers has both long- and short-term negative effects. When evaluating the findings according to country groups, the variable of income level positively and CO2 emissions negatively affect life expectancy in all countries. The variable of number of physicians has a negative value in all models and countries except for China in Model II. Similarly, the variable of education level generally has a negative impact in all models except Model III. All the ICT variables have negative values and negatively affect life expectancy.

Keywords: Information communication and technology, health, Turkey, BRICS countries.

Öz

Makale Bilgileri

Makale Türü:
Araştırma
Makalesi

Geliş Tarihi:
15.11.2021

Kabul Tarihi:
11.10.2022

© 2022 İKTİSAD
Tüm hakları saklıdır.



Bu çalışmada BRICS ülkelerinde ve Türkiye’de BİT’lerin sağlık çıktısı üzerine etkisi 1990-2018 dönemine ait veriler kullanılarak hem panel geneli hem de ülke bazlı olarak analiz edilmiştir. Çalışmada üç model oluşturulmuştur. Panel geneli için elde edilen bulgulara göre Model II dışında diğer modellere ait hata düzelme katsayıları negatif ve istatistikî açıdan anlamlıdır. Model I’de kontrol değişkenleri olarak kullanılan gelir düzeyi, doktor sayısı, eğitim düzeyi ve CO2 düzeyi değişkenlerinden doktor sayısı ve eğitim düzeyi teorik beklentinin tersi yönünde hem kısa dönemde hem de uzun dönemde negatif etkilerken; gelir düzeyi pozitif ve CO2 düzeyi ise negatif etkilemektedir. BİT’leri temsil eden değişkenlerden cep telefon kullanımı hem uzun hem de kısa dönemde negatif etkilemektedir. İnternet kullanımının yer aldığı Model III’te doktor sayısı dışında tüm değişkenler teorik beklentiyi desteklemektedir. Buna göre eğitim ve gelir düzeyi pozitif, CO2 düzeyi negatif etkilemektedir. İnternet kullanımı ise hem uzun hem de kısa dönemde negatif etkiye sahiptir. Gruplara göre bulgular değerlendirildiğinde ise tüm ülkelerde gelir düzeyi değişkeni pozitif, CO2 emisyonu ise negatif etkilemektedir. Doktor sayısı değişkeni Model II’de Çin dışında tüm model ve ülkelerde negatif işarete sahiptir. Benzer şekilde eğitim düzeyi değişkeni de Model III hariç diğer modellerde genel olarak negatif işarettedir. Çalışmanın konusunu oluşturan BİT’e ait değişkenlerin hepsi negatif değere sahip olup yaşam beklentisini olumsuz etkilemektedir.

Anahtar Kelimeler: Bilgi, iletişim ve teknoloji, sağlık, Türkiye, BRICS ülkeleri.

Atıf/ to Cite (APA): İlikkan-Özgür, M., Demirtaş, C. and Örtlek, Z. (2022). The effect of information communication technology (ICT) on health outcomes: Evidence from BRICS-T countries. *İktisadi İdari ve Siyasal Araştırmalar Dergisi*, 7(19), 678-697

* ORCID Prof. Dr., Aksaray Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, mozgur@aksaray.edu.tr

** ORCID Dr. Öğr. Üyesi, Aksaray Üniversitesi, Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu, Dış Ticaret Bölümü, cumademirtas@aksaray.edu.tr

*** ORCID Öğr. Gör., Aksaray Üniversitesi Eski Meslek Yüksekokulu, Yönetim ve Organizasyon Bölümü, zekiyeortlek@aksaray.edu.tr

1. Introduction

Post-Industrial Revolution society has been based on an information/knowledge-based economy. The developments in information and telecommunication technologies are what have played the main role in the transition from industrial society to post-industrial society (Yankın, 2019). One example of this involves the number of transistors on a chip having increased from 2,300 to 100 million in the 50 years between 1971-2020 (Khan et al., 2021): transistors are almost 100,000 times faster and 1,000 times cheaper than they were in the 1950s (Patterson, 2020). These technological advances have helped personal computer manufacturers and those who use computer chips in their products to create much more powerful systems at lower costs (Chandrasekhar and Ghosh, 2001). A series of developments associated with changes in ICT has brought about improvements in models regarding production and distribution of goods, as well as in service. Thanks to ICT, end consumers have the opportunities to access service providers without the constraints of time and space and to access the goods and services they want easily and cheaply. Thus, access to vital needs such as health care has accelerated (Chandrasekhar and Ghosh, 2001). This has resulted in improvements in health care delivery and public health (Dutta et al., 2019; Adeola and Evans, 2018). For example, while life expectancy at birth increased globally from 52.5 years in 1960 to 67.5 years in 2000 and 72.7 years in 2019, the infant mortality rate per 1000 live births decreased from 171.5 in 1960 to 31.4 in 2000 and 8.6 in 2019 (World Bank, 2020).

Developments in health services and indicators have triggered various innovations that integrate mobile phones and the Internet into health services at the local, regional, and national levels. These innovations can be listed as things such as web-based analyses, microprocessors and integrated circuits, mobile phones and applications, telemedicine, and wearable robotic devices, and these developments have encouraged countries to increase their investments in information technology and communication to further improve health services and health outcomes (Adeola and Evans, 2018). For example, the respective numbers for fixed telephone subscribers, mobile phone subscribers, and Internet subscribers per 100 capita were 0.9, 0.00, and 0.00 in 1960; 17.7, 12.0, and 6.7 in 2000; and 15.9, 109.4, 48.9 in 2019 worldwide, while these numbers in Turkey were 0.7, 0.0, and 0.0 in 1960; 29.1, 25.5, and 3.8 in 2000, and 13.8, 96.8, and 73.9 in 2019 (World Bank, 2020). ICT are seen to have increased gradually from 1960 to 2019 both in Turkey and the world.

The gradual increased investments in and use of ICT has been accompanied by positive and negative effects on human health. Positive effects can be listed such as providing health information services by assisting the transfer, storage, and retrieval of data for clinical purposes (Adeola and Evans, 2018; Chandrasekhar and Ghosh 2001); helping reduce the information gap between patient and healthcare provider through effective disease prevention, management, and communication; facilitating medical consultations by removing geographical restrictions; reducing public health risks by providing effective supervision; and increasing the performance and management of the health system (Rana et al., 2018; Zonneveld et al., 2020; Dutta et al., 2019). For example, Uganda has achieved great success in reducing maternal mortality with a radio technology-based project for providing healthcare to pregnant women. By sending text messages to support different vaccination campaigns via mobile phones, mothers and children are less likely to come down with serious illnesses (Rana et al., 2018; Zonneveld et al., 2020; Dutta et al., 2019). Also, the *Hayat Eve Sığar* (HES; “Life fits in at home”) code application was downloaded to mobile phones in Turkey during the recent COVID-19 pandemic and provides important contributions in the fight against COVID within the scope of controlled social life by providing information on whether citizens carry a virus risk in their intercity journeys, institution visits, or in public spaces that require face-to-face communication. Similar practices can be found in many countries. Some studies also support that ICTs contribute positively to health outcomes. Majeed and Khan, (2019) showed ICT to have a significantly positive impact on population health. Adeola and Evans’ (2018) study concluded ICT to have a positive relationship with health and regions with higher ICT levels to have higher health levels. Dutta et al. (2019) found increases in investments in ICT infrastructure in selected Asian

countries to improve health outcomes by creating positive effects on maternal health and child mortality. Meanwhile, Kiberu et al. (2017) reported that applying developments in ICT to health services has made positive contributions to controlling and preventing disease in Uganda.

ICT has both positive and negative effects on health. These negative effects can be expressed as follows: The development and widespread use of ICTs can facilitate information search processes that may result in people becoming overly concerned about their health, thus creating negative effects on health system sustainability (Benvenuto et al., 2019; Iverson et al., 2008). In addition, the widespread use of the Internet and smartphones often leads to negative effects such as headaches, neckaches, backaches, wrist pain, obesity, anxiety, depression, attention deficits, decreased social interactions, decreased academic achievement, and problems emerging in business life (Reinecke et al., 2017; Booth et al., 2001; Rosell et al., 2007; Kim et al., 2010; Rana et al., 2018). Reinecke et al. (2017) showed multitasking on the Internet as well as the communication burden from e-mail and social media messages to be associated with stress, burnout, depression, and anxiety. Rosell et al. (2007) found a relationship to exist between mental problems and ICT use. Booth et al. (2001) concluded the increased use of ICT to decrease physical activities. Kim et al. (2010) revealed increased Internet use to be associated with irregular food intake.

In addition to ICT's positive and negative effects, some studies have found both positive and negative effects. For example, Damant et al. (2017) found elderly people's ICT use to have both positive and negative effects on various aspects of their quality of life. Rana et al. (2018) concluded that developments in ICT access and use in OECD countries to have had negative health outcomes, while improved ICT skill levels have a positive effect. In light of the above discussion, the impact developments in ICT have on health outcomes still needs to be examined. This study aims to examine the effect ICT use has on health outcomes in Brazil, Russia, India, China, South Africa, and Turkey (BRICS-T countries). The current study is one of the first studies to examine ICT's impact on health outcomes in Turkey. In addition, the study examines the BRICS countries in the developing country group such as Turkey; It will also allow for whether the impact of ICTs on health output differs in these countries.

The study consists of four parts. The second part provides information about studies conducted on ICT in Turkey and the foreign literature. The third part presents the data set and method used in the study, and the last section presents the research findings and conclusions.

2. Literature Review

Expanding ICT use is important these days for improving individuals' life quality and longevity. Therefore, efforts encouraging the use of ICTs need to be accelerated so that health care providers can produce effective solutions to health outcomes by increasing service and quality (May et al., 2011).

Health systems are becoming more and more versatile at providing high-quality, cost-effective health care services, and are turning to technology-oriented processes as a requirement of the age (Arhete and Erasmus, 2016: 501). As a result, the information and technology aspects of health outcomes have a significant impact on individuals and play a vital role in providing effective quality health care. This has encouraged studies to examine the impact ICT has on health outcomes. Table 1 includes studies in the literature that have examined the effect ICT use has had on health outcomes.

Table 1. Literature Review

<i>Author(s)</i>	<i>Aim</i>	<i>Variables</i>	<i>Method</i>	<i>Country/ Year</i>	<i>Result</i>
Chandrasekhar and Ghosh (2001)	Summarizes the potential of technological progress in the ICT sector from a healthcare perspective.		Theoretical Study	India	ICTs have been found to affect health conditions in poor countries both directly and indirectly.
Booth et al. (2001)	Aims to contribute to a rational planning process for developing strategies to improve diet and physical activity habits.	Physical activity, nutrition, population development	Empirical Study (Database)	USA	Concluded that efforts to improve environmental support for healthy nutrition and physical activity should be accelerated.
Yücel and Erkut (2003)	Explores the impact of information technologies on quality of life and quality of management.	Quality of working in IT, institutional parameters.	SPSS Statistical Analysis	Turkey/2000	Banks were found to have safe and healthy working conditions, these being dimensions of quality of work-life influenced by information technology.
Ömürbek and Altın (2009)	Explores the level of information technology concerning the use of health information systems.	Health information systems and information technologies usage levels in hospitals,	Survey Study	Turkey (İzmir Province)/2008	Concluded Turkey to be unable to reach the desired level in terms of health services.
Kim et al. (2010)	Studies the lifestyle and dietary habits of Korean adolescents regarding Internet addiction levels.	Monthly household income, level of internet dependence.	Survey	Korea/ 2008 – 2018	Concluded excessive Internet use to be associated with irregular food intake.
Top and Dilek (2013)	Explains the relationship between health care workers and factors affecting institutional technical information exchange.	Demographic and occupational outcomes	Survey Study	Turkey (İstanbul)/ 1993	Concluded that information cannot be considered a sufficient strategic resource for workers' perceptions compared to other factors.
Mahmud et al. (2013)	Aims to achieve better understanding of health communication for health promotion and developing the ICT-based interactive health channel.	Health communication, population, individual	Qualitative content analysis	Hälsotorg/ 2008 - 2009	Concluded health communication to contribute to the development of health care when individualized, reactive, and preventive.
Štaras et al. (2013)	Explores the impact of ICT on health service delivery.	ICT, healthcare workers	Survey	Lithuania/ 2010 - 2012	The introduction of e-health systems has a direct impact on the efficiency of healthcare institutions, the quality of medical services provided, and patient safety.
Reinecke et al. (2017)	Explains the impact of digital stress on mental health.	Private email, social media messages, internet multitasking, perceived stress, burnout, depression and anxiety, fear of missing out on information and social interaction, communication burden.	Survey	Germany	Concluded that digital stress should be approached from a lifelong perspective.

Table 1 (Cont.). Literature Review

Haluzi and Jungwirth (2015)	Aims to promote and develop ICT-supported health services among stakeholders.	Professionals working in the health sector, standard of living, quality of health services, financing of health services.	Delphi Method	Austria/2010 - 2030	Concluded that problems must be identified to successfully implement ICT-based health solutions.
Damant et al. (2017)	Explores the elderly's use of ICT-based care, such as telecare and telehealth.	Email, Skype, ICT	ASCOT and WHOQOL models	2007 - 2014	Concluded some inconsistencies to exist regarding the impact of ICT use on the elderly's quality of life.
Majeed and Khan (2019)	Investigates the relationship between ICT and public health.	Health (life expectancy at birth and infant mortality rate). ICT (Internet users, mobile and fixed-line subscriptions).	Panel data	184 Countries/ 1990 -2014	ICT has a positive impact on population health.
Adeola and Evans (2018)	Explores the relationship between ICT and health.	ICT health outcomes	Generalized method of moments (GMM)	Africa/ 1995-2015	The use of ICT has a positive impact on health outcomes.
Tavares (2018)	Examines the relationship between ICT and health status.	ICT and e-health	Panel data	28 EU Countries/ 2014	A significant relationship exists between health outcomes and ICT indices.
Rana et al. (2018)	Aims to create a health outcome index that includes the variables mortality (life expectancy, infant mortality) and morbidity (perceived health status).	Income inequality, ethnic diversity, ICT	Panel data	30 OECD Countries / 2004 -2015	Developing ICT skills positively impacts health outcomes, while developing ICT access/use has negative impacts.
Kırılmaz et al. (2018)	Examines the impact of health care workers' use of information systems on organizational performance.	Organizational performance, IT	Survey Study	Turkey (İstanbul)/ 2017	Concluded IT to have a positive impact on organizational performance.
Dutta et al. (2019)	Examines the impact of ICT on health outcomes.	ICT, health outcome	Panel data	30 Asian Countries/ 2000-2016	Concluded ICT to be usable as a tool for achieving broader health and development goals.
Afroz et al. (2020)	Examines the relationship between ICT and economic growth and public health.	Income, education, health care costs, medical facilities, environment, and lifestyle.	Time series	Malaysia/ 1993-2017	Concluded that policymakers should develop policies that improve public health by increasing health literacy, disseminating health information, and facilitating medical care.
Ibeneme et al. (2020)	Studies the impact of ICT diffusion on various health outcomes in HIV and tuberculosis.	Mobile use, Internet access, fixed-line subscriptions, HIV and tuberculosis outcomes.	Panel data	African continent/2000-2016	Found the coefficients on ICT variables to be negative for tuberculosis health interventions and HIV prevalence (excluding fixed-line) and positive for access to antiretroviral treatment.

