

İGÜ
Sosyal Bilimler
Dergisi
IGU JOURNAL of
SOCIAL SCIENCES

İSTANBUL GELİŞİM ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER DERGİSİ
ISTANBUL GELİSİM UNIVERSITY
JOURNAL of SOCIAL SCIENCES

CİLT / VOLUME: 9 SAYI / ISSUE: 2

ISSN: 2148-4287 e-ISSN: 2148-7189

EKİM / OCTOBER 2022

İSTANBUL GELİŞİM ÜNİVERSİTESİ SOSYAL BİLİMLER DERGİSİ (İGÜSBD)
ULUSLARARASI HAKEMLİ DERGİ
İSTANBUL GELİSİM UNIVERSITY JOURNAL OF SOCIAL SCIENCES (IGUJSS)
INTERNATIONAL PEER-REVIEWED JOURNAL

CİLT/VOL. 9 • SAYI/ISSUE 2 • EKİM/OCTOBER 2022 • ISSN: 2148-4287 & E-ISSN: 2148-7189

İstanbul Gelişim Üniversitesi Adına Sahibi / Owner on Behalf of Istanbul Gelisim University
Prof. Dr. Bahri ŞAHİN

Yayın Kurulu / Editorial Board

Prof. Dr. Burhanettin Aykut ARIKAN
Prof. Dr. Kenan AYDIN
Prof. Dr. Tevfik ERDEM
Prof. Dr. Ayten ERDOĞAN
Prof Dr. Şükran Güzin ILICAK AYDINALP
Prof. Dr. Kamil KAYA
Doç. Dr. Serdar EGELİ

Editör / Editor

Doç. Dr. Serdar EGELİ

Editör Yardımcıları / Assistant Editors

Doç. Dr. Onur ÖZDEMİR
Dr. Öğr. Üyesi Fikriye Gözde MOCAN
Dr. Öğr. Üyesi Tuğçe GÜR TÜRKDOĞAN
Dr. Öğr. Üyesi İbrahim Halil YAŞAR

Yazı İşleri Kurulu / Publication Board

Arş. Gör. Ercan Tugay AKI - Arş. Gör. Ümran ALTUNDAL - Uzm. Ahmet Şenol ARMAĞAN
Arş. Gör. Niger HACI – Küt. ve Dok. İşleri Memuru Şükran DÖNMEZ



İSTANBUL
GELİŞİM
ÜNİVERSİTESİ

Tasarım / Design

Özgür KIYAK
Gönül AKBULUT



İSTANBUL
GELİSİM
UNIVERSITY

Yazışma ve Haberleşme Adresi /
Correspondence and Communication
İstanbul Gelişim Üniversitesi - Cihangir Mah. Şehit
Jandarma Komando Er Hakan Öner Sok.
No: 1 34310 Avcılar / İstanbul / TÜRKİYE
Tel. / Phone: +90 212 4227000
Dahili / Ext.: 7280, 350
Belgeç / Fax: +90 212 4227401
E-posta / E-mail: igusbd@gelisim.edu.tr
Ağ Sayfası / Web Site: <http://dergi.gelisim.edu.tr>
Twitter: [@IGUSBD](https://twitter.com/IGUSBD)

Baska ve Cilt / Printing and Binding:
Servet İşler
Sertifika No. 40352
+90 212 5939467
islercory@hotmail.com

İstanbul Gelişim Üniversitesi yayımı olan Sosyal Bilimler Dergisi, yılda iki kez yayımlanan uluslararası hakemli bir dergidir. Makalelerdeki düşünce, görüş, varsayım, sav veya tezler eser sahiplerine aittir; İstanbul Gelişim Üniversitesi sorumlu tutulamaz. / The Journal of Social Sciences is an international peer-reviewed journal and published biannually. The opinions, thoughts, postulations or proposals within the articles are but reflections of the authors and do not, in any way, represent those of the Istanbul Gelisim University.

© İstanbul Gelişim Üniversitesi Yayınları
© *Istanbul Gelisim University Press*
Sertifika No / Certificate Number: 47416
Her hakkı saklıdır. *All rights reserved.*

**“İGÜ Sosyal Bilimler Dergisi”
İndekslenme ve Harmanlanma Bilgileri:**

***“IGU Journal of Social Sciences”
is Indexed and Harvested in:***



EBSCO Discovery Service



OpenAIRE



Sosyal Bilimler Atrf D



Danışma Kurulu / Advisory Board

Prof. Dr.

Gulay AKGUN YILMAZ - Marmara Uni. / TÜRKİYE
Ahmet AKSOY - Ankara Hacı Bayram Veli Uni. / TÜRKİYE
Nuray ALTUG - Marmara Uni. / TÜRKİYE
Umut AVCI - Mugla Uni. / TÜRKİYE
Muhammed Ali AZERCHAB - Tehran Uni. / IRAN
Nedim BAHCEKAPILI - Islamic Uni. of Europe / NETHERLANDS
Aydın BASBUG - Istanbul Sabahattin Zaim Uni. / TÜRKİYE
Mesut Hakkı CASIN - Istinye Uni. / TÜRKİYE
Hamza CESTEPE - Zonguldak Bülent Ecevit Uni. / TÜRKİYE
Ertan EGRIBEL - Istanbul Uni. / TÜRKİYE
Tevfik ERDEM - Ankara Hacı Bayram Veli Uni. / TÜRKİYE
Seyfettin ERDOĞAN - Istanbul Medeniyet Uni. / TÜRKİYE
Neşe Hatice ERİM - Istanbul Medeniyet Uni. / TÜRKİYE
Fawaz GERGES - London School of Economics / UK
Sabahattin GULLULU - İstanbul Maltepe Uni. / TÜRKİYE
Esra HATİPOĞLU - Nisantasi Uni. / TÜRKİYE
Ragıp Kutay KARACA - Istanbul Aydın Uni. / TÜRKİYE
Kurtuluş KARAMUSTAFA - Erciyes Uni. / TÜRKİYE
Neşe KARS TAYANC - Istanbul Uni. / TÜRKİYE
Ronald C. KEITH - Griffith Uni. / AUSTRALIA
Ulvi KESER - Girne American Uni. / T.R.N.C.
Ismail KIZILIRMAK - Istanbul Uni. / TÜRKİYE
Derman KUCUKALTAN - Istanbul Arel Uni. / TÜRKİYE
Wang LI - Jilin Uni. / CHINA
Nurcan METİN - Trakya Uni. / TÜRKİYE
Robert C. MYRTLE - Uni. of Southern California-USA
Masanori NAITO - Doshisha Uni. / JAPAN
Fevzi Rifat ORTAÇ - KTO Karatay Uni. / TÜRKİYE
Tiemcani Ben OUCEF - University of Algiers / ALGERIA
Nail OZTAS - Istanbul Nisantasi Univ. / TÜRKİYE
Yüksel OZTURK - Gazi Uni. / TÜRKİYE
Elbeyi PELİT - Afyon Kocatepe Uni. / TÜRKİYE
Torsten J. SELCK - Oldenburg Uni. / GERMANY
Udo STEINBACH - HUMBOLDT-VIADRINA G.P. / GERMANY
Hayri ULGEN - Istanbul Uni. / TÜRKİYE
Kurban UNLUONEN - Gazi Uni. / TÜRKİYE
Sadi UZUNOĞLU - Trakya Uni. / TÜRKİYE
Hasan VERGİL - Istanbul Uni. / TÜRKİYE
Brantly WOMACK - Virginia Uni. / USA
Kürşat YALCINER - Istanbul Gelisim Uni. / TÜRKİYE
Binnur YESİLYAPRAK - Ankara Uni. / TÜRKİYE
Ahmet YILMAZ - Marmara Uni. / TÜRKİYE

Doç. Dr. /

Assoc.

Prof. Dr.

Mahabat BAIMYRZAEVA - Middlebury Inst. of Int. St. / USA
Kyu-Nahm JUN - Wayne State Uni. / USA

Dr. / PhD

Mehmet ALTINOZ - Hacettepe Uni. / TÜRKİYE
Thomas BRYER - University of Central Florida / USA
Giovanni ERCOLANI - Muncia Uni. / SPAIN
Syed HASANAT - Jilin University / CHINA
Ash Narain ROY - Social Science Institute of New Delhi. / INDIA

Bu Sayının Hakemleri / Reviewers for This Issue

(Prof. Dr.)

N. Aysun AKINCI YÜKSEL - Anadolu Univ. / TR
Erdoğan ALTAY - İstanbul Univ. / TR
Remzi ALTUNIŞIK - Sakarya Univ. / TR
Ahmet BEŞKAYA - Bolu Abant İzzet Baysal Univ. / TR
Şenol DURGUN - Bağımsız Araştırmacı / TR
Fatih ECER - Afyon Kocatepe Univ. / TR
Ramazan ERDEM - Süleyman Demirel Univ. / TR
Ulaş Başar GEZGİN - Duy Tan University / Vietnam
Nuray GÖKÇEK KARACA - Anadolu Univ. / TR
Cemal İYEM - Aydın Adnan Menderes Univ. / TR
Rasim KALE - İstanbul Gelisim Univ. / TR
Kamil KAYA - İstanbul Gelisim Univ. / TR
Orhan KOÇAK - İstanbul Üniversitesi-Cerrahpaşa / TR

Mehmet KUTLU - Hitit Univ. / TR
William MOSIER - İstanbul Gelisim Univ. / TR
Ülker ÖKTEM - Ankara Univ. / TR
Seçkin POLAT - İstanbul Teknik Univ. / TR
Mehmet TİĞLİ - Marmara Univ. / TR
N. Hülya T. TALU - İstanbul Gelisim Univ. / TR
Ayşe Sibel TÜRKÜM - Anadolu Univ. / TR
Koray TÜTÜNCÜ - Bolu Abant İzzet Baysal Univ. / TR
İrfan Kaya ÜLGER - Kocaeli Univ. / TR
Aslı YAPAR GÖNENÇ - İstanbul Univ. / TR
Sibel YILMAZ TÜRKMEN - Marmara Univ. / TR
Öznur YURT - Univ. of Roehampton / UK

(Doç. Dr. / Assoc. Prof. Dr.)

Emine AKÇADAĞ ALAGÖZ - İstanbul Gelisim Univ. / TR
Anıl AL REBHOLZ - İstanbul Gelisim Univ. / TR
Betül ALTAY TOPCU - Kayseri Univ. / TR
Selami Atakan ALTINÖRS - Galatasaray Univ. / TR
İbrahim Sena ARVAS - İstanbul Univ. / TR
Ali ASKER - Karabük Univ. / TR
Mesut ATASEVER - Uşak Univ. / TR
Gaye ATILLA - Süleyman Demirel Univ. / TR
Pınar BAŞAR - İstanbul Ticaret Univ. / TR
Annamaria CSISZER - İstanbul Gelisim Univ. / TR
Serdar ÇÖP - İstanbul Gelisim Univ. / TR
Altan DOĞAN - İstanbul Univ. / TR
Muharrem EKŞİ - Kırklareli Univ. / TR
Kemal ER - İstanbul Esenyurt Univ. / TR

Ertuğrul İbrahim KIZILKAYA - İstanbul Univ. / TR
Fahriye MERDİVENÇİ - Akdeniz Univ. / TR
Aziz MUSLU - Ordu Univ. / TR
Ümran ŞENGÜL - Çanakkale Onsekiz Mart Univ. / TR
Meltem OKUR DİNÇSOY - Trakya Univ. / TR
Ozan ÖRMECİ - İstanbul Kent Univ. / TR
Özkan ÖZGÜN - Çukurova Univ. / TR
Murat ÖZTÜRK - Kırklareli Univ. / TR
Deniz ŞİŞMAN - İstanbul Gelisim Univ. / TR
Mustafa ULUÇAKAR - İstanbul Gelisim Univ. / TR
Alptekin ULUTAŞ - Sivas Cumhuriyet Univ. / TR
Hakan YILDIRIM - İstanbul Gelisim Univ. / TR
Mutlu YILMAZ - Ankara Univ. / TR
Filiz YÜKSEL - Kütahya Dumlupınar Univ. / TR

(Dr. Öğr. Üyesi / Asst. Prof. Dr.)

Meryem AKIN - Cardiff Metropolitan Univ. / UK
Hazar ALTINBAŞ - Beykent Univ. / TR
Evşen ALTUN ASLAN - B. M. Akif Ersoy Univ. / TR
İsmail Cem AY - İstanbul Gelisim Univ. / TR
Murat BAŞAL - İstanbul Gelisim Univ. / TR
Mehmet ÇETİN - İstanbul S. Zaim Univ. / TR
Fırat DEMİRKOL - İstanbul Gelisim Univ. / TR
Yusuf GÖR - Çankırı Karatekin Univ. / TR
Ertan GÜNDÜZ - İstanbul Gelisim Univ. / TR
Gül Nihan GÜVEN YEŞİLDAĞ - Beykent Univ. / TR
Neval KONUK HALAÇOLU - Marmara Univ. / TR

Tamer SARAÇYAKUPOĞLU - İstanbul Gelisim Univ. / TR
Aslıhan Güzin SELÇUK - İstanbul Gelisim Univ. / TR
Tekin Ayca TAŞCI - Erciyes Univ. / TR
Çağla TUĞBERK ARIKER - İstanbul Gelisim Univ. / TR
Sinem TUNA - İstanbul Gelisim Univ. / TR
Fatih Fuat TUNCER - İstanbul Gelisim Univ. / TR
Sezen ULUDAĞ - Anadolu Univ. / TR
Gizem UZUNER - İstanbul Gelisim Univ. / TR
Zeynep Merve ÜNAL - İstanbul Gelisim Univ. / TR
Ender YALÇIN - Bandırma Onyedil Eylül Univ. / TR
Oğuz YILDIZ - İstanbul Gelisim Univ. / TR

İÇİNDEKİLER / CONTENTS

ARAŞTIRMA MAKALELERİ / ORIGINAL RESEARCH ARTICLES

- 275-296 Ahmet ÇALIK
Bulanık AHP-Bulanık ARAS Yöntemlerine Dayalı Dayanıklı Tedarikçi Seçimi / Resilient Supplier Selection based on Fuzzy AHP-Fuzzy ARAS Methods
- 297-314 Nazlı YÜCEOL, Ceylan Merve BİNİCİ
Virus in the Office: Effects of Transition to Work from Home System Due to Covid-19 Pandemic on Employees Work-Life Conflict and a Qualitative Research on Resolutions / Ofise Virüs Girdi: Covid-19 Pandemisi Nedeniyle Evden Çalışma Sistemine Geçilmesinin Çalışanların İş-Yaşam Çatışması Yaşamalarına Etkileri ve Çözüm Önerileri Üzerine Bir Nitel Araştırma
- 315-342 Mesut ÖZTIRAK, Murat Adil SALEPÇİOĞLU
Pandemi Sürecinde Üniversite Öğrencilerinin İş Yaşamından Beklentilerinin Demografik Özellikler Açısından İncelenmesi / Examining the Expectations of University Students from Business Life in Terms of Demographic Characteristics During the Pandemia
- 342-363 Müjde AKSOY, Emine KAMBUR
Konaklama Sektöründe Algılanan Riskin, Müşteri Katılımı, Algılanan Değer ve Müşteri Sadakati Üzerindeki Etkileri / The Effects of Perceived Risk in the Hospitality Industry on Customer Participation, Perceived Value and Customer Loyalty
- 364-382 Derya SEMİZ ÇELİK
Havayolu İşletmeciliğinde Reklamlar ve Uygulamaları / Advertisements and Applications in Airline Business
- 383-398 Melda ASLAN
Para Kazanma Motivasyonunun Materyalist Değerler Üzerine Etkisi / The Effect of Making Money Motivations on Materialist Values
- 399-422 Saniye YILDIRIM ÖZMUTLU
Lojistik Yeteneklerin Mali Performans Üzerindeki Etkisi: Tekirdağ İlindeki Yabancı Sermayeli Üretici Firmalar Üzerine Bir Araştırma / The Effect of Logistics Capabilities on Financial Performance: A Research on Foreign-Invested Producers of Tekirdag Province

- 423-442 | Pelin VARDARLIER, Burçin KOPUZ
Oyunlaştırmanın Davranış Psikolojisi ve İnsan Kaynakları Uygulamaları Çerçevesinde İncelenmesi / Examination of Gamification within the Framework of Behavioral Psychology and Human Resources Practices
- 443-466 | Erdem EREN, Pelin YANTUR
Karşılıklı Bağımlılık Teorisi Perspektifinde Türkiye'nin Balkan Ülkeleriyle Dış Ticaret İlişkilerinin Ekonomi Politik Analizi / Political Economy Analysis of Turkey of Foreign Trade Relations with Balkan Countries in Interdependence Theory Perspective
- 467-491 | Atilla AYDIN
Lojistik Sektörünün Türkiye Ekonomisindeki Yerinin Girdi Çıktı Modeli ile Analizi / Analysis of Importance of Logistics Sector in Turkish Economy by Using Input Output Model
- 492-503 | Zeynep KÖSE, Filiz GÖLPEK, Turan Akman ERKİLİÇ
Eğitim Harcamalarının Ekonomik Büyüme Üzerinde Etkisi Var mı? / Is the Effect of Educational Expenditures on Economic Growth?
- 504-517 | Hüseyin VURAL, Tuna BATUHAN
Deriner Hidroelektrik Santrali ve HES Projesi'nin Sosyo-Ekonomik Etkilerinin Sürdürülebilirlik Kavramı Kapsamında Değerlendirilmesi / Evaluation of the Socio-Economic Effects of Deriner Hydroelectric Power Plant and HEPP Project within the Scope of Sustainability
- 518-531 | Büşra ÖZDEMİR, Eşref Uğur ÇELİK, Mehmet Baha KARAN
Gelişmiş ve Gelişmekte Olan Ülkeler İçin Bulaşma Kavramının İncelenmesi: 2008 Krizi Örneği / Examining the Concept of Contagion for Developed and Developing Countries: The Case of the 2008 Crisis
- 532-548 | Keisuke WAKIZAKA
Gürcistan'daki Gürcü-Oset İlişkileri ve Ortak Tarih Anlayışı / The Georgian-Ossetian Relations in Georgia and the Common Understanding of History
- 549-566 | Ömer ATCI
Turkey's Public Diplomacy towards the Balkans / Türkiye'nin Balkanlara Yönelik Kamu Diplomasisi

- 567-582 Deniz Pelin DİNÇER
Latinx Immigrants in the United States: A Comparative Analysis on the Venezuelan and Cuban Immigrants in Florida / *Amerika Birleşik Devletleri'ndeki Latin Göçmenler: Florida'da Yaşayan Kübalı ve Venezuelalı Göçmenler Üzerine Karşılaştırmalı Analiz*
- 583-598 Muhammed Tolga GEDİKKAYA
Bilgisayar Oyunlarının Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Öğretiminde Kullanılabilirliği / *Usability of Computer Games in Political Science and Public Administration Education*
- 599-611 İbrahim KARATAŞ
How Saudi Media Covered the Murder of Jamal Khashoggi: The Case of Arab News / *Suudi Medyasının Cemal Kaşıkçı Cinayetini Veriş Şekli: Arab News Gazetesi Örneği*
- 612-627 Abdurrahman GÜMÜŞ
Foreign Policy of the European Union towards the Arab Uprisings / *Avrupa Birliği'nin Arap İsyanlarına Yönelik Dış Politikası*
- 628-645 Zeynep ÇELENK, Hatice KUMCAĞIZ
Yaşlı Hastaya Bakım Verenlerin Bakım Yükü ve Anksiyete Düzeyleri Arasındaki İlişkinin İncelenmesi / *Investigation of the Relationship Between Caregiver Burden and Anxiety Levels of Elderly Patient Caregivers*
- 646-666 Sedat ÖZEL, Ömer KISAĞLU
Küresel Televizyon Endüstrisinde Dizi Üretimlerinde Yaşanan Değişim: Bir NETFLIX Yapımı Olarak Witcher Örneği / *The Change in TV Series Production in the Global Television Industry: Witcher Example as a NETFLIX Production*
- DERLEME MAKALELER / REVIEW ARTICLES**
- 667-691 Ayşegül METİNDÖĞAN
Review of Research for Intervention on Parental Mental Health, Couple and Family Dynamics, and Parenting Styles as Predictors of Children's Internalized and Externalized Behaviors / *Ebeveyn Ruh Sağlığı, Ebeveynlik Stilleri, Çift ve Aile Dinamiklerinin Çocukların İç ve Dışa Dönük Problem Davranışlarına Yordayıcı Etkisi*

692-719

Canan TİFTİK

Lüks Tüketim Mallarında İşletmenin Yönetimsel Başarısı: Chanel No. 5 Marka Örneği / *Managerial Success of Business in Luxury Consumer Goods: Chanel No.5 Brand Example*

720-737

Abdullah Oktay DÜNDAR

Kitle Kaynak Lojistik Kavramının Teorik Çerçeve İncelenmesi / *The Theoretical Analysis of Crowdsorce Logistics Concept*

738-747

Süleyman ULUPINAR

Atletik Performans Ölçümlerinde Test-Tekrar Test Güvenirliği Analizleri / *The Analyzes of Test-Retest Reliability in Athletic Performance Measurements*

KİTAP İNCELEMELERİ / BOOK REVIEWS

748-752

Murat BAŞAL

INFLUENCER: SOSYAL MEDYA ÇAĞINDA MARKA YARATMAK / *INFLUENCER: BUILDING YOUR PERSONAL BRAND in the AGE of SOCIAL MEDIA*

753-754

Gizem ATEŞ

I, ROBOT / *BEN, ROBOT*

İGÜSD

Cilt 9, Sayı 2, Ekim 2022 ISSN: 2148-4287 e-ISSN: 2148-7189

Makale İstatistikleri

IGUJSS

Vol. 9, Issue 2, October 2022 ISSN: 2148-4287 e-ISSN: 2148-7189

Article Statistics

Bu Sayının Makaleleri

Articles of This Issue 25

Düzeltilme Alan Makaleler

Corrected Articles 21

Reddedilen Makaleler

Rejected Articles 6

Kabul Edilen Makaleler

Accepted Articles 4

Süreci Devam Eden Makaleler

Articles in Process 94

Dergimize gönderilen makalelerin tümü intihal tespit aracıyla incelenmektedir.

All articles submitted to our journal are analyzed by plagiarism detection tools.

Bulanık AHP-Bulanık ARAS Yöntemlerine Dayalı Dayanıklı Tedarikçi Seçimi

Ahmet ÇALIK*

Öz

Tedarikçilerin başarısı tüm tedarik zincirinin başarısını etkilediğinden tedarik zincirlerinde dış risklerin esas kaynağı tedarikçiler olmaktadır. Tedarikçilerin riskleri yönetme ve belirsiz durumlara başa çıkma yeteneği, tedarik zincirinin dayanıklılığını artıracaktır. Artan ve farklılaşan bir rekabet ortamında tedarikçi seçimi, karar vericilerin en iyi sonucu elde etmesi için nicel ve nitel çoklu kriterleri dikkate almalarını gerektiren karmaşık bir süreçtir. Bu çalışmanın amacı, tekstil sektöründe dayanıklı tedarikçi seçimi için yeni bir çok kriterli bir karar verme (ÇKKV) yaklaşımı önermektir. İlk aşamada, tedarik zincirinin dayanıklılığını etkileyen kriterler uzman görüşü kullanılarak tanımlanmıştır. Bulanık küme teorisi belirsizliği daha iyi anlamamıza ve daha iyi tahmin etmemize yardımcı olduğu için, tanımlanan kriterlerin ağırlığını belirlemek için Bulanık Analitik Hiyerarşi Süreci (BAHP) ve tedarikçileri sıralamak için Bulanık Additive Ratio ASsessment (BARAS) kullanılmıştır. Önerilen ÇKKV yaklaşımının etkililiğini göstermek için tekstil sektöründeki bir firma için gerçek bir örnek olay uygulaması yapılmıştır. Bulgular, dayanıklı tedarikçi seçiminde en önemli faktörün dayanıklılık olduğunu ve bu faktör içerisinde tedarikçinin esnekliği ve cevap verilebilirlik alt kriterlerinin en önemli olduğunu göstermektedir. Bu araştırmanın sonuçları, tekstil sektöründeki en doğru tedarikçileri belirlemek için uygun yöntemleri belirleme ve uygulama konusunda araştırmacılara ve karar vericilere yardımcı olacaktır.

Anahtar Kelimeler: Bulanık Analitik Hiyerarşi Süreci (BAHP), Bulanık Additive Ratio ASsessment (BARAS), Dayanıklı Tedarikçi Seçimi.

Resilient Supplier Selection Based on Fuzzy AHP-Fuzzy ARAS Methods

Abstract

Since the success of suppliers affects the success of the entire supply chain, the main source of external risks in supply chains is accepted as suppliers. The ability of suppliers to manage risks and deal with uncertain situations will increase the resilience of the supply chain. In an increasing and varying competitive environment, supplier selection is a complex process that requires decision-makers to consider multiple quantitative and qualitative criteria in order to achieve the best result. The aim of this study is to propose a new multi-criteria decision making (MCDM) approach for resilient supplier selection in the textile industry. In the first stage, the criteria affecting the



Özgün Araştırma Makalesi (Original Research Article)

Geliş/Received: 13.10.2020

Kabul/Accepted: 25.03.2021

DOI: <https://dx.doi.org/10.17336/igusbd.798775>

* Dr. Öğr. Üyesi, KTO Karatay Üniversitesi, İİBF, Uluslararası Ticaret ve Lojistik Bölümü, Konya, Türkiye. E-posta: ahmetcalik51@gmail.com ORCID <https://orcid.org/0000-0002-6796-0052>

resilience of the supply chain are defined using expert opinion. As fuzzy set theory helps us better understand and predict uncertainty, the Fuzzy Analytic Hierarchy Process (FAHP) is used to determine the weight of the defined criteria and the Fuzzy Additive Ratio ASsessment (FARAS) to rank suppliers. A real case study is conducted for a company in the textile industry to demonstrate the effectiveness of the proposed MCDM approach. The findings show that the most important factor in the selection of resilient suppliers is resiliency, and the supplier flexibility and responsiveness are found the most important sub-criteria within this factor. The results of this research will assist researchers and decision makers in identifying and applying appropriate methods to identify the most accurate suppliers in the textile industry.

Keywords: Fuzzy Analytic Hierarchy Process (FAHP), Fuzzy Additive Ratio ASsessment (FARAS), Resilient Supplier Selection.

JEL Codes: C44, D70, D81.

Giriş

Küreselleşmenin pazarlardaki etkisi, her büyüklükteki işletmeye fırsatların yanı sıra riskler de getirmektedir. Tedarikçilerin performansının doğrudan işletmeleri etkilemesi uyumlu olmayan tedarikçilerle iş yapan bir işletmeyi para cezalarına, yaptırımlara ve tüketicilere olan güven kaybına maruz bırakabilmektedir. Bu nedenle tedarikçi seçim karar süreci, tedarik zinciri performansının iyileştirilmesinin önemli bir belirleyicisidir. Bu süreç, işletmelerin tedarik gereksinimi için en iyi tedarikçileri değerlendirmeyi, seçmeyi ve seçilen tedarikçilere sipariş tahsisini atamayı içermektedir. Doğru tedarikçi kararı, şirketlerin ürünleri gerekli miktarda makul fiyat ve zamanında sunmasına yardımcı olmaktadır (Kuo, Wang, & Tien, 2010). Bu nedenlerden ötürü tedarikçi seçimi, tedarik zinciri yönetimi alanında stratejik bir karar olarak kabul edilmektedir (Moheb-Alizadeh, Mahmoudi, & Bagheri, 2017).

Hammaddelerin ve parçaların maliyeti, nihai ürün maliyetinin önemli bir yüzdesini içerdiği için tedarikçi seçimi işletmelerin tedarik zinciri yönetiminde karşılaştığı en kritik sorunlardan birisidir (Çalık, 2020; Govindan & Sivakumar, 2016). Geleneksel olarak işletmeler tedarikçi performansını değerlendirirken fiyat, kalite, esneklik ve tedarikçi itibarı gibi kriterleri dikkate almaktadırlar (Azadi, Jafarian, Saen, & Mirhedayatian, 2015; Küçük & Ecer, 2010). Ancak son yıllarda yeşil, sürdürülebilir ve dijital tedarikçi seçimi konuları da araştırmacılar tarafından ele alınır olmuştur. Tedarikçi seçimi konusunda birçok çalışma bulunmasına rağmen, dayanıklı tedarikçi seçimine ilişkin araştırmalar oldukça nadirdir (Valipour Parkouhi & Safaei Ghadikolaei, 2017). Bu nedenle, dayanıklılık kavramı, tedarik zinciri yönetimi kapsamında çok önemli hale gelmiştir. Tedarik zinciri dayanıklılığı, bir tedarik zincirinin bozulduktan ya da karışıklıktan sonra kabul edilebilir bir süre içinde normal çalışma performansına dönme kabiliyeti olarak tanımlanabilmektedir (Brandon-Jones, Squire, Autry, & Petersen, 2014; Christopher & Peck, 2004). Beklenmedik bir değişikliğe uyum sağlamak, tedarik zinciri dayanıklılığının ayırt edici özelliğidir (Krause, Vachon, & Robert D., 2009).

Ancak, günümüzün küresel tedarik zincirleri depremler, seller, yangınlar, salgın hastalıklar ve grevler gibi beklenmedik doğal ve insan yapımı felaketlere maruz kalabilmektedir. Örneğin, Mart 2011'de Japonya'daki doğal afetler Nissan'ın tedarik zincirini kötü etkilemiştir. Iwaki ve Tochigi fabrikaları neredeyse mahvolmuş ve tüm üretim operasyonları neredeyse günlerce durdurulmuştur. Ancak, bu zarara rağmen, 2011'de Nissan pozitif büyüme ve gelir elde edebilmiş ve global satışları %17.1 artmıştır.

Nissan'ın başarısındaki en büyük etkenlerin, parça tedarikini değiştirmesi ve Japonya dışında üretim montajını sürdürmesi olarak söylenebilir (Ivanov, 2018). Benzer şekilde, COVID-19 salgınının tedarik zincirleri üzerindeki etkiler büyük olmuş, organizasyonlar kısa, orta ve uzun vadeli eylem planları hazırlamışlardır. Örneğin KPMG Türkiye, alternatif tedarik (alternatif tedarikçi, alternatif mal grubu, vb.) ve satış (alternatif müşteri, alternatif ürün / hizmet, alternatif kanal, vb.) rotalarının belirlenmesini (KPMG Türkiye, 2020), PwC Türkiye, zayıf tedarikçileri desteklemek, birincil tedarikçinin etkilendiği durumda ikincil tedarikçiden parçaların ve alternatif hammaddelerin kullanımını başlatmak ve ikinci ve üçüncü kademe tedarikçilerin kapasitelerini, teslimatlarını; kaynaklarını ve ek üretim kapasitelerini garanti altına almak gibi önlemler önermişlerdir (PwC Türkiye, 2020).

Tedarik zincirinde riskleri ve aksaklıkları azaltmak için dayanıklılık stratejilerinin geliştirilmesi gerekmektedir. Bu ise tedarik zinciri ağının başarısını doğrudan etkileyen tedarikçi seçiminden başlayarak yapılmalıdır. Dolayısıyla, dayanıklılık kriterlerini dikkate alan tedarikçi değerlendirmesi, bu stratejinin doğru şekilde uygulanmasında hayati bir rol oynamaktadır (Davoudabadi, Mousavi, & Sharifi, 2020).

Tedarikçilerin değerlendirilmesinde birden fazla faktör dikkate alınması gerekmektedir ve ÇKKV problemi olarak tedarikçilerin seçiminde hem nitel hem de nicel kriterler etkili olabilmektedir. Tedarikçi seçiminde doğru karar modellerinin oluşturulması için birçok ÇKKV yöntemi farklı paradigmaların önemi ile kullanılmasına rağmen, tedarikçi seçiminde dayanıklılık kriterlerini dikkate alan çok az çalışma vardır. Dolayısıyla, bu çalışmanın en önemli amacı, dayanıklı tedarikçi seçimi için yeni bir ÇKKV çerçevesi önermektir. Bu doğrultuda çalışmanın özel hedefleri aşağıdaki gibidir:

- Dayanıklı tedarikçi seçimi için değerlendirme kriterlerini anlamak ve belirlemek;
- Belirlenen seçim kriterlerinin önem düzeyini BAHP yöntemi kullanılarak elde etmek;

- Aday tedarikçiler arasından en dayanıklı tedarikçiyi BARAS yöntemi ile seçmek.

Bulanık küme teorisi, klasik AHP ve ARAS yöntemlerini kullanarak önemli bulguları elde etmek zor olduğundan, karar verme probleminin belirlenmesindeki belirsizliği en aza indirmeye yardımcı olmaktadır. Bu nedenle, bulanık tabanlı yaklaşım, kesin sayısal değerleri tahmin etmeye ve karar verme sırasında uzmanlar tarafından yapılan hataları en aza indirmeye yardımcı olmaktadır. Tedarikçi seçimi konusunda çok sayıda çalışma yapılmış olmasına rağmen, BAHP-BARAS hibrit metodolojisi ile dayanıklılık kriterlerinin çok dikkate alınmadığı yazarların bilgisi dahilinde belirlenmiştir. Bu bilgiler ışığında, araştırmanın başlıca katkıları şu şekilde sıralanmıştır:

- Bulanık küme teorisi altında dayanıklı tedarikçi seçimi için yeni hibrit bir metodoloji geliştirilmiştir.

- BAHP-BARAS metodolojisi dayanıklılık kriterlerini dikkate alarak ilk kez birleştirilmiştir.

Çalışmanın geri kalanı aşağıdaki gibi düzenlenmiştir: Bölüm 1'de dayanıklı tedarikçi seçim problemi için ilgili literatür gözden geçirilmiştir. Bölüm 2, BAHP ve BARAS gibi önerilen yaklaşım için gerekli temel bilgileri açıklamaktadır. Bölüm 3, önerilen yaklaşımı ve Bölüm 4 önerilen yaklaşımın uygulanmasını sunmaktadır. Son bölümde tartışma ve sonuçlar açıklanmaktadır.

Literatür Araştırması

Bu çalışmada, literatür taraması iki bölüm halinde sunulmuştur. Öncelikle dayanıklı tedarikçi seçiminde ve değerlendirmesinde kullanılan değerlendirme kriterleri

gözden geçirilmiş, ikinci olarak ele alınan problemi çözmek için kullanılan ÇKKV yöntemlerinden kısaca bahsedilmiştir.

Pramanik vd. (2017) bulanık ortam altında AHP-QFD-TOPSIS yöntemleri ile, tedarikçilerin seçimi için bir seçim indeksi geliştirerek dört aşamalı bir analitik çerçeve sunarak dayanıklı tedarikçi seçimi problemini ele almışlardır. Haldar vd. (2012) dayanıklı tedarikçi seçimi için entegre AHP-QFD-TOPSIS metodolojisi kullanarak ÇKKV ile dört aşamalı bir analitik çerçeve sunmuşlardır. Hosseini & Khaled (2019) tedarikçinin dayanıklılık kapasitesine göre dayanıklı seçimi için esnek kriterleri belirlemişlerdir. Tedarikçilerin dayanıklılık değerini hesaplamak için hibrit topluluk ve AHP yaklaşımları kullanılmıştır. Gan vd. (2019) dayanıklı tedarikçi seçimi problemini çözmek için rastgele ortamlarda üçgensel bulanık sayı, en iyi-en kötü yöntem (BWM) ve modüler TOPSIS'i birleştiren karma bir yöntem önermişlerdir. Torabi vd. (2015) operasyonel riskler ve kesinti riskleri altında dayanıklı tedarikçi seçimi ve sipariş tahsisi sorununu ele almak için iki amaçlı karma olasılıklı, iki aşamalı bir stokastik programlama modeli önermişlerdir. Davoudabadi vd. (2020) esnek tedarikçi seçimi problemini analiz etmek için temel bileşenler analizi, VZA ve entropi yaklaşımının yeni bir kombinasyonu ile ele almışlardır. Christopher & Peck (2004) üretime dönük envanter ve tedarik koşullarının tedarik zinciri dayanıklılığı etkisini tartışmışlardır. Rajesh & Ravi (2015) bir elektronik tedarik sisteminde tipik olarak görülen dayanıklılık özelliklerini dikkate alarak tedarikçilerin seçilmesi için gri ilişkisel analizi kullanmışlardır. Vugrin vd. (2011) dayanıklılığı, bozulmayı önleme ve aksaklık sonrası iyileşme perspektiflerinden tanımlayarak ve dayanıklılığın soğurma, uyarılma ve onarma kapasitelerini içerdiğini ifade etmişlerdir.

AHP/BAHP ve ARAS/BARAS yöntemlerine ilişkin literatür taraması tablo halinde özetlenerek Tablo 1 ve 2'de sunulmuştur.

Tablo 1. AHP ve BAHP Yöntemlerine ait Literatür Özeti

Yazar(lar)	Çalışmanın Konusu	Yöntem	Ek Yöntem
Awasthi, Govindan, & Gold (2018)	Sürdürülebilir küresel tedarikçi seçimi	BAHP	Bulanık VIKOR
Luthra & Mangla (2018)	Endüstri 4.0 girişimlerinin önündeki zorlukların değerlendirilmesi	AHP	Açımlayıcı faktör analizi
Lyu, Sun, Shen, & Arulrajah (2018)	Metro sisteminin taşkın risk seviyesi değerlendirmesi	AHP	Aralık AHP
İlbarhar, Karaşan, Cebi, & Kahraman (2018)	İş sağlığı ve güvenliği alanında risk değerlendirmesi	Pisagor AHP	Fine Kinney ve bulanık çıkarım sistemi
Tian vd. (2018)	En uygun yeşil dekorasyon malzemelerinin seçimi	AHP	Gri korelasyon TOPSIS
Fattahi & Khalilzadeh (2018)	Arıza modu ve etki analizi	BAHP	Bulanık MULTIMOORA
Sirisawat & Kiatcharoenpol (2018)	Tersine lojistik engellerinin önceliklendirilmesi	BAHP	Bulanık TOPSIS
Jain, Sangaiyah, Sakhuja, Thoduka, & Aggarwal (2018)	Tedarikçi seçimi	BAHP	Bulanık TOPSIS
Sennaroglu & Varlık Celebi (2018)	Askeri bir havaalanı için yer seçimi problemi	AHP	PROMETHEE, VIKOR, COPRAS, MAIRCA ve MABAC
Ghimire & Kim (2018)	Yenilenebilir enerji geliştiriminin önündeki engellerin belirlenmesi	AHP	-
Alami Merrouni, Elwali Elalaoui, Mezhrab, Mezhrab, & Ghennioui (2018)	Doğu Fas'ın büyük ölçekli Fotovoltaik çiftliklerine ev sahipliği yapma kapasitesinin değerlendirilmesi	AHP	Coğrafi bilgi sistemi
Pamuçar, Stević, & Zavadskas (2018)	Üniversite web sayfalarının değerlendirilmesi	Aralıklı Kaba AHP	Aralıklı Kaba MABAC

Arabameri, Rezaei, Cerdà, Conoscenti, & Kalantari (2019)	Sel tehlikesi duyarlılık haritalaması.	AHP	TOPSIS ve VIKOR
Wang vd. (2019)	Sürdürülebilir enerji dönüştürme teknolojilerinin seçilmesi	BAHP	VIKOR
Erbaş, Kabak, Özceylan, & Çetinkaya (2018)	Potansiyel elektrikli araç lokasyonları değerlendirilmesi	BAHP	Bulanık TOPSIS
Solangi, Tan, Mirjat, & Ali (2019)	Sürdürülebilir enerji planlaması yaklaşımları değerlendirilmesi	AHP	SWOT ve Bulanık TOPSIS
Azimifard, Moosavirad, & Ariaifar (2018)	Sürdürülebilir tedarikçi seçimi	AHP	TOPSIS
Ren, Li, & Zhang (2019)	Tarımsal su ve arazinin optimizasyonu	AHP	Çok amaçlı stokastik bulanık programlama
Nazari, Fallah, Kazemipoor, & Salehipour (2018)	Hastaların durumunun değerlendirilmesi	BAHP	bulanık çıkarım sistemi
Ecer (2018b)	Üçüncü parti lojistik sağlayıcı seçimi	BAHP	EDAS
Kabak, Erbaş, Çetinkaya, & Özceylan (2018)	Bisiklet paylaşım istasyonlarının değerlendirilmesi	AHP	MOORA ve coğrafi bilgi sistemi
Ecer (2018a)	Mobil bankacılık hizmetleri değerlendirilmesi	BAHP	ARAS
Öztürk & Paksoy (2020)	Tedarikçi seçimi	Aralık tip-2 BAHP	Bulanık çıkarım sistemi
Denizhan & Yalçiner (2017)	Yeşil tedarikçi seçimi	AHP ve BAHP	-
Çalık (2018)	Yeşil tedarikçi seçimi	Aralık tip-2 BAHP	Bulanık çok-amaçlı doğrusal programlama

Tablo 2. ARAS ve BARAS Yöntemlerine ait Literatür Özeti

Yazar(lar)	Çalışmanın Konusu	Yöntem	Ek Yöntem
Kerşulienne & Turskis (2011)	Mimar seçim problemi	BARAS	SWARA
Štreimikiene, Šliogeriene, & Turskis (2016)	Elektrik üretim teknolojilerinin seçimi	ARAS	AHP
Medineckiene, Zavadskas, Björk, & Turskis (2015)	Yapı sürdürülebilirlik değerlendirilmesi	ARAS	AHP
Ghenai, Albawab, & Bettayeb (2020)	Yenilenebilir enerji sistemleri sürdürülebilirlik göstergelerinin değerlendirilmesi	ARAS	SWARA
Ighravwe & Oke (2019)	Yeterli bakım stratejisi seçimi	ARAS	SWARA, WASPAS ve bulanık aksiyomatik tasarım
Matić vd. (2019)	Sürdürülebilir tedarikçi seçimi	Kaba ARAS	FUCOM, COPRAS, SAW ve MABAC
Petrović, Mihajlović, Čojbašić, Madić, & Marinković (2019)	Tedarikçi seçimi	BARAS	Bulanık SWARA, bulanık TOPSIS ve bulanık WASPAS
Arabameri, Pradhan, Pourghasemi, & Rezaei (2018)	Toprak erozyonu duyarlılığı değerlendirilmesi	ARAS	COPRAS ve coğrafi bilgi sistemi
Fu (2019)	Tedarikçi seçimi	ARAS	AHP ve çoktan seçmeli hedef programlama
Balki, Erdoğan, Aydın, & Sayin (2020)	Motor çalışma parametrelerinin optimizasyonu	ARAS	SWARA
Mostafaeipour, Hosseini Dehshiri, & Hosseini Dehshiri (2020)	Enerji santrali inşası için uygun yer seçimi	ARAS	SWARA
Çalış Boyacı (2020)	Çevre dostu şehirlerin seçimi	Kararsız ARAS	-
Büyükoçkan & Göçer (2018)	Dijital tedarikçi seçimi	Aralık değerli	AHP

		sezgisel ARAS	
Mavi (2015)	Yeşil tedarikçi seçimi	BARAS	BAHP
Oruç (2019)	Polis merkezi kuruluş yeri seçimi	BARAS	BAHP
Madenoğlu (2020)	personel seçimi	BARAS	Bulanık SWARA, bulanık TOPSIS, bulanık GRA ve bulanık WASPAS

Yapılan literatür taraması sonucunda BAHP-BARAS yöntemlerini bir arada veya ayrı ayrı farklı konu başlıkları altında çalışıldığı görülmüştür. Dayanıklı tedarikçi seçimi literatürde nadiren çalışılan konulardan birisi olup BAHP-BARAS yöntemleri ile hiç incelenmemiştir. Bu çalışmada dayanıklı tedarikçi seçimi için BAHP-BARAS birleştirilerek yeni bir karar verme yaklaşımının sunulması planlanmaktadır.

Yöntemler

Bu bölümde, dayanıklı tedarikçi seçimi için önerilen yöntemler sunulmuştur. Yöntemlerin ayrıntıları aşağıdaki gibi gösterilmiştir.

BAHP

Karar verme problemlerini çözmek ve kriter ağırlıklarını hesaplamak için literatürde birkaç bulanık AHP yöntemi geliştirilmiştir. Bu çalışmada kriterlerin ağırlıkları Buckley (1985)'in geometrik ortalama yöntemi ile hesaplanmış ve yöntemin işlem adımları aşağıda sunulmuştur:

Adım 1: Karar vericilere danışılarak elemanları $\tilde{t}_{ij} = (a_{ij}, b_{ij}, c_{ij})$ olan ve tüm i ve j için üçgensel bulanık sayılarla temsil edilen ikili karşılaştırma matrisi elde edilir. Tablo 3, kriterlerin ikili karşılaştırması için kullanılan dilsel değerlendirme ölçeğini göstermektedir.

Tablo 3. İkili Karşılaştırmalar için Kullanılan Dilsel Değerlendirme Ölçeği (Lin, 2010)

Dilsel Değişken	Önem Düzeyi	Bulanık Ölçek
Eşit derecede önemli	1	(1, 1, 1)
Orta	2	(1, 2, 3)
Zayıf derecede önemli	3	(2, 3, 4)
Orta	4	(3, 4, 5)
Kuvvetli derecede önemli	5	(4, 5, 6)
Orta	6	(5, 6, 7)
Çok kuvvetli derecede önemli	7	(6, 7, 8)
Orta	8	(7, 8, 9)
Kesinlikle daha önemli	9	(9, 9, 9)

Adım 2: Her satır için geometrik ortalama Denklem (1) ile hesap edilir:

$$\tilde{z}_i = \left[\prod_{j=1}^n \tilde{t}_{ij} \right]^{1/n}, \forall i \quad (1)$$

Adım 3: Bulanık ağırlıklar \tilde{w}_i Denklem (2) ile elde edilir:

$$\tilde{w}_i = \tilde{z}_i \oplus \left[\sum_{j=1}^n \tilde{z}_j \right]^{-1} \quad (2)$$

BARAS

Zavadskas vd. (2010) tarafından tanıtılan ARAS yöntemi, yalnızca alternatiflerin performansını belirlemekle kalmayıp, aynı zamanda her alternatifin ideal alternatifle oranını da hesaplamaktadır. Turskis & Zavadskas (2010) tarafından geliştirilen BARAS yönteminin temel adımları aşağıda verilmiştir:

Adım 1: Alternatifler için bulanık karar matrisi Denklem (3) ile oluşturulur.

$$\tilde{X} = \begin{bmatrix} \tilde{x}_{01} & \tilde{x}_{02} & \dots & \tilde{x}_{0j} & \dots & \tilde{x}_{0n} \\ \vdots & \vdots & & \vdots & & \vdots \\ \tilde{x}_{i1} & \tilde{x}_{i2} & \dots & \tilde{x}_{ij} & \dots & \tilde{x}_{in} \\ \vdots & \vdots & & \vdots & & \vdots \\ \tilde{x}_{m1} & \tilde{x}_{m2} & \dots & \tilde{x}_{mj} & \dots & \tilde{x}_{mn} \end{bmatrix} \quad (3)$$

Bu matriste i . alternatifin j . kritere göre bulanık performans değeri \tilde{x}_{ij} ifadesi ile gösterilmiştir ($i = 0,1, \dots, m$ ve $j = 0,1, \dots, n$). Bu matrisin ilk satırında yer alan (\tilde{x}_{0j}) , j kriterinin optimal değerini ifade etmektedir.

Optimal değeri bilinmeyen j kriterleri için;

$$\tilde{x}_{0j} = \max_i \tilde{x}_{ij} \quad j \in B \quad (4)$$

$$\tilde{x}_{0j} = \min_i \tilde{x}_{ij} \quad j \in C \quad (5)$$

B fayda (maksimum yönlü) kriter kümesini, C ise maliyet (minimum yönlü) kriter kümesini ifade etmektedir. Tablo 4 tedarikçilerin dilsel değerlendirmeleri için kullanılan üçgensel bulanık sayıları göstermektedir.

Tablo 4. Tedarikçilerin Performanslarını Değerlendirmek İçin Kullanılan Dilsel Terimler (Banaeian, Mobli, Fahimnia, Nielsen, & Omid, 2018)

Dilsel ifade	Kısaltma	Üçgensel bulanık sayı
Çok kötü	VP	(0, 1, 2)
Kötü	P	(1, 2, 3)
Orta kötü	MP	(2, 3, 5)
Orta	F	(4, 5, 6)
Orta iyi	MG	(5, 6, 8)
İyi	G	(7, 8, 9)
Çok iyi	VG	(8, 9, 10)

Adım 2: İkinci aşamada, tüm kriterlerin başlangıç değerleri normalize edilir. Normalize edilmiş bulanık karar verme matrisi Denklem (6) ile hesap edilir:

$$\tilde{X} = \begin{bmatrix} \tilde{x}_{01} & \tilde{x}_{02} & \dots & \tilde{x}_{1n} \\ \tilde{x}_{11} & \tilde{x}_{12} & \dots & \tilde{x}_{1n} \\ \vdots & \vdots & & \vdots \\ \tilde{x}_{m1} & \tilde{x}_{m2} & \dots & \tilde{x}_{mn} \end{bmatrix} \quad \begin{matrix} i = 0,1, \dots, m \\ j = 0,1, \dots, n \end{matrix} \quad (6)$$

Tercih değerleri maksimum olan kriterler yani fayda kriterleri aşağıdaki gibi normalize edilir:

$$\tilde{x}_{ij} = \frac{\tilde{x}_{ij}}{\sum_{i=0}^m \tilde{x}_{ij}} \quad (7)$$

Tercih değerleri minimum olan kriterler yani maliyet kriterleri aşağıdaki gibi normalize edilir:

$$\tilde{x}_{ij} = \frac{1}{\tilde{x}_{ij}^*}; \tilde{x}_{ij} = \frac{\tilde{x}_{ij}}{\sum_{i=0}^m \tilde{x}_{ij}} \quad (8)$$

Adım 3: Ağırlıklı bulanık karar matrisi Denklem (9) kullanılarak hesaplanır.

$$\tilde{X} = \begin{bmatrix} \tilde{x}_{01} & \tilde{x}_{02} & \dots & \tilde{x}_{1n} \\ \tilde{x}_{11} & \tilde{x}_{12} & \dots & \tilde{x}_{1n} \\ \vdots & \vdots & \dots & \vdots \\ \tilde{x}_{m1} & \tilde{x}_{m2} & \dots & \tilde{x}_{mn} \end{bmatrix} \begin{matrix} i = 0,1, \dots, m \\ j = 0,1, \dots, n \end{matrix} \quad (9)$$

Tüm kriterlerin normalize edilmiş ağırlıklı değerleri aşağıdaki gibi hesaplanır:

$$\tilde{x}_{ij} = \tilde{x}_{ij} \otimes \tilde{w}_j, i = 0,1, \dots, m \quad (10)$$

burada: w_j , j kriterin ağırlığıdır (önem düzeyi); x_{ij} j kriterinin normalize edilmiş değeridir.

Adım 4: Bulanık optimallik fonksiyonu değerleri (\tilde{S}_i) hesaplanır.

$$\tilde{S}_i = \sum_{j=1}^n \tilde{x}_{ij}, i = 0,1, \dots, m \quad (11)$$

Adım 5: \tilde{S}_i değerleri durulaştırılır.

$$S_i = \frac{1}{3}(S_{il} + S_{im} + S_{iu}) \quad (12)$$

Adım 6: Alternatifler artan bir şekilde K_i (i . alternatifin fayda derecesi) sırasına göre sıralanır ve en yüksek K_i değeri olan alternatif seçilir.

$$K_i = \frac{S_i}{S_0}, i = 0,1, \dots, m \quad (13)$$

Önerilen Yaklaşım: BAHP ve BARAS Tabanlı Yeni Bir Yaklaşım

İşletmelerin küresel pazarda oluşabilecek değişikliklere hızlı yanıt vermesini desteklemek ve çalıştıkları tedarikçilerin dayanıklılıklarını değerlendirmek için beş aşamalı bir yaklaşım (Şekil 1) önerilmiştir. Önerilen yaklaşım, aşağıda açıklanmaktadır:

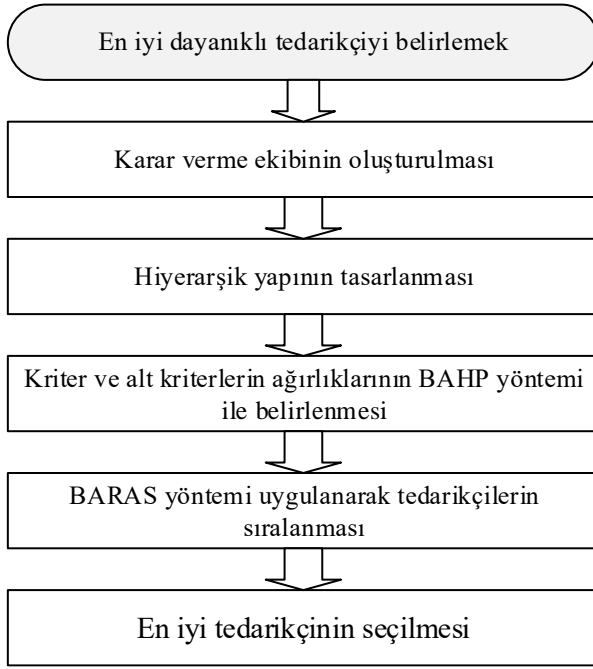
Aşama 1: Ele alınan örnek olay firmasından deneyimlerine dayanarak bir karar verme ekibi oluşturulur. Uzmanlar, BAHP ve BARAS yöntemleri ile karar verme sürecinin bir parçası olmaya davet edilecektir.

Aşama 2: Kriterler ve alt kriterler ilgili literatür ve uzmanların görüşlerinin dikkate alınması ile belirlenecektir.

Aşama 3: BAHP, belirsizlik altındaki kriterlerin ve alt kriterlerin önem düzeyini tahmin etmek için kullanılacaktır. Bu aşamada uzmanlar, Bölüm 2.1'de detaylandırıldığı gibi BAHP yöntemi için ikili karşılaştırmalar yapmaya davet edilecektir.

Aşama 4: BARAS yöntemi, tedarikçilerin performanslarını değerlendirmek için kullanılacaktır (Bölüm 2.2'de açıklanmıştır).

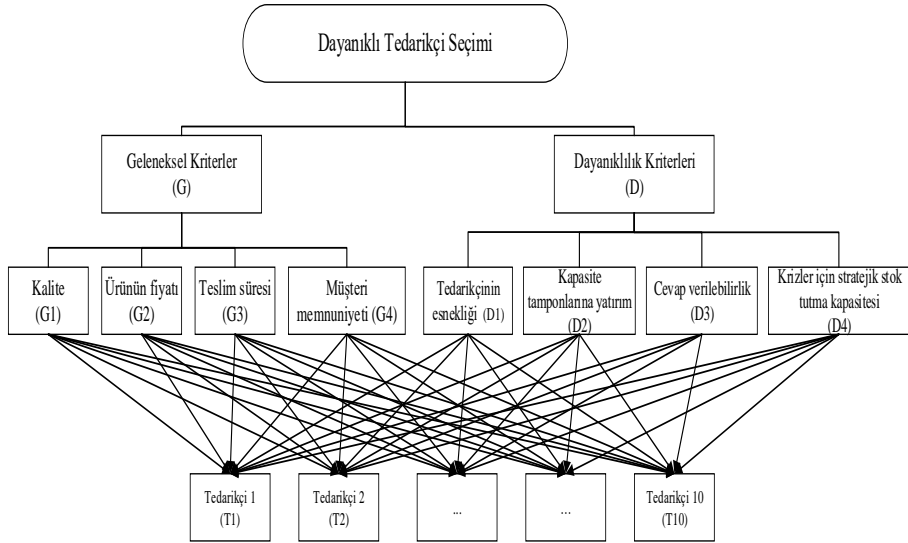
Aşama 5: En iyi dayanıklı tedarikçi seçilecektir.



Şekil 1. Dayanıklı Tedarikçi Seçimi için Beş Aşamalı Yaklaşım

Uygulama

Bu bölümde, önerilen yöntemin gerçek bir işletme üzerinde uygulamasını göstermek için tekstil sektöründen bir firma analiz edilmiştir. Ana hedef, firmanın çalıştığı birden çok tedarikçiyi geleneksel ve dayanıklılık kriterlere göre sıralamaktır. Şekil 2, ele alınan problemin hiyerarşik diyagramını göstermektedir. 10 alternatif tedarikçi T1, T2,..., T10 olarak tanımlanmıştır. Mevcut literatür ve değerlendirme ekibi ile görüşme sonucunda bir dizi geleneksel ve dayanıklı tedarikçi seçim kriteri belirlenmiştir. Literatür taraması ile elde edilen kriterler değerlendirme ekibi ile görüşülerek daraltılmıştır. Geleneksel seçim kriterleri olarak dört kriter tanımlanmıştır: Kalite (G1), Ürünün Fiyatı (G2), Teslim Süresi (G3) ve Müşteri Memnuniyeti (G4). Dayanıklılık kriterleri ise şu şekildedir: Tedarikçinin Esnekliği (D1), Kapasite Tamponlarına Yatırım (D2), Cevap Verilebilirlik (D3) ve Krizler için Stratejik Stok Tutma Kapasitesi (D4).



Şekil 2. Dayanıklı Tedarikçi Seçimi için Oluşturulan Hiyerarşik Yapı

Değerlendirme ekibi üç kişiden olmak üzere 10 tedarikçiyi değerlendirmek için firmanın uzmanlarından oluşmaktadır. Kriterlerin önem düzeyini ve tedarikçilerin performansını değerlendirmek için oluşturulan değerlendirme ekibi, en az üç yıllık çalışma tecrübesine sahip üç uzmandan (bir üretim müdürü, bir satın alma ve lojistik müdürü ve bir endüstri mühendisinden) oluşturulmuştur. Bir sonraki adımda, uzmanlar kriterlere ait önem düzeylerini bulmak için BAHP yöntemini kullanarak ikili karşılaştırma matrisleri oluşturmuşlardır. Tüm uzmanlardan ağırlıklandırmaları ilgili kriterlere göre belirleyebilmek için iki ana kriter ve sekiz alt-kriterin ikili karşılaştırmasını tamamlamaları istenmiştir. İkili karşılaştırma matrisleri, Tablo 3'de sunulan üçgensel bulanık sayıları kullanarak gerçekleştirilmiştir. Örneğin, uzmanlar "geleneksel kriterleri (G)" "dayanıklılık kriterlerinden (D)" çok kuvvetli derecede önemli değerlendirebilir, böylece kararlarını "7" olarak işaretleyebilirler. Ana ve alt kriterlerin ikili karşılaştırma matrisleri Tablo 5-7'de sunulmuştur. Daha sonra uzmanların değerlendirmeleri karşılık gelen bulanık sayılara dönüştürülmüştür ve uzmanların görüşleri geometrik ortalamalar alınarak birleştirilerek ana kriterler için Tablo 8'de gösterilmiştir. Benzer birleştirme işlemi alt kriterler için de uygulanmıştır. Tablo 8'de elde edilen değerler üç uzman görüşlerinin geometrik ortalaması alınarak elde edilmiştir. Örneğin \tilde{t}_{12} değeri:

$$\tilde{t}_{12} = [(1/7, 1/6, 1/5) \times (4, 5, 6) \times (1/4, 1/3, 1/2)]^{\frac{1}{3}}$$
$$\tilde{t}_{12} = (0.523, 0.652, 0.843)$$

olarak elde edilir.

Tablo 5. Karar Vericilerin Ana Kriterlere Ait İkili Karşılaştırması

	G	D
G	1, 1, 1	1/6, 5, 1/3
D	6, 1/5, 3	1, 1, 1

Tablo 6. Karar Vericilerin Geleneksel Alt Kriterlerine Ait İkili Karşılaştırması

	G1	G2	G3	G4
G1	1, 1, 1	8, 1/9, 8	5, 3, 9	4, 1/7, 8
G2		1, 1, 1	1/4, 7, 3	1/4, 2, 4
G3			1, 1, 1	1/2, 1/9, 2
G4				1, 1, 1

Tablo 7. Karar Vericilerin Dayanıklılık Alt Kriterlerine Ait İkili Karşılaştırması

	D1	D2	D3	D4
D1	1, 1, 1	5, 7, 1/2	1/3, 6, 6	7, 5, 4
D2		1, 1, 1	1/8, 1/2, 6	1/2, 1/7, 5
D3			1, 1, 1	9, 1/2, 1/3
D4				1, 1, 1

Tablo 8. Ana Kriterlere Ait Birleştirilmiş Bulanık İkili Karşılaştırma Matrisi

	G	D
G	(1, 1, 1)	(0.523, 0.652, 0.843)
D	(1.186, 1.533, 1.913)	(1, 1, 1)

Daha sonra, Bölüm 3.1'de gösterildiği gibi kriterlerin ağırlıklarını elde etmek için Buckley (1985)'in geometrik ortalama yöntemi kullanılmıştır. Uzmanların görüşleri birleştirildikten sonra birleştirilmiş karar matrisine Denklem (1) ve (2) adımları uygulanmış kriterlerin ağırlıkları hesaplanarak Tablo 9 ve 10'da açıklanmıştır. Ana kriterler için örnek hesaplamalar \tilde{z}_1 ve \tilde{w}_1 için yapılmış ve sonuçlar aşağıda verilmiştir. Bulanık kriter ağırlıkları (Tablo 9), kesin değerleri elde etmek için durulaştırılarak (d) aşağıda sunulmuştur. Son olarak elde edilen kesin değerler normalize edilerek Tablo 10'da belirtilmiştir. Daha sonra, ana kriter ağırlığının her bir alt kriterin yerel ağırlığıyla çarpımı ile alt kriterlerin küresel ağırlıkları elde edilmiştir (Tablo 10).

$$\tilde{z}_1 = (\tilde{a}_{11} \times \tilde{a}_{12})^{\frac{1}{2}}$$

$$\tilde{z}_1 = \left[(1 \times 0.523)^{\frac{1}{2}}, (1 \times 0.652)^{\frac{1}{2}}, (1 \times 0.843)^{\frac{1}{2}} \right]$$

$$\tilde{z}_1 = (0.723, 0.808, 0.9178)$$

$$\tilde{w}_1 = [\tilde{z}_1 \otimes (\tilde{z}_1 \oplus \tilde{z}_2)^{-1}]$$

$$\tilde{w}_1 = (0.314, 0.395, 0.507)$$

$$d = \frac{(0.314 + 0.395 + 0.507)}{3} = 0.405$$

Tablo 9. Ana ve Alt Kriterlere Ait Bulanık Ağırlıklar

Ana kriterler	Küresel ağırlıklar	Alt kriterler	Yerel ağırlıklar	Küresel ağırlıklar
G		G1	(0.337, 0.445, 0.578)	(0.106, 0.176, 0.293)
	(0.314, 0.395, 0.507)	G2	(0.162, 0.228, 0.314)	(0.051, 0.090, 0.159)
		G3	(0.075, 0.106, 0.154)	(0.024, 0.042, 0.078)
		G4	(0.153, 0.221, 0.329)	(0.048, 0.087, 0.167)
D		D1	(0.351, 0.509, 0.744)	(0.166, 0.308, 0.568)
	(0.473, 0.605, 0.763)	D2	(0.096, 0.144, 0.220)	(0.045, 0.087, 0.168)
		D3	(0.133, 0.197, 0.293)	(0.063, 0.119, 0.223)
		D4	(0.099, 0.151, 0.218)	(0.047, 0.091, 0.166)

Tablo 10. Ana ve Alt Kriterlere Ait Kesin Ağırlıklar

Ana kriterler	Küresel ağırlıklar	Alt kriterler	Yerel ağırlıklar	Küresel ağırlıklar
G		G1	0.438	0.174
	0.398	G2	0.227	0.090
		G3	0.108	0.043
		G4	0.226	0.090
D		D1	0.509	0.306
	0.602	D2	0.146	0.088
		D3	0.197	0.119
		D4	0.148	0.089

En iyi dayanıklı tedarikçiyi seçmek için, uzmanlar tedarikçilerin performanslarını Tablo 4'de sunulan dilsel değişkenleri kullanarak değerlendirmişlerdir. Tedarikçilerin değerlendirmelerinin sonuçları Tablo 11'de sunulmaktadır.

Tedarikçileri sıralamak ve girdi verilerini toplamak amacıyla, her bir potansiyel tedarikçinin her bir kritere karşı performansı hakkında görüş sağlamak üzere üç uzmanla görüşülmüştür. Uzmanlar tarafından toplanan görüşler dilsel terimlerle ifade edilmiş ve bunlar daha sonra üçgen bulanık sayılara dönüştürülmüştür (dilsel terimler için Tablo 4'e bakınız). Tablo 11, uzman görüşlerinin sonuçlarını dilsel olarak göstermektedir. Bu bilgiler, Tablo 4 kullanılarak üçgen bulanık sayılara dönüştürülmüştür Uzmanların görüşlerinin ortalaması alınarak elde edilen sonuçlar birleştirilmiş ve değerlendirmeler sonunda elde edilen birleştirilmiş bulanık karar matrisi Tablo 12'de sunulmuştur. Karar matrisi oluşturulduktan sonra normalize bulanık karar verme matrisi Denklem (7) ve (8) ile hesaplanmış ve Tablo 13'de sunulmuştur. BAHP yöntemi ile elde edilen kriter ağırlıklarının normalize bulanık karar matrisi ile çarpılması ile elde edilen

ağırlıklandırılmış normalize karar matrisi ise Tablo 14'de gösterilmiştir. Son olarak, Denklem (11) - (13) kullanıldıktan sonra tedarikçilerin sıralaması elde edilmiştir. Tablo 15 sıralama sonuçlarını göstermektedir.

Tablo 11. Uzmanlara Göre Tedarikçilerin Değerlendirmeleri

	G1	G2	G3	G4	D1	D2	D3	D4
T1	MP, F, G	F, G, G	P, F, MG	G, MG, F	F, G, F	F, F, VG	MP, MG, F	P, F, G
T2	VP, VP, MP	VP, P, P	P, P, VP	G, MP, MP	VP, F, MP	VP, MP, F	MP, P, MP	P, VP, MP
T3	MG, MG, G	MG, MG, G	G, VG, G	MG, G, VG	MG, G, VG	F, VG, F	F, MG, F	G, MG, F
T4	G, VG, VG	G, VG, G	MG, MG, MG	MG, G, MG	VG, VG, MG	VG, G, VG	G, MG, G	G, MG, G
T5	VP, MP, F	P, P, G	MP, P, MP	MP, F, P	F, F, MP	F, VP, F	MP, P, MP	P, MP, F
T6	VP, P, VP	P, P, VP	F, P, P	MP, VP, MP	MP, F, MP	P, F, P	VP, MP, F	MP, F, P
T7	MP, MP, MP	MP, MP, F	P, F, MP	P, F, MP	VP, P, G	F, P, F	F, MG, F	MP, MP, MP
T8	G, G, MG	VG, G, G	G, G, VG	VG, VG, G	VG, VG, VG	VG, VG, G	VG, G, VG	G, G, MG
T9	P, MP, F	P, MG, MP	F, F, MP	MP, F, G	MG, MP, G	MG, MP, F	F, MG, F	MP, F, MP
T10	F, F, MG	G, MG, MG	F, MG, F	MP, F, F	F, F, G	G, MG, VG	MG, G, G	MP, G, F

Tablo 12. Birleştirilmiş Bulanık Karar Matrisi

	G1	G2	G3	G4	D1	D2	D3	D4
T 1	(4.333, 5.5, 6.667)	(6, 7, 8)	(3.333, 4.5, 5.667)	(5.333, 6.5, 7.667)	(5, 6, 7)	(5.333, 6.333, 7.333)	(3.667, 5, 6.333)	(4, 5, 6)
T 2	(0.667, 1.833, 3)	(0.667, 1.667, 2.667)	(0.667, 1.667, 2.667)	(3.667, 5, 6.333)	(2, 3.167, 4.333)	(2, 3.167, 4.333)	(1.667, 3, 4.333)	(1, 2.167, 3.333)
T 3	(5.667, 7, 8.333)	(5.667, 7, 8.333)	(7.333, 8.333, 9.333)	(6.667, 7.833, 9)	(6.667, 7.833, 9)	(5.333, 6.333, 7.333)	(4.333, 5.5, 6.667)	(5.333, 6.5, 7.667)
T 4	(7.667, 8.667, 9.667)	(7.333, 8.333, 9.333)	(5, 6.5, 8)	(5.667, 7, 8.333)	(7, 8.167, 9.333)	(7.667, 8.667, 9.667)	(6.333, 7.5, 8.667)	(6.333, 7.5, 8.667)
T 5	(2, 3.167, 4.333)	(3, 4, 5)	(1.667, 3, 4.333)	(2.333, 3.5, 4.667)	(3.333, 4.5, 5.667)	(2.667, 3.667, 4.667)	(1.667, 3, 4.333)	(2.333, 3.5, 4.667)
T 6	(0.333, 1.333, 2.333)	(0.667, 1.667, 2.667)	(2, 3, 4)	(1.333, 2.667, 4)	(2.667, 4, 5.333)	(2, 3, 4)	(2, 3.167, 4.333)	(2.333, 3.5, 4.667)
T 7	(2, 3.5, 5)	(2.667, 4, 5.333)	(2.333, 3.5, 4.667)	(2.333, 3.5, 4.667)	(2.667, 3.667, 4.667)	(3, 4, 5)	(4.333, 5.5, 6.667)	(2, 3.5, 5)
T 8	(6.333, 7.5, 8.667)	(7.333, 8.333, 9.333)	(7.333, 8.333, 9.333)	(7.667, 8.667, 9.667)	(8, 9, 10)	(7.667, 8.667, 9.667)	(7.667, 8.667, 9.667)	(6.333, 7.5, 8.667)
T 9	(2.333, 3.5, 4.667)	(2.667, 4, 5.333)	(3.333, 4.5, 5.667)	(4.333, 5.5, 6.667)	(4.667, 6, 7.333)	(3.667, 5, 6.333)	(4.333, 5.5, 6.667)	(2.667, 4, 5.333)
T 10	(4.333, 5.5, 6.667)	(5.667, 7, 8.333)	(4.333, 5.5, 6.667)	(3.333, 4.5, 5.667)	(5, 6, 7)	(6.667, 7.833, 9)	(6.333, 7.5, 8.667)	(4.333, 5.5, 6.667)

Tablo 13. Normalize Bulanık Karar Matrisi

	G1	G2	G3	G4	D1	D2	D3	D4
T1	(0.100, 0.098, 0.097)	(0.122, 0.114, 0.109)	(0.075, 0.079, 0.081)	(0.106, 0.103, 0.100)	(0.091, 0.089, 0.088)	(0.099, 0.097, 0.095)	(0.073, 0.079, 0.083)	(0.093, 0.089, 0.087)
T2	(0.015, 0.033, 0.043)	(0.014, 0.027, 0.036)	(0.015, 0.029, 0.038)	(0.073, 0.079, 0.083)	(0.036, 0.047, 0.054)	(0.037, 0.048, 0.056)	(0.033, 0.048, 0.057)	(0.023, 0.039, 0.048)

T3	(0.131, 0.125, 0.121)	(0.116, 0.114, 0.113)	(0.164, 0.146, 0.134)	(0.132, 0.124, 0.118)	(0.121, 0.116, 0.113)	(0.099, 0.097, 0.095)	(0.087, 0.087, 0.088)	(0.124, 0.116, 0.111)
T4	(0.177, 0.154, 0.140)	(0.150, 0.136, 0.127)	(0.112, 0.114, 0.115)	(0.113, 0.111, 0.109)	(0.127, 0.121, 0.117)	(0.143, 0.133, 0.126)	(0.127, 0.119, 0.114)	(0.147, 0.134, 0.125)
T5	(0.046, 0.056, 0.063)	(0.061, 0.065, 0.068)	(0.037, 0.052, 0.062)	(0.046, 0.055, 0.061)	(0.061, 0.067, 0.071)	(0.050, 0.056, 0.061)	(0.033, 0.048, 0.057)	(0.054, 0.062, 0.067)
T6	(0.008, 0.024, 0.034)	(0.014, 0.027, 0.036)	(0.045, 0.052, 0.057)	(0.026, 0.042, 0.052)	(0.048, 0.059, 0.067)	(0.037, 0.046, 0.052)	(0.040, 0.050, 0.057)	(0.054, 0.062, 0.067)
T7	(0.046, 0.062, 0.072)	(0.054, 0.065, 0.072)	(0.052, 0.061, 0.067)	(0.046, 0.055, 0.061)	(0.048, 0.054, 0.059)	(0.056, 0.061, 0.065)	(0.087, 0.087, 0.088)	(0.047, 0.062, 0.072)
T8	(0.146, 0.134, 0.126)	(0.150, 0.136, 0.127)	(0.164, 0.146, 0.134)	(0.152, 0.137, 0.127)	(0.145, 0.134, 0.126)	(0.143, 0.133, 0.126)	(0.153, 0.138, 0.127)	(0.147, 0.134, 0.125)
T9	(0.054, 0.062, 0.068)	(0.054, 0.065, 0.072)	(0.075, 0.079, 0.081)	(0.086, 0.087, 0.087)	(0.085, 0.089, 0.092)	(0.068, 0.077, 0.082)	(0.087, 0.087, 0.088)	(0.062, 0.071, 0.077)
T10	(0.100, 0.098, 0.097)	(0.116, 0.114, 0.113)	(0.097, 0.096, 0.096)	(0.066, 0.071, 0.074)	(0.091, 0.089, 0.088)	(0.124, 0.120, 0.117)	(0.127, 0.119, 0.114)	(0.101, 0.098, 0.096)
İdeal Değerler	(0.177, 0.154, 0.140)	(0.150, 0.136, 0.127)	(0.164, 0.146, 0.134)	(0.152, 0.137, 0.127)	(0.145, 0.134, 0.126)	(0.143, 0.133, 0.126)	(0.153, 0.138, 0.127)	(0.147, 0.134, 0.125)

Tablo 14. Ağırlıklandırılmış Normalize Karar Matrisi

	G1	G2	G3	G4	D1	D2	D3	D4
T1	(0.011, 0.017, 0.028)	(0.006, 0.010, 0.017)	(0.002, 0.003, 0.006)	(0.005, 0.009, 0.017)	(0.018, 0.032, 0.057)	(0.004, 0.008, 0.015)	(0.006, 0.012, 0.021)	(0.003, 0.007, 0.014)
T2	(0.002, 0.006, 0.013)	(0.001, 0.002, 0.006)	(0.000, 0.001, 0.003)	(0.004, 0.007, 0.014)	(0.012, 0.024, 0.047)	(0.002, 0.004, 0.009)	(0.002, 0.006, 0.013)	(0.002, 0.004, 0.009)
T3	(0.014, 0.022, 0.035)	(0.006, 0.010, 0.018)	(0.004, 0.006, 0.010)	(0.006, 0.011, 0.020)	(0.022, 0.038, 0.067)	(0.006, 0.010, 0.019)	(0.006, 0.012, 0.021)	(0.004, 0.008, 0.015)
T4	(0.019, 0.027, 0.041)	(0.008, 0.012, 0.020)	(0.003, 0.005, 0.009)	(0.005, 0.010, 0.018)	(0.019, 0.034, 0.062)	(0.006, 0.011, 0.020)	(0.009, 0.016, 0.028)	(0.006, 0.011, 0.019)
T5	(0.005, 0.010, 0.018)	(0.003, 0.006, 0.011)	(0.001, 0.002, 0.005)	(0.002, 0.005, 0.010)	(0.008, 0.017, 0.035)	(0.003, 0.006, 0.012)	(0.003, 0.007, 0.014)	(0.002, 0.004, 0.009)
T6	(0.001, 0.004, 0.010)	(0.001, 0.002, 0.006)	(0.001, 0.002, 0.004)	(0.001, 0.004, 0.009)	(0.004, 0.013, 0.030)	(0.002, 0.005, 0.011)	(0.002, 0.005, 0.012)	(0.002, 0.005, 0.009)
T7	(0.005, 0.011, 0.021)	(0.003, 0.006, 0.012)	(0.001, 0.003, 0.005)	(0.002, 0.005, 0.010)	(0.008, 0.017, 0.035)	(0.002, 0.005, 0.010)	(0.004, 0.007, 0.015)	(0.004, 0.008, 0.015)
T8	(0.015, 0.023, 0.037)	(0.008, 0.012, 0.020)	(0.004, 0.006, 0.010)	(0.007, 0.012, 0.021)	(0.025, 0.042, 0.072)	(0.007, 0.012, 0.021)	(0.009, 0.016, 0.028)	(0.007, 0.013, 0.021)

T9	(0.006, 0.011, 0.020)	(0.003, 0.006, 0.012)	(0.002, 0.003, 0.006)	(0.004, 0.008, 0.015)	(0.014, 0.027, 0.050)	(0.004, 0.008, 0.015)	(0.004, 0.009, 0.018)	(0.004, 0.008, 0.015)
T10	(0.011, 0.017, 0.028)	(0.006, 0.010, 0.018)	(0.002, 0.004, 0.007)	(0.003, 0.006, 0.012)	(0.011, 0.022, 0.042)	(0.004, 0.008, 0.015)	(0.008, 0.014, 0.026)	(0.006, 0.011, 0.019)
İdeal Değerler	(0.019, 0.027, 0.041)	(0.008, 0.012, 0.020)	(0.004, 0.006, 0.010)	(0.007, 0.012, 0.021)	(0.025, 0.042, 0.072)	(0.007, 0.012, 0.021)	(0.009, 0.016, 0.028)	(0.007, 0.013, 0.021)

Tablo 15. BARAS Yöntemi Sonuçları

	\tilde{S}_i	S_i	K_i	Sıralama
T1	(0.050, 0.089, 0.159)	0.099	0.709	4
T2	(0.020, 0.048, 0.100)	0.056	0.400	9
T3	(0.061, 0.106, 0.186)	0.118	0.841	3
T4	(0.068, 0.115, 0.199)	0.127	0.912	2
T5	(0.024, 0.052, 0.104)	0.060	0.428	8
T6	(0.013, 0.037, 0.082)	0.044	0.316	10
T7	(0.026, 0.056, 0.112)	0.065	0.463	7
T8	(0.075, 0.124, 0.210)	0.136	0.973	1
T9	(0.037, 0.072, 0.136)	0.081	0.582	6
T10	(0.048, 0.086, 0.156)	0.097	0.690	5

Tartışma ve Sonuçlar

Dayanıklılık kavramı salgın hastalıklar, doğal afetler ve ekonomik krizler gibi nedenlerle son zamanlarda araştırmacıların dikkatini çekmiştir. Bu çalışmada, dayanıklı paradigması tedarikçi seçiminde dikkate alınarak yeni bir yaklaşım önerilmektedir. Tedarik zinciri yönetiminde yalın, yeşil ve sürdürülebilir gibi farklı paradigmalardan ele alındığı bilinmektedir. Ancak, tedarikçi aksaklıkları, tedarik zinciri akışlarını keserek tüm tedarik zincirinde büyük kayıplara neden olabilmektedir. Bu tür aksaklıklara yanıt verebilmek ve tedarik zincirinin performansını artırabilmek için dayanıklı tedarikçi seçimi dikkate alınmalıdır.

Bu çalışmada, dayanıklı tedarikçi seçim problemini analiz etmek için bulanık kümelerin kullanımına dayalı yeni bir yaklaşım tanıtılmıştır. Önerilen yaklaşımda, kriterlerin ağırlıklarını belirlemek için BAHP yöntemi kullanılmıştır. Ayrıca, tedarikçileri değerlendirmek için BARAS yöntemi kullanılmıştır. Literatürde, BAHP ve BARAS yöntemlerini kullanarak dayanıklı tedarikçi seçimi konusunda herhangi bir çalışma yapılmamıştır. Mevcut çalışmanın bu boşluğu doldurması planlanmaktadır.

Dayanıklı tedarikçi seçimi üzerine yapılan çalışmalarda, geleneksel ve dayanıklılık kriterlerinin çeşitli boyutları incelenmiştir. Tablo 6'ya göre en önemli boyut dayanıklılık (0.602) olarak belirlenmiştir. Mevcut çalışmanın bulguları, dayanıklılık boyutunda boyutta en önemli alt kriter olarak "Tedarikçinin esnekliği (0.509)" bulunduğunu, ardından "Cevap verilebilirlik (0.197)" olduğunu göstermektedir. "Kalite (0.438)" ve "Ürünün fiyatı (0.227)" geleneksel boyutu altında en önemli kriterler olarak sıralanmıştır.

Lee (2009) bulanık ortamda dayanıklı tedarikçi seçiminde maliyet boyutunu en önemli boyut olarak belirlerken, (Haldar vd., 2012) tampon kapasitesi kritik kriterler içerisinde ve tedarik zinciri karmaşıklığını dayanıklılık boyutu altında, (Pramanik vd., 2017) uyarlanabilir yeteneği en önemli alt kriterler olarak bulunmuştur. Mevcut çalışmada ise geleneksel boyut altında kalite dayanıklılık boyutu altında tedarikçinin esnekliği en önemli alt kriterler olarak bulunmuştur.

Bu çalışmanın belirli sınırlamaları vardır. Çalışmada, ele alınan faktörler değerlendirme ekibinin görüşleri ile daraltılmıştır. Kriter ve alt-kriterlerin önem düzeyini belirlemek için BAHP kullanılmıştır ve bu yöntemin esas girdisi uzman görüşleridir. Bu nedenle, değerlendirme süreci son derece dikkatli olmayı gerektirir. Ayrıca BAHP yönteminin ikili karşılaştırmalara dayalı olması uzmanları zorlayabilmektedir. Diğer bir sınırlama ise tek bir işletme üzerinden örnek olay çalışmasına dayanmaktadır. Bu nedenle sonuçlar işletmelere göre farklılık gösterebilir.

Gelecekteki çalışmalar için, mevcut çalışmanın sonuçlarını karşılaştırmak ve diğer ÇKKV yöntemlerinin uygulanabilirliğini belirlemek için VIKOR, WASPAS, ve COPRAS gibi diğer ÇKKV yöntemleri kullanılabilir. Karar verme sürecinde belirsizliği daha iyi ele alabilme için, bulanık kümelerin uzantıları olan aralık tip-2, Pisagor bulanık kümeler ve sezgisel bulanık kümeler gelecekteki çalışmalarda düşünülebilir.

KAYNAKÇA

- ALAMI MERROUNI, A., ELWALI ELALAOUI, F., MEZRHAB, A., MEZRHAB, A., & GHENNIQUI, A. (2018). Large scale PV sites selection by combining GIS and Analytical Hierarchy Process. Case study: Eastern Morocco. *Renewable Energy*, 119, 863–873. <https://doi.org/10.1016/j.renene.2017.10.044>
- ARABAMERI, A., PRADHAN, B., POURGHASEMI, H. R., & REZAEI, K. (2018). Identification of erosion-prone areas using different multi-criteria decision-making techniques and GIS. *Geomatics, Natural Hazards and Risk*, 9(1), 1129–1155. <https://doi.org/10.1080/19475705.2018.1513084>
- ARABAMERI, A., REZAEI, K., CERDÀ, A., CONOSCENTI, C., & KALANTARI, Z. (2019). A comparison of statistical methods and multi-criteria decision making to map flood hazard susceptibility in Northern Iran. *Science of the Total Environment*, 660, 443–458. <https://doi.org/10.1016/j.scitotenv.2019.01.021>
- AWASTHI, A., GOVINDAN, K., & GOLD, S. (2018). Multi-tier sustainable global supplier selection using a fuzzy AHP-VIKOR based approach. *International Journal of Production Economics*, 195, 106–117. <https://doi.org/10.1016/j.ijpe.2017.10.013>
- AZADI, M., JAFARIAN, M., SAEN, R. F., & MIRHEDAYATIAN, S. M. (2015). A new fuzzy DEA model for evaluation of efficiency and effectiveness of suppliers in sustainable supply chain management context. *Computers and Operations Research*, 54, 274–285. <https://doi.org/10.1016/j.cor.2014.03.002>
- AZIMIFARD, A., MOOSAVIRAD, S. H., & ARIAFAR, S. (2018). Selecting sustainable supplier countries for Iran's steel industry at three levels by using AHP and TOPSIS methods. *Resources Policy*, 57, 30–44. <https://doi.org/10.1016/j.resourpol.2018.01.002>
- BALKI, M. K., ERDOĞAN, S., AYDIN, S., & SAYIN, C. (2020). The optimization of engine operating parameters via SWARA and ARAS hybrid method in a small SI engine using alternative fuels. *Journal of Cleaner Production*, 258, 120685. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2020.120685>
- BANAEIAN, N., MOBLI, H., FAHIMNIA, B., NIELSEN, I. E., & OMID, M. (2018). Green supplier selection using fuzzy group decision making methods: A case study from the agri-food industry. *Computers & Operations Research*, 89, 337–347.