Table 1 (Cont.). Literature Review

Kouton et al. (2021)	Examines the role of freedom in ICT development.	Mortality rate, ICT development index	Panel data	35 African countries/ 2000-2016	Concluded economic freedom to play an important role in the relationship between ICT development and health outcomes.
Zhang et al. (2022)	Explores the impact of ICT on public health.	Mortality rate, Internet, mobiles	Panel data	China/ 2001-2016	The diffusion of ICT has been shown to reduce mortality rates.
Viorela and Achim (2022)	Explores the impact of ICT on physical health.	Life expectancy, mortality rates, measles vaccination rates, population health, Internet users	Panel data	185 countries/ 2015 -2018	Found the negative impact of Internet access and online information use to be higher in low-income countries than in high-income countries.

This research examines 22 studies related to the literature and discusses studies that have examined the effects of ICT use on health outcomes. With regard to the technique studies used for examining the relationship between ICTs and health, Chandrasekhar et al. (2001) used theoretical; Booth et al. (2001) used empirical; Mahmud et al. (2013) used qualitative analysis; Kim et al. (2010), Štaras et al. (2013), Reinecke et al. (2017), Haluza and Jungwirth (2015) used surveys; Damant et al. (2017) used ASCOT and WHOQOL modeling techniques; Majeed and Khan (2019), Rana et al. (2018), Adeola and Evans (2018), Tavares (2018), Dutta (2019), Ibeneme et al. (2020), Kouton et al. (2021), Zhang et al. (2022), and Viorela and Achim (2022) used panel data; and Afroz et al. (2020) used time series analysis techniques. In Turkey, 4 studies related to the literature were examined. In these studies, Yucel and Erkut (2003), Ömürbek et al. (2009), Top and Dilek (2013), and Kırılmaz et al. (2018) used SPSS statistical analysis techniques.

When generally evaluating the studies' results, the effect of ICT use on health outcomes are seen to vary. Studies showing a positive effect include Chandrasekhar et al. (2001), Štaras et al. (2013), Majeed and Khan (2019), and Adeola and Evans (2018); studies showing a negative effect include Booth et al. (2001), Kim et al. (2010), and Reinecke et al. (2017); and studies showing both positive and negative effects include Tavares (2018), Rana et al. (2018), and Damant et al. (2017). When generally evaluating the results from the studies on Turkey, the effect of ICT use on health outcomes are also seen to vary, with one study from Kırılmaz, et al. (2018) finding a positive impact, and the studies from Ömürbek and Altın (2009) and Top and Dilek (2013) finding negative impacts.

No study in the literature has examined the effect of ICT on health outcomes in BRICS countries and Turkey (BRICS-T). Therefore, this study is expected to contribute to the literature by showing what kind of effect ICT has on health outcomes in the sample of BRICS-T countries. At the same time, examining this effect on health outcomes by adding economic, technological, social, and environmental factors is also important.

3. Dataset and Method

3.1. Dataset

The study analyzes the effects of ICT on health outputs using data on BRICS-T countries for the period 1990-2018. The analyzed models were created by adapting Majeed and Khan's (2019) study. The current study uses life expectancy at birth as the dependent variable alongside seven independent variables (i.e., income level, number of physicians, education level, carbon dioxide [CO₂] emissions, number of mobile subscribers, number of fixed telephone subscribers, and number of Internet subscribers). Of these variables; income level, number of physicians, education level, and CO₂ emissions were used as control variables, and the numbers of mobile, fixed telephone, and internet subscribers were used to represent ICT, which is the subject of the study.

Economic growth is a key factor that plays an important role in determining health status. Increases in economic growth led to increases in individual income and improved access to adequate nutrition, shelter, education, and health services, resulting in better health outcomes. This study uses data on GDP per capita (in 2010 USD) to measure economic growth, which is expected to positively affect life expectancy.

Another important determinant of health is health facilities. This study uses the number of doctors per 1,000 people in the population for this determinant. With more doctors, people will have to wait less for treatment and medical attention, as better access will be had for healthcare facilities and services. Therefore, the number of doctors is expected to positively affect life expectancy.

Education is assumed to play an important role in improving health status. Well-educated people can get good jobs and therefore high incomes. In addition, educated persons are aware of health-related information and avoid risky behaviors. Education level is measured by the gross secondary school enrollment rate and is expected to positively affect life expectancy.

Air pollution causes changes in the environment that threaten the well-being and health of current and future generations and increasing air pollution causes health hazards. This environmental variable is measured by CO₂ emissions and is expected to affect life expectancy negatively.

This study addresses the effects of ICT use on health outcomes. In this context, the hypotheses of the study are as follow:

H₀: Health outcomes are not based on ICT use.

H_{1a}: Health outcomes are based positively on ICT use.

H_{1b}: Health outcomes are based negatively on ICT use.

The theoretical relationships between ICT and health outcomes show both positive and negative effects. Therefore, empirically determining whether the positive or negative effects of ICT on health outcomes are predominant and whether these effects differ depending on the ICT measures used are important. Of course, the null hypothesis may be true, in which case, ICT does not affect the dependent variable.

The variables and descriptive statistics used in the study are given in Tables 2 and 3.

Table 2. Variables Used in the Model

Variable	Description	Source
Lifetime	Life expectancy at birth, total (years)	World Bank
Income	GDP per capita in constant 2010 USD	World Bank
Health	Number of doctors per 1,000 people	World Bank
Education	Human capital index (%)	Penn World Table
CO₂	Carbon dioxide emissions in metric tons per capita	World Bank
Mobile	Number of mobile phone subscribers per 100 people	World Bank
Fixed Phone	Fixed telephone subscribers per 100 people	World Bank
Internet	Number of Internet users per 100 people	World Bank

Note: All variables are used in the form of natural logarithms.

Table 3. Descriptive Statistics

	Lifetime	Income	Health	Education	CO ₂	Mobile	Fixed	Internet
Mean	1.829	3.688	.125	.358	.554	.926	1.020	.524
Max.	1.888	4.181	.821	.533	1.165	2.219	1.502	1.907
Min.	1.727	2.760	-.390	.172	-.191	-3.69	-.235	-3.953
SD	.0386	.3990	.241	.087	.364	1.387	.432	1.334
Obs.	174	174	166	174	174	168	174	160

3.2. Method

Before examining the cointegration relationships between series, the study examines whether cross-sectional dependence (CSD) is present among the panel countries using the tests developed by Breusch-Pagan (1980) and Pesaran et al., (2008). Next, the cross-sectionally augmented Dickey-Fuller (CADF) test developed by Pesaran (2007), a second-generation unit root test, is used due to the presence of CSD among the countries forming the panel, followed by examining whether the coefficients of the independent variables vary from country to country using the homogeneity test developed by Pesaran and Yamagata (2008). The study analyzes the cointegration relationship between series for the variables using the Durbin-Hausman (Durbin-H) test developed by Westerlund (2008), due to CSD and series being stationary at the different levels $I(0)$ and $I(1)$, which takes all these conditions into account. Finally, due to the presence of a cointegration relationship between series, the cointegration coefficients for the countries and the panel are generally calculated with the panel ARDL (PMG and MG) estimators.

3.2.1. Testing Cross-Sectional Dependence

Analyses that are made without taking CSD between series into account affect the analysis results when CSD is present between series (Pesaran, 2004). Therefore, testing for the presence of CSD for the series and the overall panel is necessary prior to starting the analyses.

CSD was tested among the series using Berusch-Pagan's (1980) LM test; Pesaran's (2004) CD test; and Pesaran et al.'s (2008) corrected LMadj (LM) tests. The Berusch-Pagan (1980) LM test can be used when the time dimension is greater than the cross-section dimension ($T > N$), while the Pesaran (2004) CD test can be used when either the time or cross-section dimension is larger ($T > N$ or $N > T$). However, due to these tests possibly being biased when the group mean and individual means are non-zero, the adjusted LM test is used. The findings related to the tests are given in Table 4.

Table 4. Results from the Cross-Section Dependency Tests

Variables/ Tests	Lifetime	Income	Mobile	CO ₂	Health	Education	Internet	Fixed	Panel
LM	57.237 (0.00)	42.500 (0.00)	49.122 (0.00)	35.028 (0.00)	48.751 (0.00)	47.032 (0.00)	60.864 (0.00)	34.402 (0.00)	119.845 (0.00)
CDLM1	7.711 (0.00)	5.021 (0.00)	6.230 (0.00)	3.657 (0.00)	6.162 (0.00)	5.848 (0.00)	8.374 (0.00)	3.542 (0.00)	19.142 (0.00)
CDLM	-0.827 (0.20)	-2.717 (0.00)	-1.855 (0.03)	-3.048 (0.00)	-3.423 (0.00)	-3.240 (0.00)	0.483 (0.31)	-1.924 (0.02)	-3.117 (0.00)
LMadj	29.018 (0.00)	18.603 (0.00)	6.759 (0.00)	43.692 (0.00)	0.156 (0.43)	-0.491 (0.68)	9.161 (0.00)	20.630 (0.00)	4.010 (0.00)

According to the findings, because the probability values of the series and the panel are less than 0.05 in general, the hypothesis stating no CSD to be present is rejected, with CSD being determined to be present. In this case, CSD is present among the countries making up the panel. For this reason, unit root tests that take into account CSD were applied while performing the unit root analysis for the series used in the study. The second-generation panel unit root test, which also takes into account CSD, was used in the next step.

Due to CSD being determined to be present in the variables used in this study, the stationarity of the series was examined with the CADF test, one of the second-generation unit root tests that was developed by Pesaran (2007). The test can be done for each country (in each cross-section unit) in the series making up the panel. In this way, test statistics can be calculated both for the panel as a whole and for each country separately. The stationarity of each country is tested by comparing the obtained test statistic values with the CADF critical table values from Pesaran's (2007) study. If the

CADF critical table value is greater than the CADF statistic, the null hypothesis is rejected and only that country's series is concluded to be stationary.

The basic CADF regression is constructed as follows:

$$\Delta Y_{it} = \alpha_i + p_i Y_{it-1} + d_0 \bar{Y}_{t-1} + d_1 \Delta \bar{Y}_t + \varepsilon_{it} \tag{1}$$

where \bar{Y}_t is the mean of all N observations with t referring to time. After estimating the CADF regression, the unit root for the overall panel (cross-sectionally augmented IPS, or CIPS) can be obtained by taking the average of the unit-roots of each cross-section (Pesaran, 2007, pp. 268–276).

$$CIPS = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N CADF_i \tag{2}$$

Accordingly, the null and alternative hypothesis of the CADF and CIPS test is formed as follows:

$$H_0: p_i = 0 \text{ for all } i$$

$$H_a: p_i < 0 \text{ (} i = 1, 2, \dots, N_i \text{) and } p_i = 0 \text{ (} i = N_{i+1}, N_{i+2}, \dots, N \text{)}$$

The unit root statistics (CADF) for each country forming the panel and the test statistics (CIPS) for the panel as a whole are given in Table 5.

Table 5. CADF Unit Root Test Results

Countries/ Variables	Brazil	China	India	Russia	Turkey	South Africa	Panel (CIPS)
Life expectancy	0.42	1.45	-1.08	-4.27*	-1.99	-0.51	-0.99
Δ	1.28	-2.30	-4.53*	-2.38	-10.8*	-2.83	-3.60*
Income Level	-1.78	-2.22	-0.41	-5.20*	-1.72	-2.78	-2.35*
Δ	-1.74	-2.10	-2.56	-2.55	-2.36	-2.77	-2.35*
Mobile	-15.0*	-2.07	-7.42*	-5.29*	-1.48	-15.2*	-7.75*
Δ	-6.62*	-2.01	-2.15	-2.72	-4.62*	-5.57*	-3.95*
CO ₂ emissions	-1.71	-3.47*	-2.69	-4.96*	-2.26	-2.77	-2.98*
Δ	-0.74	-0.90	-2.87	-1.65	-3.70*	-4.16*	-2.34*
Health	-3.82*	-3.13	-4.19*	-3.25	-2.97	-3.11	-3.41*
Δ	-6.20*	-3.98*	-6.28*	-5.60*	-4.34*	-3.68*	-5.01*
Education level	-2.39	-4.19*	-3.32	-7.54*	-5.83*	-2.87	-4.36*
Δ	-5.08*	-2.60	-2.63	-6.19*	-5.74*	-3.61*	-4.31*
Internet	-1.79	-2.47	-1.45	-2.58	-3.71*	-0.70	-2.12
Δ	-6.36*	-5.45*	-5.19*	-10.7*	-6.31*	-1.12	-5.85*
Fixed Line	-3.05	-2.56	-2.47	-1.44	-1.35	-3.35*	-2.37*
Δ	-2.42	-2.87	-3.37*	-2.89	-1.55	-4.68*	-2.96*

Note: * shows the series to be stationary at $p < .05$, Δ is the difference operator, indicating the variable to show the difference. The critical values for countries and the overall panel are taken from Pesaran's (2007) study. The critical value in the fixed model is 3.36 for countries and 2.33 for the overall panel. The critical value in the fixed and trend models is 3.87 for countries and 2.86 for the overall panel. The fixed model was used as the test model for the lifetime expectancy variable and the trend model as the test model for the other variables.

When examining the results in Table 5, the series are seen to be at the stationary level for the variables of income level, number of mobile subscribers, CO₂ emissions, number of doctors, and education level as well as the fixed variables for the overall panel. On the other hand, the variables of life expectancy and number of Internet subscribers are not at stationary levels but do become stationary once their first difference is taken into account, namely I(1). Thus, some of the series are stationary at I(1), while others are stationary at I(0). If the dependent variable is stationary at I(1) and the independent variables are stationary at I(1) or I(0), Westerlund's (2008) Durbin-H method can be used for panel cointegration analysis. Therefore, because the variables in the study meet these conditions, a cointegration analysis can be performed. Before performing the cointegration analysis,

whether the slope coefficient in the cointegration equation is homogeneous or not needs to be determined. To do this, the Delta test developed by Pesaran and Yamagata (2008) is used. This test can be calculated in two different ways as Δ and Δadj respectively for large and small samples. Accordingly:

$$\text{For large samples: } \Delta = \sqrt{N} \left(\frac{N^{-1}\tilde{\xi} - k}{\sqrt{2k}} \right) \tag{3}$$

$$\text{For small samples: } \Delta adj = \sqrt{N} \left(\frac{N^{-1}\tilde{\xi} - E(\tilde{Z}_{iT})}{\sqrt{\text{var}\tilde{Z}_{iT}}} \right) \tag{4}$$

where N (section), T (time), and k show the number of explanatory variables, and S shows the Swamy statistic. The null hypothesis of the calculated Δ and Δadj tests (i.e., $H_0: \beta_1 = \beta_2 = \dots = \beta_n = \beta$) states the coefficients of the panel's sections to be homogeneous (Pesaran and Yamagata, 2008). The results from the test are shown in Table 6.

Table 6. Homogeneity Test Results

Test	Models		Test Statistics	Probability Value	
Pesaran and Yamagata (2008)	Model I	For large samples	Δ	8.279	0.000
		For small samples	Δadj	9.630	0.000
	Model II	For large samples	Δ	12.007	0.000
		For small samples	Δadj	13.893	0.000
	Model III	For large samples	Δ	9.132	0.000
		For small samples	Δadj	10.683	0.000

The probability values of the tests in Table 6 calculated for all models are less than 0.05, both the probability value for the test statistic Δ calculated for large samples and the probability value of the test statistic Δadj calculated for small samples. In this case, the null hypothesis H_0 , which states the slope coefficients to be homogeneous, is rejected. Therefore, the constant term and slope coefficients were determined to be heterogeneous. Thus, the cointegration interpretations are valid for the group.

The long-term relationships between the variables were established using the Durbin-H panel cointegration method developed by Westerlund (2008). This method states that, provided the dependent variable is stationary at $I(1)$, panel cointegration analysis can be performed if the independent variables are stationary at $I(1)$ or $I(0)$. The existence of the cointegration relationship is tested separately under the group and panel dimensions:

$$\text{For the Group dimension: } DH_g = \sum_{i=1}^n S_i (\tilde{\Phi}i - \bar{\Phi}i) \sum_{t=2}^T \check{e}_{it-1}^2 \tag{5}$$

$$\text{For the Panel dimension: } DH_p = \overline{S_n} (\tilde{\Phi} - \bar{\Phi}) \sum_{i=1}^n \sum_{t=2}^T \widehat{e}_{it-1}^2 \tag{6}$$

The hypotheses for the test are as follows:

H_0 : No cointegration relationship exists ($i = 1, 2, \dots, n$)

H_1 : A cointegration relationship exists ($i = 1, 2, \dots, n$)

The hypotheses are rejected or accepted by comparing the obtained test statistics with the critical values from the normal distribution table. Accordingly, when the obtained test statistic is greater than 1.645 (at the 5% significance level), H_0 is rejected and a cointegration relationship is determined to exist. Table 7 presents the results from applying the Durbin-H test.

Table 7. Durbin-H Panel Cointegration Test Results

		Statistics Value	Probability Value	Critical Value (5% significance)	Determination
Model I	Durbin-H Group Statistics	1.455	0.073	1.645	No cointegration relationship exists.
	Durbin-H Panel Statistics	7.565	0.000	1.645	A cointegration relationship exists.
Model II	Durbin-H Group Statistics	1.034	0.151	1.645	No cointegration relationship exists.
	Durbin-H Panel Statistics	6.386	0.000	1.645	A cointegration relationship exists.
Model III	Durbin-H Group Statistics	-0.533	0.703	1.645	No cointegration relationship exists.
	Durbin-H Panel Statistics	1.203	0.114	1.645	No cointegration relationship exists.

According to the results in Table 7, the panel statistics in Models I and II exceed the critical value of 1.645, and the group statistics exceed the critical value of 1.645. In this case, hypothesis H_0 is rejected only for the panel statistics in Models I and II, and a cointegration relationship has been determined to exist. The cointegration coefficients for Models I and II, for which a cointegration relationship is found for the panel in general, can be interpreted between series. Despite a statistically weak cointegration relationship existing, the cointegration coefficients is estimatable. Cointegration coefficients for the panel can be obtained using Pesaran and Smith's (1995) mean group (MG) estimator and Pesaran et al.'s (1999) pooled mean group (PMG) estimator.

The MG estimator states the coefficients to differ between countries in the short and long term. Meanwhile, the PMG estimator assumes the constant term, short-term, and error correction coefficients to differ across countries and the long-term coefficients to be homogeneous (Blackburne and Frank, 2007). The basic error correction equation used in the PMG and MG estimators is shown below.

$$\Delta y_{it} = \mu_i + \phi_i (y_{i,t-1} - \theta_i' x_{it}) + \sum_{j=1}^{p-1} \lambda_{ij}^* \Delta y_{it-j} + \sum_{j=0}^{q-1} \delta_{ij}^* \Delta x_{i,t-j} + \varepsilon_{it} \quad (7)$$

where $\phi_i = -\left(\frac{\beta_i}{\theta_i}\right)$ and shows the balance and long-term relationship between y_{it} and x_{it} , and λ_{ij}^* and δ_{ij}^* represent the short-term coefficients of the dependent variable and the explanatory variables' lags, respectively. In order to be able to mention a long-term relationship, the error correction coefficient must meet the condition of $\phi_i < 0$. Therefore, a statistically significant and negative error correction coefficient (ϕ_i) also shows a cointegration relationship to exist between y_{it} and x_{it} . At the same time, ϕ_i , which expresses the error correction coefficient, also measures the rate at which y_{it} adjusts toward the long-term equilibrium of a unit change in x_{it} ' (Mamun, et al., 2013).

The panel ARDL (p, q) model was created to measure the effect that ICT in the countries making up the panel and the overall panel have on health output and is expressed as follows:

$$\Delta \ln life_{it} = \mu_i + \phi_i g_{i,t-1} + \beta_i' (\ln income_{it} + \ln health_{it} + \ln education_{it} + \ln CO2_{it} + \ln ICT_{it}) + \sum_{j=1}^{pi} \lambda_{ij} \ln life_{i,t-j} + \sum_{j=0}^{qi} \delta_{ij} (\ln income_{it-j} + \ln health_{it-j} + \ln education_{it-j} + \ln CO2_{it-j} + \ln ICT_{it-j}) + \varepsilon_{it} \quad (8)$$

In this equation, time $t = 1, 2, \dots, T$ and countries $i = 1, 2, \dots, N$; μ_i represents the fixed effects; j is the lag number; ϕ_i is the error correction coefficient; β_i represents the long-term coefficients; λ_{ij} represents the lag from the dependent variable; and δ_{ij} represents the short-term coefficients.

In panel ARDL models, the decision about which estimator is more efficient is made according to the Hausman test. As Pesaran et al. (1997) stated in their study, however, the Hausman test could not be calculated in the model because $V^{\theta^{MG}} - V^{\theta^{PMG}}$ are not defined as positive.

Policy relevance was considered when determining whether the MG or PMG estimator is more effective. This is because the BRICS-T countries were assumed to have common long-term policies while having different short-term policies. Given this information, the results for the PMG estimator are likely to be more reliable. Therefore, the PMG estimator results have been interpreted for the panel as a whole. Table 8 presents the panel ARDL results obtained by considering the cross-section dependency.

Table 8. Panel ARDL Analysis Results

<i>Panel Estimation</i>			
Dependent variable (lifetime)	<i>Model I</i>	<i>Model II</i>	<i>Model III</i>
Long-term coefficients	<i>PMG</i>	<i>PMG</i>	<i>PMG</i>
Income	3.47* (0.55)	-0.16* (0.05)	0.06* (0.01)
Health	-0.37*** (0.21)	0.26*** (0.05)	-0.002 (0.02)
Education	-0.44* (0.05)	-0.34* (0.05)	0.001 (0.02)
CO₂	-1.23* (0.09)	0.12* (0.09)	-0.04* (0.01)
Mobil	-0.72* (0.07)		
Fixed		-0.24* (0.04)	
Internet			-0.16* (0.01)
Error correction coefficient			
Ø	-0.18*	-0.27	-0.78**
Short-term coefficients			
ΔIncome	0.64* (0.16)	-0.04* (0.05)	0.04* (0.01)
ΔHealth	-0.07* (0.01)	0.07* (0.07)	-0.001* (0.01)
ΔEducation	-0.08* (0.02)	-0.09* (0.09)	0.001* (0.01)
ΔCO₂	-0.22* (0.17)	0.03* (0.03)	-0.03* (0.01)
ΔMobile	-0.13* (0.08)		
ΔFixed Telephone		-0.07* (0.06)	
ΔInternet			-0.12* (0.01)
C	0.42 (0.48)	-0.08 (0.35)	0.05 (0.53)

Note: ***, **, * denote the respective confidence levels of 0.01, 0.05, and 0.10.

Table 8 shows the error correction coefficients in Models I and III to be negative and statistically significant. The significantly negative error correction coefficient shows that the short-term deviations stabilize in the long term. These deviations will be corrected in 5.5 years for Model I and in 1.2 years for Model II. In other words, 0.18% of the disequilibrium in Model I in one period and 0.78% in Model II will be corrected in the next period, allowing for the approaches to long-term equilibrium.

In Model I, all variables are statistically significant in both the long and short terms. Of the variables of income level, number of physicians, education level, and CO₂ emission, which are used as control variables in the study, number of physicians and education level do not support the theoretical expectation either in the short or long term. Accordingly, the effect of a 1% unit increase in income on health outcomes is 3.47% in the long term and 0.64% in the short term. The effect of a 1% unit increase in CO₂ emissions on health outcomes is -1.23% in the long term and -0.22% in the short term. A 1% unit increase in number of physicians having a coefficient sign opposite to the theoretical expectation reduces health outcomes by -0.37% in the long term and -0.07% in the short term. Similarly, the effect of a 1% unit increase in human capital on health outcomes is -0.44% units in the long term and -0.08% units in the short term.

Although the statistical significance of the control variables and their compatibility with theoretical expectations are important, the ICT-related variables the study uses are the numbers of mobile, fixed-line telephone, and Internet subscribers. Model I includes the number of mobile subscribers. Accordingly, a 1% unit increase in the number of mobile subscribers results in a -0.72% long-term decrease and a -0.13% short-term unit decrease in health outcomes.

Although the error correction coefficient in Model II has a negative sign, it is not statistically significant. For this reason, despite the coefficients of the variables being statistically significant, they are unable to be interpreted correctly.

In Model III, all variables are statistically significant, both in the long term (except for number of doctors and education level) and in the short term. All the control variables (i.e., income level, education level, and CO₂ emissions) except for number of physicians support the theoretical expectations regarding both the short and long term. Accordingly, the effect of a 1% unit increase in income level on health outcomes is 0.06% in the long term and 0.04% in the short term. The effect of a 1% unit increase in education level on health outcomes is not statistically significant in the long term, it does have a 0.001% unit increase in the short term. The effect of a 1% unit increase in CO₂ emissions on health outcomes is -0.04% in the long term and -0.03% in the short term. The number of Internet subscribers is another variable representing ICT and has a negative sign in both the long and short term. Accordingly, the effect of a 1% unit increase in the number of Internet subscribers on health outcomes is -0.16% in the long term and -0.12% in the short term.

In addition to the importance of evaluating the results of the whole panel, making comments on a country-by-country basis to evaluate the results specifically for Turkey and comparing these with other countries will also be important.