<https://doi.org/10.1016/J.COR.2016.02.015>

BRANDON-JONES, E., SQUIRE, B., AUTRY, C. W., & PETERSEN, K. J. (2014). A Contingent Resource-Based Perspective of Supply Chain Resilience and Robustness. *Journal of Supply Chain Management*, 50(3), 55–73. <https://doi.org/10.1111/jscm.12050>

BUCKLEY, J. J. (1985). Fuzzy hierarchical analysis. *Fuzzy Sets and Systems*, 17(3), 233–247. [https://doi.org/10.1016/0165-0114\(85\)90090-9](https://doi.org/10.1016/0165-0114(85)90090-9)

BÜYÜKÖZKAN, G., & GÖÇER, F. (2018). An extension of ARAS methodology under Interval Valued Intuitionistic Fuzzy environment for Digital Supply Chain. *Applied Soft Computing Journal*, 69, 634–654. <https://doi.org/10.1016/j.asoc.2018.04.040>

ÇALIK, A. (2018). Bulanık Çok-Amaçlı Doğrusal Programlama ve Aralık Tip-2 Bulanık AHP Yöntemi ile Yeşil Tedarikçi Seçimi. İçinde *Selçuk Ün. Sos. Bil. Ens. Der* (C. 0). Tarihinde adresinden erişildi

<http://dergisosyalbil.selcuk.edu.tr/susbed/article/view/1380>

ÇALIK, A. (2020). A Comparative Perspective in Sustainable Supplier Selection by Integrated MCDM Techniques. *Sigma: Journal of Engineering & Natural Sciences/Mühendislik ve Fen Bilimleri Dergisi*, 38(2), 835–852.

ÇALIŞ BOYACI, A. (2020). Selection of eco-friendly cities in Turkey via a hybrid hesitant fuzzy decision making approach. *Applied Soft Computing Journal*, 89, 106090. <https://doi.org/10.1016/j.asoc.2020.106090>

CHRISTOPHER, M., & PECK, H. (2004). Building the Resilient Supply Chain. *The International Journal of Logistics Management*, 15(2), 1–14. <https://doi.org/10.1108/09574090410700275>

DAVOUDABADI, R., MOUSAVI, S. M., & SHARIFI, E. (2020). An integrated weighting and ranking model based on entropy, DEA and PCA considering two aggregation approaches for resilient supplier selection problem. *Journal of Computational Science*, 40, 101074.

<https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.jocs.2019.101074>

DENIZHAN, B., & YALÇINER, A. Y. (2017). Analitik Hiyerarşi Proses ve Bulanık Analitik Hiyerarşi Proses Yöntemleri Kullanılarak Yeşil Tedarikçi Seçimi Uygulaması. *Nevşehir Bilim ve Teknoloji Dergisi*, 6(1), 63–78.

<https://doi.org/10.17100/nevbittek.288003>

ECER, F. (2018a). An integrated fuzzy AHP and ARAS model to evaluate mobile banking services. *Technological and Economic Development of Economy*, 24(2), 670–695. <https://doi.org/10.3846/20294913.2016.1255275>

ECER, F. (2018b). Third-party logistics (3PLs) provider selection via fuzzy AHP and EDAS integrated model. *Technological and Economic Development of Economy*, 24(2), 615–634. <https://doi.org/10.3846/20294913.2016.1213207>

ERBAŞ, M., KABAK, M., ÖZCEYLAN, E., & ÇETINKAYA, C. (2018). Optimal siting of electric vehicle charging stations: A GIS-based fuzzy Multi-Criteria Decision Analysis. *Energy*, 163, 1017–1031. <https://doi.org/10.1016/j.energy.2018.08.140>

FATTAHI, R., & KHALILZADEH, M. (2018). Risk evaluation using a novel hybrid method based on FMEA, extended MULTIMOORA, and AHP methods under fuzzy environment. *Safety Science*, 102, 290–300. <https://doi.org/10.1016/j.ssci.2017.10.018>

FU, Y. K. (2019). An integrated approach to catering supplier selection using AHP-ARAS-MCGP methodology. *Journal of Air Transport Management*, 75, 164–169. <https://doi.org/10.1016/j.jairtraman.2019.01.011>

GAN, J., ZHONG, S., LIU, S., & YANG, D. (2019). Resilient Supplier Selection Based on Fuzzy BWM and Gmo-RTOPSIS under Supply Chain Environment. *Discrete Dynamics in Nature and Society*, 2019, 2456260. <https://doi.org/10.1155/2019/2456260>

GHENAI, C., ALBAWAB, M., & BETTAYEB, M. (2020). Sustainability indicators for renewable energy systems using multi-criteria decision-making model and extended

SWARA/ARAS hybrid method. *Renewable Energy*, 146, 580–597.

<https://doi.org/10.1016/j.renene.2019.06.157>

GHIMIRE, L. P., & KIM, Y. (2018). An analysis on barriers to renewable energy development in the context of Nepal using AHP. *Renewable Energy*, 129, 446–456.

<https://doi.org/10.1016/j.renene.2018.06.011>

GOVINDAN, K., & SIVAKUMAR, R. (2016). Green supplier selection and order allocation in a low-carbon paper industry: integrated multi-criteria heterogeneous decision-making and multi-objective linear programming approaches. *Annals of Operations Research*, 238(1), 243–276. <https://doi.org/10.1007/s10479-015-2004-4>

HALDAR, A., RAY, A., BANERJEE, D., & GHOSH, S. (2012). A hybrid MCDM model for resilient supplier selection. *International Journal of Management Science and Engineering Management*, 7(4), 284–292.

<https://doi.org/10.1080/17509653.2012.10671234>

HOSSEINI, S., & KHALED, A. Al. (2019). A Hybrid Ensemble and AHP Approach for Resilient Supplier Selection. *J. Intell. Manuf.*, 30(1), 207–228.

<https://doi.org/10.1007/s10845-016-1241-y>

IGHRAVWE, D. E., & OKE, S. A. (2019). A multi-criteria decision-making framework for selecting a suitable maintenance strategy for public buildings using sustainability criteria. *Journal of Building Engineering*, 24, 100753.

<https://doi.org/10.1016/j.jobe.2019.100753>

ILBAHAR, E., KARAŞAN, A., CEBİ, S., & KAHRAMAN, C. (2018). A novel approach to risk assessment for occupational health and safety using Pythagorean fuzzy AHP & fuzzy inference system. *Safety Science*, 103, 124–136.

<https://doi.org/10.1016/j.ssci.2017.10.025>

IVANOV, D. (2018). New Drivers for Supply Chain Structural Dynamics and Resilience: Sustainability, Industry 4.0, Self-Adaptation BT - Structural Dynamics and Resilience in Supply Chain Risk Management. İçinde D. Ivanov (Ed.), *Structural Dynamics and Resilience in Supply Chain Risk Management* (ss. 293–313). Cham: Springer International Publishing. https://doi.org/10.1007/978-3-319-69305-7_10

JAIN, V., SANGAIAH, A. K., SAKHUJA, S., THODUKA, N., & AGGARWAL, R. (2018). Supplier selection using fuzzy AHP and TOPSIS: a case study in the Indian automotive industry. *Neural Computing and Applications*, 29(7), 555–564.

<https://doi.org/10.1007/s00521-016-2533-z>

KABAK, M., ERBAŞ, M., ÇETINKAYA, C., & ÖZCEYLAN, E. (2018). A GIS-based MCDM approach for the evaluation of bike-share stations. *Journal of Cleaner Production*, 201, 49–60. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2018.08.033>

KERŠULIENE, V., & TURSKIS, Z. (2011). Integrated fuzzy multiple criteria decision making model for architect selection. *Technological and Economic Development of Economy*, 17(4), 645–666. <https://doi.org/10.3846/20294913.2011.635718>

KPMG Türkiye. (2020). *Covid-19'un Tedarik Zinciri Üzerindeki Etkilerini Yönetmek İçin Olası Stratejik Hamleler*. Tarihinde adresinden erişildi

<https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/tr/pdf/2020/03/covid-19-tedarik-zinciri.pdf>

KRAUSE, D. R., VACHON, S., & ROBERT D., K. (2009). Special Topic Forum on Sustainable Supply Chain Management: Introduction and Reflections on the Role of Purchasing Management. *Journal of Supply Chain Management*, 45(4), 18–25.

<https://doi.org/10.1111/j.1745-493X.2009.03173.x>

KÜÇÜK, O., & ECER, F. (2010). İmalatçı İşletmelerde Uygun Tedarikçi Seçimi: Analitik Hiyerarşi Yöntemi İle Bir Kobi Uygulaması. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 22(2), 435–450.

KUO, R. J., WANG, Y. C., & TIEN, F. C. (2010). Integration of artificial neural network and MADA methods for green supplier selection. *Journal of Cleaner Production*,

18(12), 1161–1170. <https://doi.org/10.1016/J.JCLEPRO.2010.03.020>

LEE, A. H. I. (2009). A fuzzy supplier selection model with the consideration of benefits, opportunities, costs and risks. *Expert Systems with Applications*, 36(2), 2879–2893. <https://doi.org/10.1016/j.eswa.2008.01.045>

LIN, H.-F. (2010). An application of fuzzy AHP for evaluating course website quality. *Computers & Education*, 54(4), 877–888. <https://doi.org/10.1016/J.COMPEDU.2009.09.017>

LUTHRA, S., & MANGLA, S. K. (2018). Evaluating challenges to Industry 4.0 initiatives for supply chain sustainability in emerging economies. *Process Safety and Environmental Protection*, 117, 168–179. <https://doi.org/10.1016/j.psep.2018.04.018>

LYU, H. M., SUN, W. J., SHEN, S. L., & ARULRAJAH, A. (2018). Flood risk assessment in metro systems of mega-cities using a GIS-based modeling approach. *Science of the Total Environment*, 626, 1012–1025. <https://doi.org/10.1016/j.scitotenv.2018.01.138>

MADENOĞLU, F. S. (2020). Personnel Selection By Using Fuzzy Hybrid Multi Criteria Decision Making Methodology. *Anemon Muş Alparslan Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 8(3), 953–962. <https://doi.org/10.18506/anemon.645838>

MATIĆ, B., JOVANOVIĆ, S., DAS, D. K., ZAVADSKAS, E. K., STEVIĆ, Ž., SREMAC, S., & MARINKOVIĆ, M. (2019). A New Hybrid MCDM Model: Sustainable Supplier Selection in a Construction Company. *Symmetry*, 11(3), 353. <https://doi.org/10.3390/sym11030353>

MAVI, R. K. (2015). Green supplier selection: A fuzzy AHP and fuzzy ARAS approach. *International Journal of Services and Operations Management*, 22(2), 165–188. <https://doi.org/10.1504/IJSOM.2015.071528>

MEDINECKIENE, M., ZAVADSKAS, E. K., BJÖRK, F., & TURSKIS, Z. (2015). Multi-criteria decision-making system for sustainable building assessment/certification. *Archives of Civil and Mechanical Engineering*, 15(1), 11–18. <https://doi.org/10.1016/j.acme.2014.09.001>

MOHEB-ALIZADEH, H., MAHMOUDI, M., & BAGHERI, R. (2017). Supplier selection and order allocation using a stochastic multi-objective programming model and genetic algorithm. *International Journal of Integrated Supply Management*, 11(4), 291–315. <https://doi.org/10.1504/IJISM.2017.089849>

MOSTAFAEIPOUR, A., HOSSEINI DEHSHIRI, S. J., & HOSSEINI DEHSHIRI, S. S. (2020). Ranking locations for producing hydrogen using geothermal energy in Afghanistan. *International Journal of Hydrogen Energy*, 45(32), 15924–15940. <https://doi.org/10.1016/j.ijhydene.2020.04.079>

NAZARI, S., FALLAH, M., KAZEMIPOOR, H., & SALEHIPOUR, A. (2018). A fuzzy inference- fuzzy analytic hierarchy process-based clinical decision support system for diagnosis of heart diseases. *Expert Systems with Applications*, 95, 261–271. <https://doi.org/10.1016/j.eswa.2017.11.001>

ORUÇ, K. O. (2019). Bulanık Analitik Hiyerarşi Süreci ve Bulanık Aras Yöntemleri İle Polis Merkezi Kuruluş Yeri Seçimi: Isparta Örneği. İçinde *Suleyman Demirel University The Journal of Faculty of Economics and Administrative Sciences Y.2019* (C. 24). Tarihinde adresinden erişildi <https://orcid.org/0000-0002-0716->

ÖZTÜRK, M., & PAKSOY, T. (2020). Tedarikçi seçimi için yeni bir aralık tip-2 hibrit bulanık kural tabanlı AHP sistemi. *Gazi Üniversitesi Mühendislik-Mimarlık Fakültesi Dergisi*, 35(3), 1519–1535. <https://doi.org/10.17341/gazimmfd.494086>

PAMUÇAR, D., STEVIĆ, Ž., & ZAVADSKAS, E. K. (2018). Integration of interval rough AHP and interval rough MABAC methods for evaluating university web pages. *Applied Soft Computing Journal*, 67, 141–163. <https://doi.org/10.1016/j.asoc.2018.02.057>

PETROVIĆ, G., MIHAJLOVIĆ, J., ČOJBAŠIĆ, Ž., MADIĆ, M., & MARINKOVIĆ, D.

- (2019). Comparison of three fuzzy MCDM methods for solving the supplier selection problem. *Facta Universitatis, Series: Mechanical Engineering*, 17(3), 455–469. <https://doi.org/10.22190/FUME190420039P>
- PRAMANIK, D., HALDAR, A., MONDAL, S. C., NASKAR, S. K., & RAY, A. (2017). Resilient supplier selection using AHP-TOPSIS-QFD under a fuzzy environment. *International Journal of Management Science and Engineering Management*, 12(1), 45–54. <https://doi.org/10.1080/17509653.2015.1101719>
- PwC Türkiye. (2020). *COVID-19: Operasyonlar ve Tedarik Zinciri Etkisi*. Tarihinde adresinden erişildi <https://www.pwc.com.tr/tr/Hizmetlerimiz/danismanlik/tedarik-zinciri-yonetimi/covid-19-operasyonlar-ve-tedarik-zinciri-etkisi.pdf>
- RAJESH, R., & RAVI, V. (2015). Supplier selection in resilient supply chains: a grey relational analysis approach. *Journal of Cleaner Production*, 86, 343–359. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2014.08.054>
- REN, C., LI, Z., & ZHANG, H. (2019). Integrated multi-objective stochastic fuzzy programming and AHP method for agricultural water and land optimization allocation under multiple uncertainties. *Journal of Cleaner Production*, 210, 12–24. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2018.10.348>
- SENNAROGLU, B., & VARLIK CELEBI, G. (2018). A military airport location selection by AHP integrated PROMETHEE and VIKOR methods. *Transportation Research Part D: Transport and Environment*, 59, 160–173. <https://doi.org/10.1016/j.trd.2017.12.022>
- SIRISAWAT, P., & KIATCHAROENPOL, T. (2018). Fuzzy AHP-TOPSIS approaches to prioritizing solutions for reverse logistics barriers. *Computers and Industrial Engineering*, 117, 303–318. <https://doi.org/10.1016/j.cie.2018.01.015>
- SOLANGI, Y. A., TAN, Q., MIRJAT, N. H., & ALI, S. (2019). Evaluating the strategies for sustainable energy planning in Pakistan: An integrated SWOT-AHP and Fuzzy-TOPSIS approach. *Journal of Cleaner Production*, 236, 117655. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2019.117655>
- ŠTREMIKIENE, D., ŠLIOGERIENE, J., & TURSKIS, Z. (2016). Multi-criteria analysis of electricity generation technologies in Lithuania. *Renewable Energy*, 85, 148–156. <https://doi.org/10.1016/j.renene.2015.06.032>
- TIAN, G., ZHANG, H., FENG, Y., WANG, D., PENG, Y., & JIA, H. (2018, Ocak 1). Green decoration materials selection under interior environment characteristics: A grey-correlation based hybrid MCDM method. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, C, 81, ss. 682–692. Elsevier Ltd. <https://doi.org/10.1016/j.rser.2017.08.050>
- TORABI, S. A., BAGHERSAD, M., & MANSOURI, S. A. (2015). Resilient supplier selection and order allocation under operational and disruption risks. *Transportation Research Part E: Logistics and Transportation Review*, 79, 22–48. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.tre.2015.03.005>
- TURSKIS, Z., & ZAVADSKAS, E. K. (2010). A new fuzzy additive ratio assessment method (ARAS-F). Case study: The analysis of fuzzy multiple criteria in order to select the logistic centers location. *Transport*, 25(4), 423–432. <https://doi.org/10.3846/transport.2010.52>
- VALIPOUR PARKOUHI, S., & SAFAEI GHADIKOLAEI, A. (2017). A resilience approach for supplier selection: Using Fuzzy Analytic Network Process and grey VIKOR techniques. *Journal of Cleaner Production*, 161, 431–451. <https://doi.org/10.1016/J.JCLEPRO.2017.04.175>
- VUGRIN, E. D., WARREN, D. E., & EHLEN, M. A. (2011). A resilience assessment framework for infrastructure and economic systems: Quantitative and qualitative resilience analysis of petrochemical supply chains to a hurricane. *Process Safety Progress*, 30(3), 280–290. <https://doi.org/10.1002/prs.10437>

WANG, B., SONG, J., REN, J., LI, K., DUAN, H., & WANG, X. (2019). Selecting sustainable energy conversion technologies for agricultural residues: A fuzzy AHP-VIKOR based prioritization from life cycle perspective. *Resources, Conservation and Recycling*, 142, 78–87. <https://doi.org/10.1016/j.resconrec.2018.11.011>

ZAVADSKAS, E. K., TURSKIS, Z., & VILUTIENE, T. (2010). Multiple criteria analysis of foundation instalment alternatives by applying Additive Ratio Assessment (ARAS) method. *Archives of Civil and Mechanical Engineering*, 10(3), 123–141. [https://doi.org/10.1016/S1644-9665\(12\)60141-1](https://doi.org/10.1016/S1644-9665(12)60141-1)

Summary

The impact of globalization on international markets brings risks as well as opportunities to companies of all sizes. A company that does business with inappropriate suppliers can expose it to fines, sanctions and loss of trust in consumers due to the fact that the performance of suppliers directly affects companies. Therefore, the supplier selection decision process is an important determinant of supply chain performance improvement. This process involves evaluating and selecting the best suppliers for the procurement requirement of companies and assigning order allocation to selected suppliers. The right supplier decision helps companies deliver the required amount of products at a reasonable price and on time. Multi factor should be taken into account in the evaluation of suppliers, and both qualitative and quantitative criteria can be effective in the selection of suppliers as a Multi Criteria Decision-Making (MCDM) problem. Although many MCDM methods are used with the importance of different paradigms to create the right decision models in supplier selection, there are very few studies that take into account the resiliency criteria in supplier selection. The concept of resiliency has become very important within the scope of supply chain management. Supply chain resiliency can be defined as the ability of a supply chain to return to normal operating performance in an acceptable time after disruption.

Today's global supply chains may face unexpected natural and man-made disasters such as earthquakes, floods, fires, epidemics and strikes. For example, natural disasters in Japan in March 2011 had a bad impact on Nissan's supply chain. The Iwaki and Tochigi factories were nearly destroyed, and all production operations were halted for almost days. However, despite this loss, Nissan was able to achieve positive growth and revenue in 2011 and its global sales increased by 17.1%. The biggest factors in Nissan 'success can be said to be changing parts supply and maintaining production assembly outside of Japan. Similarly, the impacts of the COVID-19 pandemic on supply chains have been great, and organizations have prepared short, medium and long term action plans.

In this study, a two-stage framework is presented with MCDM process for integrating Fuzzy Analytic Hierarchy Process (FAHP) and Fuzzy Additive Ratio Assessment (FARAS) methods and selecting resilient suppliers. First, the weight of durable supplier selection criteria is determined using the FAHP method. In the second stage, FARAS methodology is applied in order to determine the most appropriate and ordered lists for candidate suppliers. Fuzzy set theory helps to minimize uncertainty in determining the decision-making problem, as it is difficult to obtain important findings using classical AHP and ARAS methods. Therefore, the fuzzy-based approach helps to estimate exact numerical values and to minimize errors made by experts during decision making. A company from the textile industry has been analysed to show the application of the proposed framework. The main goal is to rank the multiple suppliers the company works with according to traditional and resiliency criteria. Ten alternative suppliers are defined as T1, T2,..., T10. Four criteria have been defined as traditional selection criteria: Quality (G1), Price (G2), Delivery Time (G3) and Customer Satisfaction (G4). Resilience criteria are as follows: Supplier Flexibility (D1),

Investment in Capacity Buffers (D2), Responsiveness (D3) and Strategic Stock-Holding Capacity for Crises (D4). According to Table 6, the most important criteria was determined as resiliency (0.602). The findings of the present study show that the most important sub-criterion in the dimension of resiliency is "Supplier flexibility (0.509)" followed by "Responsiveness (0.197)". "Quality (0.438)" and "Price (0.227)" are listed as the most important criteria under the traditional dimension.

Virus in the Office: Effects of Transition to Work from Home System Due to Covid-19 Pandemic on Employees Work-Life Conflict and a Qualitative Research on Resolutions

Nazlı YÜCEOL*, Ceylan Merve BİNİCİ**

Abstract

The Covid-19 Pandemic makes working-from-home mandatory creates some difficulties for employees. This study was prepared to investigate the possible effects of changeover to the working-from-home system due to the Pandemic on employees' work-life conflicts and to offer solutions. The research was carried out at an international independent research company's head office which involved full-time office workers. With the structured interview, 10 people who have different life structures about home life, the number of people staying at home and their roles at home were interviewed. By examining the interview transcripts, 4 common themes were found as the effects of the Covid-19 Pandemic, the effects of working-from-home, the work-life conflict, and the effects of the pandemic process. It has been observed that the working-from-home system creates work-life conflict and the different home life structure affects the situation. Individual and managerial strategies are necessary for the resolution of work-life conflicts.

Keywords: Flexible Working, Work from Home, Work Life Conflict, Covid-19 Pandemic, Covid-19

Jel Codes: D23

Ofise Virüs Girdi: Covid-19 Pandemisi Nedeniyle Evden Çalışma Sistemine Geçilmesinin Çalışanların İş-Yaşam Çatışması Yaşamasına Etkileri ve Çözüm Önerileri Üzerine Bir Nitel Araştırma

Öz

Covid-19 pandemisi, evden çalışma sistemini zorunlu kılarken bu durum çalışanlar için bazı zorluklar yaratmaktadır. Bu çalışma, pandemi nedeniyle evden çalışma sistemine geçişin çalışanların iş-yaşam çatışmalarına olası etkilerini araştırmak ve



Özgün Araştırma Makalesi (Original Research Article)

Geliş/Received: 16.12.2020

Kabul/Accepted: 19.05.2021

DOI: <https://dx.doi.org/10.17336/igusbd.836951>

* Corresponding Author, Lecturer, Istanbul Gelisim University, Vocational School of Health Services, Medical Documentation and Secretarial, Istanbul, Türkiye. E-mail: nyuceol@gelisim.edu.tr

ORCID <http://orcid.org/0000-0001-8416-5707>

** PhD Student, Yıldız Technical University, Business Administration, Istanbul, Türkiye.

E-mail: ceylan.binici@gmail.com **ORCID** <http://orcid.org/0000-0002-7672-5185>

çözümler sunmak amacıyla hazırlanmıştır. Araştırma, tam zamanlı ofis çalışanlarının yer aldığı uluslararası bağımsız bir araştırma şirketinin merkezinde gerçekleştirilmiştir. Yapılandırılmış görüşme ile farklı yaşam yapılarına sahip 10 kişi ile evde kalan kişi sayısı ve katılımcıların evdeki rollerinin farklılığı dikkate alınarak görüşülmüştür. Görüşme transkriptleri incelendiğinde, Covid-19 pandemisinin iş ve ev yaşamına etkileri, evden çalışma sisteminin etkileri, iş-yaşam çatışması ve pandemi sürecinin duygusal ve psikolojik etkileri olarak 4 ortak tema bulunmuştur. Evden çalışma sisteminin iş-yaşam çatışması yarattığı ve farklı ev yaşamı yapısının durumu etkilediği görülmüştür. İş hayatı çatışmalarının çözümü için bireysel ve yönetsel stratejiler gereklidir.

Anahtar Kelimeler: Esnek Çalışma, Evden Çalışma, İş-yaşam Çatışması, Covid-19 Pandemisi, Covid-19

Jel Kodu: D23

1. Introduction

The traditional working system, whose start and end time is set, is based on a fixed time and place, has undergone changes from the past to the present. Unlike this traditional working system, alternatives were needed to cope with the realities of modern life such as contribution to the family budget, single-parent home owners, building and transportation costs, participation of disabled people in working life and higher living costs (Kelly, 1988). Home-working have been studied in the literature for a long time, based on the fact that they may cause work-life conflict. Boswell and Olson (2007) suggested that, the family and friends expect more access and communication during working hours, which causes interruptions and distractions for work (Boswell & Olson-Buchanan, 2007). Park and Jex (2011) argued that it increases the state of being in constant connection for work, this situation continues after work and thus blurring the boundary between different living spaces of the person (Park & Jex, 2011). With the blurring of the boundaries between work and family roles, people try to reconcile the demands between them, which is one of the organizational challenges faced by employees (Zoonen, Sivunen, & Rice, 2020).

There have been epidemics affecting large masses in the past centuries. Today, the Covid-19 Pandemic negatively affects business, social life and economy. Turkey has decided to switch to social isolation measures started to be implemented and made many businesses to shut down the system and work from home with regulations to reduce the speed of propagation of the epidemic in March. Deloitte's April 2020 report in 17 different provinces across Turkey from the 334 that responded to the survey participants are located. One of the questions is "Have You Switched to Home Working?" Almost half of the respondents stated that all their employees now work from home and the rate of those who continue to work in the company / field is below 10%. The rate of partial transition is 43.2% (Deloitte, April 2020). This situation raises the need to investigate the functioning of the home-working system and the positive/negative factors that affect this process. From a micro perspective, the transition to a home-working system will affect the work-life balance of employees, and from a macro perspective, it will affect businesses, sectors, markets and government regulations. The study, which defines the relationship / effect of work-life conflict and working from home in the context of the Covid-19 pandemic, aims to contribute to the ideas and results that expand and enrich the existing literature. First a review of descriptive and theoretical issues related to work-life conflict and working from home is presented. After defining the concepts, it has benefited

from the studies on these two subjects in the literature. Addressing this issue is extremely important due to the fact that the home-working system is one of the working systems that will be used more frequently in the future and its possible effects on the work-life conflict of employees. For this analysis, the structured interview technique, one of the qualitative research methods, was used, the findings were evaluated and suggestions were made for future studies.

2. Literature Review

2.1. Work-Life Conflict

Employees' work-life balance is ensured by the balanced and harmonious functioning of the roles assumed at work, private and family life. The fact that the individual has more than one role towards job, marriage and children and the inability to balance these roles causes conflicts to occur. Work-life conflict can be defined as "incompatible demands in some aspects of role demands in work, private and family life" (Greenhaus, Collins, & Shaw, 2003). The role undertaken in working, private and family life alone does not cause conflict, but incompatible demands that arise when the responsibilities and obligations undertaken as a requirement of the roles are synchronous with each other may cause conflict (Frone, Russell, & Cooper, 1992). In the studies conducted since the beginning of the 1990s, the causes of the conflict as well as the direction of the relationship (two-way) that triggered the conflict have been discussed (Gutek, Searle, & Klepa, 1991). Accordingly, it is possible that the role of the individual in relation with job prevents them from fulfilling family and private life obligations, as well as preventing the private life and family from fulfilling their work-related duties (Voydanoff, 2005). Greenhaus and Beutell (1985) divided the work-life conflict into three groups (Greenhaus & Beutell, 1985):

- **Time:** Time pressures on one role make it impossible to realize the expectations of the other role. While the demands of one role are met, time-dependent conflict can also occur when there is a mental preoccupation with another role.
- **Tension:** The negative psychological consequences caused by the role in business, private or family life prevent the other role from being fulfilled in a healthy way. Situations such as pressures, tensions, disappointments, sadness, anxiety, irritability, insensitivity and intolerance experienced by the person due to his role can negatively affect the performance for the other role.
- **Behavior:** The employee cannot adapt to behaviors related to other roles of roles in business, private or family life.

The factors that disrupt the work-life balance of individuals and prepare the ground for the emergence of conflicts are quite diverse. Long and irregular working hours, autonomy status, the size and structure of the organization, low wages, and negative attitude of the senior management, business relations, and employee performance are seen as job-related factors (Madsen, 2003). Various personal and family factors such as demographic characteristics, high number of children and younger age, working of both spouses, not supporting each other, taking care and responsibilities of children by one of the spouses, time pressure and lack of energy has been seen to cause family life conflict (Lo, 2003). Situations such as stress, tension, anxiety and fatigue that the person experiences due to these factors make it difficult for them to fulfill the requirements of other roles and invite conflicts (Pleck, Staines, & Lang, 1980). Conflicts cause a feeling of deterioration in work-life balance and an overall decrease in life satisfaction compared to previous years (Zuzanek, 2004).

While all these factors create the possibility of a work-life conflict, the introduction of an unexpected factor such as the Covid-19 Pandemic further strengthens this possibility. In such situations where conflict is inevitable, some duties and responsibilities fall on the managers as well as the employees in order to manage the conflict (Thomas & Ganster, 1995). Accordingly, executive support significantly reduces work-life conflict (Anderson, Coffey, & Byerly, 2002). If a manager provides support to employees, employees can more easily balance their work and family roles (Burke & Greenglass, 1999). According to a study conducted by Airtasker, home workers work an average of 1.4 days more per month than office workers, which corresponds to 16.8 days a year. It is estimated that these numbers have increased during the epidemic. The support provided by the managers can prevent work-life conflicts to be experienced (Öztürkler, 2020). Controlling working hours, planning and managing the process during the pandemic process will be possible with the support and sensitivity of the manager.

2.2. Work from Home

Work from home can be expressed as remote work is that developments in information and communication technologies make employees less dependent on their workplaces. These developments help employees to run their business outside of the workplace, for example at home or any other place they have access to (Näswall, Hellgren, & Sverke, 2008). Tremblay (2003) emphasized it as an attractive non-standard way of working because it reduces time spent on the road, in traffic, so employers can go home early (Tremblay, 2003). In terms of its effects on businesses, industries and markets, it is stated that work from home is an arrangement that can increase the profitability of the organization (Major, Verive, & Joice, 2008). In addition, Martinez et al. (2007), in his research with 156 Spanish companies, concluded that work from home has a positive effect on financial performance and strategic flexibility. (Martínez-Sánchez, Pérez-Pérez & Vela-Jiménez, 2007).

It is a good method for flexible use of time and making time for family and private life (Sullivan & Lewis, 2001). Many employees work with the help of computers & communication tools without going to the workplace and find it advantageous to continue there in a place away from the workplace. However, it has some disadvantages. The blurring of the boundaries between work and life creates an imbalance between roles and paves the way for work-life conflict. In addition, home workers stay away from the social environment and opportunities offered by the work environment because they do not go to work. This situation may lead to loneliness of home workers and weakening of their social skills. Some regulations can also be made against the employee in terms of wages, social benefits and social security when work from home (Näswall, Hellgren, & Sverke, 2008).

In the studies conducted to date, it has been considered as a working model that employees generally consider and prefer not as a necessity but as an option. However, in this study, unlike the literature, the pandemic has made it compulsory for many sectors to work from home. In addition, the transition from home to work system brought along a process that many businesses were caught unprepared for. Businesses that did not have an existing infrastructure to use this system, did not have the necessary equipment, did not provide training to their employees about it, faced great difficulties. This situation has the potential to cause differences in the experiences, attitudes and behaviors of the employees by affecting the dynamics in the habitual work-life order and to create work-life conflict.

3. Methodology

Qualitative research method was used in the study. Considering the qualitative research cycle (Yıldırım & Şimşek, 2003), the research problem was first determined. The difficulties that employees who switched to work from home system due to the pandemic may experience while adapting to this process have been identified. After examining the possibility of these difficulties triggering conflicts in their business and social lives (private and family life), it was decided to make suggestions to employees and managers to prevent conflicts. Later, a literature study was conducted in order to establish the theoretical framework, the basic theories related to the subject discussed were examined and the relationship between them was specified. After the definition of the relationship between theories, research questions were formed. This research aims to address the following questions:

- 1) What kind of changes have occurred in the lives of employees these days when we switched to work from home due to the Covid-19 Pandemic?
- 2) What are the effects of family structure on work from home and work-life conflict?
- 3) What kind of measures do employees take to prevent existing or potential work-life conflicts?
- 4) What kind of duties and responsibilities fall on managers in order to prevent existing or probable work-life conflicts?

In the selection of the sample, office workers, who are defined as white-collar employees, were selected within the scope of the research problem and the possibilities. Office workers working in a firm that has offices in Istanbul, Barcelona, Dubai, Jeddah, Doha, Kuwait, Amman and Cape Town and provides research and consultancy services in more than 60 countries participated in the study with the non-probabilistic sampling method. Participants was selected from full-time office workers of the head office of the research company (Turkey). Detailed information about the company and participants can be found in the tables below. Pseudonyms were given to the participants to ensure confidentiality.

Information about the company	The company has offices in Turkey, Spain, UAE, and South Africa and carries out studies on consumer products, health, agriculture with more than 60 countries. It has a total of 21 full-time office employees, 8 managers for national projects, 5 managers for international projects, 2 specialists for IT, 2 workers for project support activities, 2 specialists for call center and 2 workers for administrative affairs.
Working principle of the company	Researchers examining the behavior and satisfaction of individuals working in this sector or benefiting from the services offered by the sector are carried out by remote communication methods such as phone calls and video calls. Since consumer purchasing behavior research includes activities such as package and packaging research and product, fragrance and taste testing, it requires employees and participants to be together in a laboratory environment.

Table 1: Information about the Company

Participant	Age / Gender	Marial Status	Household	Working Time	Work Position
K1	28-F	Single	Homemate	3 Years	Project manager (National)
K2	32-F	Single	Parents	2 Years	Project Manager (National)
K3	33-F	Single	Alone	12 Years	Project Manager (National)
K4	36-M	Married	Wife	5 Years	IT
K5	22-M	Single	Parents & Sister	3 Years	IT
K6	27-F	Single	Parents & Brother	3 Years	Project Manager (International)
K7	40-M	Single	Parents	5 Years	Project Team Leader
K8	26-F	Single	Parents & Brother's family	7 Years	Call Center Specialist
K9	25-F	Married	Spouse	1 Years	Administrative Staff
K10	54-F	Single	2 Children	8 Years	Administrative Staff

Table 2: Demographic Data of Participants

During the data collection phase, a pre-prepared interview form was used in accordance with the structured interview method. The structured interview technique is that all participants are asked the same questions, in the same order and in the same way (Quinn, 1990). In the interview form, the participants were asked 4 research questions and demographic encounters in accordance with the purpose of the research and their opinions were taken. During the interview, all the participants were asked the same questions in the same order. During the interview, the predetermined questions were not exceeded.

Content analysis method was used in data analysis. Since the pandemic process made the face-to-face meeting risky, the interviews were conducted via the internet in the form of a virtual meeting. With the permission of the participants, audio and video recording was taken during the interview. The audio and video recordings obtained were coded by listening to them a few times. Open coding was used to determine what kind of themes were present in the research then subcoding of each theme was made. Main themes and sub-themes are shown in table 3. The research stages are presented in detail in Figure 1.

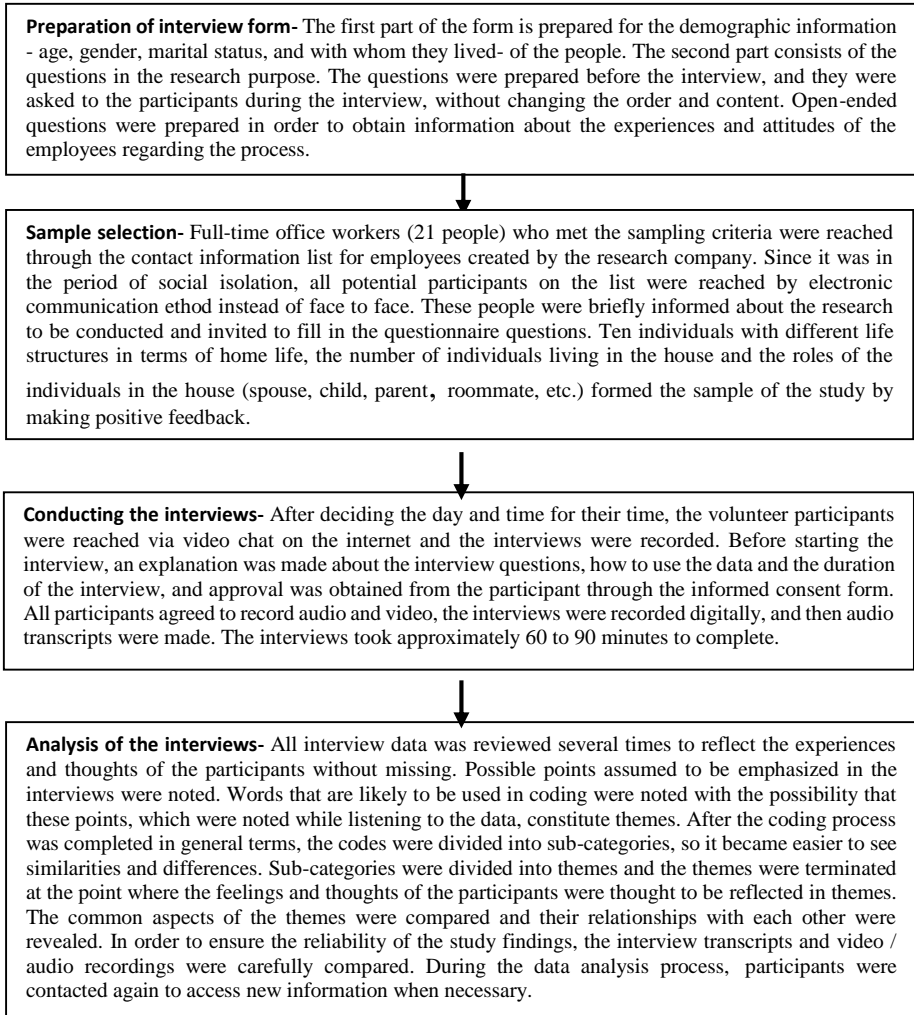


Figure 1: The Stages of the Analysis

4. Findings

There are 4 common themes obtained as a result of examining the interview transcripts: Covid-19 Pandemic, work from home and work-life conflict, and the effects of the process on participants in all aspects. After the determination of these main themes, sub-themes of each main theme were created. By explaining the sub-themes each theme has in itself, it is tried to express how these themes are interconnected. It is possible to see themes and sub-themes in the table below:

MAIN THEMES	SUB-THEMES
COVID-19 PANDEMIC	The Effect of Covid-19 Pandemic on Home Life The Effect of Covid-19 Pandemic on Working Life
WORK FROM HOME	Advantages of Work From Home Disadvantages of Work From Home The Effect of Work From Home on Attitudes and Behaviors
WORK-LIFE CONFLICT	Situations That Create Work-Life Conflict Efforts to Prevent Work-Life Conflict (Employees and Executive Perspective)
THE EFFECTS OF THE PANDEMIA	Psychological Effects Emotional Effects

Table 3: Main Themes and Sub-Themes Obtained as a Result of Interviews with Participants

The effect of the Covid-19 Pandemic on home life: The duties and responsibilities of the majority of the participants have increased during this period. Spending the day at home increases the amount of housework to be done.

K1: The things I have to do at home such as washing, washing, and kitchen shopping have increased because we started to spend the whole day at home.

K2: I had certain responsibilities before the pandemic, but tasks such as cooking and cleaning increased with the pandemic. For example, I was not a regular cook, but now I have to eat at least 2 meals a day. A helper was coming to clean the house, but now he can not come, so I do the cleaning. In other words, with the pandemic, in the process of work from home, all housework is entirely my responsibility".

The effect of the Covid-19 Pandemic on the work life: The activities carried out on the phone and computer in the office were continued from home without any interruption. This situation is related to moving laptops and desktop computers used in the office to the house, having internet connection in the houses and continuing the calls made from office phones with mobile phones.

K9: There has been no change in my duties and responsibilities. I kept looking at the phones in the same way as I redirected the office phone to my mobile number. Thanks to the system installed on my computer, I was able to make my invoices and follow up income and expenses and I continued to work without any changes.

K10 stated that she made phone calls at home in order to support the project work as the administrative work in the office ended during this process and stated that her work had changed. During the pandemic process, consumer purchasing behavior research conducted by the company was suspended, as it required employees and participants to be together in a laboratory environment. Similarly, field work was suspended because it required the parties to come face to face. This situation caused a decrease in the workload of some employees.

K3, on the other hand, stated that face-to-face work decreased, but other projects increased, with the statement that "field projects stopped, internet and telephone studies were emphasized" and stated that their intensity decreased relatively. Working in the field of information technologies, K4 stated that he is interested in server maintenance and control, removing technical problems, security and continuity of information flow from home as well as in the office, but in addition to all these, he emphasizes remote access services.

Working as an international project manager, K6 stated that, unlike the other participants, the effects of the pandemic experienced vary by country. Participants observed slowdown and disruptions due to the pandemic in the projects implemented in Turkey. They said "the impact of the customer to the pandemic in the country and it's hard

to explain that this is why projects proceed slowly, during this period we spend extra effort to customer satisfaction. Deloitte's April 2020 report supports the above data. Considering the answers given to the question "Did you have any work from home approach for pre-pandemic term?", it is seen that 75.8% no, 24.2% yes answer. (Deloitte, April 2020).

Advantages and disadvantages of work from home: While evaluating the advantages, the most emphasis was placed on saving time spent on commuting. Living in a metropolitan city causes a serious traffic problem and it is an advantage to use the time spent on the road for work that can be done during the day thanks to work from home (Rubin, Nikolaeva, Nello-Deakin, & te Brömmelstroet, 2020). K3 said that he could devote more time to sports. K5 stated that he started to be interested in his hobbies and could help his brother with his homework. Considering the different advantages of work from home, K4 stated that work from home enables healthy eating, K10 focuses on tasks that have been waiting to be done at home for a long time, and K9 stated that the risk of getting illness is reduced thanks to the work from home system.

The disadvantages of work from home are more weighted than advantages. It was emphasized that social life is affected the most. K4 stated that being at home all the time causes boredom. K5 also stated that the inability to go out and socialize bothers him. K7, K9 and K10 also emphasized that work from home is a disadvantage, as the work environment provides the opportunity to socialize and allow people to move away from home, enter new environments and interact with different people. In addition to the interruption of social life, K1 stated that moving away from the office environment made communication with colleagues difficult and this situation interrupts the process of making and implementing decisions.

K2: The comfort of working in home environment always disrupts concentration.

K3: Routine work discipline was lost, I'm deprived of the concept of overtime, I could not plan my work during the day, and that not being able to communicate face-to-face with both customers and colleagues caused focusing problems.

K8: I have the most difficulty in video call meetings, it is difficult to keep silence. I use headphones, but still the mobility in the room can distract me" and stated that work from home is a disadvantage for her due to a noisy and crowded environment.

The Effect of Work from Home on Attitudes and Behaviors: Minimization of physical connection with the outside world due to social isolation caused changes in the behavior of both the participants and the people with whom they shared the home environment. Waking up early and exhibit new behaviors in the form of planning the day, reading a book, doing sports or turning to different hobbies have positive psychological and physical consequences. The people with whom the home environment was shared developed attitudes and behaviors in a way to adapt to the home working system of the participants. In case the behaviors of the parties were compatible with each other, the work from home system operated without any problems, otherwise it was inevitable to experience work-life conflict. Compatibility can be explained by showing the necessary respect and importance to the business life maintained in the home layout. The attentive behaviors of the participants not to get distracted during working hours, to provide a quiet working environment and not to give opportunity to the interrupters can be given as examples. If the working environment is quiet and separate from other individuals, there is not much problem with the participants working at home. However, if the working environment is included in the home life itself, the behavior of the parties is important. K1 lives with her roommate and both individuals switched to work from home due to the pandemic. This situation, under the influence of empathy, enabled them to pay a high level of attention to each other's work from home processes. A great majority of the participants living with family members stated that they responded with positive

attitudes and behaviors as well as displaying positive attitudes and behaviors. Individuals at home avoided household chores that would cause noise or distraction during the participant's working hours.

Work-life conflict: Effective management of the time allocated for home roles and the time allocated for work has gained importance. K1 and K2 stated that they had problems in using their time effectively and efficiently in their answers that they stated that the work done at home increased.

K8: My mother is old, my sister and her baby are also at risk. Therefore, I take this responsibility in cases where it is necessary to go out. It is difficult to carry out both home work, office work and outside work together.

K9: I have to prepare meals three times a day, but now it is difficult to allocate time for work and extra housework".

If the conflict is caused by tension, the negative psychological consequences caused by the role in business, private or family life prevent the other role from being fulfilled in a healthy way.

K8: Having a little baby at home means housework never ends. At this point, when I am constantly asked to take care of something, I state if I need to focus on my work at that time, but this situation can upset my mother and sister

K10: My children may think that I am always ready to do housework because I am always at home.

If the conflict is behaviorally oriented, the employee's behaviors related to roles in work, private or family life cannot be compatible with the behaviors he / she does in other life spheres. The participants rarely experience conflicts arising from their inability to manage and confuse their own roles.

K6: I have a mother who thinks that I only sit in the corner of my computer and do not do housework and on the other hand I have customers that I am dealing with. Being able to manage both my role of helping my mother at home and my executive role that manages her project well and satisfies her customers at the same time makes things a bit difficult, of course.

In addition to the causes of work-life conflict mentioned above, other individuals living at home exhibit negative attitudes and behaviors towards participants when they work from home, making conflict inevitable. K6 stated that unlike other participants, she does not have a working environment of her own. Situations such as having a loud television in the working environment or visiting guests affect her negatively. The participant exemplified the conflict she experienced by saying "Sometimes there can be discussion even because of the sound of the television".

Efforts to Prevent Work-Life Conflict: The common measure for most of them is to determine the working environment in the home as a quiet place away from other individuals.

K1: I set up the same as my office table in my room and I avoid activities related to my work in common areas, so I respect the common use area and do not engage in my work in shared spaces with my housemate.

K5: I run my work in my room in order to prevent the tension I experiences with family members from turning into conflict, and I spend time in my room to avoid conflict and listens to music to calm down.

K8: Having a little baby at home means that housework never ends. At this point, when I am constantly asked to deal with something, if I need to focus on my work at that time, I state it and want understanding.

K9: During my work hours I think of myself as if I was at work and put aside home-related work so I don't have any conflicts. I fulfill my home-related responsibilities after my working hours, and I spare time for myself and my wife".

K10: I want my children to respect me by reminding them that I am obliged to work during working hours. This situation prevents conflicts. If I had very young children, they might not have understood this situation".

Participants also commented on how managers can take measures to prevent work-life conflict.

K1: It would be beneficial for managers to communicate with employees at regular intervals and to make them feel interested in them. It would be comforting to show value and the fact that video talks are not only for sharing information about the work done, but also the status of employees and family members.

K2: I think it is beneficial for managers to be more understanding and to think like "employees rather than employers. The health crisis and its effects are a process full of uncertainty and difficulties for both employers and workers. In this case, everyone is equal, everyone is locked up at home and waiting without knowing what will happen tomorrow. While uncertainty causes enough stress and tension, it is important for managers to adopt positive and supportive attitudes.

K10: Managers should be aware that we may have difficulties in running the business at home because they also have similar problems at home, so it shouldn't be too hard to empathize.

K4: Although we are asked to be always ready to wait as if we are working at a desk in the office, we may stand up from the computer for reasons such as preparing food at home, meeting personal needs, or we may not be able to answer the calls at the moment, this situation should not be perceived as not working while at home.

K9: Sending a job request suddenly at late hours of the day or at the weekend may disturb the employees and disrupt the order at home.

K10: When I meet with my close friends, they complain that since they have been work from home, more work has been given and the job is requested day and night without noticing. Since we are going through a difficult process and we have a fear of losing our job, we may be afraid to reflect on the difficulties we face in case of giving more than normal work or asking for work at uncommon times. I see that my friends complain about this situation, but they cannot reflect this to their managers. I do not have such a problem at the moment, but I missed my old work environment.

Psychological and emotional effects: Fear of getting sick or infecting their relatives, problems caused by decreased socialization opportunities, difficulty in adapting, motivation and concentration are seen as factors that directly affect the participants.

K7: Because of the advancing age of my parents that makes them a member of the primary risk group that the pandemic could affect, this process caused us to feel anxious.

K1: When I switched to the home-working system due to the pandemic, I felt like I was not doing business at first and was uncomfortable with this situation.

K6: Unfortunately, because I cannot reflect this to the customers, the situation is reflected in my family. I get nervous during working hours.

K5: Being alone, not being able to communicate with loved ones and not being able to socialize, as well as spending the quarantine process by closing home with the family is good at first, but after a while negatively affects relationships."

K8: I have to work harder than before. When I am cornered, family members try to understand and do things themselves, but this situation makes me feel inadequate and mentally tired sometimes. It makes me feel unhappy not to catch up with every job and distribute my responsibilities to others.

5. Discussion and Conclusion

The Covid-19 Pandemic has emerged unexpectedly, causing a change in the routine of life. Everything that is considered normal in both home and business life has been replaced by uncertainty and unusual innovations. It is one of the measures developed until the pandemic process ends to make the work from home system mandatory in order to adapt to the isolation measures in business life. On the other hand, there are predictions that work from home will continue to be used after the pandemic process ends. As the pandemic process affects many sectors, unemployment is increasing day by day. It is thought that the transition from home to work system will have an effect on reducing unemployment. According to the study of Bick et al. (2020) with 5000 adults in the USA, work from home will significantly affect employment and labor demand after the virus outbreak (Bick, Blandin, & Mertens, 2020). From this point of view, the importance of the studies about work from home is once again seen. Likewise, Dingel and Neiman (2020) emphasized that work from home will be used more after the end of the pandemic process, so the research to be done is extremely important (Dingel & Neiman, 2020).

According to the results of the research, the effect of the role held in the home and other household members is observed in work-life conflicts caused by the forced transition of the participants to the work from home system due to the pandemic. The responsibilities of being a parent and spouse could not be observed in detail because the participants were mostly single and childless. While no significant difference was found in the context of gender and age in the study. This difference emerged depending on the roles in the family. The participants who continue their working life in the home environment do not reflect their stress and worries about their work life on their home life, and otherwise develop successful solutions to prevent them from doing their jobs properly. They also do not have difficulty in establishing work-life balance and they can develop solutions when they encounter work-life conflicts. While the majority of the participants did not have children, it was easier for them to maintain their working order in the home environment, while the supportive attitudes of the individuals with whom they shared home life helped to share responsibilities. The participant, who had a young child at home, made more effort to reduce work-life conflict.

Examples such as self-discipline, planning, effective time management can be given to individual solutions that participants can develop in order to prevent work-life conflict. People need to identify their priorities for their jobs and lives, and learn to cope with the stress of difficulties in meeting expectations. The process of adapting to a new work environment will also affect the emotional state and work motivation of the employee. Employees will need to be more motivated to adapt to this new work environment. This can increase perceptions of human-environment harmony and even help actively build or change the environment to adapt to them (Zhang, Chen, Schlegel, & Chen, 2019). Since individual effort is not sufficient to prevent work-life conflict, it is also important to demand supportive behaviors from individuals with whom home life is shared. When focusing on managerial strategies to prevent work-life conflict, focusing on the problems of the participants in teamwork is a primary need. The perception of not being able to control and effectively manage the new working style on work-life conflict may disrupt the long-term mental health and psychological well-being of employees (Wynn & Rao, 2020). At this point, training employees on flexible working can be considered as a method. With the training to be given to employees about work from home, problems in this area can be prevented. In order to eliminate the doubts employees feel about flexibility and to change their perceptions, it is necessary to update the work structure in accordance with the practice of work from home, with the company's own

organizational structure and culture. The fact that projects require teamwork and decisions need to be made quickly with a consensus brings communication problems with it. The realization of teamwork in a virtual environment creates problems arising from time and space differences. In the study, in addition to some competencies that the participants acquired for teamwork in the pre-pandemic working order, they have clearly defined work processes and distinct role sharing, allowing teamwork to be continued in a virtual environment. They have IT skills that will enable them to continue their work in the home-working system without interruption and the technological infrastructure that will enable remote communication also support team work. The adaptation problem experienced by the participants, who stated that they had problems in teamwork despite all these conditions, was not related to the team members but to the unusual conditions caused by the pandemic.

It is necessary to make some suggestions for employees and managers in order to prevent possible work-life conflict that may arise with the home working system. Clarifying the working hours and to inform the employees clearly on this issue. In the study of Smith et al. (2020) on this subject, employees may continue to exhibit work-related behaviors while continuing to work outside the workplace, but it is necessary to clarify the planned working hours and availability outside these hours (Smith, Kim, & Carter, 2020). One of the most important problems faced by employees in this process is the perception that they are always ready to work. Considering that the concept of overtime has disappeared due to being at home and that they can work at any time of the day may pave the way for employees to experience work-life conflict. Clarifying the working hours and planning the person's non-work life accordingly will be effective in preventing work-life conflict. It is also important empathizing with the employees in order to increase the motivation of the employees and to establish regular and healthy communication outside of work. It should not be forgotten that employees fear being unemployed in this process. Referring to Turkey in April, data from the next pandemic level has increased to 13.4% in June, according to data at the level of unemployment is 12.8% (TURKSTAT, 2020). The support of the manager is also important in reducing the stress experienced by the employees and increasing the motivation. Adopting a solution-oriented approach, providing active feedback in every positive or negative situation, evaluating the performance of the employees, evaluating the suggestions of the employees and using up-to-date technological opportunities, ensuring that the employees are trained in this sense, determining their working hours clearly and not waiting for work outside of working hours should be among the priorities of managers.

The study has some limitations, only full-time office workers working in the head office of the research company were interviewed, and two people with less than 6 months working in the company were not included in the sample. The reason why employees from other countries are not included in the analysis is that these branches operate with home-based working systems in the pre-pandemic period. Temporary employees assigned on a project basis are excluded from the sample because they do not meet the criteria of full-time employees, and employees who manage field studies do not work in the office environment. The study focuses on a single sector so it is not possible to generalize the findings obtained to other sectors that switch to the home working system due to the Covid-19 Pandemic. Undoubtedly, the possible effects will also differ between sectors. Obtained findings are limited to the expressions of the participants, since different data collection techniques were not used or observations were not made about the work, private and family lives of the participants.

Proposals for future studies include surveys and interviews with employees of the research company's branches in other countries. In this way, the responses of employees employed through the home-based working system in different cities can be

comparatively evaluated in terms of organizational culture, employee differences, and legal regulation differences. In addition, the workloads and business structures of other businesses can be examined from different angles. The research can be carried out in different sectors and to cover different occupational groups. Finally, apart from the interview technique used in the research, the use of different qualitative and quantitative research designs can be considered among the suggestions for future research.

REFERENCES

- AHMADI, M., HELMS, M. M., & ROSS, T. J. (2000). Technological developments: shaping the telecommuting work environment of the future. *Facilities Journal*, 18(1-2), 83-89. doi: <https://doi.org/10.1108/02632770010312204>
- ALLEN, T. D., HERST, D. E., BRUCK, C. S., & SUTTON, M. (2000). Consequences associated with work-to-family conflict: a review and agenda for future research. *Journal of occupational health psychology*, 5(2), 278-290.
- ANDERSON, S. E., COFFEY, B. S., & BYERLY, R. T. (2002). Formal organizational initiatives and informal workplace practices: Links to work-family conflict and job-related outcomes. *Journal of management*, 28(6), 787-810.
- AZAD, B., SALAMOUN, R., GREENHILL, A., & WOOD-HARPER, T. (2016). Performing projects with constant connectivity: interplay of consulting project work practices and smartphone affordances. *New Technology, Work and Employment*, 31(1), 4-25.
- BICK, A., BLANDIN, A., & MERTENS, K. (2020). *Work from Home after the COVID-19 Outbreak*. Federal Reserve Bank of Dallas. doi:<https://doi.org/10.24149/wp2017>
- BOSWELL, W. R., & OLSON-BUCHANAN, J. B. (2007). The use of communication technologies after hours: The role of work attitudes and work-life conflict. *Journal of Management*, 33(4), 592-610.
- BREESCHÖTEN, L. v., & EVERTSSON, M. (2019). When does part-time work relate to less worklife conflict for parents? Moderating influences of workplace support and gender in the Netherlands, Sweden and the United Kingdom. *Community, Work & Family*, 22(5), 606-628. doi:<https://doi.org/10.1080/13668803.2019.1581138>
- BURKE, R. J., & GREENGLASS, E. R. (1999). Work-family conflict, spouse support, and nursing staff well-being during organizational restructuring. *Journal of occupational health psychology*, 4(4), 327-342.
- CLARK, S. C. (2000). Work/family border theory: A new theory of work/family balance. *Human relations*, 53(6), 747-770.
- DELOITTE. (April 2020). *İşin Geleceği: Uzaktan çalışma sisteminde organizasyonel dayanıklılığı korumak*. <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/tr/Documents/human-capital/isin-gelecegi-uzaktan-calisma-sisteminde-organizasyonel-dayanikligi-korumak.pdf> adresinden alındı
- DELOITTE. (Nisan 2020). *İşin Geleceği: Uzaktan çalışma sisteminde organizasyonel dayanıklılığı korumak*. <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/tr/Documents/human-capital/isin-gelecegi-uzaktan-calisma-sisteminde-organizasyonel-dayanikligi-korumak.pdf> adresinden alındı
- DINGEL, J., & NEIMAN, B. (2020). How Many Jobs Can be Done at Home? *The National Bureau of Economic Research* (26948), 1-18. doi: 10.3386/w26948
- DUXBURY, L., HIGGINS, C., & LEE, C. (1994). Work-family conflict: A comparison by gender, family type, and perceived control. *Journal of family Issues*, 15(3), 449-466.

ENG, W., MOORE, S., GRUNBERG, L., GREENBERG, E., & SIKORA, P. (2010). What Influences Work-Family Conflict? The Function of Work Support and Working from Home. *Curr Psychol*, 29, 104-120. doi:10.1007/s12144-010-9075-9

FRONE, M. R., RUSSELL, M., & COOPER, M. L. (1992). Antecedents and outcomes of work-family conflict: testing a model of the work-family interface. *Journal of applied psychology*, 77(1), 65-82.

GREENHAUS, J. H., & BEUTELL, N. J. (1985). Sources of conflict between work and family roles. *Academy of management review*, 10(1), 76-85.

GREENHAUS, J. H., COLLINS, K. M., & SHAW, J. D. (2003). The relation between work-family balance and quality of life. *Journal of vocational behavior*, 63(3), 510-531.

GUTEK, B. A., SEARLE, S., & KLEPA, L. (1991). Rational versus gender role explanations for work-family conflict. *Journal of applied psychology*, 76(4), 560-580.

HEGE, A., LEMKE, M. K., APOSTOLOPOULOS, Y., WHITAKER, B., & SÖNMEZ, S. (2019). Work-Life Conflict among U.S. Long-Haul Truck Drivers: Influences of Work Organization, Perceived Job Stress, Sleep, and Organizational Support. *International Journal of Environmental Research and Public Health*, 16(984), 1-19. doi: 10.3390/ijerph16060984

HIRSCHMAN, A. (1970). *Exit, Voice, and Loyalty: Responses to Decline in Firms, Organizations*. Cambridge: Harvard University Press.

JHABVALA, R., & TATE, J. (1996). *Out of the shadows: homebased workers organize for international recognition*. New York: Population Council.

KELLY. (1988). The work-at-home revolution. *The Futurist*, 22(6), 28.

KEY, D. S. (2013, August). PhD diss. *Work, Life, And Community College Faculty: Understanding Community College Work/Life Balance Issues through Socialization Theory And Academic Discipline*. Knoxville, USA: University of Tennessee.

LAVINAS, L., SORJ, B., BARSTED, L. L., & JORGE, A. (2001). *Home work in Brazil: new contractual arrangements*. Cenevre, Switzerland: International Labour Organization.

LEONARD, M. (2001). Old wine in new bottles? Women working inside and outside the household. *Women's Studies International Forum*, 24(1), 67-78.

LO, S. (2003). Perceptions of work-family conflict among married female professionals in Hong Kong. *Personnel Review*, 32(3), 376-390.

MADSEN, S. R. (2003). The effects of home-based teleworking on work-family conflict. *Human Resource Development Quarterly*, 14(1), 35-58.

MAJOR, D. A., VERIVE, J. M., & JOICE, W. (2008). Telework as a Dependent Care Solution: Examining Current Practice to Improve Telework Management Strategies. *Psychologist-Manager Journal*, 11, 65-91. doi:doi.org/10.1080/10887150801967134

MARTINEZ-SANCHES, A., PEREZ-PEREZ, M., & VELA-JIMENEZ, M. J. (2007). Telework, Human Resource Flexibility and Firm Performance. *New Technology, Work and Employment*, 22, 208-223. doi:10.1111/j.1468-005X.2007.00195.

MEHROTA, S., & BIGGERI, M. (2002). *Social Protection in the Informal Economy: Home Based Women Workers and Outsourced*. Florence, Italy: UNICEF.

NASWALL, K., HELLGREN, J., & SVERKE, M. (2008). *The individual in the changing working life: Introduction*. UK: Cambridge University Press.

OMARA, M. K., AHMADA, M. F., & ISMAILA, I. S. (2016). Personal Factors and Work-Life Conflict: A Study of a Malaysian Statutory Body. (s. 251-261). 3rd International Conference on Business and Economics. doi:http://dx.doi.org/10.15405/epsbs.2016.11.02.24

ÖZTÜRKLER, K. (2020, Mayıs 20). *Covid-19 sonrası evden çalışma dönemi bitiyor, istediğin yerden çalışma dönemi başlıyor!* <https://webrazzi.com/>: <https://webrazzi.com/2020/05/25/covid-19-sonrasi-evden-calisma-donemi-bitiyor-istedigin-yerden-calisma-donemi-basliyor/> adresinden alındı

- PARK, Y., & JEX, S. M. (2011). Work-home boundary management using communication and information technology. *International Journal of Stress Management*, 18(2), 133-152. doi:<https://doi.org/10.1037/a0022759>
- PLECK, J. H., STAINES, G. L., & LANG, L. (1980). Conflicts between work and family life. *Monthly Lab. Rev.*, 29, 103-120.
- PRATIWI, R. (2019). Fostering Job Satisfaction: The Role of Communication Quality and Colleague Support in Job Involvement. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 14(2), 66-70.
- QUINN, P. M. (1990). *Qualitative evaluation and research methods*, 2nd ed. California: Newbury Park.
- RUBIN, O., NIKOLAEVA, A., NELLO-DEAKIN, S., & te BRÖMMELSTROET, M. (2020). *What can we learn from the COVID-19 pandemic about how people experience working from home and commuting?* University of Amsterdam: Centre for Urban Studies.
- SHAMIR, B., & SALOMON, I. (1985). Work-at-Home and the Quality of Working Life. *Academy of Management Review*, 10(3), 455-464.
- SMITH, R., KIM, Y.-J., & CARTER, N. (2020). Ultimately, the present research suggests organizations should be aware that many employees may continue to perform work-related behaviors in the nonwork domain and clarify expectations relating to availability after scheduled work hours. *Journal of Occupational Health*, 1-21. doi:<http://dx.doi.org/10.1037/ocp0000181>
- SULLIVAN, C., & LEWIS, S. (2001). Home-based telework, gender, and the synchronization of work and family: perspectives of teleworkers and their co-residents. *Gender, Work & Organization*, 8(2), 123-145.
- THOMAS, L. T., & GANSTER, D. C. (1995). Impact of family-supportive work variables on work-family conflict and strain: A control perspective. *Journal of applied psychology*, 80(1).
- TİRYAKİ, H. (2016, Temmuz). *Yeni Bir Esnek Çalışma Modeli: Uzaktan Çalışma*. <http://www.lebibyalkin.com.tr/>:
http://www.lebibyalkin.com.tr/mevzuat/makaleler/lebib-yalkin-mevzuat-dergisi_mdergi_/2016-temmuz-say-151_mdergi_8778a-00_/yeni-bir-esnek-calisma-modeli-uzaktan-calisma.html adresinden alındı
- TREMBLAY, D.-G. (2003). Telework: A New Mode of Gendered Segmentation? Results from a Study in Canada. *Canadian Journal of Communication*, 28(4), 1-23.
- TURKSTAT. (2020, Eylül 30). *Labor force status of the population*. TURKSTAT: <http://www.tuik.gov.tr/> adresinden alındı
- VOYDANOFF, P. (2005). Consequences of boundary-spanning demands and resources for work-to-family conflict and perceived stress. *Journal of occupational health psychology*, 10(4), 491-500.
- WYNN, A. T., & RAO, A. H. (2020). Failures of flexibility: How perceived control motivates the individualization of work-life conflict. *ILR Review*, 73(1), 61-90.
- YILDIRIM, A., ŞİMŞEK, H. (2003). Sosyal Bilimlerde Nitel Araştırma Yöntemleri, Ankara: Seçkin Yayıncılık
- ZHANG, H., CHEN, C., SCHLEGEL, R., & CHEN, K. (2019). Spillover of Authenticity from Work to Home: The Mediating Role of Affect. *European Journal of Social Psychology*, 50, 1065-1072. DOI: 10.1002/ejsp.2658
- ZOONEN, W. v., SIVUNEN, A., & RICE, R. E. (2020). Boundary communication: how smartphone use after hours is associated with work-life conflict and organizational identification. *Journal of Applied Communication Research*, 48(3), 372-392. doi:10.1080/00909882.2020.1755050
- ZUZANEK, J. (2004). Work, leisure, time-pressure and stress. *Work and leisure*, 137-158.

Summary

Türkiye, Mart ayından itibaren uygulanmaya başlanan sosyal izolasyon önlemleri ile Covid-19 Pandemisinin yayılmasını önlemeye çalışırken birçok işletme evden çalışma sistemine geçmiştir. Literatürde uzun zamandır çalışma konusu olarak dikkat çeken evden çalışma sistemi, iş, aile ve özel yaşamdaki rol ve taleplerin çakışması ile ortaya çıkan iş-yaşam çatışmasına neden olabilmektedir. Kişilerin çalışma saatlerini aile ve arkadaşları ile etkileşim içerisinde bulunabilecekleri fiziksel ortamlarda geçirdiklerinde, bu kişilere harcamaları gereken zaman ve enerjinin arttığı, işe yönelik ve yakınlarına yönelik sorumlulukları arasındaki sınırların bulanıklaştığı ve iki yönlü talep artışının çalışanları işlerine ve ailelerine yönelik çatışmalara sürüklediği literatür incelemesinde dikkat çekmektedir. Uzun ve düzensiz çalışma saatleri, örgütün büyüklüğü ve yapısı, düşük ücretler, üst yönetimin olumsuz tutumu, iş ilişkileri, çalışan performansı ile ilgili faktörler iş-yaşam çatışmasına neden olurken çeşitli kişisel ve ailevi faktörler de çatışmaları arttırmaktadır. Tüm bu faktörler bir iş-yaşam çatışması olasılığını yaratırken, Covid-19 Pandemisi gibi beklenmedik bir faktörün ortaya çıkması bu olasılığı daha da güçlendirmektedir.

Tüm bu hususlardan yola çıkılarak bu çalışmada Covid-19 Pandemisi nedeniyle evden çalışmaya geçişin, çalışanların iş-yaşam çatışması üzerindeki olası etkilerini araştırmak ve çalışanlara ve yöneticilere çatışmaları önlemek için önerilerde bulunmak amaçlanmıştır. Araştırma örneklemini uluslararası bağımsız bir araştırma şirketinin (Türkiye) merkez ofisinde tam zamanlı çalışan ofis çalışanları arasından seçilmiştir. Katılımcılara yapılandırılmış görüşme tekniği kullanılarak pandemi nedeniyle evden çalışma sistemine geçilmesinin çalışma hayatlarında, ev yaşantılarında ne gibi etkileri olduğu, sorunları çözmeye veya önlemeye yönelik ne tür tedbirler aldıkları ve yöneticilerinden nasıl bir destek bekledikleri ile ilgili sorular sorulmuştur. Verilen cevaplar incelendiğinde dört temel tema ve bu temalara bağlı alt temalar elde edilmiştir. Bunlar pandeminin ev ve iş yaşamına etkileri; evden çalışmanın avantajları, dezavantajları, tutum ve davranışlara etkileri; iş-yaşam çatışması yaratan durumlar ve önleme yöntemleri; pandeminin psikolojik ve duygusal etkileri şeklindedir. Evden çalışmaya geçen katılımcıların tüm günü evde geçirmeleri sebebiyle eve yönelik görev ve sorumluluklarının arttığı görülmüştür. Pandemi öncesinde ofiste yürütülen işlerin, ofiste kullanılan dizüstü ve masaüstü bilgisayarların evde taşınması, evlerde internet bağlantısının olması ve ofis telefonlarından yapılan görüşmelerin cep telefonlarıyla devam etmesi gibi yeni düzenlemelerle aksamadan devam ettiği görülmüştür. Evden çalışmanın avantajları arasında işe gidip gelirken harcanan zamandan tasarruf edilmesi, dezavantaj olarak ise sosyal hayatın pandemiden olumsuz etkilenmesine vurgu yapıldığı görülmüştür. Sosyal izolasyon nedeniyle dış dünya ile fiziksel bağın en aza indirilmesi, hem katılımcıların hem de ev ortamını paylaştıkları kişilerin davranışlarında değişikliklere neden olmuştur. Erken kalkmak ve günü planlama şeklinde yeni davranışlar sergilemek, kitap okumak, spor yapmak veya farklı hobilere yönelmek olumlu psikolojik ve fiziksel sonuçlar olarak belirtilmiştir. Ev ortamının paylaşıldığı kişilerin, katılımcıların ev çalışma sistemine uyum sağlayacak şekilde tutum ve davranışlar geliştirdiği görülmüştür. Hastalanma veya yakınlarına bulaştırma korkusu, sosyalleşme imkanlarının azalmasından kaynaklanan sorunlar, uyum sağlamada zorluk, motivasyon ve konsantrasyon güçlüğü katılımcıların yaşadığı psikolojik ve duygusal etkiler olarak gözlemlenmiştir.

İş-yaşam çatışmasını önlemek için katılımcıların geliştirebilecekleri bireysel çözümlere öz disiplin, planlama, etkili zaman yönetimi gibi örnekler sunulmuştur. Bu sayede işleri ve ev yaşamları için önceliklerini belirlemeleri ve beklentilerin yarattığı stresle baş etmeleri kolaylaşacaktır. Bireysel çaba yeterli olmadığından, ev hayatının paylaşıldığı bireylerden destekleyici davranışlar talep etmek de önemlidir. Yönetsel stratejilere bakıldığında ise, projelerin ekip çalışması gerektirmesi ve kararların fikir birliği ile hızlı bir

şekilde alınması gerektiği gerçeğinden yola çıkılarak çalışanların iletişim ve ekip çalışması sorunlarına odaklanmak birincil ihtiyaç olarak görülmüştür. Çalışmada, katılımcıların pandemi öncesi çalışma düzeninde takım çalışması için edindikleri bazı yetkinliklerin yanı sıra, net bir şekilde tanımlanmış iş süreçlerine ve farklı rol paylaşımlarına sahip olmaları, ekip çalışmasının sanal ortamda devam etmesine olanak tanımaktadır. Tüm bu koşullara rağmen ekip çalışmasında sorun yaşadıklarını belirten katılımcıların yaşadıkları uyum sorunu ekip üyeleriyle değil, pandeminin neden olduğu alışılmadık durumlarla ilgili olduğu saptanmıştır. Pandemi süreci yeni çalışma tarzını kontrol edememe ve etkin bir şekilde yönetememe algısı da çalışanların stres düzeyini arttırmaktadır. Çalışma saatlerinin netleştirilmesi ve kişinin iş dışı yaşamının buna göre planlanması, motivasyon artırıcı iletişimi sağlamak, bu süreçte işsiz kalmaktan korkan çalışanlar için açık, şeffaf ve adil davranışlar sergilemek de yöneticilerin geliştirebilecekleri bazı çözüm önerileri olarak belirlenmiştir.

Çalışmanın bazı kısıtları bulunmaktadır. Örneklem için araştırma şirketinin merkez ofisinde çalışan tam zamanlı ofis çalışanları seçilmiş, diğer ülkelerdeki çalışanlar pandemi öncesinde de evden çalışma sistemini kullandığından örnekleme dâhil edilmemiştir. Proje bazında görevlendirilen geçici çalışanlar, tam zamanlı çalışan kriterlerini karşılamadığı ve saha çalışmalarını yöneten çalışanlar ofis ortamında çalışmadığı için örneklemden çıkarılmıştır. Çalışma tek bir sektöre odaklandığından, elde edilen bulguları Covid-19 Pandemisi nedeniyle evde çalışma sistemine geçen diğer sektörlerle genellemek mümkün değildir. Kuşkusuz olası etkiler de sektörler arasında farklılık gösterecektir. Katılımcıların iş, özel ve aile hayatları hakkında farklı veri toplama teknikleri kullanılmadığı veya gözlem yapılmadığı için elde edilen bulgular katılımcıların ifadeleriyle sınırlıdır. Gelecekteki çalışmalarda şirketin farklı ülkelerdeki çalışanları ile görüşülerek çalışanların evden çalışmaya bakışı karşılaştırmalı olarak değerlendirilebilir. Ayrıca farklı sektörlerde ve farklı meslek gruplarını kapsayacak çalışmalar yapılabilir.

Pandemi Sürecinde Üniversite Öğrencilerinin İş Yaşamından Beklentilerinin Demografik Özellikler Açısından İncelenmesi

Mesut ÖZTIRAK*, Murat Adil SALEPÇIOĞLU**

Öz

Bu çalışmanın amacı COVID-19 sürecinde Y ve Z kuşaklarının iş yaşamından beklentilerinin demografik özellikler açısından incelenmesidir. Y ve Z kuşağında olan üniversite öğrencileri, bu kuşakların özellikleri, tecrübeleri, oluşumlarını etkileyen faktörler, farklılıkları, iş yaşamından beklentileri ve salgının etkisi literatür taraması yapılarak nicel analiz yöntemiyle incelemiştir. Araştırmanın analiz bölümü için Y ve Z kuşağındaki üniversite öğrencisi bireyler hedef kitleyi oluşturmaktadır. Kolayda örneklem yöntemiyle anket formları 627 kişiye ulaştırılmıştır. Çalışmada öğrencilerin ideal yönetici, karar verme biçimi, takım çalışması, çalışmak istenen kurum ve motivasyon gibi beklentilerinin çeşitli demografik ve kategorik değişkenlere göre anlamlı farklılar gösterip göstermediğinin analiz edilmesi amaçlanmaktadır. Bu doğrultuda, cinsiyet, yaş, medeni durum, eğitim düzeyi, çalışma durumu gibi demografik değişkenlere yer verilmiştir. Bunun yanında, katılımcıların bölümü severek okuma durumu, okudukları üniversite türü, çalışma durumu, okudukları sınıf, aile ile birlikte yaşama durumları ve ebeveyn mesleklerine göre de işten beklentilerinin değişip değişmediği incelenmiştir. Hipotezlerin incelenmesi amacıyla bağımsız örneklem T testi ve tek yönlü varyans analizinden (ANOVA) yararlanılmıştır. Çalışmadan elde edilen bulgular, COVID-19 döneminde kurumların Y ve Z kuşağında bulunan kişilere göre çalışma koşullarını ve kurum kültürlerini değiştirmeleri ve geliştirmeleri gerektiğini göstermektedir.

Anahtar Kelimeler: İş Yaşamından Beklenti, Kuşaklar, Y Kuşağı, Z Kuşağı, COVID-19

Examining the Expectations of University Students From Business Life in Terms of Demographic Characteristics During the Pandemia

Abstract

The aim of the study is to examine the expectations of generations Y and Z from business life in terms of demographic characteristics during the COVID-19 process. In this study university students in the X and Y generations, the characteristics of these



Özgün Araştırma Makalesi (Original Research Article)

Geliş/Received: 24.11.2020

Kabul/Accepted: 14.02.2021

DOI: <https://dx.doi.org/10.17336/igusb.783564>

* Doktora Öğrencisi, İstanbul Aydın Üniversitesi, Lisansüstü Eğitim Enstitüsü, İşletme Bölümü, İstanbul, Türkiye. E-posta: mesutoztirak@stu.aydin.edu.tr **ORCID** <https://orcid.org/0000-0003-4828-7293>

** Dr. Öğr. Üyesi, İstanbul Aydın Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü; İAÜ Lisansüstü Eğitim Enstitüsü, Kalite Yönetimi ve KGS Anabilim Dalı Başkanı, İstanbul, Türkiye. E-posta: muratsalepcioglu@aydin.edu.tr **ORCID** <https://orcid.org/0000-0003-0280-9615>

generations, their experiences, the factors that affect their formation, differences, expectations from business life and the effect of the pandemic were examined by using the quantitative analysis method with literature review. The sample of the study is university students in the Y and Z generations for the analysis part. The data was collected from 627 participants using convenience sampling. The study aims to analyze whether students' expectations such as ideal manager, decision-making style, teamwork, institution to work and motivation differ significantly according to various demographic and categorical variables. Independent sample T test and ANOVA were used to examine the hypotheses. Findings showed that students' expectations from business life were significantly affected by demographic characteristics during the COVID-19, therefore, organizations should change and improve their working conditions and corporate cultures according to people in the Y and Z generations.

Keywords: Expectations from Business Life, Generations, Generation Y, Generation Z, COVID-19.

1. Giriş

Değişim, yaşamın önemli bir parçası olmuştur. Teknoloji, bilim, kültür, ekonomi, siyaset ve sanat gibi birçok alanda meydana gelen bu değişim, bireyleri, şirketleri, toplumları, aile kurumlarını ve sosyal ilişkileri hatta iş, dinlenme ve eğlence anlayışını bile etkilemiştir. Dolayısıyla, değişim insan hayatının bir gerçeğidir. Özellikle, genç kuşakların talep ve ihtiyaçlarındaki kesintisiz değişiklikler, yöneticilerin kurumlarını yüksek rekabet ortamında ayakta tutmak için değişikliklere uyum sağlamaları zorunlu kılmıştır (Akkaya ve Tabak, 2020:1). Bilim ve teknolojiadaki gelişmeler, 21. yüzyılın "bilgi çağı" olarak nitelendirilmesini sağlamıştır. Bu gelişmeler ışığında yeni nesil kavramları ortaya çıkmıştır. Nesiller farklı özelliklere sahiptir bu yüzden şirketler sistemlerini yeni nesillere göre güncellemek zorundadır.

Dünyadaki üretim farklılıkları, değişimler ve dönüşümler nedeniyle şirketler mevcut insan sermayesini içeride tutabilmek için bu değişime ve gelişme uyum sağlamak zorundadır. Bu nedenle zamanla şirketler hedefler koymaya, stratejiler geliştirmeye ve yönetim anlayışlarına ve çalışma tarzlarına göre hareket etmeye başlamaktadır.

Şirketler değişen kuşak farklılıkları, kuşakların özellikleri ve beklentilerine yönelik olarak gerek yönetim tarzlarını gerek organizasyon yapılarını, gerekse yönetici-çalışan ilişkilerini gözden geçirmeli ve düzenlemelidirler. Şirketler eskiden günümüze dek gelen ve halen devam eden üretim düşünceleri ile yeni bir şeyler ortaya koyamayacağı gibi, personellerini de bu eskiden gelen klasik yönetim düşüncesi ile yönetmeleri pek mümkün olmayacaktır. Karşımızdaki müşterilerin şirketin üretmiş olduğu mal ve hizmetten beklentileri değişiyorsa, üretime katkı sağlayan en önemli varlık olan insanın da şirketten beklentisi değişim gösterecektir.

Demografik özelliklerin iş yaşamından beklentileri etkilediği öngörüsüyle yapılacak bir ön değerlendirmede, "sosyo-ekonomik süreçlerin küreselleşme ile birlikte ön plana çıkan Stratejik İnsan Kaynakları Yönetiminin önemini de belirginleştirmekte olduğunu" ifade edebiliriz. Bu çerçevede Y veya Z jenerasyonunun, organizasyonlardaki stratejik İKY süreçleri üzerinde etkilerinin olacağını ve her bir kuşağın, yeni bir stratejik İK anlayışı ile ele alınması gerektiğini belirtebiliriz (Çanakçıoğlu ve Salepçioğlu, 2019:10).

Şirket sahipleri ve yöneticileri, şirketlerini daha ileriye taşıyabilmeleri, çalışanlarını ve potansiyel yeni çalıştıracak oldukları personelleri bünyesine katıp, motive olmalarını sağlamaları ve çalışanların bağlılıklarını, devamlılığını sağlayabilmeleri için kuşakları anlamalı, hangi kuşağın ne beklentisi olduğunu, özelliklerini, nasıl mutlu

olduklarını bilmeli, iletişim yönetimini doğru yapmalı, farklılıkları doğru yönetmeli ve bu farklılıklarını tespit ederek kriz ve çatışmaya neden olmadan çözümler getirmelilerdir. (Adıgüzel vd., 2014: 170).

Farklı kuşaklara mensup olan bireylerin farklı davranışsal ve kişisel özellikler göstermektedir. Bu bilgiler ışığında, bu çalışmanın amacı, COVID-19 döneminde (Mart-Temmuz 2020) Y ve Z kuşağında yer alan üniversite öğrencilerinin demografik özelliklerine göre iş yaşamından beklentilerinin araştırılmasıdır. Bu doğrultuda, katılımcıların iş yaşamından beklentileri ideal yönetici, karar verme biçimi, takım çalışması yatkınlığı, çalışmak istenen kurum ve motivasyon boyutları bağlamında genel olarak Y ve Z kuşaklar sınıflandırmasına ve bir takım demografik özelliklere göre incelenmiştir. Literatürde COVID-19 sürecinde söz konusu ilişkileri inceleyen herhangi bir çalışmaya rastlanılmamıştır. Bu yönüyle çalışmanın literatüre katkı sağlaması beklenmektedir.

2. Kavramsal Çerçeve

2.1. Kuşak Kavramı

Kuşak "Aynı yıllarda doğan kişilerin, aynı süreçteki olaylarla birlikte yaşayan, her biri benzer problemleri, benzer tecrübeleri, mutlulukları yaşamış gruplardır"(Türk Dil Kurumu, 2020). Bu tanıma göre, aynı kuşaktaki bireylerin benzer duyguları, düşünceleri paylaşmasındaki en önemli sebep toplumsal ve kültürel açıdan aynı topluma mahsup kişilerin ortak tecrübeleridir. Bununla birlikte, farklı toplumsal yapı, coğrafya ve kültüre mensup kişiler, kuşakların özellikleri açısından da farklılık gösterebilmektedir.

Keleş (2011: 129) kuşaklar arasında bireylerin kişilik ve karakter özellikleri, iş hayatındaki deneyimleri, iş hayatına ve sosyal hayata olan bakış açıları ve beklentileri açısından farklılıklara rastlandığını belirtmiştir. Ayrıca bu konunun hayatın değişim ve dönüşüme olan bağlılığıyla da örtüştüğünü ifade etmiştir. Bu bağlamda mevsimin, doğanın, çevrenin değişmesi gibi kuşakların da değişimi ve dönüşümü kaçınılmaz olmaktadır. İnsanlar değişen varlıklardır içerisinde bulunmuş oldukları sisteme adapte olmak, sistemden geri kalmamak ve uyum sağlamak amacıyla bir süre duygusal zorluklar yaşasa da, insanoğlu içerisinde bulunduğu ortam ve koşullara bir süre sonra uyum sağlayabilmektedir. Bu yüzden değişen aile yapısı, teknoloji, iletişim tercihleri, liderlik beklentileri, eğitim, iş ve sosyal özelliklere bağlı olarak yaşama kendini adapte etmek zorundadır. Kuşaklar arasındaki farklılıklar da işte bu yüzden önemli bir araştırma konusu olmaktadır. Yapılan çeşitli çalışmalar sonucunda kuşaklar özelliklerine göre sınıflandırılmaktadır. Ayrıca her kuşak yaşadığı dönemin sosyolojik, ekonomik ve politik bakışlarını meydana getirmektedir. Benzer özelliklere sahip bireylerin birer kuşak olarak isimlendirildiği bu zaman aralıkları literatürde "döngü" olarak tanımlanmaktadır (Konakay ve ark, 2015: 216). Her bir dönüş 20-22 sene devam etmektedir ve insan yaşamını içine alan 80-90 senelik büyük bir döngünün parçası olarak kayda geçmektedir.

Tablo 1'de, Y ve Z kuşaklarının genel özelliklerine göre karşılaştırılması yer almaktadır.