Table 9. Short-Term and Error Correction Coefficients for Each Country

Model I (PMG)						
	<i>Brazil</i>	<i>China</i>	<i>India</i>	<i>Russia</i>	<i>Turkey</i>	<i>South Africa</i>
ECT	-0.07* (0.10)	-0.07* (0.01)	-0.25* (0.03)	-0.12* (0.02)	-0.26* (0.03)	-0.34* (0.05)
ΔIncome	0.26* (0.10)	0.23* (0.03)	0.88* (0.12)	0.41* (0.02)	0.90* (0.14)	1.16* (0.19)
ΔHealth	-0.03 (0.10)	-0.02 (0.01)	-0.09*** (0.06)	-0.04*** (0.03)	-0.10 (0.06)	-0.12 (0.08)
ΔEduc.	-0.03* (0.01)	-0.03* (0.01)	-0.11* (0.02)	-0.05* (0.01)	-0.12* (0.02)	-0.15* (0.04)
ΔCO₂	-0.09** (0.04)	-0.08* (0.02)	-0.31* (0.08)	-0.15* (0.03)	-0.32* (0.07)	-0.42* (0.11)
ΔMobil	-0.05* (0.02)	-0.05* (0.01)	-0.18* (0.02)	-0.09* (0.01)	-0.19* (0.02)	-0.24* (0.05)
C	-0.44* (0.15)	-0.31* (0.04)	0.31* (0.12)	-0.53* (0.04)	2.52* (0.36)	0.98* (0.26)
Model II (PMG)						
	<i>Brazil</i>	<i>China</i>	<i>India</i>	<i>Russia</i>	<i>Turkey</i>	<i>South Africa</i>
ECT	-1.00 (NA)	-0.27* (0.05)	0.60*** (0.36)	-0.32* (0.04)	0.38* (0.06)	-1.00 (NA)
ΔIncome	-0.16* (0.05)	0.04* (0.01)	0.10 (0.07)	-0.05* (0.02)	0.06* (0.02)	-0.16* (0.05)
ΔHealth	0.26* (0.05)	0.07* (0.01)	-0.16 (0.10)	0.08*** (0.02)	-0.10* (0.02)	0.26* (0.05)
ΔEduc.	-0.34* (0.05)	-0.09* (0.02)	0.20 (0.13)	-0.11* (0.02)	0.13* (0.02)	-0.34* (0.05)
ΔCO₂	0.12** (0.05)	0.03* (0.02)	-0.07 (0.05)	0.04** (0.02)	-0.04* (0.02)	0.12* (0.05)
ΔFixed	-0.24* (0.04)	-0.07* (0.01)	0.15* (0.08)	-0.08* (0.01)	0.09* (0.01)	-0.24* (0.04)
C	0.75* (0.08)	0.20* (0.03)	-0.28 (0.18)	0.21* (0.03)	0.31* (0.01)	-1.69* (0.18)
Model III (PMG)						
	<i>Brazil</i>	<i>China</i>	<i>India</i>	<i>Russia</i>	<i>Turkey</i>	<i>South Africa</i>
ECT	-1.00 (NA)	-0.77* (0.04)	-0.52*** (0.07)	-0.51* (0.05)	-0.87* (0.03)	-1.00 (NA)
ΔIncome	0.06* (0.01)	0.04* (0.01)	0.03* (0.01)	0.03* (0.01)	0.05* (0.01)	0.06* (0.01)
ΔHealth	-0.002 (0.02)	-0.001* (0.01)	-0.002 (0.01)	-0.001 (0.01)	-0.001 (0.02)	-0.002 (0.02)
ΔEduc.	0.001 (0.01)	0.0004* (0.01)	0.0003 (0.01)	0.0003 (0.01)	0.001 (0.01)	0.001 (0.01)
ΔCO₂	-0.04* (0.01)	-0.03* (0.01)	-0.02* (0.01)	-0.02* (0.01)	-0.04* (0.01)	-0.04* (0.01)
ΔInternet	-0.16* (0.01)	-0.12* (0.01)	-0.08* (0.01)	-0.08* (0.01)	-0.14* (0.01)	-0.16* (0.01)
C	2.37* (0.03)	-0.97* (0.06)	0.78* (0.09)	0.21* (0.03)	-0.94* (0.05)	-0.27* (0.08)

Note: ***, **, * denote respective confidence levels of 0.01, 0.05, and 0.10.

When analyzing the results by group, error correction coefficients for all countries in Model I are statistically significant and negative. The error correction coefficients for the countries have been calculated as -0.07 for Brazil, -0.07 for China, -0.25 for India, -0.12 for Russian, -0.26 for Turkey, and -0.34 for South Africa.

Meanwhile, the short-term coefficients for variables other than number of doctors are statistically significant in Brazil. Except for education level (-0.03), income level (0.26), and CO₂ emissions (-0.09), the variables support the theoretical expectations. While a 1% unit increase in

income level increases health outcomes by 0.26%, this same unit increase in CO₂ emissions reduces health outcomes by 0.04%. The number of mobile subscribers (-0.05) negatively affects life expectancy in the short term. Accordingly, an increase in the number of mobile subscribers by a unit of 1% reduces health outcomes by 0.05%.

As in Brazil, the variables except for number of doctors are statistically significant in China. Income level (0.23) and CO₂ emissions (-0.09) are the other variables besides education level (-0.03) that support the theoretical expectations. While a 1% unit increase in income level increases health outcomes by 0.23%, this same unit increase in CO₂ emissions reduces health outcomes by 0.09%. The number of mobile subscribers (-0.05) has a negative effect on life expectancy in the short term. Accordingly, a 1% unit increase in the number of mobile subscribers reduces health outcomes by 0.05%.

In India, however, all variables are statistically significant. The variables of number of doctors (-0.09) and education level (-0.11) do not support the theoretical expectations, while the variables of income level (0.88) and CO₂ emissions (-0.31) do. A 1% unit increase in income level increases health outcomes by 0.88%, a 1% unit increase in number of doctors decreases health outcomes by 0.09%, a 1% unit increase in education level decreases health outcomes by 0.11%, and a 1% unit increase in CO₂ emissions decreases health outcomes by 0.31%. The number of mobile subscribers (-0.05) has a negative effect on life expectancy in the short term. Accordingly, a 1% unit increase in the number of mobile subscribers reduces health outcomes by 0.18%.

All variables are also statistically significant in Russia. The variables of number of doctors (-0.04) and education level (-0.05) do not support the theoretical expectations, while income level (0.41) and CO₂ emissions (-0.15) do. Also, a 1% unit increase in income level increases health outcomes by 0.41%, a 1% unit increase in number of doctors reduces health outcomes by 0.04%, a 1% unit increase in education level reduces health outcomes by 0.05%, and a 1% unit increase in CO₂ emissions reduces health outcomes by 0.15%. The number of mobile subscribers (-0.09) has a negative effect on life expectancy in the short term. Accordingly, a 1% unit increase in the number of mobile subscribers reduces health outcomes by 0.09%.

In South Africa, all variables except for number of doctors are statistically significant, with education level (-0.15), income level (1.16), and CO₂ emissions (-0.42) supporting the theoretical expectations. A 1% unit increase in income level increases health outcomes by 1.16%, and a 1% unit increase in CO₂ emissions reduces health outcomes by 0.42%. The ICT variable of number of mobile subscribers (-0.24) negatively affects life expectancy in the short term, as in the other countries. Accordingly, a 1% unit increase in the number of mobile subscribers reduces health outcomes by 0.24%.

Finally, all variables except number of doctors are statistically significant in Turkey, just as in Brazil, China, and South Africa. Education level (-0.12) does not support the theoretical expectations, while income level (0.90) and CO₂ emissions (-0.32) do. A 1% unit increase in income level increases health outcomes by 0.90%, while a 1% unit increase in CO₂ emissions reduces health outcomes by 0.32%. The number of mobile subscribers (-0.19) negatively affects life expectancy in the short term, as in the other countries. Accordingly, a 1% unit increase in the number of mobile subscribers reduces health outcomes by 0.19%.

In Model II, the error correction coefficients for countries other than China (-0.27) and Russia (-0.32) are statistically significant and do not meet the requirement of having a negative value. Accordingly, India (0.60) and Turkey (0.38) have a statistically significant but positive sign. In other words, both have a positive sign and are not statistically significant, just as in Brazil (1.00) and South Africa (1.00). Accordingly, all variables are also statistically significant in China. Education level (-0.09) and CO₂ emissions (0.03) do not support the theoretical expectations, while income level (0.04) and number of doctors (0.07) do. A 1%-unit increase in income level increases health outcomes by 0.04%, a 1% unit increase in number of physicians increases health outcomes by 0.07%, and a 1% unit increase in CO₂ emissions increases health outcomes by 0.04%. However, a 1%-unit increase in

education level decreases health outcomes by 0.07%. The number of fixed-line subscribers (-0.07) has a negative effect on life expectancy in the short term. Accordingly, a 1% unit increase in the number of fixed-line subscribers reduces health outcomes by 0.07%.

All variables for Model II are also statistically significant in Russia. The number of doctors (0.08) does not support the theoretical expectations, while income level (-0.05), education level (-0.11), and CO₂ emissions (0.04) do. Accordingly, while a 1% unit increase in the number of physicians increases health outcome by 0.08%, and a 1% unit increase in CO₂ emissions increases health outcomes by 0.04%. However, a 1% unit increase in income level decreases health outcomes by 0.05%, and a 1% unit increase in education level decreases health outcomes by 0.11%. The number of fixed-line subscribers (-0.08) has a negative effect on life expectancy in the short term. Accordingly, a 1% unit increase in the number of fixed-line subscribers reduces health outcomes by 0.08%.

The error correction coefficients for countries other than Brazil (1.00) and South Africa (1.00) in Model III do meet statistically significant and the requirement of having a negative sign. Accordingly, the error correction coefficients were calculated as -0.77 for China, -0.52 for India, -0.51 for Russia, and -0.87 for Turkey. In China, all variables are statistically significant, with number of doctors (-0.001) not supporting and income level (0.04), education level (0.0004), and CO₂ emissions (-0.03) supporting theoretical expectations. A 1% unit increase in income level increases health outcomes by 0.04%, and a 1% unit increase in education level increases health outcomes by 0.0004%, while a 1% unit increase in number of physicians decreases health outcomes by 0.001%, and a 1% unit increase in CO₂ emissions decreases health outcomes by 0.03%. The number of Internet subscribers (-0.12) has a negative impact on life expectancy in the short term. Accordingly, a 1% unit increase in the number of Internet subscribers reduces health outcomes by 0.12%.

In India, all variables except health (-0.002) are statistically significant. The coefficients for income level (0.03), education level (0.0003), and CO₂ emissions (-0.02) support theoretical expectations. A 1% unit increase in income level increases health outcomes by 0.03%, and a 1% unit increase in education level increases health outcomes by 0.0003%, while a 1% unit increase in CO₂ emissions decreases health outcomes by 0.02%. The ICT variable of number of Internet subscribers (-0.08) has a negative effect on life expectancy in the short term. Accordingly, a 1% unit increase in the number of Internet subscribers reduces health outcomes by 0.08%.

In Russia, all variables except health (-0.001) are statistically significant. The coefficients for income level (0.03), education level (0.0003), and CO₂ emissions (-0.02) support the theoretical expectation. A 1% unit increase in income level increases health outcomes by 0.03%, and a 1% unit increase in education level increases health outcomes by 0.0003%, while a 1% unit increase in CO₂ emissions decreases health outcomes by 0.02%. The number of Internet subscribers (-0.08) has a negative effect on life expectancy in the short term. Accordingly, an increase in the number of Internet subscribers by a unit of 1% reduces health outcomes by 0.08%.

Finally, the variables other than number of doctors are statistically significant in Turkey, just as in India and Russia. The coefficients of income level (0.05), education level (0.001), and CO₂ emissions (-0.04) support the theoretical expectation. While a 1% unit increase in income level increases health outcomes by 0.05%, a 1% unit increase in education level increases health outcomes by 0.001%, and a 1% unit increase in CO₂ emissions decreases health outcomes by 0.04%. The number of Internet subscribers (-0.14) has a negative effect on life expectancy in the short term. Accordingly, a 1% unit increase in the number of Internet subscribers reduces health outcomes by 0.14%.

Looking at the results in general, the variable of income level is positive in all countries, and CO₂ emissions are negative. The variable of number of doctors has a negative sign in all models and countries except China in Model II. Similarly, the variable of education level is generally negative in the other models except for Model III. All ICT variables this study uses have negative values and negative short-term effects on life expectancy.

4. Conclusion

The widespread use of ICT leads to good relationships and healthy behaviors among people, improving their health and longevity. In this context, the study has analyzed the impact ICT has on health outcomes in BRICS countries and Turkey (BRICS-T countries), both on a panel and by country basis, using data for the period 1990-2018. The study uses life expectancy at birth as the dependent variable and the following seven independent variables: income level, number of doctors, education level, CO₂ emissions, number of mobile phone subscribers, number of fixed-line telephone subscribers, and number of Internet subscribers. Of these variables, income level, number of doctors, education level, and CO₂ emissions were used as control variables, while the numbers of mobile, fixed-line telephone, and internet subscribers were used to represent the study's subject of ICT.

Three models were created in the study, with the ICT variables of numbers of mobile, fixed-line, and Internet subscribers being added one at a time to each of these models. According to the results obtained for the panel in general, all variables in Model I are statistically significant in both the long and short term. Of the study's control variables, number of physicians and education level do not support the theoretical expectations either in the short or long term. Accordingly, income level increases health outcomes by 3.47% in the long term and 0.64% in the short term, while CO₂ emissions decrease health outcomes by 1.23% in the long term and 0.22% in the short term. Meanwhile, number of physicians has a sign opposite theoretical expectations and reduces health outcomes by 0.37% in the long term and 0.07% in the short term, also education level decreases health outcomes by 0.44% in the long term and 0.08% in the short term. Although the statistical significance of the control variables and their compatibility with theoretical expectations are important, so are the study's ICT-related variables of the numbers of mobile, fixed-line telephone, and Internet subscribers. Model I include the number of mobile subscribers. According to this model, the increase in the number of mobile subscribers reduces health outcomes by 0.72% in the long term and 0.13% in the short term.

Although the error correction coefficient in Model II has a negative sign, it is not statistically significant. For this reason, the coefficients of the variables are statistically significant but unable to be interpreted correctly.

In Model III, all variables are statistically significant, both in the long term (except for the variables of number of doctors and income level) and in the short term. With regard to control variables except for the number of physicians, income level, education level, and CO₂ emissions support theoretical expectations in both the short and long term. According to the results, income level increases health outcomes by 0.06% in the long term and 0.04% in the short term. While education level does not affect health outcomes in the long term, it increases health outcomes by 0.001% in the short term. CO₂ emissions decrease health outcomes by 0.04% in the long term and 0.03% in the short term. The ICT variable of number of Internet subscribers has a negative sign in both the long and short term. Accordingly, the number of Internet subscribers reduces health outcomes by 0.16% in the long term and 0.12% in the short term.

When evaluating the results by group, the variable of income level is positive in all countries and the variable of CO₂ emissions is negative. The variable of number of doctors is positive in all models and countries except China in Model II. Similarly, the variable of education level is generally negative in all models except Model III. All ICT variables have negative values and a negative effect on life expectancy in the short term.

In line with the findings, some suggestions can be given to researchers and policymakers. In the context of the recommendations to researchers, the variable of life expectancy that this study used as a health measure does not take into account the quality of life but only considers life span. Therefore, a need is found to create a comprehensive variable that better reflects the variable measuring health.

In the context of recommendations to policymakers, improving income levels attracts attention, as it is the most important indicator for improving health outcomes. In this context, developing policies to improve income levels appears essential as a fundamental indicator of health outcome improvement.

The variable of CO₂ emissions generally has a negative effect on health outcomes across the sampled countries. Prioritizing the prevention of environmental degradation as well as mitigation measures emerges as the main challenge for all countries with regard to improving health outcomes.

The effects from the variables of both education level and number of doctors on health outcomes appear to be negative. This indicates that all countries should focus on remedial measures that ensure fair access to these services and be more inclusive with regard to these indicators.