Tablo 1. Y ve Z Kuşakları Genel Özellikleri Karşılaştırması

Kriter	Y Kuşağı (1980-2000)	Z Kuşağı (2000 +)
Aile Yapısı	<ul style="list-style-type: none">• Helikopter ebeveynler• Çocukların hayatına fazla müdahale ve koruma• Teknolojik yalnızlaşma	<ul style="list-style-type: none">• Aileden çok çevrimiçi arkadaşlar• Çevrimiçi gruplar/kültür
Teknoloji	<ul style="list-style-type: none">• DVD• İnternet-E-mail	<ul style="list-style-type: none">• Tablet• Sosyal medya

	<ul style="list-style-type: none"> Play Station-Xbox-Ipod 	<ul style="list-style-type: none"> Android IOS PS4-Wii
İletişim Tercihleri	<ul style="list-style-type: none"> Bilgisayar iletişimi 	<ul style="list-style-type: none"> Çevrimiçi Yazışma
Ayrııcı Özellikler	<ul style="list-style-type: none"> Düzelmede olan ekonomik koşullar Sürekli teknolojik bağlantı Ebeveyn kalkını 	<ul style="list-style-type: none"> İnternet kuşağı Teknoloji bağımlısı Dünyanın her tarafındaki Z'lerle bağlantılı Ev dışında vakit geçirmek istemeyen
Satınalma Motivasyonları	<ul style="list-style-type: none"> Arkadaş referansı Marka sadakati yok 	<ul style="list-style-type: none"> Marka takıntısı Trendler Marka klanlığı
Liderlik Beklentileri	<ul style="list-style-type: none"> Güçlendirici İşbirlikçi Destekleyici 	<ul style="list-style-type: none"> İlham verici Vizyoner
Pazarlama Yöntemi	<ul style="list-style-type: none"> Viral Elektronik pazarlama Referanslar 	<ul style="list-style-type: none"> Etkileşimli kampanyalar Online kampanyalar Katılımcı kampanyalar
Eğitim Yöntemleri	<ul style="list-style-type: none"> Çoklu duyusal Kafe stili Görsel 	<ul style="list-style-type: none"> Kisnetetik Salon stilli Çoklu uyarıcı
İş ve Sosyal Özellikler	Sadakat duyguları az	İşbirlikçi
	Otoriteyi zor kabullenen, Hiyerarşik düzenden hoşlanmayan	Yaratıcı
	Bağımsızlığına düşkün	Teknolojiye doğan (internetin olmadığı bir dönemi hiç yaşamamış)
	Sık iş değiştiren	Çoklu dikkat ve karar alma becerisine sahip
	Eğlence seven	Çalışırken eğlenmek ve sürekli öğrenmek isteyen
	Anlamli bir iş isteyen	Hem dikey hem yatay kariyer ilerlemesi olanağı arayan
	Nedenleri bilmek isteyen	Monoton işler yapmaktan hoşlanmayan
	Demokratik çalışma ortamı isteyen	Bireysel çalışmayı tercih eden
	Kariyer dalgaları sistemi isteyen	Sınırsız kariyer anlayışı ve zayıf örgütsel bağlılığa sahip olan
	Sürekli geri bildirim ve övgüye ihtiyaç duyan	Esnek çalışmayı talep eden
	İşten başka şeylere de zamanı olsun isteyen	Bilgiyi çok hızlı işleyebilen
	Destekleyici liderlik tarzını talep eden	Kendi kendini yönlendirebilen
Beklentileri karşılandığında çok çalışkan		

Kaynak: (Mc Crindle Research, 2012; Çetin ve Karalar, 2016; Demirkaya vd., 2015 aktaran Bolelli, 2019: 9).

Nesil tanımı, yaş aralığını değil, bireysel özellikleri, yetiştirilme biçimini ve kişilikleri içerir. Kuşaklar içinde buldukları dönemin özelliklerini yansıtır. Parry ve Urwin (2010: 91) kuşak kavramını sosyolojik terimlerle tanımlamışlardır. Bunun nedeni,

genel anlamda kuşaklar ve dağılım açısından ayırım yapmanın zor olmasıdır. Bireylerin kültürü ve yaşam tarzı ülkelere, bölgelere ve hatta şehirlere göre değişiklik gösterilebilir.

Y kuşağının kapsamı 1980'lerden başlayıp 2000'lerin ortalarına kadar uzanmaktadır. Broadbridge vd. (2007) ise Y kuşağını Milenyum kuşağı, internet kuşağı vb. ifadelerle de adlandırmaktadırlar. Senbir (2004: 25) ve Konakay ve ark. (2015: 216), bilgisayarlar, cep telefonları vb. araçların geliştiği bir dönüşümden doğan Y Kuşağı'ndaki bireylerin, teknoloji konusunda iyi olduğunu ifade etmiştir. Yeniçağ düzeninin gereklerine uygun olarak rahat ve kişisel yapılar ön planda olmaktadır. Büyüdükleri toplum özellikleri onları tüketim toplumu haline getirmesinden dolayı gençler, ebeveynlerinin yetişmiş oldukları dönemden farklı bir ortamdadırlar (Aminul vd., 2011: 1803). Bu farklılaşma, iş hayatına da farklı bakış açıları kazandırmaktadır. Keleş (2011: 138), Y kuşağının çalışma ortamında beklentileri olduğunu belirtir. Dolayısıyla bu nesilde yeni bir şeyler üretme ihtiyacı bulunmaktadır.

Z kuşağı, 2000'lerden sonra doğan insanlardır. Taş vd. (2017: 1033), önceki kuşakların aksine Z kuşağının teknolojiyi daha yoğun kullandıklarını, bunun nedeninin ise doğdukları andan itibaren internetle tanışmaları olduğunu ifade etmişlerdir. Dolayısıyla, sosyal medya ve diğer dijital uyaranlarla çevrili alanda bu becerilerin gelişmesi kaçınılmaz olmuştur. (Berkup, 2014: 224). Z kuşağı artık çalışma hayatı aşamasına dahil edilmiştir (Hutchings ve Michailova, 2014: 112).

2.2. Y ve Z Kuşağının İş Yaşamından Beklentileri

Tüm dünyada kültürel, hukuksal ve eğitim alanları başta olmak üzere insanların yaşamlarını etkileyen birtakım değişiklikler meydana gelmiştir. Ticaret ve pazarlama dünyası yeni pazarlara tanık olmakta, yeni teknolojiler, düzenlemeler ve değişiklikler ortaya çıkmaktadır (Akkaya vd., 2020:1606, Öztürk, Kaplan (2019: 348). Bu değişiklikler toplumun yapısının, beklentilerinin ve inançlarının değişmesine neden olmuştur. Bu sayede artık kuşaklar arası geçişler eskisinden daha olasıdır. Geçmişte çok az şeyle yetinen ve sorgusuz sualsiz otoriteyi kabul eden çalışanlar, artık bilgili, birkaçından memnun olmayan, sorgulayan, kendilerine farklı beklenti ve ihtiyaçlarla zaman bulan yeni nesil işçiler haline gelmişlerdir. (Sadullah, 2010: 7).

Z Kuşağı iş hayatına girerken yönetici ve işverenler 'hem yönetici hem de işveren olarak Z Kuşağı ile nasıl çalışılacağına biliyor muyuz ve yeteneklerini doğru bir şekilde listeliyor muyuz ve hazır mıyız?' gibi sorular sorarlar. Y kuşağı otorite ve düzenler üzerinde çalışmayı sevmez ve çalışma hayatına daha demokratik katılımcı bir yönetim tarzını tercih ederler. Bazıları sorumluluk almayı sevmezken, bazıları ise inisiyatif almaktadır. Y Kuşağı, hızlı bir şekilde terfi etmek ve hızlı bir bellek arşivinin adımlarını yukarı taşımak istemektedir. Sabırsız ve yüksek beklentiler içindedirler. Y kuşağının beklentilerini göz önünde bulundurarak yönetim tarzını geliştirmeyi tercih eden yöneticiler, motive edici ve iletişimi kuvvetli bir grupla çalışma şansına sahip olacaktır. Y kuşağını tanıyan yöneticiler, alınan kararlarla bu bireyleri paylaşan, daha demokratik kararlar alabilen, ekip üyeleri ile üst alt engelleri kaldıran ve ekip üyelerine rahat bir çalışma alanı bırakan yöneticilerdir. Takım, teknik ve liderlik açısından eksikliklerini gideren, bunları yapıcı yöntemlerle anlatan ve daha sonra bu gelişme için ortam yaratanlar Y kuşağını başarılı bir şekilde yönetebileceklerdir. Şirket seçimlerini listenin en üstüne koyan Y Kuşağına iyi bir yönetici olmanın şartlarından biri de onlara rol model olmaktır.

Y kuşağından sonraki kuşak olan Z kuşağı için şirketler yeni stratejilere sahip olacaktır. İnterneti bir teknoloji olarak görmeyen, aynı anda birden fazla işi yapabilen, eğlence ve çoklu seçeneklerden dolayı dikkatlerini belirli bir yere odaklayamayan gelecek neslin özellikleri, organizasyon yapılarında ve yönetim tarzlarında değişiklikleri

zorlayacaktır. Bu nedenle firmaların üretim ve yönetim tarzlarını zaman kaybetmeden yenilemeleri gerekmektedir. Köklü bir değişim için firmalar sadece sisteme değil, yönetim birimine de yatırım yapmalıdır. Mevcut yöneticilerin egolarını, otoriter yönetim anlayışını ve teknoloji dışı yaklaşımları düzenlemeyi amaçlayan bir eğitim ve yönetici geliştirme programı dikkate alınmalıdır.

Z Kuşağı, iş şeffaflığının ve fırsat eşitliğinin olduğu, kendini özgürce ve hiyerarşiden uzak bir şekilde ifade edebileceği bir iş yerinde çalışmak istemektedir. Çalışma hayatında mutlu olmak onlar için paradan çok daha önemlidir. Z Kuşağındaki bireyler şirket yönetiminin pozitif ve çalışanı destekler olduğu, işveren markasının güçlü olduğu, onun sosyal yaşamda çalışmış olduğu kurumun adını mutlu bir şekilde söyleyeceği onun kişisel imajına da katkı sağlayabilecek olan bir yerde çalışmak istemektedir. Ayrıca teknolojiyi takip eden ve dijital çağa uyumlu bir altyapı sağlayan bir iş ortamı sağlamayı beklemektedir. Z kuşağının detaylara gösterdiği özen, sonuç odaklı ve kompakt beceriler, çalışma hayatında en çok kullanılanlardır. Z kuşağının takdir edilmesi ve değer görmesi beklenmektedir. Özellikle, görevlerdeki başarının takdiri ve yükseltilecek sorumluluk Z kuşağı için motivasyon kaynaklarıdır. Z Kuşağı hızlı öğrenme becerilerine ve kişisel gelişime sahiptir. Teknoloji ile yenilenen Z kuşağı, yeniliklere ve gelişime sahiptir. Bu nesil, bilgiye görsel olarak erişebilir, bilgiyi analiz edebilir. Çalışırken sosyalleşmeye ve güncel olayları takip etmeye isteklidir. Bu bağlamda çalışma saatleri, yeri ve uygulaması ne olursa olsun çalışmaları önemlidir. Çalışırken eğlenmeyi ve hamleler yapmayı sevmektedir. Bu nedenle, sıkıcı bir çalışma ortamından ziyade, sosyalleşmeyi teşvik eden ve teşvik eden, esnek çalışma alanları yaratan konular beklenmektedir. Z kuşağındaki çalışanların ofislerinin kişiye özel olması, onların verimli ve etkin çalışmalarını sağlamaktadır.

Z Kuşağı, motivasyonu yüksek ve girişimci bir ruha sahiptir. Maaş tek başına motivasyon aracı asla değildir. Bu nesli isteyen firmalar sosyal sorumluluk projelerine katılmalıdır. Z Kuşağı, şirketlerin web sitelerindeki sosyal sorumluluk sayfalarından daha fazla bilgi görmek istemektedir. Teşvik edilmesi ve motive edilmesi beklenen bu kuşak, iş hayatında liderlik rolleri ve liderlik yönlerinin gelişimi için gerçekleştirilmeyi beklenmektedir. Z kuşağı bürokrasiyi ve yavaş işlemleri sevmezler. Bunun yerine daha proaktif davranan, çözüm odaklı, içerisinde bulunmuş oldukları koşul ve şartlara, çevreye daha hızlı adapte olabilen uyum sağlayabilen işletmeleri tercih etmektedir. İşyerinde iş yapma şekli de dijital dünyaya uygun olmalıdır. Hızlı kararlar alınmalı, esnek ve yaratıcı olmalıdır. Bu nedenle firmalar süreç ve prosedürlerini yenilemekte, analitik ve performans aşamalarında analiz etmekte, yenilikleri iş ortamına entegre etmekte, teknolojinin tüm olanaklarını kullanıp bu yönde yatırım yapmaktadırlar. Ofiste uzun saatler yerine hızlı çevrimiçi raporlar sunmaktadırlar. Z kuşağını bağlantılı ve tutkulu bir şekilde yönlendirebilirler. Kariyer planlaması ve performans değerlendirmeleriyle ölçülebilen bir kariyer yolculuğu, bu nesli havaya uçurur, bu nesillerin hızlı öğrenmesi ve gelişmesi ve hızlı bir şekilde terfi etme arzusudur. Terfi olmadığını anlarsa bu kuşak şirkette çalışma iradesini ve şevkini kaybeder (Taşkın, t.y).

2019 yılının son zamanlarında Çin Halk Cumhuriyeti Wuhan'da ortaya çıkan ve Dünya Sağlık Örgütü tarafından 12 Mart 2020'de pandemi (küresel salgın) olarak açıklanan yeni nesil koronavirüs (COVID-19) salgını, tüm dünyanın başa çıkması gereken önemli bir kriz haline gelmiştir. Bu krizin başlaması ve dünyanın farklı bölgelerine yayılmasıyla birlikte gerek çalışma hayatı gerekse de yaşam ve eğitim, hızla büyük değişiklikler göstermiştir. Bu süreçte en çok vurgulanan konu ve kavramlar dijitalleşme, inovasyon, bireylerin ve şirketlerin geleceği olmuştur. Şirketler klasik organizasyon modellerinden çıkıp sanal organizasyon haline hızlı bir şekilde geçiş yapmıştır ve tüm faaliyetlerini online ortamda devam ettirmektedir. Y kuşağı, teknolojinin, başarının yanında olması gereken ve teknoloji ile hareket eden bir nesil oldukları için sokağa çıkma

yasaklarından çok fazla etkilenmeleri beklenmemektedir. Z kuşağının teknolojiyle çok daha fazla bağlantılı olmaları nedeniyle bu pandemi krizinden daha az etkilendikleri söylenebilir. Z kuşağı akıllı telefonları, tabletleri veya bilgisayarları etkin bir şekilde kullanmakta ve bu cihazlarla insanlardan daha fazla vakit geçirmektedirler. Bu nesil, internet ile çok uyumlu oldukları için aynı anda birden fazla şeyle başa çıkma yetenekleri gelişmiştir (Ünlü, 2020). Guan vd. (2020) COVID-19 pandemisinin ve bu krizle baş etmeyi amaçlayan bireysel ve toplumsal eylemlerin kültürde önemli değişikliklere neden olacağını ifade etmişlerdir. Aucejo vd. (2020), COVID-19 pandemisinin üniversite öğrencilerinin deneyimleri ve beklentileri üzerindeki etkisini incelemişler ve bu sağlık krizinin genel olarak öğrencilerin beklentilerini olumsuz yönde etkilediğini, ancak bu etkinin heterojen olduğunu ifade etmişlerdir. Akkaya (2020:953) yaptığı bir çalışmada COVID-19 pandemisi sürecinde genç yaştaki yöneticilerin değişime daha açık oldukları ve uyum sağladıkları ile ilgili olduğunu saptamıştır. Mahmud vd. (2020), COVID-19 pandemisinin insan psikolojisi üzerinde uzun dönemli olumsuz bir etki yaratarak işgücünün gelecek ile ilgili kaygılarını arttırdığını belirtmişlerdir. Bu nedenle bu çalışma, COVID-19 pandemisinin etkisinin görülebilmesi amacıyla Mart-Temmuz 2020 dönemini kapsamaktadır. Böylelikle, COVID-19 pandemisi sürecinde üniversite öğrencilerinin iş yaşamından beklentileri demografik özelliklerine göre belirlenebilmektedir.

3. Yöntem

3.1. Evren ve Örneklem

Bu çalışmada İstanbul'daki Y ve Z kuşağında yer alan üniversite öğrencileri evreni oluşturmaktadır. Bu kapsam dâhilinde üniversite öğrencileri hedeflenerek online anket formları hedef kitleye ulaştırılmıştır. Veriler 2020 yılı Mart-Temmuz ayları içerisinde kolayda örnekleme yöntemi kullanılarak toplanmıştır ve 627 öğrenci araştırmanın örneklemini oluşturmaktadır. Bu doğrultuda, cinsiyet, yaş, medeni durum, eğitim düzeyi, çalışma durumu gibi demografik değişkenlere yer verilmiştir. Bunun yanında, katılımcıların bölümü severek okuma durumu, okudukları üniversite türü, çalışma durumu, okudukları sınıf, aile ile birlikte yaşama durumları ve ebeveyn mesleklerine göre de işten beklentilerinin değişip değişmediği incelenmiştir.

3.2. Model ve Hipotezler

Bu çalışmada, Y ve Z kuşağında olan üniversite öğrencilerinin iş yaşamından beklentilerinin cinsiyet, yaş, medeni durum, çalışma durumu, bölümü severek okuma durumu, okudukları üniversite türü, okudukları sınıf, aile ile birlikte yaşama durumları, anne ve baba mesleklerine göre farklılık gösterip göstermediği araştırılmak istenilmektedir. Bu bağlamda oluşturulan hipotezler aşağıda yer almaktadır.

H₁: Üniversite öğrencilerinin cinsiyetine göre iş yaşamından beklentileri farklılık göstermektedir.

H₂: Üniversite öğrencilerinin yaşına göre iş yaşamından beklentileri farklılık göstermektedir.

H₃: Üniversite öğrencilerinin medeni durumuna göre iş yaşamından beklentileri farklılık göstermektedir.

H₄: Üniversite öğrencilerinin çalışma durumuna göre iş yaşamından beklentileri farklılık göstermektedir.

H₅: Üniversite öğrencilerinin okudukları sınıfa göre iş yaşamından beklentileri farklılık göstermektedir.

H₆: Üniversite öğrencilerinin aile ile birlikte yaşama durumuna göre iş yaşamından beklentileri farklılık göstermektedir.

H7: Üniversite öğrencilerinin ailelerinin toplam gelirlerine göre iş yaşamından beklentileri farklılık göstermektedir.

H8: Üniversite öğrencilerinin annelerinin mesleklerine göre iş yaşamından beklentileri farklılık göstermektedir.

H9: Üniversite öğrencilerinin babalarının mesleklerine göre iş yaşamından beklentileri farklılık göstermektedir.

H10: Üniversite öğrencilerinin bölümü severek okuma durumuna göre iş yaşamından beklentileri farklılık göstermektedir.

H11: Üniversite öğrencilerinin okudukları üniversite türüne göre iş yaşamından beklentiler farklılık göstermektedir.

3.3. Araştırmada Kullanılan Ölçüm Aracı

3.3.1. Ölçek Hakkında Bilgiler

İş Yaşamından Beklentiler ölçeği Jusoh Mazuki (2011) tarafından geliştirilmiştir ve İşçimen'in 2012 yılında kullanmış olduğu yüksek lisans tezinden alınmıştır. Bu ölçek, Toplam 34 maddeden ve dört boyuttan oluşmaktadır. Bu boyutlar ideal yönetici, karar verme biçimi, takım çalışması yatkınlığı ve çalışmak istenen kurum ve motivasyon şeklindedir.

İşçimen ölçeğin geçerlilik ve güvenilirliğini tespit etmiştir (Cronbach alfa=0,899). Anket formunun birinci bölümünde Y ve Z kuşağında yer alan üniversite öğrencilerinin demografik özelliklerin belirlenmesine yönelik sorular yer almaktadır. Bu sorular sırasıyla cinsiyet, yaş, medeni durumu, çalışma durumu, okudukları sınıf, ailelerinin gelirleri, annelerinin mesleği ve babalarının mesleği şeklindedir.

3.4. Ölçeğe İlişkin Çalışma Bulguları

Toplanan verilerin analiz edilmesinde SPSS 21 programından faydalanılmıştır. Y ve Z kuşağındaki üniversite öğrencilerinin iş beklentilerini belirlemek amacıyla kullanılan "İş Yaşamından Beklentiler" ölçeğinin geçerliliğini ve güvenilirliğini tespit etmek için açıklayıcı faktör analizi ile güvenilirlik analizi gerçekleştirilmiştir.

Bu çalışmada yapılan iş yaşamından beklentiler ölçeğinin açıklayıcı faktör analizi sonucunda birden fazla faktör yükü olan ve farklı faktör yapısının içinde bulunan on dokuz madde analiz dışında bırakılmıştır. Son faktör analizi sonucunda on beş maddeye indirgenmiştir ve elde edilen alt boyutlar çalışmak istenen ideal kurum ve motivasyon, ideal yönetici, karar verme biçimi ve takım çalışması yatkınlığı şeklinde dört adettir. İş Yaşamından Beklenti ölçeğinde çalışmak istenen ideal kurum ve motivasyon maddeleri aynı faktör altında toplandığı için iki alt boyut tek boyut olarak adlandırılmıştır. İlgili sonuçlar Tablo 2'de yer almaktadır.

Tablo 2. İş Yaşamından Beklentiler Ölçeğine İlişkin Geçerlilik ve Güvenilirlik Analizleri

		Faktörü Yükleri	Varyans Yüzdesi	Cronbach Alfa	n
Çalışmak İstenen İdeal Kurum ve Motivasyon	31.Daha fazla teknik bilgi edinebilmem için bana fırsatlar sunan bir kurum	0,788	22,155	0,834	6
	34.Eğitimime devam etmem için bana gerekli imkânı sağlayan bir kurum	0,747			
	24.Yeteneklerimi ve becerilerimi geliştirme fırsatı beni motive eder.	0,705			
	32.Ürün ve hizmetler hakkında daha fazla bilgi edinebilmem için bana fırsatlar sunan bir kurum	0,671			
	26.Birşeyleri başarma şansına sahip olmam beni motive eder	0,627			
	27.Terfi ya da daha iyi bir işe sahip olma şansı beni motive eder	0,622			
İdeal Yönetici	6.Yöneticim standartlara uymayan durumlara karşı beni uyarmalı	0,838	18,239	0,855	4
	5.Yöneticim emeklerimin karşılığında ödüllendirilmem için neler yapmam gerektiğini söylemeli	0,830			
	4.Yöneticim performansımı izlemeli	0,682			
	1.Yöneticim benim için örnek teşkil etmeli	0,671			
Karar Verme Biçimi	15.Karar alırken içgüdülerimden ziyade gerçekleri dikkate alarak karar veririm	0,841	14,376	0,699	2
	14.Makul ve sistematik biçimde karar alırken kendimi daha rahat hissederim	0,767			
Takım Çalışması Yatkınlığı	19.Sorumluluğunu aldığımız için neyi başarması gerektiği hakkında takım arkadaşlarımın fikir birliğine varması için sorumluluk alırım	0,826	11,727	0,625	3
	21.Takım içerisinde herkesin sorunlarını dinletebildiğine emin olurum	0,743			
	20.Takım arkadaşlarımın arasında oluşan anlaşmazlıklara çözüm olan kişi ben olurum	0,710			

Tablo 2'deki geçerlilik ve güvenilirlik analizi sonuçlarına bakıldığında yapılan faktör analizi sonucunda KMO test değeri %82,8 olarak elde edilmiştir. %82,8>0,50 olduğu için veri seti faktör analizi için uygun olduğu söylenebilir. İkinci olarak Bartlett testine bakılmıştır. Yapılan analiz sonucunda bu testinde anlamlı olduğu sonucuna varılmıştır (p=0,000<0,01). Bu sonuç boyutlar arasındaki yüksek korelasyonun varlığını ortaya koymaktadır. Güvenilirlik analizi sonucunda elde edilen genel Cronbach alfa

katsayısı 0,819 olarak tespit edilmiştir ve bu sonuç ölçeğin yüksek güvenilirlikte olduğunu göstermektedir. İş yaşamından beklentiler ölçeğinde tüm faktörler toplam varyansın %66,5'ini oluşturmaktadır.

Ölçeğin geçerlilik analizi bağlamında dört faktör olduğu sonucuna varılmıştır. Birinci faktör altı maddeden oluşmaktadır ve çalışmak istenen ideal kurum ve motivasyon faktörü olarak adlandırılmaktadır. Bu faktörün faktör yükleri 0,788-0,622 arasında değişmektedir ve varyans yüzdesi de %22,2'dir Cronbach alfa katsayısı da 0,834 olarak tespit edilmektedir. Bu katsayı ölçeğin birinci alt boyutunun yüksek güvenilirlikte olduğunu göstermektedir.

Ölçeğin ikinci faktörü dört maddeden meydana gelmektedir ve ideal yönetici faktörü olarak isimlendirilmektedir. Alt boyutun faktör yükleri 0,838-0,671 arasında değişmektedir. Varyans yüzdesi de %18,2'dir. Cronbach alfa katsayısı 0,855 olarak belirlenmiştir. Bu katsayı da ölçeğin ikinci faktörünün yüksek güvenilirlikte olduğu sonucunu göstermektedir.

Üçüncü faktör iki maddeden oluşmaktadır. Faktör yükleri 0,841-0,767 arasında değişmektedir. Varyans yüzdesi %14,4'tür. Cronbach alfa katsayısı 0,699'dur. Alt boyut güvenilirlidir.

Son ve dördüncü alt boyut üç maddeden meydana gelmektedir. Faktör yükleri 0,826-0,710 arasında değişmektedir. Varyans yüzdesi de %11,7'dir ve güvenilirlik katsayısı da 0,625 olarak belirlenmiştir. Alt boyutun güvenilir olduğunu göstermektedir.

3.5. Normallik Varsayımı

Bu bölümde faktör analizi sonucunda bulunan çalışmak istenen ideal kurum ve motivasyon, karar verme biçimi, ideal yönetici ve takım çalışması alt boyutlarının ortalama ve standart sapma değerleri ile basıklık ve çarpıklık değerleri sonuçlarına göre normallik varsayımının sağlanıp sağlanmadığı belirlenmiştir.

Tablo 3. Ortalama ve Standart Sapma ile Basıklık ve Çarpıklık Sonuçları

	\bar{X}	SS	Çarpıklık		Basıklık	
			İstatistik	S.E.	İstatistik	S.E.
Çalışmak İstenen İdeal Kurum ve Motivasyon	4,32	0,661	-0,877	0,098	0,355	0,195
İdeal Yönetici	4,07	0,982	-1,231	0,098	0,624	0,195
Karar Verme Biçimi	4,07	0,921	-1,321	0,098	1,560	0,195
Takım Çalışması Yatkinlığı	3,79	0,793	-1,153	0,098	1,520	0,195

Tablo 3 incelendiğinde iş yaşamından beklentiler ölçeğinin alt boyutlarının normallik varsayımına uyduğu görülmektedir. Çünkü basıklık ve çarpıklık istatistik değerleri $\pm 2,0$ arasında yer almaktadır. Değişkenler ortalama değerlerine göre incelendiğinde iş yaşamında çalışmak istenen ideal kurum ve motivasyon unsurunun ortalamasının, ideal yönetici, karar verme biçimi ve takım çalışması yatkinlığına ilişkin beklentilerin ortalamalarından daha yüksek olduğu görülmektedir.

4. Bulgular

4.1. Demografik Özellikler

Cinsiyet, yaş, medeni durum, eğitim düzeyi, çalışma durumu gibi demografik değişkenlere yer verilmiştir. Bunun yanında, katılımcıların bölümü severek okuma durumu, okudukları üniversite türü, çalışma durumu, okudukları sınıf, aile ile birlikte yaşama durumları ve ebeveyn mesleklerine göre de işten beklentilerinin değişip değişmediği incelenmiştir.

Demografik özellikler kapsamında lisansüstü eğitim alan yüksek lisans ve doktora öğrencilerinin sayısı az olduğundan dolayı 4. Sınıf kapsamında araştırmaya dahil edilmiştir.

Y ve Z kuşağındaki öğrencilerin cinsiyet, yaş, medeni durum, çalışma durumu, okudukları sınıf, aileleriyle birlikte yaşama durumu, anne ve baba meslekleri, okudukları üniversite türü, bölümlerini severek okuma durumları ve ailelerinin toplam gelirlerine ilişkin demografik özelliklerinin frekans ve yüzde dağılımlarına Tablo 4'de yer verilmektedir.

Tablo 4. Demografik Özelliklere İlişkin Bulgular

		Frekans (n=627)	Yüzde (%)
Cinsiyet	Erkek	323	51,5
	Kadın	304	48,5
Yaş	17-20 yaş	207	33,0
	21-24 yaş	333	53,1
	25-28 yaş	37	5,9
	29 yaş ve üzeri	50	8,0
Medeni Durum	Bekar	590	94,1
	Evli	37	5,9
	Toplam	627	100,0
Çalışma Durumu	Çalışmıyor	432	68,9
	Çalışıyor	195	31,1
Sınıf	Hazırlık ve 1.sınıf	264	42,1
	2.sınıf	184	29,3
	3.sınıf	29	4,6
	4.sınıf	150	23,9
Aile ile Birlikte Yaşama Durumu	Evet	479	76,4
	Hayır	148	23,6
Anne Mesleği	Ev Hanımı	237	37,8
	Kendi İşİ	175	27,9
	İşsiz	4	0,6
	Emekli	65	10,4
	Vefat	15	2,4
	Kamu Sektörü	13	2,1
	Öze Sektör	111	17,7
	Belirtilmemiş	7	1,1
Baba Mesleği	Kendi İşİ	145	23,1
	İşsiz	44	7,0
	Emekli	187	29,8
	Vefat	22	3,5
	Kamu Sektörü	26	4,1

	Öze Sektör	203	32,4
Üniversite Türü	Vakıf (Burslu)	347	55,3
	Vakıf (Ücretli)	192	30,6
	Devlet	88	14,0
Bölümü Severek Okuma Durumu	Evet	531	84,7
	Hayır	96	15,3
Ailenin Toplam Geliri	2000 TL ve altı	75	12,0
	2001-2500 TL	68	10,8
	2501-3000 TL	62	9,9
	3501-4000 TL	127	20,3
	4501-5000 TL	149	23,8
	5500 TL üstü	146	23,3

Üniversite öğrencilerinin demografik dağılımlarına ilişkin frekans ve yüzde dağılım bulgularının yer aldığı Tablo 4'e göre, Y ve Z kuşağındaki öğrencilerin %51,5'nin erkek ve %48,5'inin de kadın olduğu sonucu ortaya çıkmaktadır. Yaş dağılımına bakıldığında öğrencilerin çoğunluğunun (%86,1) 17-24 yaş arasındaki gençlerden oluştuğu görülmektedir. Bu gençlerin %94,1'i bekârdır ve %68,9'u üniversite öğrencisidir. Çoğunluğun gençlerden oluştuğu ve üniversite öğrencisi olduğu düşünüldüğünde %68,9'unun çalışmıyor olduğu sonucu mümkündür. Okudukları sınıf dağılımı incelendiğinde yukarıdaki tabloda %42,1'nin hazırlık ve 1. sınıf öğrencisi olduğu görülmektedir. Bulgular bağlamında Y ve Z kuşağındaki öğrencilerin çalışmadığı göz önünde bulundurulduğunda aileleri ile birlikte yaşadıkları tespit edilmektedir (%76,4). Bu öğrencilerin annelerinin %37,8'i ev hanımı, %27,9'u kendi işini yapmakta, %17,7'si özel sektörde çalışmakta, %10,4'ü de emeklidir. Babalarının %29,8'i emekli, %23,1'i kendi işini yapmakta ve %32,4'ü de özel sektörde çalışmaktadır. Öğrenciler vakıf üniversitelerinde daha çok burslu olarak eğitim görmekte (%55,3), daha sonra da vakıf üniversitesinde ücretli okuyan öğrenciler ikinci çoğunluğu oluşturmaktadır. Dolayısıyla çalışmada öğrencilerin %85,9'u vakıf üniversitesinde okumaktadır. Toplamda 627 öğrencinin %84,7'si bölümlerini severek okuduklarını belirtmişlerdir. Bu öğrencilerin ailelerinin gelirlerine bakıldığında % 67,4'ünün 3501 TL ve üstü toplam gelire sahip oldukları belirlenmiştir.

4.2. Demografik Özelliklere Göre İş Yaşamından Beklentilerin Farkı

Bu bölümde Y ve Z kuşağında yer alan üniversite öğrencilerinin cinsiyete, medeni duruma, yaşına, okudukları sınıfa, bölümü severek okuma durumuna, üniversite türüne, aile ile birlikte yaşama durumuna, çalışma durumuna, ailenin toplam gelirine, anne mesleğine ve baba mesleğine göre iş yaşamından beklentilerinin farklılıkları araştırılmaktadır.

Tablo 5'de üniversite öğrencilerinin iş yaşamından beklentilerinin cinsiyetlerine göre anlamlı bir farklılık gösterip göstermediğinin belirlenmesi amacıyla uygulanan bağımsız örneklem t testi sonuçları yer almaktadır.

Tablo 5. Cinsiyete Göre İş Yaşamından Beklentilerin Bağımsız Örneklem T Testi Sonuçları

	Cinsiyet	n	\bar{X}	SS	t	p
İdeal Yönetici	Erkek	323	4,06	0,888	-0,379	0,705
	Kadın	304	4,09	1,074		
Karar Verme Biçimi	Erkek	323	3,83	1,038	-7,123	0,000*
	Kadın	304	4,33	0,692		
Takım Çalışması Yatkinlığı	Erkek	323	3,85	0,781	2,053	0,040**
	Kadın	304	3,72	0,801		
Çalışmak İstenen Kurum ve Motivasyon	Erkek	323	4,19	0,668	-5,243	0,000*
	Kadın	304	4,46	0,625		

* $p \leq 0,01$, ** $p \leq 0,05$

Tablo 4'e göre, Cinsiyete göre iş yaşamında ideal yönetici beklentileri arasında anlamlı bir farklılık tespit edilmemiştir. Cinsiyete göre iş yaşamında karar verme biçimi ($p=0,000 \leq 0,01$), takım çalışması yatkinlığı ($p=0,040 \leq 0,05$), çalışmak istenen kurum ve motivasyon ($p=0,000 \leq 0,01$) beklentileri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır. Ortalamalar arasındaki farklılık yönünden kadınların iş yaşamında karar verme biçimlerine ve çalışmak istedikleri kurum ve motive edici özelliklerin gerçekleşmesine yönelik beklentileri erkeklere göre fazladır. Takım çalışması bakımından değerlendirme yapıldığında erkeklerin takım çalışmasına yönelik beklentileri kadınlara göre daha fazla bulunmuştur.

Tablo 6'da üniversite öğrencilerinin iş yaşamından beklentilerinin medeni durumlarına göre farklılık gösterip göstermediğinin belirlenmesi için gerçekleştirilen bağımsız örneklem t testi sonuçları yer almaktadır.

Tablo 6. Medeni Duruma Göre İş Yaşamından Beklentilerin Bağımsız Örneklem T Testi Sonuçları

	Medeni Durum	n	\bar{X}	SS	t	p
İdeal Yönetici	Bekar	590	4,03	0,992	-10,599	0,000*
	Evli	37	4,77	0,346		
Karar Verme Biçimi	Bekar	590	4,04	0,929	-3,227	0,001*
	Evli	37	4,54	0,617		
Takım Çalışması Yatkinlığı	Bekar	590	3,79	0,800	-0,374	0,709
	Evli	37	3,84	0,688		
Çalışmak İstenen Kurum ve Motivasyon	Bekar	590	4,30	0,668	-4,840	0,000*
	Evli	37	4,67	0,427		

* $p \leq 0,01$

Üniversite öğrencilerinin medeni durumlarına göre iş yaşamında takım çalışması yatkinlığı arasında anlamlı bir farklılık tespit edilmemiştir. Medeni duruma göre iş yaşamında ideal yönetici ($p=0,000 \leq 0,01$), karar verme biçimi ($p=0,001 \leq 0,01$), çalışmak istenen kurum ve motivasyon ($p=0,000 \leq 0,01$) beklentileri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır. Ortalamalar arasındaki farklılık yönünden evli öğrencilerin iş yaşamında ideal yönetici beklentileri, karar verme biçimlerine yönelik

beklentileri, çalışmak istedikleri kurum ve motive edici özelliklerin gerçekleşmesine yönelik beklentileri bekarlara göre fazladır.

Tablo 7'de, üniversite öğrencilerinin iş yaşamından beklentilerinin çalışma durumlarına göre anlamlı bir farklılık gösterip göstermediğine ilişkin gerçekleştirilen bağımsız örneklem t testi sonuçları yer almaktadır.

Tablo 7. Çalışma Durumuna Göre İş Yaşamından Beklentilerin Bağımsız Örneklem T Testi Sonuçları

	Çalışma Durumu	n	\bar{X}	SS	t	p
İdeal Yönetici	Çalışmıyor	432	3,98	1,043	-3,939	0,000*
	Çalışıyor	195	4,28	0,793		
Karar Verme Biçimi	Çalışmıyor	432	4,12	0,948	1,895	0,059
	Çalışıyor	195	3,97	0,851		
Takım Çalışması Yatınlığı	Çalışmıyor	432	3,78	0,793	-0,672	0,502
	Çalışıyor	195	3,82	0,794		
Çalışmak İstenen Kurum ve Motivasyon	Çalışmıyor	432	4,36	0,676	2,263	0,024**
	Çalışıyor	195	4,24	0,621		

* $p \leq 0,01$, ** $p \leq 0,05$

Çalışma durumuna göre iş yaşamında karar verme biçimi ve takım çalışması yatınlığı arasında anlamlı bir farklılık tespit edilmemiştir. Çalışma durumuna göre iş yaşamında ideal yönetici ($p=0,000 \leq 0,01$) ve çalışmak istenen kurum ve motivasyon ($p=0,024 \leq 0,05$) beklentileri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır. Ortalamalar arasındaki farklılık yönünden çalışan öğrencilerin iş yaşamında ideal yönetici beklentileri çalışmayan öğrencilere göre fazladır. Çalışmak istenen kurum ve motivasyon bakımından değerlendirme yapıldığında çalışmayan öğrencilerin ileride çalışmak istedikleri kurum yönünden ve o kurumda motive edici unsurların oluşmasına yönelik beklentileri çalışan öğrencilere göre daha fazla bulunmuştur.

Tablo 8'de üniversite öğrencilerinin iş yaşamından beklentilerinin aile ile yaşama durumuna göre anlamlı bir farklılık gösterip göstermediğine ilişkin uygulanan bağımsız örneklem t testi sonuçları yer almaktadır.

Tablo 8. Aile İle Yaşama Durumuna Göre İş Yaşamından Beklentilerin Bağımsız Örneklem T Testi Sonuçları

	Aile İle Yaşama Durumu	n	\bar{X}	SS	t	p
İdeal Yönetici	Evet	479	4,28	0,747	8,046	0,000*
	Hayır	148	3,39	1,292		
Karar Verme Biçimi	Evet	479	4,01	0,986	-3,958	0,000*
	Hayır	148	4,28	0,626		
Takım Çalışması Yatınlığı	Evet	479	3,77	0,805	-1,028	0,304
	Hayır	148	3,85	0,751		
Çalışmak İstenen Kurum ve Motivasyon	Evet	479	4,37	0,658	3,037	0,002*
	Hayır	148	4,18	0,653		

* $p \leq 0,01$

Aile ile yaşama durumuna göre iş yaşamında takım çalışması yatkınlığı arasında anlamlı bir farklılık tespit edilmemiştir. Aileyle yaşama durumuna göre iş yaşamında ideal yönetici ($p=0,000\leq 0,01$), karar verme biçimi ($p=0,000\leq 0,01$) ve çalışmak istenen kurum ve motivasyon ($p=0,002\leq 0,01$) beklentileri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır. Ortalamalar arasındaki farklılık yönünden ailesi ile yaşayanların iş yaşamında ideal yönetici beklentileri ile çalışmak istedikleri kurum ve motivasyon unsurlarının gerçekleşmesine yönelik beklentileri yaşamayan öğrencilere göre fazladır. Karar verme biçimlerine yönelik beklentiler değerlendirildiğinde ise ailesi ile yaşamayan öğrencilerin iş yaşamında karar verme biçimlerine yönelik beklentileri yaşayanlara göre daha fazla bulunmuştur.

Tablo 10'da üniversite öğrencilerinin iş yaşamından beklentilerinin bölümünü severek okuma durumlarına göre anlamlı bir farklılık gösterip göstermediğinin belirlenmesi için uygulanan bağımsız örneklem t testi sonuçları yer almaktadır.

Tablo 9. Öğrencilerin Bölümü Severek Okuma Durumuna Göre İş Yaşamından Beklentilerinin Bağımsız Grup T Testi Sonuçları

	Bölümü Severek Okuma Durumu	n	\bar{X}	SS	t	p
İdeal Yönetici	Evet	531	4,14	0,946	3,789	0,000*
	Hayır	96	3,69	1,088		
Karar Verme Biçimi	Evet	531	4,22	0,709	6,654	0,000*
	Hayır	96	3,24	1,403		
Takım Çalışması Yatkınlığı	Evet	531	3,79	0,776	-0,099	0,921
	Hayır	96	3,80	0,886		
Çalışmak İstenen Kurum ve Motivasyon	Evet	531	4,34	0,658	1,774	0,077
	Hayır	96	4,21	0,672		

* $p \leq 0,01$

Üniversite öğrencilerin bölümü severek okuma durumuna göre iş yaşamında takım çalışması yatkınlığı ve çalışmak istenen kurum ve motivasyon arasında anlamlı bir farklılık tespit edilmemiştir. Y ve Z kuşağı öğrencilerinin bölümlerini severek okuma durumlarına göre iş yaşamında ideal yönetici ($p=0,000\leq 0,01$) ve karar verme biçimi ($p=0,000\leq 0,01$) beklentileri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır. Ortalamalar arasındaki farklılık yönünden bölümlerini severek okuyan üniversite öğrencilerinin iş yaşamında ideal yönetici beklentileri ile karar verme biçimlerine yönelik beklentileri bölümlerini severek okumayanlara göre fazladır.

Tablo 10'de, üniversite öğrencilerinin iş yaşamından beklentilerinin yaşlarına göre anlamlı bir farklılık gösterip göstermediğini belirlemek için uygulanan tek yönlü varyans analizi (ANOVA) sonuçları yer almaktadır.

Tablo 10. Üniversite Öğrencilerinin Yaşlarına Göre İş Yaşamından Beklentilerinin Tek Yönlü Varyans (ANOVA) Analizi Sonuçları

	Yaş	n	\bar{X}	SS	Varyans Homojenlik Testi		ANOVA		Çoklu Karşılaştırma Testi	
					Levene İstatistik	p	F	p		
İdeal Yönetici	17-20 yaş (1)	207	3,63	1,166	31,768	0,000	27,081	0,000*	Tamhane	(1-2) (1-3) (1-4) (2-4) (3-4)
	21-24 yaş (2)	333	4,24	0,809						
	25-28 yaş (3)	37	4,19	0,798						
	29 yaş ve üzeri (4)	50	4,71	0,521						
	Toplam	627	4,07	0,982						
Karar Verme Biçimi	17-20 yaş (1)	207	3,90	1,195	22,171	0,000	6,167	0,000*	Tamhane	(1-4) (2-4) (3-4)
	21-24 yaş (2)	333	4,13	0,749						
	25-28 yaş (3)	37	3,97	0,634						
	29 yaş ve üzeri (4)	50	4,47	0,650						
	Toplam	627	4,07	0,921						
Takım Çalışması Yatkinliği	17-20 yaş	207	3,84	0,753	0,671	0,570	0,790	0,500	-	-
	21-24 yaş	333	3,77	0,797						
	25-28 yaş	37	3,64	0,960						
	29 yaş ve üzeri	50	3,81	0,794						
	Toplam	627	3,79	0,793						
Çalışmak İstenen Kurum ve Motivasyon	17-20 yaş	207	4,31	0,645	1,738	0,158	1,253	0,290	-	-
	21-24 yaş	333	4,30	0,695						
	25-28 yaş	37	4,35	0,519						
	29 yaş ve üzeri	50	4,49	0,577						
	Toplam	627	4,32	0,661						

* $p \leq 0,01$

Üniversite öğrencilerinin iş yaşamında takım çalışması yatkinliği ve çalışmak istenen kurum ve motivasyonları yaşlarına göre anlamlı bir farklılık göstermemektedir. Bununla birlikte, üniversite öğrencilerinin iş yaşamında ideal yönetici ($p=0,000 \leq 0,01$), karar verme biçimi ($p=0,000 \leq 0,01$) beklentileri yaşlarına göre istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık gösterdiği saptanmıştır. Ortalamalar arasındaki farklılık Tamhane yöntemi ile belirlenmiştir. Bu yöntem gereği 21-24 yaş, 25-28 yaş grubunda ve 29 yaş ve üstü grupta yer alan üniversite öğrencisi 17-20 yaş grubundakilere; 29 yaş ve üzeri grupta yer alan öğrencilerde 25-29 yaş ve 21-24 yaş grubundakilere göre ideal yönetici beklentileri yüksektir. 29 yaş ve üstü grupta yer alan üniversite öğrencileri 25-28 yaş, 21-24 yaş ve 17-20 yaş grubundakilere göre karar verme biçimlerine yönelik beklentileri yüksektir.

Tablo 11'de, üniversite öğrencilerinin iş yaşamından beklentilerinin okudukları sınıfa göre anlamlı bir farklılık gösterip göstermediğinin belirlenmesi için uygulanan tek yönlü varyans analizinden (ANOVA) sonuçları yer almaktadır.

Tablo 11. Üniversite Öğrencilerinin Okuduğu Sınıfa Göre İş Yaşamından Beklentilerinin Tek Yönlü Varyans (ANOVA) Analizi Sonuçları

	Sınıf	n	\bar{X}	SS	Varyans Homojenlik Testi		ANOVA		Çoklu Karşılaştırma Testi	
					Levene İstatistik	p	F	p		
İdeal Yönetici	Hazırlık ve 1. Sınıf (1)	264	3,69	1,1955	63,734	0,000	28,724	0,000*	Tamhane	(1-2) (1-4) (2-3) (3-4)
	2. Sınıf (2)	184	4,40	0,7389						
	3. Sınıf (3)	29	3,96	0,6090						
	4. Sınıf (4)	150	4,38	0,5409						
	Toplam	627	4,07	0,9815						

Karar Verme Biçimi	Hazırlık ve 1. Sınıf (1)	264	3,95	1,1547	24,892	0,000	5,436	0,001*	Tamhane	(1-2) (2-4)
	2. Sınıf (2)	184	4,29	0,7548						
	3. Sınıf (3)	29	4,19	0,3639						
	4. Sınıf (4)	150	3,99	0,6279						
	Toplam	627	4,07	0,9209						
Takım Çalışması Yatkinlığı	Hazırlık ve 1. Sınıf (1)	264	3,86	0,7564	0,110	0,954	2,685	0,046**	Tukey	(1-2)
	2. Sınıf (2)	184	3,66	0,8283						
	3. Sınıf (3)	29	3,93	0,7786						
	4. Sınıf (4)	150	3,80	0,8009						
	Toplam	627	3,79	0,7929						
Çalışmak İstenen Kurum ve Motivasyon	Hazırlık ve 1. Sınıf (1)	264	4,11	0,6777	24,106	0,000	39,536	0,000*	Tamhane	(1-2) (1-4) (2-3) (2-4) (3-4)
	2. Sınıf (2)	184	4,65	0,5277						
	3. Sınıf (3)	29	3,71	0,9826						
	4. Sınıf (4)	150	4,41	0,4568						
	Toplam	627	4,32	0,6612						

* $p \leq 0,01$, ** $p \leq 0,05$

Y ve Z kuşağı üniversite öğrencilerinin okudukları sınıfa göre iş yaşamında ideal yönetici ($p=0,000 \leq 0,01$), karar verme biçimi ($p=0,001 \leq 0,01$), takım çalışması yatkinlığı ($p=0,046 \leq 0,05$) ve çalışmak istenen kurum ve motivasyon ($p=0,000 \leq 0,01$) beklentileri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır. Çoklu karşılaştırma testine göre 2.sınıf ve 4. sınıf öğrencileri hazırlık ve 1. sınıfta okuyan öğrencilere; 2. sınıfta okuyan üniversite öğrencileri 3. sınıfta okuyanlara ve 4. sınıfta okuyanlar da 3. sınıfta okuyanlara göre ideal yönetici beklentileri yüksektir. Diğer değişkenler içinde aynı durum geçerli olmaktadır.

Tablo 12. Öğrencilerin Okudukları Üniversite Türüne Göre İş Yaşamından Beklentilerinin Tek Yönlü Varyans (ANOVA) Analizi Sonuçları

	Üniversite Türü	n	\bar{X}	SS	Varyans Homojenlik Testi		ANOVA		Çoklu Karşılaştırma Testi	
					Levene İstatistik	p	F	p		
İdeal Yönetici	Vakıf (Burslu)	347	3,85	0,985	8,732	0,000	23,440	0,000*	Tamhane	(1-2) (1-3) (2-3)
	Vakıf (Ücretli)	192	4,27	0,983						
	Devlet	88	4,52	0,686						
	Toplam	627	4,07	0,982						
Karar Verme Biçimi	Vakıf (Burslu)	347	3,94	1,002	6,328	0,002	8,725	0,000*	Tamhane	(1-2) (1-3)
	Vakıf (Ücretli)	192	4,22	0,800						
	Devlet	88	4,28	0,734						
	Toplam	627	4,07	0,921						
Takım Çalışması Yatkinlığı	Vakıf (Burslu)	347	3,82	0,787	0,154	0,857	0,515	0,598	-	-
	Vakıf (Ücretli)	192	3,77	0,787						
	Devlet	88	3,73	0,833						

	Toplam	627	3,79	0,793						
Çalışmak İstenen Kurum ve Motivasyon	Vakıf (Burslu)	347	4,18	0,631	5,457	0,004	20,776	0,000*	Tamhane	(1-2) (1-3) (2-3)
	Vakıf (Ücretli)	192	4,44	0,690						
	Devlet	88	4,63	0,564						
	Toplam	627	4,32	0,661						

* $p \leq 0,01$

Y ve Z kuşağı üniversite öğrencilerinin okudukları sınıfa göre iş yaşamında ideal yönetici ($p=0,000 \leq 0,01$), karar verme biçimi ($p=0,001 \leq 0,01$), takım çalışması yatkınlığı ($p=0,046 \leq 0,05$) ve çalışmak istenen kurum ve motivasyon ($p=0,000 \leq 0,01$) beklentileri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık saptanmıştır. Çoklu karşılaştırma testine göre 2.sınıf ve 4. sınıf öğrencileri hazırlık ve 1. sınıfta okuyan öğrencilere; 2. sınıfta okuyan üniversite öğrencileri 3. sınıfta okuyanlara ve 4. sınıfta okuyanlar da 3. sınıfta okuyanlara göre ideal yönetici beklentileri yüksektir. Diğer değişkenler içinde aynı durum geçerli olup olmadığı aşağıdaki tabloda belirtilmektedir.

Tablo 13'de üniversite öğrencilerinin iş yaşamından beklentilerinin ailelerinin gelirlerine göre anlamlı bir farklılık gösterip göstermediğinin belirlenmesi için uygulanan tek yönlü varyans analizi (ANOVA) sonuçları yer almaktadır.

Tablo 13. Üniversite Öğrencilerinin Ailelerinin Gelirlerine Göre İş Yaşamından Beklentilerinin Tek Yönlü Varyans (ANOVA) Analizi Sonuçları

	Ailenin Toplam Geliri	n	\bar{X}	SS	Varyans Homojenlik Testi		ANOVA		Çoklu Karşılaştırma Testi	
					Levene İstatistik	p	F	p		
İdeal Yönetici	2000 TL ve altı (1)	75	3,99	0,899	21,484	0,000	15,835	0,000*	Tamhane	(1-3) (1-5) (1-6) (2-5) (3-4), (3-5) (4-5) (4-6) (5-6)
	2001-2500 TL (2)	68	4,25	0,858						
	2501-3000 TL (3)	62	4,42	0,641						
	3501-4000 TL (4)	127	4,07	0,817						
	4501-5000 TL (5)	149	3,55	1,194						
	5500 TL üstü (6)	146	4,42	0,853						
	Toplam	627	4,07	0,982						
	Karar Verme Biçimi	2000 TL ve altı (1)	75	4,11						
2001-2500 TL (2)		68	4,20	0,788						
2501-3000 TL (3)		62	4,32	0,608						
3501-4000 TL (4)		127	3,65	1,314						
4501-5000 TL (5)		149	3,93	0,720						
5500 TL üstü (6)		146	4,40	0,752						
Toplam		627	4,07	0,921						
Takım Çalışması Yatkınlığı		2000 TL ve altı	75	3,75	0,845	0,976	0,431	0,756	0,582	-
	2001-2500 TL	68	3,72	0,689						
	2501-3000 TL	62	3,72	0,808						
	3501-4000 TL	127	3,88	0,828						
	4501-5000 TL	149	3,84	0,797						
	5500 TL üstü	146	3,75	0,772						

	Toplam	627	3,79	0,793						
Çalışmak İstenen Kurum ve Motivasyon	2000 TL ve altı (1)	75	4,24	0,666	13,279	0,000	13,271	0,000*	Tamhane	(1-3) (1-6) (2-5) (3-4) (3-5) (4-3) (4-6) (5-6)
	2001-2500 TL (2)	68	4,44	0,674						
	2501-3000 TL (3)	62	4,59	0,453						
	3501-4000 TL (4)	127	4,21	0,803						
	4501-5000 TL (5)	149	4,06	0,465						
	5500 TL üstü (6)	146	4,56	0,633						
	Toplam	627	4,32	0,661						

* $p \leq 0,01$

Ailenin toplam gelirine göre üniversite öğrencilerinin takım çalışması yatkınlığı üzerine beklentileri arasında anlamlı bir farklılık yoktur. Ailenin toplam gelirine göre üniversite öğrencilerinin ideal yönetici ($p=0,000 \leq 0,01$), karar verme biçimi ($p=0,000 \leq 0,01$) ve çalışmak istenen kurum ve motivasyon ($p=0,000 \leq 0,01$) beklentileri arasında anlamlı bir farklılık vardır.

Tablo 14'de, üniversite öğrencilerinin iş yaşamından beklentilerinin annelerinin mesleğine göre anlamlı bir farklılık gösterip göstermediğinin belirlenmesi amacıyla uygulanan tek yönlü varyans analizi (ANOVA) sonuçları yer almaktadır.

Tablo 14. Üniversite Öğrencilerinin Annelerinin Mesleğine Göre İş Yaşamından Beklentilerinin Tek Yönlü Varyans (ANOVA) Analizi Sonuçları

	Ailenin Toplam Geliri	n	\bar{X}	SS	Varyans Homojenlik Testi		ANOVA		Çoklu Karşılaştırma Testi	
					Levene İstatistik	p	F	p		
İdeal Yönetici	Ev Hanımı (1)	237	4,4378	0,68355	17,761	0,000	21,767	0,000*	Tamhane	(1,2)- (1,3)- (1,4)- (1,7) (2,3)- (2,4)- (2,6) (3,4)- (3,6)- (3,7) (4,5)- (4,6)- (4,7)- (4,8) (5,6) (6,7)
	Kendi İşi (2)	175	3,9314	0,89716						
	İşsiz (3)	4	5,0000	0,00000						
	Emekli (4)	65	2,9885	1,25501						
	Vefat (5)	15	4,2333	0,88372						
	Kamu Sektörü (6)	13	4,5962	0,37553						
	Öze Sektör (7)	111	4,0428	1,04113						
	Belirtilmemiş (8)	7	3,9286	0,40089						
	Toplam	627	4,0726	0,98152						
Karar Verme Biçimi	Ev Hanımı (1)	237	4,2932	,69003	8,201	0,000	19,616	0,000*	Tamhane	(1,2)- (1,3)- (1,6) (2,3)- (2,4)- (2,6)- (2,7) (3,4)- (3,5)- (3,7)- (3,8) (6,7)
	Kendi İşi (2)	175	3,4657	1,09543						
	İşsiz (3)	4	5,0000	0,00000						
	Emekli (4)	65	4,4308	0,45823						
	Vefat (5)	15	4,0000	0,75593						
	Kamu Sektörü (6)	13	4,6923	0,32522						
	Öze Sektör (7)	111	4,2477	0,89918						
	Belirtilmemiş (8)	7	3,9286	0,53452						
	Toplam	627	4,0702	0,92092						
Takım Çalışması Yatkınlığı	Ev Hanımı (1)	237	3,7595	0,73762	2,577	0,013	0,686	0,684	-	-
	Kendi İşi (2)	175	3,8076	0,91696						
	İşsiz (3)	4	3,6667	0,47140						
	Emekli (4)	65	3,8359	0,69503						
	Vefat (5)	15	3,5333	1,04502						
	Kamu Sektörü (6)	13	3,9744	0,91754						
	Öze Sektör (7)	111	3,7958	0,70521						
	Belirtilmemiş (8)	7	4,1905	0,83571						
	Toplam	627	3,7905	0,79294						
Çalışmak İstenen	Ev Hanımı (1)	237	4,6167	0,49309	7,470	0,000	16,610	0,000*	Tamhane	(1-2),(1-
	Kendi İşi (2)	175	4,0152	0,67836						

Tek yönlü varyans (ANOVA) analizi sonucuna göre, üniversite öğrencilerinin ideal yönetici ($p=0,000\leq 0,01$), karar verme biçimi ($p=0,000\leq 0,01$), takım çalışması yatkınlığı ($p=0,000\leq 0,01$) ve çalışmak istenen kurum ve motivasyon ($p=0,000\leq 0,01$) beklentileri babalarının mesleklerine göre istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık göstermektedir.

5. Sonuç ve Değerlendirme

Bu araştırma Y ve Z kuşağında yer alan öğrencilerin iş yaşamından beklentileri ideal yönetici, karar verme biçimi, takım çalışması yatkınlığı, çalışılmak istenen kurum ve motivasyon unsurları bağlamında incelenmiştir. Bu beklentilerin demografik özelliklere göre farklılıkları belirlenmeye çalışılmıştır.

Analiz sonucunda Y ve Z kuşağında yer alan öğrencilerin iş yaşamından beklentileri, ideal yönetici, karar verme biçimi, takım çalışması yatkınlığı, çalışılmak istenen kurum ve motivasyon unsurları yönünden yüksek farklılık gösterdiği belirlenmiştir.

Yaş, medeni durum, çalışma durumu farklılıklara yol açmıştır. Evli olan bireyler bekar bireylere oranla çok daha fazla sorumluluk üstlenmektedir. Çalışan bir birey ile çalışmaya birey arasında yine iş yaşamından beklenti konusunda farklılıklar vardır. Bireyin yaşı hangi kuşakta yer aldığı ve kuşağın özellikleri ile doğru orantılıdır. Bu bağlamda bahsetmiş olduğumuz demografik özellikler konusunda iş yaşamından beklentilerin farklı olduğundan söz etmek mümkündür.

Y kuşağında yer alan kişilerin bir kısmının öğrenci olduğu, bir kısmının da iş hayatında olduğu dikkate alındığında, bu kişilerin kurum ve yöneticisine yönelik beklentileri farklılaşmaktadır. Bu kuşağın iletişim, teknoloji, özgürlüklerine düşkünlük, çalışma arkadaşları ve ekip arkadaşlarına yönelik beklentileri önceki kuşaklardan farklıdır. Z kuşağı içinde olan kişilerse kendisini anlayan, taleplerine cevap veren, motivasyon unsurlarına göre çalışma koşullarını düzenleyecek, eğitim ve gelişimi açısından kendilerine imkan sağlayacak kurumlarda çalışmayı arzu ederler. Bu yüzden bu kuşaktaki kişileri motive edip daha iyi bir verim alabilmenin yolu onların özelliklerini ve davranış biçimlerini tahlil etmekten geçmektedir. Kurumlar, bu kuşaklara göre çalışma koşullarını, motivasyon unsurlarını değiştirmeli ve geliştirmelidir. Aksi takdirde yetenek kayıpları ile karşılaşabilirler.

Y ve Z kuşağında yer alan 29 yaş ve üstü grupta olan, kadın, bölümünü severek okuyan ve meslek yüksekokulu ve lisansüstünde okuyan öğrenciler iş yaşamında gerçekçi kararlar vermek istemektedir ve bu şekilde kendilerini rahat hissetmektedir.

Bu kuşaklarda yer alan kadınlar, meslek yüksekokulu ve lisansüstünde okuyan öğrencilerin çalıştıkları kurumun teknik bilgi ile ürün ve hizmetleri hakkında bilgi edinebilmeleri için fırsatlar sunulmasını, eğitim alabilme fırsatının verilmesini de beklerler. Motivasyon unsuru yönünden bakıldığında, kadınlar, meslek yüksekokulu ve lisansüstünde okuyan üniversite öğrencileri yeteneklerini ve becerilerini geliştirme fırsatı, bir şeyleri başarma şansı ve terfi ya da daha iyi bir işe sahip olma şansları kendilerine verildiğinde motive olabileceklerini öne sürmektedir.

Bu araştırma Y ve Z kuşağında yer alan üniversite öğrencilerinin iş yaşamından beklentilerini ideal yönetici, karar verme biçimi, takım çalışması yatkınlığı, çalışılmak istenen kurum ve motivasyon unsurları bağlamında incelenmiştir. Bu beklentilerin COVID-19 döneminde demografik özelliklere göre farklılıkları belirlenmeye çalışılmıştır.

Araştırmanın kısıtları verilerin 2020 yılı Mart-Temmuz ayları içerisinde kolayda örnekleme yöntemi kullanılarak toplanmış olmasıdır.

Analiz sonucunda üniversite öğrencilerinin iş yaşamından beklentileri, ideal yönetici, karar verme biçimi, takım çalışması yatkınlığı, çalışılmak istenen kurum ve motivasyon unsurları bağlamında yüksek çıktığı belirlenmiştir, tablo 16 de gösterilmiştir.

	N	Minimum	Maksimum	Anlamlılık	Standart Sapma
İdeal_Yönetici	627	1,00	5,00	4,0726	,98152
İdeal_Karar_Verme	627	1,00	5,00	4,0702	,92092
İdeal_Takım_Çalışması	627	1,00	5,00	3,7905	,79294
İdeal_Kurum_Kültürü_ve_İdeal_Motivasyon	627	1,83	5,00	4,3235	,66115
Valid N (listwise)	627				

Tablo 16'ya bakıldığında en yüksek ortalama ideal kurum ve motivasyon unsurları iken (ort.=4,32) en düşük ortalama ise ideal takım çalışması (ort.=3,79) olduğu görülmektedir.

Bu kuşaklarda yer alan kadınlar, çalıştıkları kurumun teknik bilgi ile ürün ve hizmetleri hakkında bilgi edinebilmeleri için fırsatlar sunulmasını, eğitim alabilme fırsatının verilmesini de beklemekte oldukları görülmüştür. Motivasyon unsuru yönünden bakıldığında, kadınlar, yeteneklerini ve becerilerini geliştirme fırsatı, bir şeyleri başarma şansı ve terfi ya da daha iyi bir işe sahip olma şansları kendilerine verildiğinde motive olabileceklerini öne sürmektedir.

Y ve Z kuşağında yer alan erkekler ise takım arkadaşları ile fikir birliği kurmayı bekler, takım içerisinde herkesin sorunlarının dinlendiğine emin olmak ister ve takım arkadaşlarının arasında oluşan anlaşmazlıklara çözüm olan kişi olmayı arzu eder.

Bölümlerini severek okuyan, 21 yaş üstü grupta yer alan üniversite öğrencileri bir yöneticinin standartlara uymayan durumları astlarına bildirmelerini tercih ederler, yöneticilerinin astlarının emeklerinin ödüllendirilmesi için yapılması gerekenleri bildirmesinin doğruluğunu savunurlar, yöneticinin astlarının performansını izlemesini ve örnek teşkil etmesini beklerler.

Bu neticeler doğrultusunda bir taraftan işletme stratejileri, diğer taraftan organizasyon yapıları içinde stratejik önemi artan bir İnsan Yönetimi anlayışıyla hareket edilmesi gerektiğini ifade edebiliriz. Aynı zamanda stratejik İK içinde ele alınan performans yönetiminde öne çıkan yetkinlik kavramı kadar, kariyer yönetiminde belirginleşen yetenek yönetimi kavramının da bundan sonra üniversite öğrencilerinin iş yaşamından beklentileri doğrultusunda kuşaklar üzerine yoğunlaşmayı gerekli kılmaktadır.

Bu sonuçlara göre, kurumlar yetenekli kişileri kaybetmemek için Y ve Z kuşağında yer alan çalışanlara veya çalışacak olanlara göre çalışma koşullarını ve kurum kültürlerini değiştirmeli ve geliştirmelidir. Hele ki tüm toplumu etkileyen COVID-19 salgınının çalışana ve çalışma hayatına olası etkilerinin konuşulduğu bu dönemde, kurumlar ve çalışanlar veya çalışacaklar için geleceğe dair yaşamsal ipuçları sunan bu araştırmanın başka çalışmalara, kurumlara ve çalışma yaşamında olan ve olacak olanlara yardımcı olacağı düşünülmektedir.

KAYNAKÇA

ADIGÜZEL, O., BATUR, H.Z. VE EKŞİLİ, N., (2014). Kuşakların Değişen Yüzü ve Y Kuşağı İle Ortaya Çıkan Yeni Çalışma Tarzı: Mobil Yakalılar, *Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 1(19), 165-182.

AKKAYA, B., TABAK, A. (2020). The Link Between Organizational Agility and Leadership: A Research in Science Parks. *Academy of Strategic Management Journal*, 19(1), 1-17.

AKKAYA, B., KAYALIDERE, U., A., K., AKTAŞ, R., KARĞIN, S. (2020). Çevik Liderlik Yaklaşımı ve Çevik Lider Davranışlarını Ölçmeye Yönelik Bir Ölçek Geliştirme Çalışması, *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 12 (2), 1605-1621.

AKKAYA, B. (2020). Covid-19 Pandemi Sürecinde Sağlık Kurumu Yöneticilerinin Dinamik Yetenekleri ve Sürdürülebilirlik Algıları. *Yönetim Bilimleri Dergisi*, 18(38), 943-960.

AMINUL, I., CHEONG, T. W., YUSUF, D. H. M. VE DESA, H., (2011). A Study on Generation at Workplace in Penang. *Journal of Applied Sciences Research*, 7(11): 1802-1805.

AUCEJO, E. M., FRENCH, J., ARAYA, M. P. U., & ZAFAR, B. (2020). The impact of COVID-19 on student experiences and expectations: Evidence from a survey. *Journal of public economics*, 191, 104271.

BERKUP, B.S., (2014). Working With Generations X And Y in Generation Z Period: Management of Different Generations in Business Life. *Mediterranean Journal of Social Sciences*, 5(19), 218-229.

BOLELLİ, M., (2019). İş Yaşamındaki Kuşakların Farklılıkları Üzerine Bir İnceleme. *Uluslararası İşletme ve Pazarlama Kongresi*, (s.1-16), Maltepe Üniversitesi, İstanbul, (13.06.2019-15.06.2019).

BROADBRIDGE, A.M., MAXWELL, G.A. VE OGDEN, S.M., (2007). Experiences, Perceptions and Expectations of Retail Employment for Generation Y. *Career Development International*, 12(6), 523-544.

ÇETİN, C., VE KARALAR, S., (2016). X, Y ve Z Kuşağı Öğrencilerin Çok Yönlü Ve Sınırsız Kariyer Algıları Üzerine Bir Araştırma. *Yönetim Bilimleri Dergisi*, 14(28), 157-197.

ÇANAKÇIOĞLU, S., SALEPÇIOĞLU, A.,(2019). Sosyo – Ekonomik Açından Y Jenerasyonunun İnsan Kaynakları Üzerindeki Etkilerinin Değerlendirilmesi EURAS Avrasya Üniversiteler Birliği Dergisi, 7(2)

DEMİRKAYA, H., AKDEMİR, A., KARAMAN, E. VE ATAN, Ö., (2015). Kuşakların Yönetim Politikası Beklentilerinin Araştırılması, *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 7 (1), 186-204.

GUAN, Y., DENG, H., & ZHOU, X. (2020). Understanding the impact of the COVID-19 pandemic on career development: Insights from cultural psychology.

HUTCHING K. VE MICHAILOVA, S., (2014). Research Handbook on Women in International Management, (içinde) Moeller, M., Napier N. ve McGourty, R., *Career and Family Expectations of Women in International Management: A View Across Generations*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham.

KELEŞ, H. N., (2011). Y Kuşağı Çalışanlarının Motivasyon Profillerinin Belirlenmesine Yönelik Bir Araştırma. *BAÜ Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 3(2), 129-139.

KONAKAY, G., AKDEMİR, A., ERGEN, B., SOLMAZTÜRK, A. B., GÜRER, A., AKTÜRK, F., GÖKDEMİR, O., YAMAÇ, Ö., SEZEN, S., YAVUZ, S., TIN, U., (2015). Üniversite Öğrencilerinin Akademisyen ve Ebeveyn Etkileşimleri Işığında Liderlik Modeli Belirlenmesinde Karizma ve Entelektualite Etkisinin Araştırılması. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 7(1), 205-235.

MAHMUD, M. S., TALUKDER, M. U., & RAHMAN, S. M. (2020). Does 'Fear of COVID-19' trigger future career anxiety? An empirical investigation considering depression from COVID-19 as a mediator. *The International journal of social psychiatry*.

McCordle Research, (2012). Generations Defined: 50 Years of Change Over 5 Generations. <https://mccordle.com.au/insights/blog/generations-defined50-years-change-5-generations-resource/>, (Erişim Tarihi: 22.05.2020).

PARRY, E. Ve URWIN, P., (2010). Generational Differences in Work Values: A Review of Theory and Evidence. *International Journal of Management Reviews*, 13(1), 79-96.

SADULLAH, Ö., (2010), *İnsan Kaynakları Yönetimi*. Beta Basım, İstanbul.

SENBİR, H., (2004). Z Son İnsan Mı?, O Kitaplar.

İŞÇİMEN, Sever (2012). Y Kuşağı Çalışanların İş Yaşamından Beklentilerinin Karşılama Düzeyi ile Kurumsal Bağlılık Arasındaki İlişki ve Bir Örnek Uygulama, İstanbul: Bahçeşehir Üniversitesi SBE Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi.

ÖZTIRAK, M., KAPLAN B. (2019). İşkoliklik ve Girişimci Kişilik Özellikleri: Eğitim Üzerine Bir Çalışma. *The Journal of Academic Social Sciences*, 7(93), 348-369

TAŞ, H. Y., DEMİRDÖĞMEZ, M. ve KÜÇÜKOĞLU, M., (2017). Geleceğimiz Olan Z Kuşağının Çalışma Hayatına Muhtemel Etkileri. *Opus Uluslararası Toplum Araştırmaları Dergisi*, 7(13), 1030-1048.

TAŞKIN, L., (ty). Y ve Z Kuşaklarının İş Hayatındaki Farklı Beklentileri, Elektrik Tesisat Portalı (ETP), <https://www.elektriktesisatportali.com/y-ve-z-kusaklarinin-is-hayatindaki-farkli-beklentileri.html>, (Erişim Tarihi: 22.05.2020).

Türk Dil Kurumu (2020). Kuşak Tanımı. www.tdk.com.tr (Erişim Tarihi:22.05.2020).

ÜNLÜ, F. (2020). Beş Kuşağın Gözünden Pandemi, Sabah Gazetesi, 17 Mayıs 2020 Yayımlı, <https://www.sabah.com.tr/yazarlar/pazar/ferhat-unlu/2020/05/17/bes-kusagin-gozunden-pandemi>, (Erişim Tarihi: 22.05.2020).

Summary

The aim of the study is to examine the expectations of generations Y and Z from business life in terms of demographic characteristics during the COVID-19 process. University students in the X and Y generations, the characteristics of these generations, their experiences, the factors that affect their formation, differences, expectations from business life and the effect of the pandemic were examined by using the quantitative analysis method with literature review.

The sample of the study is university students in the Y and Z generations for the analysis part. The data was collected from 627 participants using convenience Sampling. The study aims to analyze whether students' expectations such as ideal manager, decision-making style, teamwork, institution to work and motivation differ significantly according to various demographic and categorical variables. Independent sample T test and ANOVA were used to examine the hypotheses.

As a result, working life in the expectations of university students from business life during the epidemic period is an environment where the factors of ideal institution and motivation, ideal manager, decision-making style and teamwork predisposition are high. In other words, findings showed that students' expectations from business life were significantly affected with demographic characteristics during the COVID-19, therefore, organizations should change and improve their working conditions and corporate cultures according to people in the Y and Z generations.

EKLER

KİŞİSEL BİLGİ FORMU

Lütfen size en uygun cevabı yazınız veya işaretleyiniz.

-
- 1. Cinsiyetiniz: () Kadın () Erkek
- 2. Yaşınız: () 17-20 () 21-24 () 25-28 () 28 yaş ve üzeri
- 3. Medeni Durumunuz: () Evli () Bekâr
- 4. Eğitim Durumunuz: () Yüksek Okul () Üniversite
() Yüksek Lisans () Doktora
- 5. Çalışma Durumunuz: () Çalışıyor () Çalışmıyor
- 6. Sınıfınız: () Hazırlık () Birinci Sınıf () İkinci Sınıf
() Üçüncü Sınıf () Dördüncü Sınıf
- 7. Ailenizle Birlikte Mi Yaşıyorsunuz? () Evet () Hayır
- 8. Anne Mesleği: () Özel Sektör () Kendi İş () Emekli () Vefat
() Kamu Sektörü () Ev Hanımı
- 9. Baba Mesleği: () Kamu Sektörü () Özel Sektör () İşsiz () Kendi iş
() Emekli () Vefat
- 10. Üniversiteniz: () Vakıf (Ücretli) () Vakıf(Burslu) () Devlet
- 11. Bölümünüzü Severek Mi Okuyorsunuz? () Evet () Hayır
- 12. Ailenizin Toplam Gelir Düzeyi:
() 1500 TL altı () 1500 - 2000 TL
() 2000 - 2500 TL () 2500 - 3000 TL () 3500 - 4500 TL
() 4500 - 5500 TL () 5500-7500 TL () 7500 TL üstü

Üniversite Öğrencilerinin İş Yaşamından Beklentileri Envanteri

- Aşağıdaki ifadelere katılım derecenize göre;

1- Kesinlikle katılmıyorum 2- Katılmıyorum, 3- Kararsızım, 4-Katılıyorum, 5- Kesinlikle katılıyorum şeklinde işaretleyiniz.

Lütfen aşağıdaki soruları size göre ideal yöneticiyi düşünerek yanıtlayınız.		Kesinlikle katılmıyorum	Katılmıyorum	Kararsızım	Katılıyorum	Kesinlikle katılıyorum
1	Yöneticim benim için örnek teşkil etmeli	1	2	3	4	5
2	Yöneticim yapılması gerekenleri yaptığımda ne elde edeceğimi açıkça ifade etmeli	1	2	3	4	5
3	Yöneticim gelecek fırsatlara göre öngörülerini açıkça ifade etmeli	1	2	3	4	5

4	Yöneticim performansımı izlemeli	1	2	3	4	5
5	Yöneticim emeklerimin karşılığında ödüllendirilmem için neler yapmam gerektiğini söylemeli	1	2	3	4	5
6	Yöneticim standartlara uymayan durumlara karşı beni uyarmalı	1	2	3	4	5
Lütfen aşağıdaki soruları size göre ideal işinizde olması gereken iletişim şeklini düşünerek yanıtlayınız.						
7	Fikirlerimi diğer kişiler ile özgürce paylaşabiliyiyim	1	2	3	4	5
8	İnsanlarla konuşurken kibar ve yardımsever olurum	1	2	3	4	5
9	İnsanlarla sohbet etmekten daima keyif alırım	1	2	3	4	5
10	Genellikle aklıma ilk gelen şeyi söylerim	1	2	3	4	5
11	Çalışma arkadaşlarımla problemlerimi dinlerim	1	2	3	4	5
12	İnsanlara çok uzun ve tam talimatlar veririm	1	2	3	4	5
Bu bölüm, sizin karar verme biçiminizi ölçmek amacıyla hazırlanmış olup lütfen bugün karar vermeniz gereken durumlarda nasıl davranacağınızı düşünerek yanıtlayınız.						
13	Karar verirken duygularıma ve tepkilerime güvenirim	1	2	3	4	5
14	Makul ve sistematik biçimde karar alırken kendimi daha rahat hissederim	1	2	3	4	5
15	Karar alırken içgüdülerimden ziyade gerçekleri dikkate alarak karar veririm	1	2	3	4	5
16	Karar alırken kararın ardında mantıklı bir sebep olmasından ziyade doğru olduğunu hissetmeyi tercih ederim	1	2	3	4	5
17	Tüm olgular bir seçeceğin doğru olduğunu gösterse bile içime sinmediği sürece karar vermem	1	2	3	4	5
18	Kararlarımı gerçek bilgilerin sonucuna göre veririm	1	2	3	4	5
Bu bölüm, sizin takım çalışmasına katkılığınızı ölçmek amacıyla hazırlanmış olup lütfen bugün bir takım çalışması esnasında nasıl davranacağınızı düşünerek yanıtlayınız.						
19	Sorumluluğunu aldığımız için neyi başarması gerektiği hakkında takım arkadaşlarımla fikir birliğine varması için sorumluluk alırım	1	2	3	4	5

• 20	• Takım arkadaşlarının arasında oluşan anlaşmazlıklara çözüm olan kişi ben olurum	• 1	• 2	• 3	• 4	• 5
• 21	• Takım içerisinde herkesin sorunlarını dinletebildiğine emin olurum	• 1	• 2	• 3	• 4	• 5
• 22	• Toplantıda konuşulan konulara dair notları alan kişi olmaktan hoşlanırım	• 1	• 2	• 3	• 4	• 5
• Bu bölüm, sizin motivasyon unsurlarınızı ölçmek amacıyla hazırlanmış olup lütfen ideal işinizde size nelerin motive edeceğini düşünerek yanıtlayınız.						
• 23	• Çalıştığım insanların arkadaş canlılığı beni motive eder	• 1	• 2	• 3	• 4	• 5
• 24	• Yeteneklerimi ve becerilerimi geliştirme fırsatı beni motive eder.	• 1	• 2	• 3	• 4	• 5
• 25	• İşteki özgürlük miktarım beni motive eder	• 1	• 2	• 3	• 4	• 5
• 26	• Birşeyleri başarma şansına sahip olmam beni motive eder	• 1	• 2	• 3	• 4	• 5
• 27	• Terfi yada daha iyi bir işe sahip olma şansı beni motive eder	• 1	• 2	• 3	• 4	• 5
• 28	• Yöneticimden aldığım övgü beni motive eder	• 1	• 2	• 3	• 4	• 5
• Bu bölüm, sizin çalışmayı istediğiniz ideal kurumu tanımlamaya yardımcı olmak amacıyla hazırlanmış olup, size göre ideal kurumda olması gereken özellikleri göz önünde bulundurarak işaretleyiniz.						
• 29	• Yeni becerilerimi geliştirebilmem için bana fırsatlar sunan bir kurum	• 1	• 2	• 3	• 4	• 5
• 30	• Terfi şansımı artırabilmem için bana fırsatlar sunan bir kurum	• 1	• 2	• 3	• 4	• 5
• 31	• Daha fazla teknik bilgi edinebilmem için bana fırsatlar sunan bir kurum	• 1	• 2	• 3	• 4	• 5
• 32	• Ürün ve hizmetler hakkında daha fazla bilgi edinebilmem için bana fırsatlar sunan bir kurum	• 1	• 2	• 3	• 4	• 5
• 33	• Dil becerimi geliştirebilmem için bana fırsatlar sunan bir kurum	• 1	• 2	• 3	• 4	• 5
• 34	• Eğitime devam etmem için bana gerekli imkanı sağlayan bir kurum	• 1	• 2	• 3	• 4	• 5

Konaklama Sektöründe Algılanan Riskin, Müşteri Katılımı, Algılanan Değer ve Müşteri Sadakati Üzerindeki Etkileri

Müjde AKSOY*, Emine KAMBUR**

Öz

Konaklama işletmelerinde değer oluşmasını sağlayan müşteri katılımı kavramı, müşterilerin hizmet üretim ve sunum süreçlerine dâhil olması olarak ifade edilmektedir (Bendapudi ve Leone, 2003). Müşteri perspektifinden öznel olarak da değerlendirilebilen bu kavramın algılanan risk, algılanan değer ve müşteri sadakati ile ilişkisi bulunmaktadır. Bu bağlamda çalışmanın amacını, konaklama hizmeti alan müşterilerin satın aldıkları hizmete ilişkin algıladıkları riskin, müşteri katılımı üzerindeki, müşteri katılımının ise müşterilerin aldıkları hizmete ilişkin algıladıkları değer ve sadakat düzeyleri üzerindeki etkilerini belirlemek oluşturmaktadır. Çalışmanın ana külesini Türkiye’de yaşayan, turizm ve konaklama hizmeti almış tüm bireyler oluşturmaktadır. Çalışmada “Algılan Risk”, “Algılanan Değer”, “Müşteri Sadakati” ve “Müşteri Katılımı” ölçekleri kullanılmıştır. Veriler, kolayda örnekleme yöntemiyle konaklama hizmeti alan müşterilerden (202) toplanmıştır. Yapısal model oluşturulmuş ve kısmi en küçük kareler yöntemi ile test edilmiştir. Çalışmanın sonuçlarına göre; algılanan risk müşteri katılımını, müşteri katılımı algılanan değeri ve müşteri katılımı müşteri sadakatini pozitif yönde etkilemektedir.

Anahtar Kelimeler: Algılanan Risk, Müşteri Katılımı, Algılanan Değer, Müşteri Sadakati, Konaklama Sektörü

The Effects of Perceived Risk in the Hospitality Industry on Customer Participation, Perceived Value and Customer Loyalty

Abstract

The concept of customer participation, which creates value in hospitality business, is expressed as the inclusion of customers in service production and delivery process (Bendapudi and Leone, 2003). This concept, which can be evaluated subjectively from the customer perspective has a relationship with perceived risk, perceived value and customer loyalty. In this context, the purpose of the study is to determine the effects of the risk perceived by customers who receive hospitality services regarding the service they purchase on customer participation and the effects of customer participation on the perceived value and loyalty levels of customers regarding the service they receive. The



Özgün Araştırma Makalesi (Original Research Article)

Geliş/Received: 21.12.2020

Kabul/Accepted: 20.04.2021

DOI: <https://dx.doi.org/10.17336/igusbd.840580>

* Dr. Öğr. Üyesi, Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi, Manyas MYO, Bandırma, Türkiye.

E-posta: maksoy@bandirma.edu.tr **ORCID** <https://orcid.org/0000-0002-2995-0371>.

** Dr. Öğr. Üyesi, İstanbul Aydın Üniversitesi İşletme (İngilizce), İstanbul, Türkiye.

E-posta: eminekambur@aydin.edu.tr **ORCID** <https://orcid.org/0000-0003-4946-6867>.

population of the study live in Turkey, tourism and constitute all individuals who have received accommodation services. In this study, "Perceived Risk", "Perceived Value", "Customer Loyalty" and "Customer Engagement" scales have been used. The data have been collected from customers (202) who receive hospitality services using convenience sampling method. The structural model has been created and tested using the partial least squares method. According to the results of the study; perceived risk positively affects customer participation, customer participation positively affects perceived value and customer participation positively affects customer loyalty.

Keywords: Perceived Risk, Customer Participation, Perceived Value, Customer Loyalty, Hospitality Industry

Giriş

Üçüncül sektör olarak da bilinen hizmet sektörünün, hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelerde, yirminci yüzyılın ikinci yarısından başlayarak ekonomi içindeki payı, birincil (tarım, balıkçılık, madencilik ve ormancılık) ve ikincil (imalat) sektörü geride bırakmaya başlamıştır. Ülkelerin gelişmişlik seviyeleri arttıkça, hizmet sektörünün milli gelire ve istihdama katkısının da giderek arttığı görülmektedir (Koc, 2018). 2016 yılı itibari ile, Amerika Birleşik Devletleri'nde hizmet sektörünün milli gelir içindeki payı %79.5, Fransa'da %78.8, Almanya'da %69.1 iken, Türkiye'de hizmet sektörünün milli gelire katkısı %67.8'dir (CIA World Fact Book, 2017). Hizmet sektörünün toplam istihdama katkısı ise, Amerika Birleşik Devletleri'nde %79, Fransa'da %75.7 ve Almanya'da %73.8 iken Türkiye'de bu oran %48'4'tür (Koc, 2018). Ekonomiye bu denli katkısı olan hizmet sektörünün altında faaliyet gösteren konaklama işletmelerin temel amacı; kaliteli hizmet sunmak, müşteri beklenti ve ihtiyaçlarını karşılayacak şekilde müşteri memnuniyeti sağlayarak kar elde etmek ve varlıklarını sürdürebilmektir.