ICT can be seen to play a negative role in determining public health in both BRICS countries and Turkey. In this direction, ICT can contribute to improving public health if policymakers adopt the right policies that ensure ICT is used inclusively in society with measures that reduce ICT's negative impact, improve health literacy, disseminate health information on preventing diseases, and improve communications between patients and healthcare systems.

References

- Afroz, R., Muhibbullah, Md. and Morshed, M. N. (2020). Impact of information and communication technology on economic growth and population health in Malaysia. *Journal of Asian Finance, Economics and Business*, 7(4), 155-162. <https://doi.org/10.13106/jafeb.2020.vol7.no4.155>.
- Adeola, O. and Evans, O. (2018). Digital health: ICT and health in Africa. *Actual Problems of Economics*, 10(208), 2018.
- Arhete, L. E. and Erasmus, R. (2016, 15-19 May). Healthcare service delivery: A literature review, *International Association for Management of Technology. IAMOT 2016, Conference Proceedings*, 487-505.
- Benvenuto, M., Sambati, F. V. and Viola, C. (2019). *The impact of internet usage on health-care expenditures and sustainability*. ERAZ 2019, Selected Papers. <https://doi.org/10.31410/ERAZ.S.P.2019.95>.
- Blackburne, E. F. and Frank, M. W. (2007). Estimation of nonstationary heterogeneous panels. *The Stata Journal*, 7(2), 197–208. <https://doi.org/10.1177/1536867X0700700204>.
- Breusch, T. S. and Pagan, A. R. (1980). The lagrange multiplier test and its applications to model specification tests in econometrics. *Review of Economic Studies*, 47(1), 239-53. <https://www.jstor.org/stable/2297111>.
- Booth, S. L., Sallis J. F., Ritenbaugh C., Hill, J. O., Birch, L. L., Frank, L. D., Glanz, K., Himmelgreen, D. A., Mudd, M. and Popkin, B. M. (2001). Environmental and societal factors affect food choice and physical activity: rationale, influences, and leverage points. *Nutr Rev.*, 2001(59), 21–36. <https://doi.org/10.1111/j.1753-4887.2001.tb06983.x>.
- Chandrasekhar, C.P. and Ghosh, J. (2001). Information and communication technologies and health in low income countries: The potential and the constraints. *World Health Organization*, 79(9), 850-855.
- Damant, J., Knapp, M., Freddolino, P. and Lombard, D. (2017). Effects of digital engagement on the quality of life of older people. *Health and Social Care in the Community*, 25(6), 1679–1703. <https://doi.org/10.1111/hsc.12335>.
- Duttaa, U. P., Gupta, H. and Sengupta, P. P. (2019). ICT and health outcome nexus in 30 selected Asian countries: Fresh evidence from panel data analysis. *Technology in Society*, 59(2019), 101184. <https://doi.org/10.1016/j.techsoc.2019.101184>.
- Haluzaa, D. and Jungwirth, D. (2015). ICT and the future of health care: aspects of health promotion. *International Journal of Medical Informatics*, (84), 48-57. <https://doi.org/10.1016/j.ijmedinf.2014.09.005>

- Ibeneme, S., Revere, F. L., Hwang, L-Y, Rajan, S., Okeibunor, J. Muneene, D. and Langabeer, J. (2020). Impact of information and communication technology diffusion on HIV and tuberculosis health outcomes among African health systems. *Informatics*, 7(2), 1-10; <https://doi.org/10.3390/informatics7020011>
- Iverson, S.A., Howard, K. B. and Penney, B. K. (2008). Impact of internet use on health-related behaviors and the patient-physician relationship: a survey-based study and review. *Special Communication, Jaoa*, 108(12). <https://doi.org/10.7556/jaoa.2008.108.12.699>.
- Khan, F.H., Pasha, M.A. and Masud, S. (2021). Advancements in microprocessor architecture for ubiquitous-an overview on history, evolution, and upcoming challenges in a implementation. *Micromachines*, 12(665). <https://doi.org/10.3390/mi12060665>.
- Kırılmaz, H., Kılıç Kırılmaz, S. and Kahraman, M. (2018). Sağlık personelinin bilgi sistemi işlevlerini kullanımları ve örgütsel performansa etkisi. *Strategic Public Management Journal*, 4(8), 62-80. <https://doi.org/10.25069/spmj.474458>.
- Kiberu, V. M., Mars, M. and Scott, R. E. (2017). Barriers and opportunities to implementation of sustainable e-health programmes in Uganda: A literature review. *African Journal of Primary Health Care and Family Medicine*, 9(1), 1-10. <https://doi.org/10.4102/phcfm.v9i1.1277>.
- Kim, Y., Park, J. Y., Kim, S. B., Jung, I. K., Lim, Y. S. and Kim, J. H. (2010). The effects of internet addiction on the lifestyle and dietary behavior of Korean adolescents. *Nutr Res Pract.*, 4, 51-7. <https://doi.org/10.4162/nrp.2010.4.1.51>.
- Kouton, J. and Bétila, R. R. and Lawin, M. (2021). The impact of ICT development on health outcomes in Africa: Does Economic Freedom Matter? *Journal of the Knowledge Economy*, 12:1830-1869.
- Mahmud, A. J., Olander, E., Eriksén, S. and Haglund, B. J. (2013). Health communication in primary health care-A case study of ICT development for health promotion. *BMC Medical Informatics and Decision Making*, 17 (13). <http://www.biomedcentral.com/1472-6947/13/17>.
- Mamun, M. A., Sohog, K. and Akhter, A. (2013). A dynamic panel analysis of the financial determinants of CSR in Bangladeshi banking industry. *Asian Economic and Financial Review*, 3(5), 569-570. <http://aessweb.com/journal-detail.php?id=5002>.
- Majeed, M. T. and Khan, F. N. (2019). Do information and communication technologies (ICTs) contribute to health outcomes? An empirical analysis. *Qual Quant*, 53, 183-206. . <https://doi.org/10.1007/s11135-018-0741-6>.
- May, C. R., Finch, T. L., Cornford, J., Exley, C., Gately, C., Kirk, S., Jenkins, K. N., Osbourne, J., Robinson, A. L., Rogers, A., Wilson, R. and Mair, F. S. (2011). Integrating telecare for chronic disease management in the community: What needs to be done? *Health Services Research*, 2011, 11: 131.
- Ömürbek, N. and Altın, F. G. (2009). Sağlık bilişim sistemlerinin uygulanmasına ilişkin bir araştırma: İzmir örneği. *SDÜ Fen Edebiyat Fakültesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 19, 211-232.
- Patterson, D. A. (2020). Information technologies. *Scientific American*, 273(3), (September 1995), 62-67. <https://www.jstor.org/stable/10.2307/24981716>.
- Pesaran, M. H. (1997). The role of economic theory in modelling the long run. *The Economic Journal*, 107 (440), 178-191.
- Pesaran, M. H., Shin, Y. and Smith, R. P. (1999). Pooled mean group estimation of dynamic heterogeneous panels. *Journal of the American Statistical Association*, 94(446), 621-634. <https://doi.org/10.1080/01621459.1999.10474156>
- Pesaran, M. H. (2004). General diagnostic tests for cross section dependence in panels. *Discussion*, 1240, 1-42.
- Pesaran, M. H. (2007). A simple unit root test in the presence of cross section dependence. *Journal of Applied Econometrics*, (22), 265-312. <https://doi.org/10.1002/jae.951>.
- Pesaran, M., Ullah, A. and Yamagata, T. (2008). A bias-adjusted lm test of error cross-section independence. *Econometrics Journal*, 11(1), 105-127. <https://doi.org/10.1111/j.1368-423X.2007.00227.x>

- Peseran, M. H. and Yamagata, T. (2008). Testing slope homogeneity in large panels. *Journal of Econometrics*, 142(1), 50-93. <https://doi.org/10.1016/j.jeconom.2007.05.010>.
- Rana, R. H., Alam, K. and Gow, J. (2018). Development of a richer measure of health outcomes incorporating the impacts of income inequality, ethnic diversity, and ICT development on health. *Globalization and Health*, 14(72). <https://doi.org/10.1186/s12992-018-0385-2>.
- Reinecke, L., Aufenanger, S., Beutel, M. E., Dreier, M., Quiring, O., Stark, B., Wölfling, K. and Müller, K. W. (2017). Digital stress over the life span: the effects of communication load and internet multitasking on perceived stress and psychological health impairments in a german probability sample. *Media Psychology*, 20(1), 90-115. <https://doi.org/10.1080/15213269.2015.1121832>.
- Rosell, M. C., Sánchez-Carbonell, X., Jordana, C. G. and Fargues, M. B. (2007). Adolescents and information and communications technologies: internet, mobile phone and videogames. *Papeles del Psicólogo*, 2007(28), 196–204. <http://www.cop.es/papeles>.
- Staras, K., Mačiulienė, M. and Stokaitė, V. (2013). Informacinių ir komunikacinių technologijų įtaka sveikatos priežiūros paslaugų teikimui. *Online Sveikatos Politika Ir Valdymas Health Policy And Management*, 1(5), 148–166. <https://doi.org/10.13165/SPV-13-1-5-10>.
- Tavares, A. I. (2018). eHealth, ICT and its relationship with self-reported health outcomes in the EU countries. *International Journal of Medical Informatics*, 112(2018), 104-113. <https://doi.org/10.1016/j.ijmedinf.2018.01.014>.
- Top, S. and Dilek, S. (2013). Sağlık hizmet sektöründe çalışanların kurumsal bilgi paylaşımı algılamasının ilişki analizi yoluyla değerlendirilmesi. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 18(1), 283-304.
- Viorela Ligia Vaidean, V. L. and Achim, M. V. (2022). When more is less: Do information and communication technologies (ICTs) improve health outcomes? An empirical investigation in a non-linear framework. *Socio-Economic Planning Sciences*, 80 (2022), 101218.
- Westerlund, J. (2008). Panel cointegration tests of the fisher effect. *Applied Econometrics*, 23(2), 193-233. <https://doi.org/10.1002/jae.967>.
- World Bank (2020). Life expectancy at birth, total (years), Haziran 29, 2021 tarihinde <https://data.worldbank.org/indicator/SP.DYN.LE00.IN?locations=TR>.
- World Bank (2020). Individuals using the internet (% of population), Haziran 29, 2021 tarihinde <https://data.worldbank.org/indicator/SP.DYN.LE00.IN?locations=TR>.
- World Bank (2020). Fixed telephone subscriptions (per 100 people), Haziran 29, 2021 tarihinde <https://data.worldbank.org/indicator/SP.DYN.LE00.IN?locations=TR>.
- World Bank (2020). GDP per capita (constant 2010 US\$), Haziran 29, 2021 tarihinde <https://data.worldbank.org/indicator/SP.DYN.LE00.IN?locations=TR>.
- World Bank (2020). School enrollment, secondary (% gross), Haziran 29, 2021 tarihinde <https://data.worldbank.org/indicator/SP.DYN.LE00.IN?locations=TR>.
- World Bank (2020). Physicians (per 1,000 people), Haziran 29, 2021 tarihinde <https://data.worldbank.org/indicator/SP.DYN.LE00.IN?locations=TR>.
- World Bank (2020). CO2 emissions (metric tons per capita), Haziran 29, 2021 tarihinde <https://data.worldbank.org/indicator/SP.DYN.LE00.IN?locations=TR>.
- World Bank (2020). Mobile cellular subscriptions (per 100 people), Haziran 29, 2021 tarihinde <https://data.worldbank.org/indicator/SP.DYN.LE00.IN?locations=TR>.
- Yankın, F. B. (2019). Dijital dönüşüm sürecinde çalışma yaşamı. *Trakya Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi E-Dergi*, 7(2), 1-38.
- Yücel, D. and Erkut, H. (2003). Bilişim teknolojilerinin çalışma yaşam kalitesi üzerine etkisi. *itüdergisi/d mühendislik*, 2(2), 49-59.
- Zhang, J., Gong, X. and Zhang, H. (2022). ICT diffusion and health outcome: Effects and transmission channels. *Telematics and Informatics*, 67 (2022), 101755.
- Zonneveld, M., Patomella, A. H., Asaba, E. and Guidetti, S. (2020). The use of information and communication technology in healthcare to improve participation in everyday life: a scoping review. *Disability and Rehabilitation*, 42(23), 3416–3423. <https://doi.org/10.1080/09638288.2019.1592246>.



Ekolojik Örgütsel Yenilik Performansı Nasıl Etkiliyor? Konya Otomotiv Yan Sanayi İş Kümesi Araştırması *

How Does Ecological Organizational Innovation Affect Performance? Konya Automotive Sub-Industry Business Cluster Survey

Berna TURAK KAPLAN **

Mehmet KAPLAN***

Adnan ÇELİK****

DOI: <https://doi.org/10.25204/iktisad.1148689>

Makale Bilgileri

Makale Türü:

Araştırma
Makalesi

Geliş Tarihi:

25.07.2022

Kabul Tarihi:

26.10.2022

© 2022 İKTİSAD
Tüm hakları
saklıdır.



Öz

Ekolojik örgütsel yenilik işletmelerde yeni ve güncel bir yenilik türü olarak dinamik işletme yapılarının gelecek kaygıları bağlamında ele alınan bir konu olmaktadır. İşletme performansı ise işletmelerin başarı ölçütlerini belirleyen bütünsel sistemdir. Kavramsal incelemelerin ardından “Ekolojik örgütsel yenilik performansı nasıl etkiliyor?” temel araştırma sorusuna yanıt aranmaktadır. Çalışmada, işletmelerde ekolojik örgütsel yenilik ile işletme performansı arasındaki ilişkinin tespit edilmesi amaçlanmıştır. Çalışma görgül araştırma niteliğindedir. Bu çalışmada veri toplama aracı olarak anket tekniği kullanılmıştır. Basit tesadüfi yöntemle belirlenen Konya Otomotiv Yan Sanayi İş Kümesi çalışanlarından 148 geri dönüş elde edilmiştir. Elde edilen geri dönüşlere bağlı olarak analizler yapılmıştır. Yapılan regresyon analizi sonuçlarına göre ekolojik örgütsel yeniliğin işletme performansı üzerine etki ettiği görülmüştür.