Hizmetlerle karşılaştırıldığında, somut ürünler önce üretilir, sonra satın alınır ve tüketilirler. Öte yandan, hizmetler ise soyuttur ve somut ürünlerin aksine, üretim ve tüketimleri eş zamanlı olarak gerçekleşir (Dong vd., 2014; Kotler vd., 2017; Koç vd., 2017). Hizmetler, üretim ve tüketimlerinin ayrılmazlık (eş zamanlılık) özellikleri nedeni ile hizmet sağlayıcı ve müşteri tarafından birlikte üretilirler. Ayrılmazlık özelliği, hizmetin üretim ve tüketiminin eş zamanlı olarak gerçekleşmesidir (Grönroos, 1978; Zeithaml, 1981; Yeo ve Li, 2014; Ostrom vd., 2015). Bu sebeple hizmet bir yandan müşteriye sunulurken, müşteri de diğer yanda hizmetin üretilmesi ve tüketilmesi sürecine dâhil olmaktadır (Zeithaml vd., 2012; Koç vd., 2017). Ancak ayrılmazlığın ötesinde müşterinin hizmet üretimine katılması hem kendisi hem de hizmet işletmesi açısından önemli sonuçları olan bir olgudur. Bu anlamda müşteri katılımı, bir hizmetin üretilmesi veya sunulması esnasında, müşterilerin çeşitli seviyelerde ve farklı türden katılımlarda bulunması sonucunda, hizmet deneyiminin hem işletme hem de müşteri açısından daha değerli kılınması sürecidir (Grönroos ve Ravald, 2011; Cermak vd., 2011; Büttgen vd., 2012; Chathoth vd., 2014; Dong vd., 2014; Koc vd., 2017).

Bu çalışmada, hem pazar hem de pazarlama düşüncesindeki aktif müşteriler ile işbirliği yapma trendinin artması sonucu, son 40 yıldır hizmet pazarlaması ve yönetimi araştırmalarının ana temalarından biri haline gelen müşteri katılımı kavramının konaklama hizmeti alan müşteriler üzerindeki etkisi incelenmiştir. Bu bağlamda araştırmada, konaklama hizmeti alan müşterilerin satın aldıkları hizmete ilişkin algıladıkları riskin, müşteri katılımı üzerindeki, müşteri katılımının ise müşterilerin aldıkları hizmete ilişkin algıladıkları değer ve sadakat düzeyleri üzerindeki etkilerinin araştırılması amaçlanmaktadır. Bu amaçla, ilgili literatür ışığında geliştirilen modelde yer

alan hipotezlerin test edilmesi sonucunda konaklama sektöründe müşteri katılımı üzerinde algılanan riskin, müşterilerin algıdaki değer ve sadakat düzeyler üzerinde de müşteri katılımının ne derecede etkisi olduğu tespit edilmeye çalışılacaktır.

Kuramsal Çerçeve **Algılanan Risk**

Hizmetler çoğu kez beş duyu ile hissedilemedikleri için müşterinin risk algılama derecesi somut ürünlerle karşılaştırıldığında genel olarak daha yüksektir (Zeithaml ve Bitner 2000; Laroche vd., 2004). Hizmetlerin soyutluk özelliği nedeniyle müşteriler konaklama gibi hizmetleri satın alırken daha fazla risk algılaması hissederler (Koç, 2018). Algılanan risk genellikle, bir tüketim deneyiminin finansal, fiziksel ve sosyal sonuçlarına ilişkin belirsizliğin öznel değerlendirmesi olarak tanımlanmaktadır (Liebermann ve Stashevsky, 2002). Bu tür algılar satın alma kararlarını önemli ölçüde etkileyen davranışsal sonuçlara sahiptir (Brooker, 1984; Ravald ve Grönross, 1996; Park ve Jun, 2003; Snoj vd., 2004; Kim vd., 2008).

Pazarlama literatüründe algılanan risk kavramı ilk kez Bauer (1960) tarafından ele alınmıştır. Bauer'a göre tüketicilerin beklentileri ile satın alma davranışlarının sonuçları arasındaki fark ve sonuçların belirsizliği nedeniyle risk algısı oluşmaktadır (Lim, 2003). Schierz vd., (2010)'ne göre algılanan risk kayıplara ilişkin beklentidir. Tüketicilerin kayıpları ile ilgili beklentileri ne kadar büyük olursa, algılayacakları risk derecesi de o kadar yüksek olur (Ariffin vd., 2018). Laroche vd. (2005) ise algılanan riski, satın alınan ürünlerin öngörülemeden ve değiştirilebilen sonuçlarının olumsuz içgörüsü olarak tanımlamışlardır. Algılanan risk, satın alma işlevinin değişken ve zit sonuçlarına ilişkin algısıdır. Satın alma sürecinde bir risk algılandığında, tüketicinin sonraki davranışı bu riske göre belirlenmektedir (Taylor, 1974; Tho vd., 2017). Risk, satın alma sürecinde veya tüketim sırasında ortaya çıkarak tüketicinin tutumunu olumsuz yönde etkilemektedir (Zhang vd., 2012). Tüketicinin risk algılama derecesi, satın alma kararını etkileyen önemli faktörlerden biridir (Schiffman ve Kanuk, 2004). Müşteri ne kadar çok risk algırsa, satın alma olasılığı o kadar düşük olur (Zhang vd., 2012); çünkü tüketiciler satın alma sırasında faydayı en üst düzeye çıkarmaktan çok, hatalardan kaçınmak için motive olurlar (Mitchell, 1999; Tho vd., 2017).

Subjektif bir kavram olarak algılanan risk yaş, cinsiyet, ekonomik sınıf, psikolojik durum gibi satın alma karar sürecini etkileyen faktörlerin tamamından etkilenmektedir. Ürün ve hizmete dair faktörlerde risk algısını yükseltici ya da düşürücü gibi etkilere sahip olabilmektedir (Mitchell, 1998; Assael, 1998; Ateşoğlu ve Türker, 2014). Satın alma sürecinde ürün ya da hizmetin tüketici için önemi arttıkça, riskten kaçınma eğilimi de o oranda yükselecek ve risk algısı satın alma sürecini etkileyen temel faktörlerden biri haline gelecektir (Peter ve Ryan, 1976; Dinç, 2020).

Literatürde algılanan riske ilişkin çeşitli sınıflandırmalara rastlanmakla birlikte, risk algısının yaygın olarak altı başlık altında ele alındığı görülmektedir. İşlevsel risk olarak da ifade edilen performans riski, tüketicinin satın aldığı ürün ya da hizmet ile ilgili beklenen performansı gösteremeyeceğine ilişkin olarak ortaya çıkan kaygıdır (Shimp ve Bearden, 1982; Sweeney vd., 1999; Keh ve Sun, 2008; Keller, 2013). Finansal risk bir ürün ya da hizmeti elde etmek için ödenen bedele ilişkin tüketicinin kayıpla karşılaşma olasılığıdır (Zielke ve Dobbstein, 2007; Temeloğlu, 2014). Sosyal risk ise tüketicinin satın aldığı ürün ve hizmete ilişkin olarak toplum içerisinde saygınlık kaybı yaşaması olasılığı olarak tanımlanmaktadır (Chen ve He, 2003; Zielke ve Dobbstein, 2007). Fiziksel risk tüketicinin satın aldığı ürün ve hizmeti kullanımı sonucunda sağlık ve güvenlik problemlerinin ortaya çıkabilme olasılığıdır (Roselius, 1971). Yine psikolojik risk ürün ve hizmetin kullanılması sonucunda, tüketicinin zihinsel yönden kendisini nasıl

hissettiği ile ilgilidir (Keller, 2013). Zaman riski ise, satın alınan ürün ve hizmetin, tüketicinin beklentilerini karşılamaması durumunda, satın alma için harcanan zaman olarak ifade edilmektedir (Roselius, 1971; Deniz ve Erciş, 2008).

Müşteri Katılımı

Literatürde Lovelock ve Young (1979) tarafından ortaya atılan, müşterilerin hizmet üretimi ve sunumuna bir çalışan gibi dâhil edilmesi düşüncesi ile birlikte, "müşteri katılımı" (customer participation) kavramı, özellikle hem pazar hem de pazarlama düşüncesindeki aktif müşteriler ile işbirliği yapma trendinin artması sonucu, pazarlama yazınında önemli bir konu haline gelmiştir. Müşteri katılımı; müşterilerin hizmet üretim veya sunum süreçlerine bilgi sağlaması, önerilerde bulunması ve işletmenin karar alma süreçlerine dâhil olması şeklinde ifade edilmektedir (Bendapudi ve Leone, 2003; Dabholkar, 1990). Müşteri katılımı, bir müşterinin hizmetin üretimi ve sunumu için sağladıkları bilgi, tecrübe, çaba, duygu gibi girdiler aracılığı ile ne ölçüde dâhil olduğunu ve bir hizmetin başarılı bir şekilde üretilmesi ve sunulması için müşteriden beklenen davranışları ifade eder (Dabholkar, 1990; Gro'nroos, 2008; Cermak vd., 2011; Bu'ttgen vd., 2012; Wu vd., 2013; Dong vd., 2014; Koç vd., 2017). Bu girdilere bağlı olarak müşteriler hem hizmet sürecini hem de bu sürecin sonuçlarını etkilemektedirler (Grönroos, 2008; Aarikka-Stenroos ve Jaakkola, 2012; Zeithaml vd., 2012; Mustak vd., 2016).

Müşteri katılımı işletme ile birlikte değer oluşturmayı sağlar. Birlikte değer yaratma (value cocreation), hizmet baskın mantığının (service-dominant logic) merkezi ve müşteri katılımının temel dayanağıdır. Hizmete baskın mantık, müşterileri pasif değer alıcıları yerine proaktif bir ortak değer yaratıcısı olarak görmektedir (Vargo ve Lusch, 2004). Bu mantık kapsamında işletmeler, standart şekilde değer üretmek yerine müşteri ile birlikte değer yaratmayı teşvik etmektedir (Chan vd., 2010; Payne vd., 2008).

Müşteri katılımı, müşterilerin bilgi paylaşımlarının, sorumlu davranışlarının ve kişisel etkileşimlerinin derecesi olarak müşterilerin hizmet tasarım ve üretim sürecine sağladıkları zihinsel, fiziksel ve duygusal girdilerdir. Zihinsel katılım müşterinin tüketeceği hizmetle ilgili olarak yapacağı bilgi toplama, analiz etme, değerlendirme, ezberleme, akılda tutma, hesaplama ve bilgi verme faaliyetleri ile ilgilidir. Zihinsel girdiler müşteriler tarafından hizmet işletmesine hizmet tasarımı ve uygun hizmetin belirlenmesi için verilen bilgileri de kapsar (Mills ve Turk, 1986; Rodie ve Kleine, 2000; Koc vd., 2017; Koç, 2018; Aksoy, 2020). Müşterinin fiziksel katılımı müşterinin bedeni ve vücut organları ile ilgilidir. Fiziksel katılım hizmetin somut unsurlarının taşınması, yerlerinin değiştirilmesi, organize edilmesi ve düzeltilmesi ile ilgili olabilir (Koç, 2018; Aksoy, 2020). Duygusal katılım ise müşterinin hizmet tasarım ve üretim sürecine sağladığı sabır, güven, destek, işbirliği, esneklik, bağlılık, heveslilik, nezaket ve anlayış gibi duygusal girdileri kapsamaktadır (Koc, 2018).

Yapılan araştırmalara göre müşteri katılımının hizmet işletmeleri açısından, verimlilik ve üretkenlikte artış, üretim maliyetlerinde azalma (Lovelock ve Young, 1979; Kellogg vd., 1997; Dong ve Sivakumar, 2015; Loi vd., 2019), hizmet sağlayıcıya karşı pozitif algı (Rosenbaum vd., 2005; Stokburger-Sauer vd., 2016; Villalba ve Zhang, 2019), daha yüksek müşteri tatmini (Cermak vd., 1994; Bendapudi ve Leone, 2003; Chen ve Wang, 2016; Yang vd., 2019), hizmet kalitesi (Bowers vd., 1990; Dabholkar ve Sheng, 2012; Ajitha vd., 2019); güçlü müşteri ilişkileri (Howcroft vd., 2003), marka sadakati, güveni ve değerinde artış (Kamboj, 2019; Carlson vd., 2019), tekrar satın alma niyetinde artış (Dong vd., 2014; Xia ve Suri, 2014; Straus vd., 2016), pozitif ağızdan ağıza iletişiminde artış (Kamboj, 2019) gibi avantajları bulunmaktadır. Müşteri katılımı kavramının müşteriler üzerinde ise maliyetlerde azalma ve indirimler (Bitner vd., 1997), hizmet

kalitesi çıktısında artış (Amorim, 2014), kullanım kolaylığı (Sheng ve Zolfagharian, 2014), hizmet süreci üzerinde kontrol artışı (Rodie ve Kleine, 2000; Marzocchi ve Zammit, 2006; Etgar, 2008) gibi pozitif etkileri bulunmaktadır.

Bu araştırmada müşterilerin, konaklama hizmetlerini satın almaları esnasında algıladıkları riskin, hizmetin tasarımı ve üretim sürecine katılımı üzerindeki etkisi tespit edilmeye çalışılmaktadır. Hizmetlerin soyutluk özelliği nedeniyle müşteriler hizmet satın alırken daha fazla risk algılaması hissederler (Koç, 2018). Müşteriler satın alınacak hizmeti değerlendirirken riski azaltmak için hizmet tasarımı ve üretim sürecine daha fazla katılmaktadır (Lloyd, 2010). Literatürde en popüler risk azaltma yöntemlerinden biri bilgi araştırması olarak görülmektedir (Murray ve Schlacter, 1990; Lloyd, 2010; Koç 2018). Bilgi aramak ayrıca müşterinin hizmet tasarımı ve üretim sürecine katılımını da ifade etmektedir (Dabholkar, 1990; Kellog vd., 1997; Claycomb vd., 2001; Chen ve Raab, 2014). Lloyd (2010) tarafından yapılan araştırmada müşterilerin algıladıkları riskin, müşteri katılımını pozitif yönde etkilediği, Zhihong vd., (2015) tarafından yapılan araştırmada ise algılanan riskin, bir müşteri katılımı türü olarak müşterinin bilgi paylaşımı üzerinde pozitif etkisi olduğu tespit edilmiştir. Bu bağlamda, müşterilerin konaklama hizmeti satın alırken algıladıkları riskin, müşterilerin hizmet tasarımı ve üretim sürecine katılımını pozitif yönde etkileyeceği düşünülerek aşağıdaki hipotezleri sürülmüştür;

H₁: Algılanan risk müşteri katılımını pozitif yönde etkiler.

Algılanan Değer

Rakiplere göre daha ayrıcalıklı değer yaratmak, turizm ve konaklama işletmelerinin uzun vadede başarılı olmalarını sağlamaktadır. Özellikle turizm ve konaklama işletmelerinde müşterinin algıladığı değer, müşterinin tatmin olmasının temel noktası olarak görülmektedir (Flint vd., 2002). Çünkü müşteri, hizmet sunucusu ile arasındaki iş ilişkisinden bir değer algılamakta ve bu değer, onların ilişkilerini sürdürmelerini sağlayabilmektedir. Hizmet sunucuları sadece ürünü sunmalarıyla değil, olası tüm ilişki ağları ve etkileşimleri yoluyla değer yaratmaya odaklanmalıdırlar (Grönroos 2000). Böylece müşteri ve hizmet sunucusu arasındaki ilişkiler stratejik varlıklar olarak ele alınmalı, hizmet sunucuları müşteri ile etkileşime girerek kendilerini farklılaştırmanın yeni yollarını aramalıdır (Tektaş ve Kavak, 2010). Yapılan bu açıklamaların ışığında algılanan değer, neyin alındığına ve verildiğine dayalı olarak müşterinin, hizmetin net değerine ilişkin genel bir değerlendirmesi olarak tanımlanmaktadır (Hellier vd., 2003).

Algılanan değer sosyal psikoloji, fayda, kalite ve para perspektifinden bir öneme sahiptir. Parasal bakış açısına göre, konaklama işletmelerinde alınan hizmetler için daha az ödendiğinde algılanan değer yükselmektedir. Kalite bakımından algılanan değer, konaklama işletmelerinde alınan belirli bir hizmet için ödenen para ile hizmetin kalitesi arasındaki farktır (Bishop, 1984). Yani yüksek kaliteli bir hizmet için daha az para ödendiğinde, müşterilerde olumlu algılanan değer oluşacaktır. Fayda perspektifi de konaklama işletmelerinde müşterilerin algılanan faydalarına ve algılanan fedakârlıklarının faydasına ilişkin genel bir değerlendirme olduğunu ortaya koymaktadır (Zeithaml, 1988). Müşteriler ürün/hizmet elde etmek için ne elde ettiklerine ve neleri bırakmaları gerektiğine ilişkin algılarını bilişsel olarak bütünleştirebilirler. Ancak fedakarlık, belirli bir ürün/hizmet için ödenen paradan daha fazlasını ifade etmektedir (Cronin vd., 1997). Sosyal psikoloji perspektifi ise değer üretiminin müşterinin belirli bir ürün/hizmeti satın alması anlamına geldiğini vurgulamaktadır.

Algılanan değer subjektif bir kavram olduğu için müşterilere, zamana ve kültüre göre değişkenlik gösterebilmektedir. Hizmetin/ürünün satın alım öncesi, satın alım anı,

kullanım sırası ve kullanımdan sonraki aşamada farklı öncelikler değer algılanmasında belirleyici bir role sahip olabilmektedir. Örneğin; konaklama işletmelerinde satın alım anında alınacak ürünün/hizmetin özellikleri, fiyatı ön plana çıkarken, satın alım sonrası ürüne/hizmete ait sonuçlar değerlendirilmektedir (Altunel ve Gönül, 2015). Müşteriler hem düşük hem de yüksek algılanan değere sahip olabilirler. Düşük algılanan değer müşterilerde sadakati ve tatmin duygusunu azaltabilmekte, yüksek algılanan değer ise bu duyguları arttırabilmektedir.

Bu araştırmada konaklama sektöründe müşterilerin hizmet tasarım ve üretim sürecine katılımlarının, algıladıkları değer üzerindeki etkisi tespit edilmeye çalışılmaktadır. İlgili literatür incelendiğinde müşterilerin hizmet tasarım ve üretim sürecine katılımlarının, değer yaratma sürecinde önemli bir unsur olarak ele alındığı görülmektedir. Müşteriler katılım ile gereksinimleri ve istekleriyle ilgili daha fazla bilgi sunmakta, bu durumda hizmet sağlayıcının hizmet tasarım ve sürecini müşteri beklentileri doğrultusunda düzenlemesini sağladığı için, müşterilerin algıladıkları değer artmaktadır (Taheri vd., 2017). Müşterilerin katılımı sayesinde, hizmetin birlikte yaratılması sürecindeki sağladıkları kaynaklar bütünleştirici etki yaratmakta ve bu durumda müşterilerin hizmet tasarım ve üretim sürecinde algıladıkları değeri yükseltmektedir (Parasuraman, 1997; Vargo ve Lusch 2004; McCollKennedy vd., 2012; Chen ve Wang, 2016; Yeh, 2016; Anh ve Thuy, 2017; Wang, 2019; Wang ve Yu, 2019; González-Mansilla, 2019). Bu bağlamda müşterilerin hizmet tasarım ve üretim sürecine katılımlarının algıladıkları değeri pozitif yönde etkilediği düşünülerek aşağıdaki hipotez ileri sürülmüştür;

H₂: Müşteri katılımı, algılanan değeri pozitif yönde etkilemektedir.

Müşteri Sadakati

Reichheld ve Sasser (1990), konaklama işletmesinin müşterilerinin %5'lik bir kısmı sadık müşterilere dönüştürüldüğünde işletme karlılığının %25'ten %125'e çıkabileceğini vurgulamışlardır. Çünkü sadık müşterilerin rakip işletmelere yönelme ihtimali zayıftır ve tekrarlı satın alma yapabilmektedirler. Böylelikle sadık müşteriler konaklama işletmelerinin karlılığını arttırabilirler. Ayrıca konaklama işletmeleri, sadık müşterilerine yüksek kalitede ve düşük fiyatta hizmet/ürün sunabilmektedir. Bu da rakip konaklama işletmeleriyle rekabet edilmesinde önemli bir avantaj olarak ortaya çıkabilmektedir. Selvi ve Ercan (2006) müşteriler sadık müşterilere dönüştürüldüğünde, konaklama işletmelerinin rakiplerine kıyasla rekabet avantajı elde edebileceklerini vurgulamışlardır.

Dick ve Basu (1994) tarafından ortaya atılan müşteri sadakati kavramı "bir ürün ya da hizmetin gelecekte tekrar satın alınması yönünde olumlu ilişkiler kurulması" şeklinde tanımlanmıştır. Çatı vd. (2010) de "bir müşterinin sürekli alışveriş yaptığı işletmesini başkalarına tavsiye etmesi ve müşterilerin bir işletme veya marka ile sürmekte olan ilişkilerini sürekli kılması" olarak ifade etmişlerdir. Bu tanımlara bakıldığında, müşteri sadakatinin davranışsal ve tutumsal yönü üzerinde durulduğu dikkati çekmektedir. Sadakatin davranışsal yönü, satın alma davranışının tekrar gerçekleşmesi ile oluşmaktadır (Bowen ve Shoemaker, 1998). Tutumsal yönü ise, ürünün/hizmetin başkalarına önerilmesi ile meydana gelmektedir (Getty ve Thompson, 1994). Sadakatin tutumsal yönü, sadakatin gerçekleşmesi noktasında önemli bir gösterge olmaktadır. Çünkü sadakatin tutumsal yönüne sahip olan müşteri, konaklama işletmesine ait olan ürün/hizmeti sürekli kullanmasa bile onları diğer müşterilere önerebilir. Ayrıca davranışsal ve tutumsal sadakate sahip olan müşteriler, işletmelerin performanslarını da etkilemektedir. Çünkü bu müşteriler duygusal açıdan işletmeye sadıktır.

Duygusal açıdan hizmet aldığı konaklama işletmesine bağlılık gösteren müşteriler, işletmenin hatalarına karşı daha toleranslı olabilmektedirler. Bu müşteriler konaklama işletmesine karşı yakınlık hissetseler bile, onları sadık müşteriye dönüştürmek için daha fazlası gerekmektedir. Bu durumu Becwith (Marketing Türkiye, 1 Mart 2005: 47) "işletmeler müşterilerine kendilerini önemli hissettirirse, hata yaptıklarında bile müşteri mutlu olur" sözleriyle açıklamıştır. Çünkü karşılıklı oluşan sosyal bağlar ilişkileri bireyselleştirmektedir.

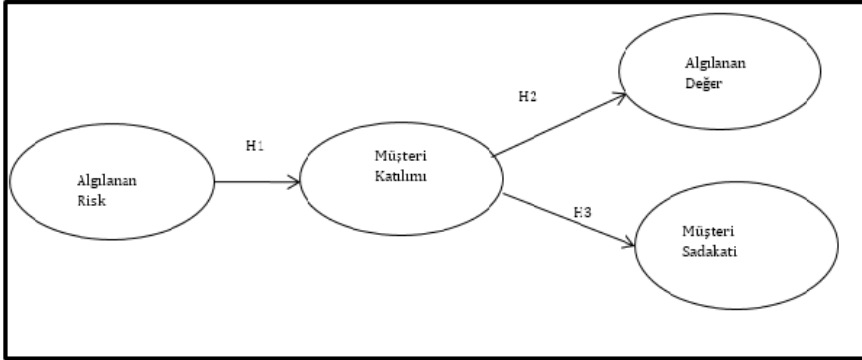
Bu araştırmada müşteri katılımının müşteri sadakati üzerindeki etkisi tespit edilmeye çalışılmaktadır. Yapılan araştırmalar müşterilerin hizmet tasarım ve üretim sürecine katılımlarının; hizmet kalitesi algısını arttırdığı (Bowers vd., 1990; Ryu vd., 2008; Yi ve Gong, 2013; Amorim vd., 2014; Wang ve Yu, 2019; Ajitha vd., 2019), müşteri ilişkilerini güçlendirerek (Howcroft vd., 2003; Chan vd., 2010), müşteri tatminini yükselttiği (Kellogg vd., 1997; Vavra, 1999; Dabholkar ve Sheng, 2012; Dong ve Sivakumar, 2015; Yang vd., 2019; Auh vd., 2019) ve tekrar satın alma niyetini pozitif yönde etkilediğini (Hsieh ve Chang, 2004; Mochon vd., 2012; Xia ve Suri, 2014; Betzing vd., 2020) göstermektedir. Bu bağlamda müşterilerin hizmet tasarım ve üretim sürecine katılımlarının, konaklama işletmesine yönelik sadakatlerini arttıracakları düşünülerek aşağıdaki hipotez ileri sürülmüştür;

H₃: Müşteri katılımı, müşteri sadakatini pozitif yönde etkiler.

Yöntem

Araştırmanın Amacı ve Modeli

Bu araştırmanın amacı turizm ve konaklama sektöründe, müşterilerin satın alma esnasında algıladıkları riskin, hizmetin tasarımı ve üretime katılımları üzerindeki ve müşteri katılımının ise algılanan değer ve müşteri sadakati üzerindeki etkisini tespit etmeye çalışılmaktadır.



Şekil 1: Araştırmanın Modeli ve Hipotezleri

Anakütle ve Örneklem

Araştırmanın anakütlesini Türkiye’de yaşayan, turizm ve konaklama hareketine katılmış tüm bireyler oluşturmaktadır. Araştırma kapsamında anket yolu ile 202 kişiden kolayda örnekleme yolu ile veri toplanmıştır. Çalışmada belirlenen anakütlenin boyutunu tam olarak tespit etmek mümkün olmadığı için en uygun örneklem sayısını tespit etmek için çeşitli yaklaşımlar değerlendirilmiştir. Sekaran (1983) 30’dan fazla 500’den az

örneklem pek çok çalışma için yeterli olduğunu belirtmektedir. Shirsavar vd., (2012) ise çalışmalarında örneklemle ilişkin farklı bir yaklaşım kullanmışlardır. Çalışmada ulaşılabilecek gereken örneklem sayısı (n): $5q \leq n \leq 15q$ şeklinde formülize edilmiştir. Formülde q değeri ankette yer alan öge sayısını ifade etmektedir. Araştırmamızda kullanılması düşünülen ölçekler toplamda 35 sorudan oluşmaktadır (tanımlayıcı sorular hariç). Dolayısıyla ile bu yaklaşıma göre ulaşılabilecek gereken örneklem miktarı 175 ile 525 arasında olmalıdır: $(35*5)= 175 \leq n \leq 525 = (35*15)$. Bu bağlamda 202 kişinin değerlendirme yapılması için yeterli olduğu görülmektedir.

Araştırmaya katılan 202 tüketicinin %55,4 (112)'ünün kadın, %44,6 (90)'ünün erkek olduğu görülmektedir. Tüketicilerin %23,3 (47)'ü 25 ve altı, %33,2 (67)'si 26-35 yaş aralığında, %20,8 (42)'i 36-45 yaş aralığında, %19,3 (39)'ü 46-55 yaş aralığında ve %3,5 (7)'i 56 ve üzeri yaş aralığındadır. Tüketicilerin %40,1 (81)'i evli, %59,9 (121)'u ise bekârdır. Tüketicilerin eğitim durumları incelendiğinde ise %1 (2)'inin ilköğretim, %18,3 (37)'ünün lise, %49 (99)'unun üniversite ve %31,7 (64)'sinin lisansüstü mezunu olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca %18,3 (37)'ü 2500 TL ve altı, %32,2 (65)'si 2501-5000 TL, %31,7 (64)'si 5001-7500 TL, %17,8 (36)'i 7501 ve üzeri gelir aralığına sahiptir.

Veri Toplama Araçları

Araştırmada veri toplama yöntemi olarak anket uygulaması kullanılmıştır. Hazırlanan anket formu, algılanan risk, algılanan değer, müşteri sadakati ve müşteri katılımını ölçmek amacıyla daha önce çeşitli araştırmacıların geliştirmiş oldukları ölçeklerin yanı sıra ankete cevap verenlerle ilgili cinsiyet, yaş, medeni durum, eğitim durumu ve aylık gelir bilgilerini elde etmeyi amaçlayan demografik sorulardan oluşmaktadır. Anket formu demografik özellikleri de içeren formla birlikte toplam 40 sorudan oluşmaktadır. Katılımcıların ilgili ifadeye katılım düzeylerini ölçmeye yönelik 5'li Likert ölçeği kullanılmıştır. ("1: Kesinlikle Katılmıyorum", "5: Kesinlikle Katılıyorum").

Çalışmada ankete katılan kişilerin satın alma davranışlarını etkileyen önemli faktörlerden birisi olan algılanan risk faktörünü ölçmek amacıyla Stone ve Mason'un 1995 yılında geliştirdikleri "Algılanan Risk" ölçeğinden yararlanılmıştır. Ölçek performans riski, finansal risk, sosyal risk, fiziksel risk, psikolojik risk ve zaman riski olmak üzere toplam 6 boyut ve 18 sorudan oluşmaktadır. Ölçeğin Türkçe 'ye uyarlaması Kıyıcı (2019) tarafından gerçekleştirilmiş ve bu araştırmada ölçeğin güvenilirliği $\alpha = 0,77$ olarak tespit edilmiştir.

Araştırmada katılımcıların aldıkları konaklama hizmetine yönelik algıladıkları değeri ölçmek amacıyla Chitty vd. (2007) tarafından turizm sektörüne yönelik yapılan çalışmada geliştirilen "Algılanan Değer" ölçeği kullanılmıştır. Ölçek tek boyuttan ve 4 maddeden oluşmaktadır. Orijinal dili İngilizce olan ölçeğin Türkçe'ye uyarlaması Demirbağ (2019) tarafından gerçekleştirilmiş ve bu çalışmada ölçeğin güvenilirliği $\alpha = 0,87$ olarak tespit edilmiştir.

Araştırmada müşteri sadakatini ölçmek amacı ile Zeithaml vd., (1996) tarafından geliştirilen ve orijinal adı "Customer Loyalty Scale" olan 4 soruluk müşteri sadakati ölçeği kullanılmıştır. Ölçeğin çeşitli araştırmalarda tespit edilen güvenilirliği 0,93 ile 0,95 arasında değişmektedir. Bu çalışmada ölçeğin güvenilirliği $\alpha = 0,96$ olarak belirlenmiştir.

Araştırmada, hizmetlerde müşteri katılımını ölçmek amacı ile Chen ve Raab (2014) tarafından geliştirilen, orijinal adı "Customer Participation Scale" olan "Müşteri Katılımı Ölçeği" kullanılmıştır. Ölçek 3 boyut ve 9 sorudan oluşmaktadır. Ölçeğin boyutları; Tutumsal Katılım (3 soru), Zihinsel Katılım (3 soru) ve Davranışsal Katılım (3 soru) şeklindedir. Chen ve Raab (2014) tarafından 402 restoran müşterisi üzerinde uygulanan ölçeğin boyutlarına ait güvenilirliği, Tutumsal Katılım Boyutu için $\alpha = 0,87$, Zihinsel Katılım Boyutu için $\alpha = 0,81$ ve Davranışsal Katılım Boyutu için $\alpha = 0,71$ olarak

tespit edilmiştir. Orijinal dili İngilizce olan ölçeğin Türkçe uyarlaması Aksoy vd., (2019) tarafından yapılmıştır.

Bulgular

Çalışmada kurulan modele ilişkin hipotez testleri için PLS algoritmali Yapısal Eşitlik Modellemesinden (PLS-SEM) yararlanılmış ve ilgili testler SmartPLS paket programı yardımı ile uygulanmıştır.

PLS-SEM analiz yöntemleri, tahmin yöntemi olarak regresyon gibi En Küçük Kareler Yöntemini kullanmakta, bağımlı değişkenin R^2 değerini maksimize eden ilişki katsayılarının tahminine dayanmaktadır (Doğan, 2019). Bu yöntem odak konusu olan bağımlı değişkenin açıklanan varyansını maksimize etmek, hata varyanslarını ise minimize etmek amacı ile kullanılmaktadır (Hair vd., 2014). PLS-SEM yaklaşımı, temel bileşen analizi ve çoklu regresyon analizlerinin sonuçlarını genelleştiren ve birleştiren bir yol analizi tekniği olarak karşımıza çıkmaktadır. PLS-SEM yöntemi örneklemin kısıtlı olduğu ve verinin çarpık olduğu durumlarda kullanışlı bir yapısal eşitlik tahmincisi olarak karşımıza çıkmaktadır (Kwong ve Wong, 2013). Bu çalışmada da verinin hem birim bazlı, hem de çoklu normallik sağlamaması, örneklemin kısıtlı olması ve araştırmanın daha önce çalışılmamış bir model olması nedeni ile keşifsel bir yapıya sahip olması nedenlerinden dolayı PLS algoritmali Yapısal Eşitlik Modellemesinden (PLS-SEM) yararlanılmıştır.

Diğer istatistiksel analizlerde olduğu gibi temelde iki aşamadan oluşan PLS-SEM'in ilk aşamasında ölçüm modeli analize tabi tutulmaktadır. Ölçüm modeli aşamasında gözlenen değişkenler bütün olarak analize alınarak güvenilirlik ve geçerlilik testleri uygulanmaktadır. Ölçüm modelinde tüm değişkenler güvenilirlik ve geçerlilik kriterlerini sağladığında, analiz ilişkili analizlerinin yapıldığı ikinci aşamasına geçilmekte (Doğan, 2019) ve gizil değişkenlerin birbirleriyle nasıl bağlantılı olduklarını göstermek için kullanılan yapısal model test edilmektedir (Alshibly, 2015).

Araştırma için ön görülen ve SmartPLS 3.0 programı yardımıyla oluşturulan araştırma ölçüm modeli sonuçları aşağıda Tablo 1'de verilmiştir. Değişkenlerle indikatörler arasındaki ilişkilerin incelendiği bu aşamada öncelikle SmartPLS 3.0 paket programı yardımıyla ölçüm modeli doğrulayıcı faktör analizine tabi tutulmuş daha sonra elde edilen ifadelerle güvenilirlik ve geçerlilik testleri yapılmıştır. PLS-SEM temelli analiz yöntemlerinde faktör yüklerinin 0,700 ile 0,900 arasında olması gerekmektedir birlikte (Chin, 2010), 0,600 üzerinde olan faktör yükleri de kabul edilmektedir (Doğan, 2019). Faktör yükü 0,600 altındaki tüm indikatörler modelden çıkarılarak, doğrulayıcı faktör analizine ilişkin adımlar tekrar edilmiştir. Bu bağlamda doğrulayıcı faktör analizi sonucunda, faktör yükleri 0,600'ın altında olan "Algılanan Risk Ölçeği" ile ilgili 7 adet soru analizden çıkarılmıştır. Tablo 1'de görüldüğü üzere yapılan faktör analizi sonucunda faktör yüklerine ilişkin 0,700 altında bir değer olmakla birlikte 0,600 üzerinde olduğu için yeterli sayılmıştır.

Analiz sonucunda elde edilen; ifadelerin ilgili yapılarla olan yük değerleri, yapı geçerliliklerini gösteren açıklanan ortalama varyans (AVE) katsayıları, birleşik güvenilirlik değerleri (CR), rho_A değerleri ve yapılarla ilişkin güvenilirlik değerleri Tablo 1'de gösterilmektedir.

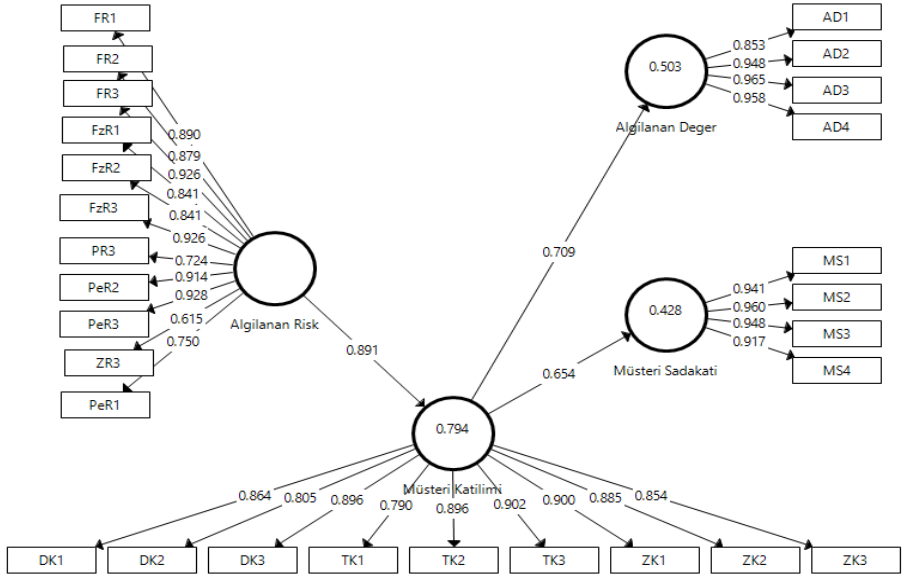
Tablo 1. Ölçüm Modeli Sonuçları

Yapı	İfade	Soru Kodu	Yük Değeri	AVE	Güvenilirlik Değeri		
					CR	α	rho_A
ALGILANAN RİSK	Yeni bir otel ürünü veya hizmeti satın alırken istediğim performans alacağımdan endişe ederim.	PeR1	0,750	0,714	0,964	0,958	0,964
	Yeni bir otel ürünü veya hizmeti satın alırken beklediğim faydaları sağlayacağımdan emin olmak isterim.	PeR2	0,914				
	Yeni bir otel ürünü veya hizmeti satın alırken emniyetli ve güvenilir olduğundan emin olmak isterim	PeR3	0,928				
	Yeni bir otel ürünü veya hizmeti satın alırken paramı boşa harcamaktan çekinirim.	FR1	0,890				
	Yeni bir otel ürünü veya hizmeti satın alırken akıllıca olmamasından endişe ederim.	FR2	0,879				
	Yeni bir otel ürününün veya hizmetinin aldığı paraya değerini isterim.	FR3	0,926				
	Yeni bir otel ürünü veya hizmeti kullanırken sağlığuma zarar vermesinden endişe ederim.	FzR1	0,841				
	Yeni otel ürününün veya hizmetinin çevremdeki insanların sağlığına zarar vermesinden endişe ederim.	FzR2	0,841				
	Yeni bir otel ürünü veya hizmeti satın alacağımda ürünün güvenilir olması benim için önemlidir.	FzR3	0,926				
	Yeni otel ürününden veya hizmetinden başka bir ürüne veya hizmete sahip olma düşüncesi beni rahatsız etmez.	PR3	0,724				
Yeni otel ürününün veya hizmetinin gereksiz oyalayarak zaman harcamama neden olmasından endişe ederim.	ZR3	0,615					
MÜŞTERİ KATILIMI	Otel çalışanları ile işbirliği yapmaya çalışırım	TK1	0,790	0,751	0,964	0,958	0,961
	Otel çalışanlarına karşı arkadaşçıyım.	TK2	0,896				
	Otel çalışanlarına saygı duyuyorum.	TK3	0,902				
	Otel hakkındaki diğer müşterilerin yorumlarını okurum.	ZK1	0,900				
	Otellerle ilgili bilgi aramak için zaman harcarım.	ZK2	0,885				
	Tanıdığım insanlara otel hakkındaki düşüncelerini soruyorum	ZK3	0,854				
	Otelde hizmet alırken bir şeyin doğru olmadığını düşündüğümde müdahale ederim.	DK1	0,864				
	Açıkça soru ve kaygılarımı otel personeli ile tartışırım.	DK2	0,805				
	Otelde nasıl hizmet alınacağını bilmiyorsa, soru sorarım	DK3	0,896				
ALGILANAN DEĞER	Bu otel maddi açıdan müşterilerine uygun bir fiyata hizmet vermektedir.	AD1	0,853	0,869	0,964	0,949	0,954
	Bu otelin kaliteli bir konaklama imkânı sunduğuna inanıyorum	AD2	0,948				
	Bu otelde konaklamaktan keyif alıyorum.	AD3	0,965				
	Bu otelin, ödediğim fiyata karşı iyi bir konaklama sağladığına inanıyorum.	AD4	0,958				

MÜŞTERİ SADAKATI	Bu oteli başkalarına tavsiye edeceğim.	MS1	0,941	0,886	0,969	0,957	0,961
	Bu oteli bir dahaki sefere kullanacağım.	MS2	0,960				
	Diğer insanlara bu otel hakkında olumlu şeyler söyleyeceğim.	MS3	0,948				
	Diğer otellerle karşılaştığımda bu otel ilk tercihim olacaktır.	MS4	0,917				

Tablo 1 incelendiğinde modelde yer alan tüm ifadelerle ilişkin faktör yük değerleri kritik değerın üstünde yer almıştır. Ayrıca tüm faktörlere ait bileşik güvenilirlik değerleri 0,70'in; Açıklanan Ortalama Varyans değerleri (AVE) 0,50'nin; rho_A değerleri ise 0,70'in üstündedir. Bu sonuçlara göre kurulan modelin geçerlilik ve güvenilirlik şartlarını sağladığı görülmektedir.

Geçerli ve güvenilir olduğu kabul edilen ölçekler ışığında yapısal model testine geçilmiştir. Araştırmanın ölçüm modeline uygun şekilde SmartPLS 3.0 programı yardımıyla gerçekleştirilen analiz sonrası elde edilen yapısal modele ait sonuç çıktısı Şekil 2'deki gibidir.



Şekil 2. Yapısal Model

Analiz edilen modele ilişkin standart katsayılar, t değerleri ve belirleme katsayıları (R^2) ile hipotez testlerine ilişkin sonuçlar Tablo 2'de gösterilmektedir.

Tablo 2. Yapısal Model Sonuçları

İlişki	Ortalama	Std. Sap.	Katsayı	t	p	R^2	Sonuç
AR -> MK	0,926	0,015	0,891	61,012	0,000	0,794	Hipotez Desteklendi
MK -> AD	0,743	0,043	0,709	17,192	0,000	0,503	Hipotez Desteklendi
MK -> MS	0,682	0,047	0,654	14,557	0,000	0,428	Hipotez Desteklendi

*Analiz Yöntemi: Path Weighting Scheme, Bootstrapping Samples: 5000

Tablo 2 incelendiğinde, araştırma modelinde ileri sürülen "H₁: Algılanan risk, müşteri katılımını pozitif yönde etkiler", "H₂: Müşteri katılımı, algılanan değeri pozitif yönde etkiler" ve "H₃:Müşteri katılımı müşteri tatminini pozitif yönde etkiler" hipotezlerinin desteklediği anlaşılmaktadır (t>1,96). Bu sonuca bakıldığında, algılanan riskin müşteri katılımını pozitif yönde, müşteri katılımının ise algılanan değeri ve müşteri tatminini pozitif yönde etkilediği görülmektedir.