Anahtar Kelimeler: Ekolojik örgütsel yenilik, performans, Konya, otomotiv yan sanayi iş kümesi.

Abstract

Ecological organizational innovation, as a new and current type of innovation in enterprises, is a subject that is discussed in the context of future concerns of dynamic business structures. Business performance is the holistic system that determines the success criteria of businesses. After the conceptual analysis, “How does ecological organizational innovation affect performance?” An answer to the basic research question is sought. In this study, it is aimed to determine the relationship between ecological organizational innovation and business performance in businesses. The study is empirical research. Questionnaire technique was used as a data collection tool in this study. 148 returns were obtained from employees of Konya Automotive Supply Industry Work Cluster determined by simple random method. Analyzes were made depending on the feedback obtained. According to the results of the regression analysis, it was seen that there is a positive and statistically significant relationship between ecological organizational innovation and business performance.

Keywords: Ecological organizational innovation, performance, Konya, automotive supply industry business cluster.

Article Info

Paper Type:

Research Paper

Received:

25.07.2022

Accepted:

26.10.2022

© 2022 JEBUPOR
All rights
reserved.



Atıf / to Cite (APA): Turak-Kaplan, B., Kaplan, M. ve Çelik, A. (2022). Ekolojik örgütsel yenilik performansı nasıl etkiliyor? Konya otomotiv yan sanayi iş kümesi araştırması. *İktisadi İdari ve Siyasal Araştırmalar Dergisi*, 7(19), 698-707

* Bu çalışma, 12-14 Mayıs 2022 tarihleri arasında Kahramanmaraş'ta düzenlenmiş olan, 21. Uluslararası İşletmecilik Kongresi'nde “Ekolojik Örgütsel Yenilik Performansı Nasıl Etkiliyor? Konya Otomotiv Yan Sanayi İş Kümesi Araştırması” başlığı ile sunulmuş ve kongre kitapçığında özet olarak basılmış bildirinin genişletilmiş halidir.

** ORCID Dr. Öğr. Üyesi, Isparta Uygulamalı Bilimler Üniversitesi, Şarkikaraağaç MYO, Büro Hizmetleri ve Sekreterlik Bölümü, bernaturak@isparta.edu.tr

*** ORCID Doç. Dr., Isparta Uygulamalı Bilimler Üniversitesi, Şarkikaraağaç MYO, Yönetim ve Organizasyon Bölümü, mehmetkaplan@isparta.edu.tr

**** ORCID Prof. Dr., Selçuk Üniversitesi, İİBF İşletme Bölümü, adnancelik@selcuk.edu.tr

Extended Abstract

Introduction and Research Questions & Purpose:

Human, society and environment interact with each other in a cycle that develops, changes and wears out from time to time on the same axis. In fact, although the balance with the environment is preserved while human and society develop together, reasons such as the pursuit of continuous development, the development of new sectors, the formation of new products, the presence of polluting assets, the transformation of green areas after migration, the increase in transportation etc. have led to the environment becoming a situation that will be difficult to rebuild and continue to do so. However, people and society must develop, and future generations have the same rights as past and present generations to access a clean environment and natural resources. This ownership requires rethinking of businesses, their processes and models (Albu, 2017: 2). Ecological innovation emerges as a result of rethinking. Ecological innovation is seen as a driver of development in the midst of economic, environmental and social challenges, uncertainties and complexity (Martini et al., 2020).

This study aims to determine the effect of ecological organizational innovation on business performance. The problematic of the study is whether ecological organizational innovation has an effect on performance. The study was carried out for businesses in the Automotive Supply Industry Business Cluster of Konya. At this point, first of all, the conceptual framework will be put forward in the study; afterwards, the fiction and hypotheses of the research and methodology will take place.

Literature Review:

Ecological innovation, emerges as a new agenda as a practice for both governments and businesses (Papatya and Papatya, 2022). Changes in the climate lead decision makers in many countries to meet with stakeholders and to issue new practices and laws. As a matter of fact, the "Climate Council (İklim Şurası as Turkish)" organized by the "Ministry of Environment, Urbanization and Climate Change" in Konya is described as an important infrastructure study for Turkey's climate law. Studies have been carried out by seven commissions throughout it. While the subjects on "energy, industry, transportation" and "agriculture, waste, buildings and carbon sinks" have been working by first two commissions; "science and technology" by the third commission, "green finance and carbon pricing" by the fourth commission, "climate change adaptation" by the fifth commission, "local governments" by the sixth commission and "migration, just transition and other social policies" by the last commission. In the relevant council, there are "public institutions and organizations, local administrations, professional chambers, non-governmental organizations and private sector representatives, which are stakeholders. Therefore, in the council, evaluations have been made to develop a roadmap with a common mind in the fight against climate change and adaptation work. In line with the 2053 Net Zero Emissions and Green Development Revolution goals, the drafting of the relevant climate law and proposal development will be completed depending on the results of the National Declaration of Contribution (NDC) and Long Term Climate Change Strategy and Action Plan (İklim Şurası, 2022).

Methodology:

The research was designed in a quantitative design. Data collection tool used is the survey method and questioning technique. However, in this period when scientific studies have become difficult all over the world, the questionnaires were first distributed to the enterprises, and the data of the questionnaires were collected by making periodic visits. Questionnaires are formatted forms that envisage the collection of various information from the participants.

Results and Conclusions:

The results of this study primarily contain practical implications for business managers in the sector. The studies in the literature include contributions to managers (Cheng et al., 2014; Ahmed et al., 2020: 289-295). The issue of ecological organizational innovation is an increasingly important issue in business literature in general, and in strategic management literature in particular; contributes to the literature and attributes a precedent for further studies.

The research also includes sample limitations depending on the participants. Due to the fact that it takes place only in one region and in one sector and the participants are managers, geographical and sectoral ones occur. The inclusion of employees, representatives, business partners and non-business organizations in this direction in future studies may further strengthen the results of the study and contribute to generalization.

1. Giriş

İnsan, toplum ve çevre aynı eksen ve birlikte gelişen, değişen ve zaman zaman yıpranan bir döngü içerisinde yer alan birbirleriyle etkileşimli olan kavramlardır. Aslında insan ve toplum gelişim gösterirken çevre ile denge korunmuş olsa da sürekli kalkınma arayışları ve yoğunlaşmaları, yeni sektörlerin gelişmesi, yeni yeni ürünlerin oluşması, kirlenici aktiflerin yer alması, yeşil alanların göç sonrasında dönüşümleri, taşımacılıkta yaşanan artışlar çevrenin yeniden inşası zor olacak olan bir duruma gelmesine yol açmıştır ve açmaya devam etmektedir. Ancak şurası bir gerçektir ki; insan ve toplum gelişmek zorundadır ve gelecek nesiller de temiz bir çevreye ve doğal kaynaklara erişim noktasında geçmiş ve güncel nesillerle aynı haklara sahiptir. Bu sahiplik işletmelerin, iş süreçlerinin ve iş modellerinin yeniden düşünülmesini gerekli kılmaktadır (Albu, 2017: 2). Yeniden düşünme sonucunda ortaya ekolojik yenilik çıkmaktadır. Ekolojik yenilik ekonomik, çevresel ve toplumsal zorlukların, belirsizliklerin ve karmaşıklığın tam ortasında gelişimin itici bir gücü olarak görülmektedir (Martini vd., 2020).

Dünya Ekonomik Forumuna göre çevreyi tehdit eden birçok sorunla beraber kaynakların azalması da risk oluşturmaktadır (World Economic Forum, 2015). Bu konuda benzer bir değerlendirmede de “Küresel Risk Raporu”nda yer almaktadır. Rapora göre küresel risk seviyesindeki artış ile kaynakların tükenmesi arasında bir ilişki olduğu vurgulanmaktadır (WEF, 2016). “Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları Raporu” ise 2030 yılına kadar çevreye karşı ne yapabiliriz sorusuna yanıt aramaya çalışmakta ve buna bağlı olarak da ulaşılması amaçlanan hedefleri ortaya koymaktadır. Birleşmiş Milletlerin üyelerine bağlı olarak geliştirilen amaçlarda iklim değişikliği ile mücadele etme, küresel açlık ve yoksullukla mücadele etme, cinsiyet eşitliğine yönelik planlamalar ve eylemlerde bulunma, eğitimin nitelikleştirilmesine yönelik çalışmalar, sorumlu tüketme ve üretme gibi başlıklarda yoğunlaşmaktadır. Bu yoğunlaşma sonucunda sürdürülebilirlik mottosu altında 2030 yılı hedeflenmiştir (UN, 2004).

Davos Dünya Ekonomik Forumunun 2050 yılına kadar “Büyük Sıfırlama (Big Reset)” olarak nitelenen “net sıfır karbon” hedefine ulaşmanın ilan edilmiş olması (World Economic Forum-WEF, 2021); “Yeşil Devrim” ve “Temiz Enerji Devrimi” idealinin küresel geleceğin belirleyicisi olacağına göstergesidir (Biden, 2021). Küresel dünya bir bütün olarak “Sıfıra Doğru Çığır Açma” paydaşların eylemlerini ve sıfır karbonlu bir gelecek için gereken yapısal değişiklikleri en geç 2050 yılına kadar gerçekleştirmeyi hedeflemekte ve küresel ekonominin birçok sektöründe bütünsel bir sistem değişikliği yoluyla net sıfır emisyon elde etme çalışmaları kapsamlı, ayrıntılı ve bir yol haritasının ürettiği stratejiler ile devam etmektedir (Iberdorola, 2021).

Bu çalışma ekolojik örgütsel yeniliğin işletme performansına etkisinin ne olduğunun belirlenmesine yöneliktir. Çalışma Konya İli Otomotiv Yan Sanayi İş Kümesi içerisinde yer alan işletmelere yönelik gerçekleştirilmiştir. Bu noktada çalışmada öncelikle kavramsal çerçeve ortaya konulacaktır; sonrasında ise araştırmanın kurgusu ve hipotezleri ile araştırma metodolojisi yer alacaktır.

2. Kavramsal Çerçeve

Yenilik ünlü yönetim teorisyeni Peter F. Drucker’ın ifadesi ile “işletmenin temel süreci ve/veya işleyiş yapısını belirleyen aktörü” olarak işletmelerin başarılı olmalarında ve sürdürülebilirliğinde mihenk taşı konumundadır (Drucker, 1985). Aslında işletmelerde yenilik ile ifade edilen bir eylemden çok; eylemlerin bir araya gelişini ve her eylemin alt süreçlerini ve birbirleriyle ilişkilerini kapsayan bir süreci ifade etmektedir (Myers ve Marquis, 1969). Yenilik kavramına yönelik çalışma yapan teorisyenler ve uygulamacılar kavramı birçok yönü ile tartışmaktadırlar. Yenilik denildiği zaman yeni fikirlerin ortaya çıkabileceği, ortaya çıktıktan sonra yeşerebileceği ve uygulanabileceği ya da pratiğe dökülebileceği bir süreç anlaşılmaktadır. Dolayısıyla yeni bir düşünce yenilik olmamakla birlikte yeniliğin başlangıç noktası olarak ortaya çıkmaktadır. Bu başlangıç noktası sonrasında uygulanabilir mi tartışmaları ekseninde bir arayış içinde değişimlerle şekillenmeye çalışmaktadır. Yeni düşünce

sonrasında pratiğe dökülerek uygulanmakta ve ticari bir unsur ile birlikte yenilik ortaya çıkmaktadır (Papatya, 2006: 73-77). Yenilik süreci bütünsellik içermekte, işletmelerin fırsatlardan yararlanmalarına olanak sağlamakta ve işletmeyi değişime götüren sistematik bir yapı sunmaktadır (Schumpeter, 1934: 249-259; Trott, 2017: 15)

Ekolojik yenilik ise yeni bir gündem olarak hem devletlere hem de işletmelere yönelik bir pratik olarak karşımıza çıkmaktadır (Papatya ve Papatya, 2022). İklimin değişikliğe uğraması birçok ülkede karar vericileri paydaşlarla buluşturup yeni uygulamalar ve kanunlar çıkarmaya yöneltmektedir. Nitekim Konya’da “Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı” tarafından düzenlenen “İklim Şurası” Türkiye’nin iklim kanununa yönelik önemli bir alt yapı çalışması olarak nitelenmektedir. İklim Şurası’nda yedi komisyon tarafından çalışmalar yapılmıştır. İlk iki komisyon “enerji, sanayi, ulaştırma” ve “tarım, atık, binalar ve yutak alanlar” ile ilgili çalışırken; üçüncü komisyon bilim ve teknoloji, dördüncü komisyon “yeşil finansman ve karbon fiyatlama”, beşinci komisyon “iklim değişikliğine uyum”, altıncı komisyon “yerel yönetimler” ve son komisyon “göç, adil geçiş ve diğer sosyal politikalar” ile ilgili çalışmıştır. İlgili şurada paydaşlar olan “kamu kurum ve kuruluşları, yerel yönetimler, meslek odaları, sivil toplum kuruluşları ve özel sektör temsilcileri yer almaktadır. Dolayısıyla İklim Şurası’nda iklim değişikliği ile mücadele ve uyum çalışmasında ortak akıl ile yol haritası geliştirmeye yönelik değerlendirmeler yapılmıştır. 2053 Net Sıfır Emisyon ve Yeşil Kalkınma Devrimi hedefleri doğrultusunda ilgili iklim kanunun taslağının ortaya çıkarılması ve öneri geliştirme, Ulusal Katkı Beyanı (NDC) ile Uzun Dönemli İklim Değişikliği Stratejisi ve Eylem Planı şurasının sonuçlarına bağlı olarak tamamlanacaktır (İklim Şurası, 2022).

Ekolojik yeniliğe yönelik çalışmaların aslında gerekliliğine vurgu yaptığı, yeni bir küresel politika oluşturduğu ve bilgiye dayalı bir rekabet stratejisi ürettiği ifade edilmektedir. Bundan dolayıdır ki işletmelerin yenilik yeteneğini geliştirmek için kaynaklarını ekolojik yeniliğe yönlentmeleri gerekmektedir. Fussler ve James (1996) eko-yenilik ile ilgili tanımlamalarında kavramı; “yeni ürün ve süreçlerin müşteri ve işletme açısından bir değer yaratırken, çevresel etkileri önemli ölçüde azaltması” olarak tanımlamışlardır. Klemmer vd. (1999) ise ekolojik yeniliğin aktörlerine vurgu yaparak, aktörlerin (işletmeler, politikacılar, sendikalar, dernekler, dini kurumlar, hanehalkı) ölçüt olduğunu ifade etmektedir. Buna göre ekolojik yenilik; yeni fikirler, davranışlar, ürünler ve süreçler geliştirme, pratikleştirme, çevresel yükleri azaltma ve sürdürülebilirliğe katkıda bulunmayı ifade etmektedir. Ekolojik yeniliğin işletmelerin rekabet gücüyle ilişkili olduğu ifade edilmektedir (Andersen, 2004). Bir başka tanımlamada ise ekolojik yenilik “sürdürülebilirlik odaklı yenilik, sosyal, çevresel veya sürdürülebilirlik sorunu tarafından yönlendirilen ürün, hizmet veya süreçlerin yeni pazar alanı yaratması” olarak ifade edilmektedir (Keeble vd., 2005). Chen vd. (2006) ise kavramı “enerjinin tasarruf edilmesi, çevresel kirliliklerin önlenmesi, geri dönüşüm, yeşil ürün/hizmet ve bu bağlamda geliştirilecek olan teknolojik donanım ve yazılım yeniliği” biçiminde ele almaktadır.

Ekolojik yeniliğin amacı sadece yeni pazarlar yaratmak ve/veya eskisinin yerine geçen pazarlar yaratmaktan daha çok insan ihtiyaçlarını karşılamak olarak ifade edilmektedir. Avrupa Komisyonu raporu içinde, “eko-yenilik, sürdürülebilirlik, rekabetçilik ve iş yaratma arayışının doğal kavşağı olarak görülmektedir (Papatya ve Papatya, 2022). Bu açıdan bakıldığında EIO (2018) raporuna göre ekolojik yenilik kapsamında işletmeler çevreyi yalnızca bir malzeme kaynağı veya ayrı ayrı ele alınması gereken harici bir zorluk olarak görmek yerine, gelecekte çevresel sürdürülebilirliği müşteri ihtiyaçlarını nasıl karşılayacakları konusunda içselleştirerek, değer yaratma, sunma ve yakalama yöntemlerindeki değişikliklerle oyunun kurallarını değiştirebileceklerdir (EIO, 2018 VII).

İşletmelerde performansla yönelik çalışmaların farklı şekillerde olduğu ifade edilmektedir. Kaldı ki, bu konuda stratejik yönetim odağında oldukça fazla heterojenlik olduğu bilinmektedir (Rumelt, 1991; Porter, 1991). Sözelimi Rumelt (1991: 167) işletme performansında beklenen değişimlerin en önemli açıklayıcısının iş birimi düzeyinde gözlemlenmemiş değişkenlerin olduğunu ifade etmektedir. İşletme performansı ile ilgili bu tür bir “rekabetçi heterojenlik” işletmeleri birbirinden ayıran uzun vadeli stratejik kararlarla ilgili olacaktır. Bu kararlardan biri de yenilik odaklı

kararlardır ki, en önemlisi ekolojik yenilik kararıdır (Madsen vd., 2018: 300; Hoopes vd., 2003: 889-902).

3. Araştırma Kurgusu ve Hipotezleri

Ekolojik yenilik konusunda akademide çalışmaların son yıllarda oldukça önemli seviyede arttığını söylemek mümkündür. Bu konuda yapılmış alan-yazın incelendiğinde konu ile ilgili kavramsal tanımlamalara yönelik çalışmalardan, etkilerini belirlemeye yönelik çalışmalardan ve özellikle işletme performansına yönelik çalışmaların sıklıkla olduğu görülmektedir. Araştırmanın alan yazın taramasında ekolojik örgütsel yenilik ile işletme performansı arasındaki ilişkiye yönelik çeşitli çalışmaların olduğu görülmüştür. Sözelimi; Cheng vd. (2014) araştırmalarında ekolojik örgütsel yeniliğin işletme performansının artırılmasında etkili olduğunu “Çevre Yönetim Dernekleri” üzerinde yaptığı araştırmada belirlemişlerdir. Bir başka çalışmada ise ekolojik yeniliğin çevresel performans üzerine etkili olduğu belirlenmiştir (Ahmed vd., 2020: 289-295). Fang vd. (2018: 1-19) çalışmalarında Çin’de yer alan yapı malzemeleri sektöründe alınan kararların ekolojik örgütsel yeniliğin performans üzerindeki etkisi üzerinde durmuşlar ve pozitif bir etki yaptığını belirlemişlerdir. Papatya ve Papatya (2022: 150-75) çalışmaların ekolojik örgütsel yeniliğin performans üzerine doğrudan etkisi olduğunu tespit etmişlerdir. Ayrıca araştırma sonucunda bunun en önemli belirleyiciliğini kaynak tabanlı kurama dayandırmışlardır.

Bu çalışma Konya Otomotiv Yan Sanayi sektöründe oluşturulan iş kümesinde gerçekleştirilmiştir. Sektördeki iş kümesinde yer alan girişimci ve yönetici kademesindeki bireyler çalışmanın örnekleminde yer almışlardır. Bu anlamda ilgili iş kümesinde yönetici düzeyinde bulunan bireyler araştırmaya dahil edilmiştir. Bu araştırmanın amacı ekolojik örgütsel yeniliğin performansa etkisini belirlemektir. Araştırmanın ilgili sektörde gerçekleştiriliyor olması özgünlük üretmekte ve sonuçların iş/işletmecilik pratiklerine olumlu yansıtacağı düşünülmektedir. “Ekolojik yenilik işletme performansını etkilemekte midir?” sorusuna bağlı olarak, araştırmanın kurgusuna yönelik hipotez şu şekildedir.

“H 1: Ekolojik yenilik işletme performansını artırmaktadır.”

4. Araştırma Metodolojisi

Araştırmanın nicel araştırma deseninde kurgulanmıştır. Araştırmada verilerin toplanmasına yönelik araç anket tekniğidir. Ancak bilimsel çalışma yapmanın tüm dünyada güçleştiği bu dönemde anketler işletmelere önce dağıtılmış ve belirli aralıklarla ziyaretler gerçekleştirilerek anketlerin verileri toplanmıştır. Anketler katılımcılardan çeşitli bilgiler toplanmasını öngören biçimlendirilmiş formlardır. Araştırmada yer alan anketin birinci bölümünde demografik bilgileri belirlemeye yönelik sorular varken; diğer bölümlerde ekolojik örgütsel yeniliği ve performansı ölçmeye yönelik ifadeler yer almaktadır. Anketlerde kullanılan ölçekler daha önce alan-yazında geçerliliği ve güvenilirliği kanıtlanmış olan anketlerdir. Ekolojik örgütsel yeniliği ölçmek için geliştirilen ölçekte 6 soru bulunmaktadır. Cheng vd. (2014) yaptıkları çalışmalardan yararlanarak oluşturulmuş ifadeler bulunmaktadır. Ekolojik örgütsel yeniliği ölçmeye yönelik olan ölçek iki boyuttan oluşmakta ve 5’li Likert Tipi ölçektir. Ölçeğin yüksek iç tutarlılığa sahip olduğu hesaplanmıştır ($\alpha = 0,92$).

İşletme performans ölçeği 5 ifade ile ölçülmüştür. Bu ifadeler; satış, kârlılık, pazar payı, yatırımların geri dönüşüm oranı ve varlıkların geri dönüşüm oranından oluşmaktadır. İşletme performans ölçeği, Im ve Workman, Cheng ve diğerleri tarafından yapılan çalışmalara bağlı olarak oluşturulmuştur (Im ve Workman, 2004; Cheng vd., 2014). İlgili ölçek 5 ifadeden oluşmakta, yüksek iç tutarlılığa sahip olduğu hesaplanmış ($\alpha = 0,96$) ve 5’li Likert Tipi ölçektir.

Araştırmacılar Isparta Uygulamalı Bilimler Üniversitesi Etik Kurulu’na başvuruda bulunmuşlar ve başvuruları değerlendirildikten sonra 07.04.2022 toplantı tarihli, E.19263 sayılı dilekçeye bağlı olarak çalışmanın etik standartlara uygun olduğu kararı verilmiştir. Böylelikle araştırma ile ilgili etik

kurul izni alınmıştır. Çalışmanın evreni, Konya Otomotiv Yan Sanayi işletmelerinde yer alan üst düzey yöneticilerdir. Konya otomotiv yan sanayi işletmelerinde üst düzey yönetici olarak 212 kişi araştırmanın evreninde yer almaktadır. Bu evrenin örneklem hesaplamasında güven düzeyi %95 ve güven aralığı %5 olarak yapılan hesaplamada gerekli örneklem büyüklüğü 137 olarak hesaplanmıştır. Bu evren içerisinde yer alan işletme yöneticilerine ulaşılmış ve ilgili yöneticilerden 148 geri dönüş alınmıştır. Hair ve diğerlerinin (2016) nicel araştırmalarda ölçek madde sayısı ve katılımcı kişi sayısı arasındaki ilişkiye bağlı olarak geliştirdiği “on kat kuralının” işlediği ve buna bağlı olarak örneklemin araştırma için yeterli düzeyde olduğu belirlenmiştir (Hair vd., 2016: 102). Ancak anketin yüzeysel geçerliliğinin artırılması için uzman görüşüne başvurulmuş ve uzmanlar farklı üniversitelerden olan kişilerden seçilerek hareket edilmiştir. Araştırma 34 kişi ile yapılan ön çalışma ile başlatılmış ve ön çalışma sonucunda gerekli düzenlemeler yapılarak ankete son şekli verilmiştir.

4.1. Demografik Bilgiler

Araştırmada demografik bilgilere yönelik veriler analiz edilmiştir. Araştırmanın birinci bölümünde yer alan soruları yanıtlayan katılımcıların demografik bilgilerine yönelik tablo aşağıda yer almaktadır (Tablo 1). Tablo 1'e göre; katılımcıların cinsiyet dağılımının ağırlıklı olarak erkek olduğu (%77,03); katılımcıların ağırlıklı olarak evli oldukları (%88,51); yaş dağılımlarının yüksek oranda 36-50 yaş arasında olduğu (%66,22); eğitimlerinin çoğunlukla lisans düzeyinde olduğu (%41,22); çalışma sürelerinin 10-15 yıldır çalıştıkları (%37,16) ve konum bakımından ağırlıklı olarak fabrika müdürü seviyesinde oldukları (%25,67) görülmektedir.

Tablo 1. Demografik Bilgiler (n: 148)

		Frekans	Oran (%)
Cinsiyetiniz	Erkek	114	77,03
	Kadın	33	22,30
	Yanıtsız	1	,67
	Toplam	148	100
Medeni Durum	Evli	131	88,51
	Bekar	15	10,13
	Yanıtsız	2	1,35
	Toplam	148	100
Yaşınız	18 yaş altı	-	,0
	18-25 arası	4	2,70
	26-35 arası	18	12,16
	36-50 arası	98	66,22
	51-65 arası	27	18,24
	Yanıtsız	1	,67
Toplam	148	100	
Eğitim Düzeyi	İlk okul	1	,67
	Orta okul	4	2,70
	Orta öğretim	36	24,32
	Ön lisans	36	24,32
	Lisans	61	41,22
	Master	6	4,05
	Doktora	1	,67
	Yanıtsız	3	2,03
Toplam	148	100	
Çalışma Süresi	1-3 yıl	21	14,19
	4-6 yıl	32	21,62
	7-9 yıl	31	20,95
	10-15 yıl	55	37,16
	16-20 yıl	6	4,05
	Yanıtsız	3	2,03
	Toplam	148	100
Konum	Girişimci	29	19,59
	Ortak	34	22,97
	Genel Müdür	31	20,95
	Fabrika Müdürü	38	25,67
	Yönetici Yard.	16	10,81
	Toplam	148	100

4.2. Ekolojik Örgütsel Yenilik Ölçeği Keşfedici Faktör Analizi

Keşfedici faktör analizi, nicel bir araştırmanın veri setinin küçültülerek daha kolay anlaşılmasını sağlayan bir analiz tekniğidir. Bu analiz tekniği sayesinde değişkenlerin boyutları arasındaki ilişkiler daha net ve anlaşılır olarak ortaya çıkmaktadır (İslamoğlu ve Alınacı, 2014: 395). Bu analiz literatürde ortaya konan şekliyle (Hair vd., 2016: 115-118) yapılmıştır. Analizin sonuçlarına yönelik bulgular tabloda sunulmuştur (Tablo 2).

Tablo 2. Ekolojik Örgütsel Yenilik Keşfedici Faktör Analizi (n=148)

Döndürülmüş Bileşen Matrisi ^a	Bileşenler	
	Paylaşma	Kullanma
Yönetim ekolojik yenilik bilgilerini çalışanlarla paylaşmaktadır.	,726	
Yönetim ekolojik yeniliğe Ar-Ge yatırımı yapmaktadır.	,683	
Yönetim genellikle ekolojik yenilikle ilgili departmanlar arasındaki deneyimleri paylaşır.	,687	
Yönetim genellikle ekolojik yenilik eğilimleri hakkında bilgi toplamaktadır.		,751
Yönetim genellikle aktif olarak ekolojik yenilik faaliyetlerine katılmaktadır.		,807
Yönetim genellikle ekolojik yeniliği yönetmek için yeni yönetim sistemleri kullanmaktadır.		,802

Çıkarım yöntemi: Temel Bileşenler Analizi. Döndürme yöntemi: Kaiser Normalleştirilmeli Varimax.
a. Rotasyon 3 tekrarda yakınsadı (ortak noktada benzeşti).
Paylaşma bileşeni: Özdeğer = 6,654; açıklanan varyans % = 36,969; $\alpha=0,935$
Kullanma bileşeni: Özdeğer = 4,666; açıklanan varyans % = 25,921; $\alpha= 0,905$
Açıklanan toplam varyans = % 62,891

Ekolojik örgütsel yenilik ölçeğine yönelik yapılan keşfedici faktör analizi tablosuna göre; ekolojik yeniliğin paylaşma bileşeninin özdeğeri (6,65), açıklanan varyansı %36,97 ve α değeri ,93'tür. Ekolojik örgütsel yeniliğin kullanma bileşeninin özdeğeri (4,67), açıklanan varyansı %25, 92 ve α değeri,90'dır. Her iki bileşen toplam varyansın %62,90'ını açıklamaktadır.

4.3. Regresyon Analizi Sonuçları

Araştırma verilerinin eşit aralıklı ya da oranlı ölçme düzeyinde toplanmış olmasından ve verilerin normal dağılım göstermesinden dolayı bu testin parametrik test olduğu anlaşılmaktadır. Parametrik teste bağlı olarak regresyon analizi gerçekleştirilmiştir. Regresyon analizi bağımlı değişken ile bağımsız değişken (basit regresyon) veya birden fazla bağımsız değişken (çoklu regresyon) arasındaki ilişkiyi açıklamada yardımcı olan analizdir (Kalaycı, 2014: 199). Aşağıdaki tablo ekolojik örgütsel yenilik ve performans arasındaki ilişkiye yönelik analiz bulgularını içermektedir.

Tablo 3. Ekolojik Örgütsel Yenilik ile İşletme Performansı İlişkisi Regresyon Analizi

Bağımsız Değişken	R ²	Bağımlı Değişken	B	Std. Hata	T	p	F
Paylaşma	0,191	İşletme Performansı	0,437	0,195	11,466	0,000	59,65
Kullanma	0,273		0,522	0,182	11,008	0,000	94,46

Tablo 3 incelendiğinde yapılan basit regresyon analizi sonuçlarına göre ekolojik örgütsel yeniliğin paylaşma bileşeni işletme performansı üzerinde pozitif (Beta=0,437) güçlü ve anlamlı ($p<0,05$) etkiye sahiptir. Ekolojik örgütsel yeniliğin paylaşma alt boyutu işletme performansının %19'unu açıklamaktadır. Aynı şekilde kullanma alt boyutu da işletme performansı üzerinde de pozitif (Beta= 0,522) güçlü ve anlamlı ($p<0,05$) ilişkiye sahiptir. Ekolojik örgütsel yeniliğin kullanma alt boyutunu işletme performansının %27'sini açıklamaktadır. Ekolojik örgütsel yeniliğin işletme performansı ile ilişkisini test etmek amacıyla yapılan regresyon analizinde değişkenler arasında alt boyutları ile pozitif ve istatistiksel açıdan anlamlı olduğu görülmüştür.

5. Sonuç ve Öneriler

İşletmelerin başarılı olmalarındaki belirleyicilerden biri de sürekli yenilik yapılmasıdır. Yenilik işletmelerin başarısındaki en önemli belirleyicilerden biri olarak ifade edilmektedir. Günümüzde ise bu yeniliğin ekolojik bağlamda olması gerekmektedir. Yapılan araştırmada ekolojik örgütsel yeniliğin performansı nasıl etkilediği çalışılmıştır. Konya'da otomotiv sektöründe gerçekleşen araştırmada yapılan analizler sonucunda ekolojik örgütsel yeniliğin performansı etkilediği sonucu tespit edilmiştir. Bu tespite bağlı olarak önce literatüre bağlı tartışmalar ortaya konulmuştur ve sonrasında da otomotiv yan sanayi işletmelerine ve ilgili sektörün yöneticilerine yönelik pratik çıkarımlar ve sınırlılıklara bağlı olarak gelecekteki araştırmalar için öneriler sunulmuştur.

5.1. Literatüre Bağlı Tartışmalar

Ekolojik örgütsel yeniliğin işletme performansına etkisini inceleyen çalışmalar alanyazında sıklıkla yer almaktadır. Nitekim bu çalışmalarda ekolojik örgütsel yeniliğin performansa etkisi değerlendirilmiştir. Doran ve Ryan (2012) yaptıkları araştırmada ekolojik yeniliğin işletme performansına etkisini İrlanda'daki işletmelerde üç yıl boyunca takip etmişlerdir. 3 yıllık araştırma sonucunda ekolojik yeniliğin cirolara olumlu yansıdığı belirlenmiştir. Masocha (2018: 3855) araştırmasında Güney Afrika'da yer alan KOBİ'lerin ekolojik inovasyonların performansı etkilediğini tespit etmiştir. Fransa'da KOBİ'ler üzerine yapılan bir araştırmada da aynı sonuçlar tespit edilmiştir (Arfi vd., 2018: 210-220). Başka bir çalışmada Harini vd. (2020) ve Cheng vd. (2014: 81-90) işletme performansının artırılmasında ekolojik yeniliğin rolü olduğunu belirlemişlerdir. Ekolojik örgütsel yeniliğin işletme performansını artırırken işletme yeteneklerini de geliştirdiği Tayvan'da yapılan bir araştırmada tespit edilmiştir (Huang ve Li, 2017: 309-324). Bu araştırmalarda da görülen sonuçların bu çalışma ile örtüştüğü görülmektedir. Bu çalışmanın da benzer sonuçlar elde ettiği ifade edilebilir.

5.2. Yöneticilere Yönelik Pratik Çıkarımlar

Bu çalışmanın sonuçları öncelikli olarak sektörde yer alan işletme yöneticilerine yönelik pratik çıkarımlar içermektedir. Yazında da bu yöndeki çalışmalarda yöneticilere yönelik katkılar içerdiği ifade edilmiştir (Cheng vd., 2014; Ahmed vd., 2020: 289-295). Ekolojik örgütsel yenilik konusu genelde işletme yazınında özelde stratejik yönetim yazınında her geçen gün önemi artan bir konu olarak; yazına katkı sağlamak ve sonraki çalışmalar için öncül bir nitelik atfetmektedir.

Araştırmanın sonuçlarının yöneticilerin pratiklerine yansması hem sektörün aktörlerine ve/veya işletme sahiplerine/ortaklarına, hem üst düzey yöneticilere ve son olarak çalışanlara yol göstericilik sağlayacaktır. İşletme yöneticileri açısından ekolojik örgütsel yenilik işletme için stratejik kararların alınması ve çevik bir yapı içerisinde hareket edilmesi açısından önem arz etmektedir. Etkin karar alımı ve çevik yapı ekolojik örgütsel yeniliği ve performansı daha güçlü kılacaktır.

5.3. Sınırlılıklar ve Öneriler

Bütün araştırmalarda olduğu gibi bu çalışmada da çeşitli sınırlılıklar bulunmaktadır. Bu çalışma nicel araştırma yöntemi kullanılarak ve anket tekniğine bağlı olarak gerçekleştirilmiştir. Dolayısıyla sadece bir yöntem ve bu yöntemin içinde kullanılan bir teknikle gerçekleştirilmiş olması ilgili katılımcıların anket sorularının algılamaları ve yanıtlamaları ile sınırlı kalmaktadır. Her ne kadar çalışmada algı ve anlamayı artırmaya yönelik hem üniversitelerden ilgili alan araştırmacıların fikirleri alınmış ve ön çalışmalar yapılmış olsa da sınırlılık yine de bulunmaktadır. Bu yönde bir çalışmanın özellikle fikirlerin daha etkin ortaya konulması açısından sonraki araştırmalar için nitel yöntemlerle yapılması ve görüşlerin daha detaylı alınması yararlı olabilir. Dahası özellikle işletmelerin kurumsal raporlarının ekolojik bağlamının ortaya konması ve tartışılması katkıları daha da artıracaktır.

Araştırma katılımcılara bağlı olarak örneklem sınırlılığı da içermektedir. Sadece bir bölgede gerçekleşiyor olması (coğrafi sınırlılık), katılımcıların yönetici olması ve bir sektör üzerinde olması (sektörel sınırlılık) örneklem sınırlılığını oluşturmaktadır. Sonraki çalışmalarda çalışanların, temsilcilerin, işletme ortaklarının ve bu yöndeki sivil iş örgütlerinin de yer alması çalışmanın sonuçlarını daha da kuvvetlendirebilir ve genellenebilirlik üretebilir.

Kaynakça

- Ahmed, U., Mozammel, S., ve Zaman, F. (2020). Impact of ecological innovation, entrepreneurial self-efficacy and entrepreneurial orientation on environmental performance and energy efficiency. *International Journal of Energy Economics and Policy*, 10(3), 289-295.
- Albu, A. (2017). Industrial symbiosis: an innovative tool for promoting green growth in Filho, W. L., Pociovalisteanu, D.M. and Al-Amin A.Q. (Ed.), *Sustainable Economic Development Green Economy and Green Growth* içinde (s. 1-29). Springer International Publishing.
- Andersen, M. M. (2004). An innovation system approach to eco-innovation-aligning policy rationales. *The Greening of Policies- Interlinkages and Policy Integration Conference*. 3-4 December Berlin, Germany.
- Arfi, W. B., Hikkerova, L. ve Sahut, J. M. (2018). External knowledge sources, green innovation and performance. *Technological Forecasting and Social Change*, 129, 210-220.
- Biden, J. (2021). The Biden plan for a clean energy revolution and environmental justice. <https://joebiden.com/climate-plan/>. (Erişim Tarihi: 01.02.2022).
- Chen, Y. S., Lai, S. B., ve Wen, C. T. (2006). The influence of green innovation performance on corporate advantage in Taiwan. *Journal of Business Ethics*, 67(4), 331-339.
- Cheng, C. C., Yang, C. L. ve Sheu, C. (2014). The link between eco-innovation and business performance: A Taiwanese industry context. *Journal of cleaner production*, 64, 81-90.
- Council, C. (2022). The lost years: counting the costs of climate inaction in Australia.
- Doran, J. ve Ryan, G. (2012). Regulation and firm perception, eco-innovation and firm performance. *European Journal of Innovation Management*. 1-27.
- Drucker, P. F. (1985). *Innovation and Entrepreneurship*. Roudledge.
- EIO (Eco-Innovation Observatory) (2018). Case studies and policy lessons from eu member states for a product policy framework that contributes to a circular economy, *European Commission/DG Environment*, Brussels.
- Fang, W., Tang, L., Cheng, P. ve Ahmad, N. (2018). Evolution decision, drivers and green innovation performance for collaborative innovation center of ecological building materials and environmental protection equipment in Jiangsu province of China. *International Journal of Environmental Research and Public Health*, 15(11), 2365.
- Fussler, C., ve James, P. (1996). Driving eco-innovation: a breakthrough discipline for innovation and sustainability. Pitman.
- Hair, J. (2016). F., Black, W., C., Babin, B.J., ve Anderson, R.E. (2010.). *Multivariate Data Analysis*.

- Harini, C., Priyanto, S. H., Ihalauw, J. J. ve Andadari, R. K. (2020). The role of ecological innovation and ecological marketing towards green marketing performance improvement. *Management and Entrepreneurship: Trends of Development*, 1(11), 98-112.
- Hoopes, D. G., Madsen, T. L., ve Walker, G. (2003). Guest editors' introduction to the special issue: why is there a resource-based view? Toward a theory of competitive heterogeneity. *Strategic Management Journal*, 24(10), 889-902.
- Huang, J. W. ve Li, Y. H. (2017). Green innovation and performance: The view of organizational capability and social reciprocity. *Journal of Business Ethics*, 145(2), 309-324.
- Iberdorola (2021). Davos forum 2021: defining the post-COVID world. <https://www.iberdrola.com/about-us/iberdrola-world-economic-forum-davos>.
- İklim Şurası (2022). https://iklirmsurasi.gov.tr/sayfa/s%C3%BBranin-amaci-ve-hedefleri_Konya.
- Im, S., ve Workman Jr, J. P. (2004). Market orientation, creativity, and new product performance in high-technology firms. *Journal of marketing*, 68(2), 114-132.
- İslamoğlu, H. ve Alnaçık, Ü. (2014). *Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri*. Beta Yayınevi.
- Kalaycı, Ş. (Edi.) (2014). *SPSS Uygulamalı Çok Değişkenli İstatistik Teknikleri*. Asil Yayınları.
- Keeble, J., ve diğerleri (2005). Innovation high ground: how leading companies are using sustainability-driven innovation to win tomorrow's customers-Arthur D Little Report.
- Klemmer, P., Lehr, U. ve Löbbe, K. (1999). Environmental innovation: incentives and barriers, *Analytica*.
- Madsen, T. L., Hoopes, D. G. ve Walker, G. (2018). Competitive heterogeneity., in Augier, M., Teece, D.J. [eds.]. *The Palgrave Encyclopedia of Strategic Management*. Macmillan Publishers Ltd.
- Martini, M., Hölsgens, R. ve Popper, R. [eds] (2020). Governance and management of sustainable innovation: learning from experience to shape the future (sustainability and innovation), Springer Nature.
- Masocha, R. (2018). Does environmental sustainability impact innovation, ecological and social measures of firm performance of SMEs? Evidence from South Africa. *Sustainability*, 10(11), 3855.
- Myers, S. ve Marquis, D. G. (1969). Successful industrial innovation: a study of factors underlying innovation in selected firms. *National Science Foundation*. NSF 69-17.
- Papatya, İ. K. ve Papatya, N. (2022). *Sıfırlanan kapitalizm ve ekolojik yenilik yeşillenen iktidarın asimetrik rekabet aracı*. Nobel Yayınları.
- Papatya, N. (2006). Pazarlamada değişimin ötesi: yaratıcı ve yenilikçi pazarlama dönüşümü. *Pazarlama Dünyası Dergisi*. 20(1) (Ocak Şubat), 73-77.
- Porter, M. E. (1991). America's green strategy. *Scientific American*, 264: 168.
- Rumelt, R. P. (1991). How much Does Industry Matter?. *Strategic Management Journal*, 12(3), 167-185.
- Schumpeter, J. A. (1934). *The theory of economic development*. Harvard University.
- Trott, P. (2017). *Innovation management and new product development*. London: Pearson Education Ltd.
- UN, (2004). Disclosure of the impact of corporations on society: Current Trends and Issues, UNCTAD, UNCTAD/ITE/TEB/2003/7. United Nations Conference on Trade and Development, Geneva.
- WEF (2016). The global risks report 2016, 11th Edition. Retrieved from <http://EconPapers.repec.org/RePEc:ess:wpaper:id:10737>
- World Economic Forum (2015). Global risks 2015 (090115), Retrieved from Geneva.
- World Economic Forum (2021), The global risks report 2021, 16th Edition. <https://www.weforum.org/reports>.