Elde edilen bu sonuca göre müşterilerin algıladıkları riskteki bir birimlik artış, hizmet tasarım ve üretim sürecine katılımları üzerinde 0,891 birimlik bir artışa sebep olmaktadır. Ayrıca müşterilerin hizmet tasarım ve üretim sürecine katılımlarının varyansının 0,794'lük bir kısmı, müşterilerin algıladıkları risk tarafından açıklanmaktadır. Yine müşterilerin hizmet tasarım ve üretim sürecine katılımlarındaki bir birimlik artış, algıladıkları değer üzerinde 0,709, tatminleri üzerinde de ise 0,654 birimlik bir artışa sebep olmaktadır. Müşterilerin algıladıkları değerın varyansının 0,503'lük kısmı, tatminlerinin ise 0,428'lik kısmı müşteri katılımı tarafından açıklanmaktadır.

Sonuç ve Öneriler

Bu araştırmada müşterilerin satın aldıkları konaklama hizmetine ilişkin algıladıkları riskin, hizmetin tasarımı ve üretimi sürecine katılımları üzerindeki, müşteri katılımının da algılanan değer ve müşteri sadakati üzerindeki etkisi tespit edilmeye çalışılmıştır. Araştırma kapsamında anket yolu ile 202 kişiden kolayda örnekleme yolu aracılığıyla veri toplanmış, ilgili literatür incelemesi sonucunda öngörülen hipotezlerin test edilmesi için "PLS Algoritmali Yapısal Eşitlik Modellemesinden" yararlanılmıştır. Yapılan alan araştırmasından elde edilen sonuçlar ilgili literatür açısından değerlendirilerek, konaklama sektörü yöneticilerine ve araştırmacılara önerilerde bulunulmuştur.

Günümüz pazarlama anlayışında ürün odaklı anlayıştan hizmet odaklı anlayışa geçiş süreci yaşanmakta ve değişim değerini odağında tutan (value-in-exchange) mal baskın mantık, yerini kullanım değerine (value-in-use) bırakmaktadır (Vargo ve Lusch, 2014; Gülöz, 2020). Bu yaklaşım çerçevesinde geliştirilen Hizmet Baskın Mantık (Service Dominant Logic) Teorisi müşterilerin üretim sürecindeki rolünü farklı bakış ile değerlendirerek, müşterilerin işletmeler tarafından pasif değer alıcılar olarak görülme yerine proaktif çözüm ortakları olarak görmeleri gerektiğini savunarak, müşteri katılımı kavramının önemine vurgu yapmaktadır (Payne vd., 2008; Gülöz, 2020). Bu araştırmada ilk olarak ilgili literatürdeki boşluktan hareketle, müşterilerin hizmet tasarım ve üretim sürecinde değer yaratmak amacıyla sağladıkları bilişsel ve davranışsal katkılarını ifade eden ve giderek önem kazanan müşteri katılımı kavramı üzerinde, müşterilerin satın alacakları konaklama hizmetine ilişkin algıladıkları riskin etkisi incelenmiştir. Satın alma davranışı çerçevesinde çok sayıda karmaşık alternatif arasından seçim yapmak zorunda kalan tüketiciler, bu seçimi yaparken en yüksek faydayı elde etmek yerine en az zarar görme eğilimi göstermektedirler (Tho vd., 2017; Rossiter, 2019). Kahneman ve Tversky'nin (1980) Beklenti Teorisi adını verdikleri çalışmaya göre insanların kaybetmeye kazanmaktan daha fazla önem verdikleri görülmüştür (Koç, 2018). Bu bağlamda kayıplara ilişkin beklenti olarak tanımlanan risk algısı kavramı tüketici davranışlarının açıklanmasında önemli bir yere sahiptir (Schiffman ve Kanuk, 2004; Mitchell, 1999).

Yapılan analizler sonucunda araştırma modeli kapsamında, müşterilerin konaklama hizmeti satın alırken algıladıkları riskin, hizmet tasarım ve üretim sürecine katılımları üzerindeki etkisini tespit etmeye yönelik olarak ileri sürülen "H₁: Algılanan risk müşteri katılımını pozitif yönde etkiler." hipotezi kabul edilmiştir. Bu sonuca göre müşterilerin konaklama hizmetini satın almadan önce yaşayabilecekleri kayıplara ilişkin

beklentileri yükseldikçe, satın aldıkları hizmetin tasarım ve üretim sürecine katılımları da yükselmektedir. Çünkü müşteriler algıladıkları riskin seviyesini azaltabilmek için hizmete ilişkin bilgi toplama, analiz etme, değerlendirme, bilgi verme ve çalışanlarla işbirliği yapmak gibi katılıma ilişkin faaliyetlerde daha fazla bulunma eğilimi göstereceklerdir. Tüketiciler her zaman satın alma davranışına ilişkin sonuçları tam olarak kestiremedikleri için çoğunlukla risk baskısı altında hareket etmekte, bu durumda tüketicinin tutumunu olumsuz yönde etkileyerek, satın alma olasılığını düşürmektedir (Zhang vd., 2012). Bu araştırmada ise tüketici satın alma davranışını negatif yönde etkileyen risk algısının, işletmeler üzerinde verimlilik artışı, yüksek müşteri tatmini ve sadakati, tekrar satın alma niyeti ve pozitif ağızdan ağıza iletişim gibi (Xia ve Suri, 2014; Chen ve Wang, 2016; Mahapatra, 2017) olumlu etkiler yaratan müşteri katılımını pozitif yönde etkilediği sonucuna varılmıştır. Bu sonuç geçmiş yıl çalışmaları ile desteklenmiş; Lloyd (2010) tarafından yapılan araştırmada müşterilerin algıladıkları riskin müşteri katılımını arttırdığı, Zhihong vd., (2015) tarafından yapılan araştırmada ise algılanan riskin, bir müşteri katılımı türü olarak müşterinin bilgi paylaşımını pozitif yönde etkilediği tespit edilmiştir.

Araştırmanın bir diğer değişkeni olarak ilişkisel pazarlama literatüründe önemli bir yer tutan algılanan değer kavramı ise tüketiciler üzerinde değer yaratan faktörlerin tespit edilerek beklenti ve ihtiyaçlarının karşılanması noktasında büyük önem arz etmektedir (Itani vd., 2019). Müşterilerin ürün ve hizmetleri değerlendirmelerine yönelik psikolojik bir yargı olarak algılanan değer kavramı, işletmelerin karlılıkları ve rekabet avantajları üzerinde etkiye sahiptir (Naami vd., 2017; Alrwashdeh vd., 2020). Bu bağlamda araştırma modeli kapsamında müşteri katılımının algılanan değer üzerindeki etkisi tespit edilmeye çalışılmıştır. Yapılan analiz sonucuna göre konaklama işletmelerinde müşterilerin hizmet tasarım ve üretim sürecine katılımları, sunulan hizmete ilişkin değer algılarını yükseltmektedir. Müşterilerin bilgi paylaşımlarının, sorumlu davranışlarının ve kişisel etkileşimlerinin derecesi olarak müşterilerin hizmet tasarım ve üretim sürecine sağladıkları zihinsel, fiziksel ve duygusal girdiler, hizmet sağlayıcının hizmet tasarım ve sürecini müşteri beklentileri doğrultusunda düzenlemesini sağlamakta, bu durumda müşterilerin algıladıkları değeri yükseltmektedir. İlgili literatür incelendiğinde, müşteri katılımının algılanan değeri pozitif yönde etkilediğine ilişkin sonuç, geçmiş yıl çalışmaları ile de desteklenmektedir (Vargo ve Lusch 2016; McCollKennedy vd., 2012; Chen ve Wang, 2016; Yeh, 2016; Anh ve Thuy, 2017; Wang ve Yu, 2019; González-Mansilla, 2019).

Araştırma kapsamında ele alınan bir diğer kavram da, işletmelerin pazar paylarını koruyarak rekabet avantajı elde etmeleri için temel unsurlardan biri olan müşteri sadakati kavramıdır. Yapılan araştırmalar işletmelerin yeni müşteri kazanma maliyetlerinin, mevcut müşterileri elde tutma maliyetlerinden yaklaşık altı kat daha fazla olduğunu göstermektedir (Palumbo ve Herbig, 2000; Aaker, 1996). Sadık müşteriler işletmeye uzun dönemde düzenli gelir getirmekte ve işletmenin karlılığını sürdürülebilir kılmaktadır. Bu araştırmada işletmeler açısından bu denli öneme sahip olan müşteri sadakati kavramı üzerinde, müşteri katılımının nasıl bir etki yarattığı tespit edilmeye çalışılmış ve yapılan analiz sonucunda, müşterilerin hizmet tasarım ve üretim sürecine katılımlarının, işletmeye yönelik sadakatlerini pozitif yönde etkilediği sonucuna varılmıştır. Bu bağlamda özellikle müşterilerin hizmet tasarım ve üretim sürecine sağladığı sabır, güven, destek, işbirliği, esneklik, bağlılık, heveslilik, nezaket ve anlayış gibi duygusal girdilerin (Koc, 2018), hizmetin gelecekte tekrar satın alınması yönünde olumlu ilişkiler yaratarak sadakati arttırdığı söylenebilir. Bu sonucun iki değişken arasındaki ilişkileri inceleyen geçmiş çalışma sonuçlarıyla da desteklendiği görülmektedir (Yi ve Gong, 2013; Dong vd., 2014; Stokburger-Sauer vd., 2016; Villalba ve Zhang, 2019)

Bu araştırma sonuçlarına göre, işletmelerin varlıklarını sürdürebilmeleri adına kritik bir faktör olan algılanan değer ve müşteri sadakatinde artış sağlayabilmeleri için müşterilerin hizmet tasarımı ve üretim sürecine katılımlarını etkin bir şekilde yönetmeleri gerekmektedir. Ayrıca işletmeler bu süreci iyi şekilde yönetebildikleri takdirde, risk algısının satın alma davranışı üzerinde yarattığı negatif etkileri müşteri katılımı aracılığıyla işletme açısından avantajlı hale dönüştürebileceklerdir. Bu kapsamda işletmelerin müşterinin hizmet üretim ve sunumu sürecindeki rolünü (katılımını) iyi bir şekilde analiz ederek, hizmet üretim ve sunum sürecinde neyin, ne zaman, kim tarafından, nasıl ve nerede yapılacağını etkin bir şekilde belirleyecekleri ayrıntılı hizmet planlarını (service blueprint) hazırlamaları tavsiye edilmektedir. Yani işletmeler müşteri katılımı kültürünü oluşturmalıdır.

Müşterilerin katılım sürecini aktif olarak yönetmek isteyen işletmeler, hedonik değerlerin nasıl oluşturulduğunu araştırmalı ve müşteri memnuniyetine katkıda bulunan motivasyon unsurlarını tespit etmelidir. Yine işletmeler müşterilerin hizmet tasarımı ve üretim sürecine katılımlarını destekleyecek, müşteri ilişkileri yönetimi uygulamalarına geniş kapsamlı olarak yer verilmelidir. Müşterilerle hizmet sağlayıcılar arasında kurulacak etkin bir iletişim müşteriler tarafından kalıcı olarak algılandığında müşteri sadakatinde de artış gözlenebilecektir. Artan rekabet koşullarında müşterilerin beklenti ve ihtiyaçlarını en iyi seviyede karşılayabilmek ve müşterinin hizmet üretim ve sunumu sürecine katılımından en etkin şekilde yararlanabilmek amacı ile bilgiyi üreten ve değişen çevre şartlarına kolaylıkla uyum sağlayabilen esnek ve öğrenen örgüt yapılarının benimsenmesi de işletmelere verilebilecek tavsiyeler arasında yer almaktadır.

Birçok araştırmada olduğu gibi bu çalışmada da çeşitli sınırlılıklar mevcuttur. Eldeki olanakların sınırlılığından dolayı küçük bir örneklem üzerinde çalışılması sebebi ile araştırmada geniş boyutlu genellemeler yapmak zordur. Araştırma bulgularının genellenmesi için daha büyük örneklem ile çalışılması gerekmektedir. Araştırma bir hizmet alt sektörü olarak konaklama işletmeleri müşterilerine yönelik olarak gerçekleştirilmiştir. Bu sebeple araştırmanın farklı hizmet alt sektörlerinde uygulanması araştırmacılara önerilmektedir. Araştırma anket tekniği kullanılarak nicel olarak gerçekleştirilmiştir. Gerçek hayatta da uygulanabilir sonuçlar bulmak adına tek bir veri toplama yönteminden ziyade farklı veri toplama yöntemleri kullanılarak çeşitleme (triangulation) yapılmaları bundan sonraki araştırmalar için önerilmektedir.

KAYNAKÇA

AAKER, D. A. (1996). Güçlü Markalar Yaratmak, (Çev. E. Demir), İstanbul: MediaCat Kitapları.

AARIKKA-STENROOS, L. & JAAKKOLA, E. (2012). Value co-creation in knowledge intensive business services: A dyadic perspective on the joint problem solving process, *Industrial Marketing Management*, Volume 41(1), 15-26.

ALRWASHDEH, M., JAHMANI, A., İBRAHİM, B., & ALJUHMANI, H. Y. (2020). Data to model the effects of perceived telecommunication service quality and value on the degree of user satisfaction and e-WOM among telecommunications users in North Cyprus. *Data in brief*, 28, 104981.

ALTUNEL, M.C. & GÜNLÜ, E.(2015). Deneyimleme Kalitesi, algılanan değer ve memnuniyetin müze ziyaretçilerinin tavsiye etme eğilimi üzerindeki etkisi, *Anatolia: Turizm Araştırmaları Dergisi*, Cilt 26(2), 191-206.

AJITHA, A. A., SHARMA, P., KINGSHOTT, R. P., MAURYA, U. K., & KUR, A. (2019). Customer participation and service outcomes: Mediating role of task-related affective well-being. *Journal of Services Marketing*.

AKSOY, M. (2020). *Algılanan müşteri katılımının çalışanların iş davranışları ve iletişimleri üzerindeki etkisi*, Onyedü Eylül Üniversitesi, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Bandırma.

AKSOY, M., KOÇ, E. & KOÇ, E. (2019). Hizmetlerde müşteri katılımının müşterilerin kontrol etme eğilimleri üzerindeki etkisi, II. International Conference on Empirical Economics and Social Sciences (ICEESS' 19), 20-22 Haziran Bandırma Türkiye.

ALSHIBLY, H. H. (2015). Investigating decision support system (DSS) success: A partial least squares structural equation modeling approach. *Journal of Business Studies Quarterly*, Volume 6(4), 56.

AMORIM, M., S. (2014). Managing customer participation and customer interactions in service delivery: the case of museums and educational services, *Organizacija*, Volume 47(3), 166– 175.

ANH, P. N. T. & THUY, P. N. (2017). The effects of interaction behaviors of service frontliners on customer participation in the value co-creation: a study of health care service. *Service Business*, Volume 11(2), 253-277.

ARIFFIN, S. K., MOHAN, T., & YEN, N. G. (2018). Influence of consumers' perceived risk on consumers' online purchase intention. *Journal of Research in Interactive Marketing*, Volume 12(3), 309-327.

ASSAEL, H., (1998). *Consumer behaviour and marketing action*, USA: Southwestern College Publishing.

ATEŞOĞLU, İ., & TÜRKER, A. (2014). Tatil yeri seçiminde ülke imajının turistin risk algısı üzerine etkisi, *Uluslararası Alanya İşletme Fakültesi Dergisi*, Cilt 6(2), 09-28.

AUH, S., MENGUC, B., KATSIKEAS, C. S. & JUNG, Y. S. (2019). When does customer participation matter? An empirical investigation of the role of customer empowerment in the customer participation–performance linki *Journal of Marketing Research*, Volume 56(6), 1012-1033.

BAUER, R. A. (1960). *Consumer behavior as risk-taking*, in R. S. Hancock, ed., *Dynamic Marketing for a Changing World*, Chicago: American Marketing Association, 389-399.

BENDAPUDI, N. & LEONE, R. P. (2003). Psychological implications of customer participation in co-production, *Journal of Marketing*, Volume 67(1), 14–28.

BETZING, J. H., KURTZ, M., & BECKER, J. (2020). Customer participation in virtual communities for local high streets. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 54, 102025.

BISHOP, W. R. Jr., (1984). Competitive intelligence. *Progressive Grocer*, Volume 63(3), 19–20.

BITNER, M. J., FARANDA, W. T., HUBBERT, A. R. & ZEITHAML, V. A. (1997). Customer contributions and roles in service delivery, *International Journal of Service Industry Management*, Volume 8(3), 193–205.

BOWEN, J.T., SHOEMAKER, S., (1998). Loyalty: a strategic commitment. *Cornell Hotel and Restaurant Administration Quarterly*. 39 (1), 12–25.

BOWERS, M.R., MARTIN, C.L. & LUKER, A. (1990). Trading places: Employees as customers, customers as employees, *The Journal of Services Marketing*, Volume 4(2), 55-69.

BROOKER, G. (1984). *An assessment of an expanded measure of perceived risk*. ACR North American Advances.

BUTTGEN, M., SCHUMANN, J. H. & ATES, Z. (2012). Service locus of control and customer coproduction: The role of prior service experience and organizational socialization, *Journal of service research*, Volume 15(2), 166-181.

CARLSON, J., WYLLIE, J., RAHMAN, M. M. & VOOLA, R. (2019). Enhancing brand relationship performance through customer participation and value creation in social media brand communities, *Journal of Retailing and Consumer Services*, 50, 333-341.

Central intelligence Agency (2017). World Fact Book. Retrieved from <https://www.cia.gov/library/publications/the-worldfactbook/geos/my.html>.

CERMAK, D. S., FILE, K. M. & PRINCE, R. A. (1994). Customer participation in service specification and delivery, *Journal Of Applied Business Research (JABR)*, Volume 10(2), 90-97.

CERMAK, D.S., FILE, K.M. & PRINCE, R.A. (2011). Customer participation in service specification and delivery, *Journal Of Applied Business Research (JABR)*, Volume 10(2), 90-98.

CHAN, K. W., YIM, C. K. & LAM, S. S. (2010). Is customer participation in value creation a double-edged sword? Evidence from professional financial services across cultures, *Journal Of Marketing*, Volume 74(3), 48-64.

CHATHOTH, P. K., UNGSON, G. R., ALTINAY, L., CHAN, E. S., HARRINGTON, R. & OKUMUS, F. (2014). Barriers affecting organisational adoption of higher order customer engagement in tourism service interactions, *Tourism Management*, 42, 181-193.

CHEN, C.F. & WANG, J.P. (2016). Customer participation, value co-creation and customer loyalty: A case of airline online check-in system, *Computers in Human Behavior*, 62, 346-352.

CHEN, R., & HE, F. (2003). Examination of brand knowledge, perceived risk and consumers' intention to adopt an online retailer. *Total Quality Management & Business Excellence*, Volume 14(6), 677-693.

CHEN, S. C. & RAAB, C. (2014). Construction and validation of the customer participation scale, *Journal Of Hospitality & Tourism Research*, Volume 41(2), 131-153.

CHIN, W. W. (2010). How to write up and report PLS analyses. In *Handbook of partial least squares* (pp. 655-690). Springer, Berlin, Heidelberg.

CHITTY, B., WARD, S. & CHUA, C. (2007). An application of the ECSI model as a predictor of satisfaction and loyalty for backpacker hostels, *Marketing Intelligence & Planning*, 25, 563-580.

CLAYCOMB, C., LENGNICK-HALL, C. A. & INKS, L. W. (2001). The customer as a productive resource: A pilot study and strategic implications. *Journal of Business strategies*, Volume 18(1), 47-47.

CRONIN, J. J., BRADY, M. K., BRAND, R. R., HIGHTOWER, R., & SHEMWLL, D. (1997). A cross-sectional test of the effect and conceptualization of service value. *The Journal of Service Marketing*, Volume 11(6), 375-391.

ÇATI, K., TOKSÖZ, E., SEBAHAT, Ü. & GELİBOLU, L. (2010). Müşteri beklentileri ile müşteri sadakati arasındaki ilişki: Beş Yıldızlı Bir Otel Örneği, *Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Cilt 19(1), 429-446.

DABHOLKAR, P. (1990). How to improve perceived service quality by improving customer participation in developments in marketing science. *Academy Of Marketing Science*.

DABHOLKAR, P. A. & SHENG, X. (2012). Consumer participation in using online recommendation agents: Effects on satisfaction, trust, and purchase intentions. *The Service Industries Journal*, Volume 32(9), 1433-1449.

DEMİRĞAÇ, B. (2019). Marka imajı, algılanan hizmet kalitesi, müşteri tatmini ve algılanan değerlerin marka sadakati üzerindeki etkisinin incelenmesi: 5 yıldızlı sayfiye ve şehir otelleri örneği.

DENİZ, A., & ERÇİŞ, A. (2008). Kişilik özellikleri ile algılanan risk arasındaki ilişkilerin incelenmesi üzerine bir araştırma. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, Cilt 22(2), 301-330.

DICK, A. S., & BASU, K. (1994). Customer loyalty: toward an integrated conceptual framework. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 22(2), 99-113.

DİNÇ, H. (2020). *Yerli turistlerin destinasyon risk algısı ile destinasyon imajı algısı ilişkisi: Diyarbakır örneği*, Yüksek lisans tezi, Batman Üniversitesi, Batman.

DOĞAN, D.(2019). *SmartPLS ile Veri Analizi*, Zet Yayıncılık.

DONG, B. & SIVAKUMAR, K. (2015). A process-output classification for customer participation in services, *Journal of Service Management*, Volume 26(5), 726-750.

DONG, B., SIVAKUMAR, K., EVANS, K.R. & ZOU, S. (2014). Effect of customer participation on service outcomes: The moderating role of participation readiness, *Journal Of Service Research*, Volume 18(2), 160-176.

ETGAR, M. (2008). A descriptive model of the consumer co-production process, *Journal of the Academy of Marketing Science*, Volume 36(1), 97- 108.

FLINT, D., WOODRUFF, R.B. & GARDIAL, S.F. (2002). Exploring the phenomenon of customers' desired value change in a business-to-business context, *Journal of Marketing*, 66 (October), 102-117.

GETTY, J. M., & THOMPSON, K. N. (1994). A procedure for scaling perceptions of lodging quality. *Hospitality Research Journal*, 18(2), 75-96.

GONZALEZ-MANSILLA, Ó., BERENQUER-CONTRI, G., & SERRA-CANTALLOPS, A. (2019). The impact of value co-creation on hotel brand equity and customer satisfaction. *Tourism Management*, 75, 51-65.

GRONROOS, C. (2000). Creating a relationship dialogue: Communication, interaction and value, *Marketing Review*, Volume 1(1), 1 - 14.

GRONROSS, C. (1978). A service-orientated approach to marketing of services. *European Journal of Marketing*, Volume 12(8), 588-601.

GRONROOS, C. (2008). Adopting a service business logic in relational business-to-business marketing: Value creation, interaction and joint value co-creation. In *Otago forum*, Volume 2(9), 269-287.

GRONROOS, C. & RAVALD, A. (2011). Service as business logic: Implications for value creation and marketing. *Journal of service management*, Volume 22(1), 5-22.

GÜLÖZ, G.E. (2020). Müşteri katılımının müşteri sadakati ve örgütsel bağlılık üzerindeki etkisinde memnuniyetin aracı rolü: Bankacılık sektöründe çalışanlar ve müşteriler üzerine bir araştırma, Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi, İstanbul.

HAIR JR, J. F., SARSTEDT, M., HOPKINS, L. & KUPPELWIESER, V. G. (2014). *Partial least squares structural equation modeling (PLS-SEM)*, European Business Review.

HELLIER, P. K., GEURSEN, G. M., CARR, R. A., & RICKARD, J. A. (2003). Customer repurchase intention: A general structural equation model. *European Journal of Marketing*, Volume 37(11/12), 1762-1800.

HOWCROFT, B., HEWER, P. & DURKIN, M. (2003). Banker-customer interactions in financial services, *Journal Of Marketing Management*, 19, 1001-1020.

HSIEH, A. T. & CHANG, E. T. (2004). The effect of consumer participation on price sensitivity, *Journal of Consumer Affairs*, Volume 38(2), 282-296.

ITANI, O. S., KASSAR, A. N., & LOUREIRO, S. M. C. (2019). Value get, value give: The relationships among perceived value, relationship quality, customer engagement, and value consciousness. *International Journal of Hospitality Management*, 80, 78-90.

KAHNEMAN, D., & TVERSKY, A. (1980). Prospect theory. *Econometrica*, 12.

KAMBOJ, S. (2019). Applying uses and gratifications theory to understand customer participation in social media brand communities. *Asia Pacific Journal of Marketing and Logistics*.

KEH, H. T. & SUN J. (2008). The complexities of perceived risk in cross-cultural services marketing. *Journal of International Marketing*, Volume 16(1), 120-146.

KELLER, K. (2013). *Strategic brand management*, Harlow: Pearson.

KELLOGG, D.L., YOUNGDAHL, W.E. & BOWEN, D.E. (1997). On the relationship between customer participation and satisfaction: Two frameworks, *International Journal of Service Industry Management*, Volume 8(3), 206-219.

KIYICI, Ş. (2019). *Turist yenilikçiliği ve algılanan riskin, yenilik algısı ve turistlerin yenilikçi otel tercihlerine etkisi üzerine bir uygulama (Yayımlanmamış doktora tezi)*, Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi, Zonguldak.

KIM, D. J., FERRIN, D. L., & RAO, H. R. (2008). A trust-based consumer decision-making model in electronic commerce: The role of trust, perceived risk, and their antecedents, *Decision Support Systems*, Volume 44(2), 544-564.

KOC, E., ULUKOY, M., KILIC, R., YUMUSAK, S. & BAHAR, R. (2017). The influence of customer participation on service failure perceptions, *Total Quality Management & Business Excellence*, Volume 28(3-4), 390-404.

KOÇ, E. (2018). *Hizmet Pazarlaması ve Yönetimi: global ve yerel yaklaşım*, Ankara: Seçkin Yayıncılık.

KOTLER, P. T., BOWEN, J. T., MAKENS, J. & BALOGLU, S. (2017). *Marketing for Hospitality and Tourism*, Prentice Hall, Boston.

KWONG, K. & WONG, K. (2013). Partial least squares structural equation modeling (PLS-SEM) techniques using SmartPLS, *Marketing Bulletin*, Volume 24(1), 1-32.

LAROCHE, M., KALAMAS, M. & CLEVELAND, M. (2005). "I" versus "we" how individualists and collectivists use information sources to formulate their service expectations, *International Marketing Review*, Volume 22(3), 279-308.

LAROCHE, M., MCDOUGALL, G. H., BERGERON, J., & YANG, Z. (2004). Exploring how intangibility affects perceived risk. *Journal of Service research*, Volume 6(4), 373-389.

LIM, N., (2003). Consumers' perceived risk: sources versus consequences. *Electronic Commerce Research and Applications*, 2, 216– 228.

LIEBERMANN, Y., & STASHEVSKY, S. (2002). Perceived risks as barriers to Internet and e-commerce usage, *Qualitative Market Research: An International Journal*.

LLOYD, A. E. (2010). The role of culture on customer participation in services.

LOI, R., XU, A. J., CHOW, C. W. & CHAN, W. W. (2019). Linking customer participation to service employees' Work to family enrichment: The role of job crafting and OBSE, *Journal of Occupational and Organizational Psychology*.

LOVELOCK, C. H. & YOUNG, R. F. (1979). Look to consumers to increase productivity, *Harvard Business Review*, Volume 57(3), 168-178.

MAHAPATRA, S. (2017). Impact of Participation on Behaviour Outcomes in Health Care Service. *Benchmarking*. 24(4): 1082-1098.

MARZOCCHI, G. L. & ZAMMIT, A. (2006). Self-scanning technologies in retail: Determinants of adoption, *The Service Industries Journal*, Volume 26(6), 651-669.

MCCOLL-KENNEDY, J. R., VARGO, S. L., DAGGER, T. S., SWEENEY, J. C. & KASTEREN, Y. V. (2012). Health care customer value cocreation practice styles, *Journal of Service Research*, Volume 15(4), 370-389.

MILLS, P. K. & TURK, T. (1986). A preliminary investigation into the influence of customer-firm interface on information processing and task activities in service organizations, *Journal Of Management*, Volume 12(1), 91-104.

MITCHELL, V. W. (1999). Consumer perceived risk: conceptualisations and models. *European Journal of Marketing*.

MITCHELL, V.W. (1998). A role for consumer risk perceptions in grocery retailing, *British Food Journal*, Volume 100(4), 171-183.

MOCHON, D., NORTON, M. I., & ARIELY, D. (2012). Bolstering and restoring feelings of competence via the IKEA effect. *International journal of research in marketing*, Volume 29(4), 363-369.

MURRAY, K. B., & SCHLACTER, J. L. (1990). The impact of services versus goods on consumers' assessment of perceived risk and variability, *Journal of the Academy of Marketing science*, Volume 18(1), 51-65.

MUSTAK, M., JAAKKOLA, E., HALİNEN, A. & KAARTEMÖ, V. (2016). Customer participation management: Developing a comprehensive framework and a research agenda, *Journal of Service Management*, Volume 27(3), 250 – 275.

NAAMI, A., RAHIMI, Z., & GHANDVAR, P. (2017). The effect of perceived value, perceived risk, and price on customers buying intention (case study: Employees of Presov electronics company). *International Review of Management and Marketing*, 7(5), 164-170.

OSTROM, A. L., PARASURAMAN, A., BOWEN, D. E., PATRÍCIO, L. & VOSS, C. A. (2015). Service research priorities in a rapidly changing context, *Journal Of Service Research*, Volume 18(2), 127-159.

PALUMBO, F. ve HERBIG, P. (2000). The Multicultural Context of Brand Loyalty, *European Journal of Innovation Management*, 3(3), 116-124.

PARASURAMAN, A. (1997). Reflections on gaining competitive advantage through customer value, *Journal of The Academy of Marketing Science*, Volume 25 (2), 154-161.

PARK, C. & JUN, J.K. (2003), A cross-cultural comparison of internet buying behavior: Effects of internet usage, perceived risk and innovativeness, *International Marketing Review*, Volume 20 (5), 534- 553.

PAYNE, A. F., STORBACKA, K., & FROW, P. (2008). Managing the co-creation of value. *Journal of the academy of marketing science*, Volume 36(1), 83-96.

PETER, J. P., & RYAN, M. J. (1976). An investigation of perceived risk at the brand level. *Journal of marketing research*, Volume 13(2), 184-188.

RAVALD, A., & GRONROSS, C. (1996). The value concept and relationship marketing, *European Journal of Marketing*, Volume 30(2), 19–30.

REICHHELD, F. F., & SASSER, W. E. (1990). Zero defections: Quoliiy comes to services. *Harvard Business Review*, 68(5), 105-111.

RODIE, A. R. & KLEINE, S. S. (2000). *Customer participation in services production and delivery*, Handbook of Services Marketing and Management, Thousand Oaks, CA: Sage.

ROSELIUS, T. (1971). Consumer rankings of risk reduction methods, *Journal of Marketing* 35, 56-61.

ROSENBAUM, M. S., OSTROM, A. L. & KUNTZE, O. R. (2005). Loyalty programs and a sense of community, *Journal Of Services Marketing*, Volume 19(4), 222–233.

ROSSITER, J. R. (2019). A critique of prospect theory and framing with particular reference to consumer decisions. *Journal of Consumer Behaviour*, 18(5), 399-405.

RYU, K., HAN, H. & KIM, T.H. (2008). The relationship among overall quick-casual restaurant image, perceived value, customer satisfaction and behavioral intentions, *International Journal of Hospitality Management*, 27, 459-469.

SCHIERZ, P.G., SCHILKE, O. & WIRTZ, B.W. (2010), Understanding consumer acceptance of mobile payment services: an empirical analysis, *Electronic Commerce Research and Applications Special Issue: Nomadic and Mobile Computing*, Volume 9(3), 209-216.

SCHIFFMAN, L.G. & KANUK, L.L. (2004), *Consumer behaviour*, New York, NY: Prentice-Hall Inc.

SEKARAN, U. (1983), Methodological and theoretical issues and advancements in cross-cultural research, *Journal of international business studies*, Volume 14(2), 61-73.

SELVİ, M. S., & ERCAN, F. (2006). Otel işletmelerinde müşteri sadakatinin değerlendirilmesi: İstanbul'daki beş yıldızlı otel işletmelerinde bir uygulama. *Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 9(15), 159-188.

SHENG, X. & ZOLFAGHARIAN, M. (2014). Consumer participation in online product recommendation services: Augmenting the technology acceptance model, *Journal of Services Marketing*, Volume 28(6), 460-470.

SHIRSAVAR, H. A., GILANINIA, S. & ALMANI, A. M. (2012). A study of factors influencing positive word of mouth in the Iranian Banking Industry, *Middle-East Journal of Scientific Research*, Volume 11(4), 454-460.

SHIMP T. A., & BEARDEN, W. O. (1982). Warranty and other extrinsic cue effects on consumers' risk perceptions, *Journal of Consumer research*, Volume 9(1), 38-46.

SNOJ, B., KORDA, A., & MUMEL, D. (2004). The relationship among perceived quality, perceived risk and perceived product value, *Journal of Product & Brand Management*, Volume 13(3), 156-167.

STOKBURGER-SAUER, N. E., SCHOLL-GRISSEMANN, U., TEICHMANN, K. & WETZELS, M. (2016). Value cocreation at its peak: The asymmetric relationship between coproduction and loyalty. *Journal of Service Management*, Volume 27(4), 563-590.

STONE, R. N., & MASON, B. J. (1995). Attitude and risk: Exploring the relationship, *Psychology & Marketing*, Volume 12(2), 135-153.

STRAUS, L., ROBBERT, T. & ROTH, S. (2016). Customer participation in the customization of services—effects on satisfaction and behavioral intentions, *Journal of Business Market Management*, Volume 9(1), 498-517.

SWEENEY, J., SOUTAR, G. & JOHNSON, L. (1999). The role of perceived risk in the quality value relationship: A study in a retail environment, *Journal of Retailing*, Volume 75(1), 77-105.

TAHERI, B., COELHO, F. J., SOUSA, C. M., & EVANSCHITZKY, H. (2017). Mood regulation, customer participation, and customer value creation in hospitality services, *International Journal of Contemporary Hospitality Management*.

TAYLOR, J. W. (1974). The role of risk in consumer behavior: A comprehensive and operational theory of risk taking in consumer behavior, *Journal of marketing*, Volume 38(2), 54-60.

TEKTAŞ, Ö.Ö. & Kavak, B. (2010) Endüstriyel ürünlerin satın alınması sürecinde tedarikçi ile olan ilişki kalitesinin algılanan değer üzerindeki etkisi: Beş Yıldızlı Otellerde Bir Araştırma, *Anatolia: Turizm Araştırmaları Dergisi*, Cilt 21(1), 51-63.

TEMELOĞLU, E. (2014). *Tüketicilerin kişilik özellikleri, risk algıları ve yeniden satın alma davranışları arasındaki ilişkinin incelenmesi: Otel işletmelerinde bir araştırma*. Doktora Tezi, Balıkesir Üniversitesi, Balıkesir.

THO, N. X., LAI, M. T., & YAN, H. (2017). The effect of perceived risk on repurchase intention and word-of-mouth in the mobile telecommunication market: A case study from Vietnam, *International Business Research*, Volume 10(3), 8-19.

VARGO, S.L. & LUSCH, R.F. (2004). Evolving to a new dominant logic for marketing, *Journal Of Marketing*, Volume 68(1), 1-17.

VARGO, S.L. & LUSCH, R.F. (2016). Institutions and axioms: an extension and update of service-dominant logic, *Journal of the Academy of Marketing Science*, Volume 44(1), 5-23.

VILLALBA, D. P. & ZHANG, J. (2019). DART antecedents and customer loyalty consequences of customer participation: An empirical study. *Journal of Marketing Development & Competitiveness*, 13(1).

WANG, C. Y. (2019). Customer participation and the roles of self-efficacy and adviser-efficacy, *International Journal of Bank Marketing*.

WANG, X., & YU, X. (2019). The contradictory effects of customer participation breadth and depth on customer-perceived value, *Journal Of Business & Industrial Marketing*.

WU, S. H., HUANG, S. C. T., TSAI, C. Y. D. & CHEN, H. I. (2013). Relationship quality in a coproduction context and the moderating effects of relationship orientation. *Total Quality Management & Business Excellence*, Volume 24(9-10), 1062-1083.

XIA, L. & SURI, R. (2014). Trading effort for money: Consumers' cocreation motivation and the pricing of service options, *Journal of Service Research*, Volume 17(2), 229-242.

VAVRA, G.T. (1999). *Müşteri tatmini ölçümlerinizi geliştirmenin yolları*, Kalder Yayınları.

YANG, A. J. F., HUANG, Y. C. & CHEN, Y. J. (2019). The importance of customer participation for high-contact services: Evidence from a real estate agency, *Total Quality Management & Business Excellence*, Volume 30(7-8), 831-847.

YANG, Y., LI, Z., SU, Y., WU, S. & LI, B. (2019). Customers as co-creators: Antecedents of customer participation in online virtual communities, *International Journal of Environmental Research and Public Health*, Volume 16(24), 4998.

YEH, Y. P. (2016). Market orientation and service innovation on customer perceived value, *Management Research Review*.

YEO, R. K. & VE LI, J. (2014). Beyond SERVQUAL: The competitive forces of higher education in Singapore, *Total Quality Management & Business Excellence*, Volume 25(1-2), 95-123.

YI, Y. & GONG, T. (2013). Customer value co-creation behavior: Scale development and validation, *Journal Of Business research*, Volume 66(9), 1279-1284.

ZEITHAML, V. A. (1988). Consumer perceptions of price, quality and value: A means-end model and synthesis of evidence, *Journal of Marketing*, Volume 52(3), 2-22.

ZEITHAML, V. A. (1981). How consumers evaluate services differ between goods and services. In *Conference: American Marketing Association First Services Marketing Conference*.

ZEITHAML, V., BITNER, M. J. & GREMLER, D. D. (2012) *Il marketing dei servizi*, Milano, McGrawHill.

ZEITHAML, V. A., BERRY, L. L., & PARASURAMAN, A. (1996). The behavioral consequences of service quality, *Journal of marketing*, Volume 60(2), 31-46.

ZEITHAML, V.A. & BITNER, M.J. (2000), *Services marketing*, McGraw-Hill, Boston, MA.

ZHANG, L., TAN, W., XU, Y. & TAN, G. (2012), Dimensions of consumers' perceived risk and their influences on online consumers' purchasing behavior, *Communications in Information Science and Management Engineering*, Volume 2(7).

ZHIHONG, L., DUFFIELD, C., & WILSON, D. (2015). Research on the driving factors of customer participation in service innovation in a virtual brand community, *International Journal of Innovation Science*.

ZIELKE, S., & DOBBELSTEIN, T. (2007). Customers' willingness to purchase new store brands, *Journal of Product & Brand Management*.

Summary

Services are often produced together by the service provider and the customer due to their inseparability characteristics. For this reason, the service both is offered to the customer and participates in the production and consumption process of the service. Bendapudi and Leone (2003) defined customer participation as the inclusion of customers

in service production and delivery process. In this study, the effect of customer participation concept on customers receiving hospitality service is examined. In this context, the purpose of the study is to determine the effects of the risk perceived by customers who receive hospitality services regarding the service they purchase on customer participation and the effects of customer participation on the perceived value and loyalty levels of customers regarding the service they receive. The universe of this research, consists of all individuals participating in the tourism and hospitality movement in Turkey. Within the scope of the research, data have been collected from 202 people through a questionnaire. While collecting the questionnaire, the convenience sampling method has been preferred. Structural equation modeling with PLS algorithm has been used to test the hypotheses. According to the results of the study; perceived risk positively affects customer participation, customer participation positively affects perceived value and customer participation positively affects customer loyalty.

Havayolu İşletmeciliğinde Reklamlar ve Uygulamaları

Derya SEMİZ ÇELİK*

Öz

Turizm ve seyahat hizmetlerinin temeli bilgi üzerine kuruludur. Havayolu işletmeciliğinde de küresel pazar içinde gerek hizmet sağlayıcı havayollarının saha bilgisi gerekse bu hizmeti talep eden tüketicinin edindiği bilgi ile üretim ve tüketim döngüsü kurulabilmektedir. Bilgi aktarımı dağıtım kanalları üzerinden tutundurma faaliyetleri ile sağlanabilmektedir. Bu sebeple bilgi aktarımı ve satış döngüsünün kurulabilmesi adına reklam faaliyetlerinin önemi havayolu işletmelerinde oldukça değerlidir. Bu sebeple öncelikle pazarı tanımlamak ve pazarlama karması ile giriş yapılmıştır. Reklam malzemesi olarak pazarlama karması elamanları ve kurumsal yapı kullanana havayolları reklamları pazar öncüleri çapında bu çalışmada değerlendirilmiştir. Bu değerlendirmeye konu olan havayollarının reklam afişlerine yer verilmiştir. Çalışmada yöntem olarak geçmişten günümüze kullanılan uluslararası pazarda faaliyet gösteren havayolları örneklerinin reklam afişleri değerlendirilmiştir. Amaç havayollarının ulusal ve uluslararası boyuttu reklam malzemesi olarak kullandıkları öğeleri tespit ederek, kullanabilecekleri öğeler hakkında tavsiyeler çıkarabilmektir.

Anahtar Kelime: Havayolu İşletmeciliği, Havayolu Yönetimi, Pazarlama Karması, Tutundurma, Reklam.

Advertisements and Applications in Airline Business

Abstract

Tourism and travel services are based on knowledge. In airline business, the production and consumption cycle can be established in the global market with both the field knowledge of the service provider airlines and the information obtained by the consumer demanding this service. Information transfer can be achieved through promotion activities through distribution channels. For this reason, the importance of advertising activities in order to transfer information and establish a sales cycle is very valuable in airline companies. For this reason, first of all, the introduction was made with the marketing mix and to define the market. Airline advertisements using marketing mix elements and corporate structure as advertising material have been evaluated in this study across market leaders. Advertising posters of the airlines subject to this evaluation were included. In the study, the advertising posters of the airlines operating in the international market, which have been used from the past to the present, were evaluated.



Özgün Araştırma Makalesi (Original Research Article)

Geliş/Received: 09.09.2020

Kabul/Accepted: 19.11.2021

DOI: <https://dx.doi.org/10.17336/igusb.779001>

* Öğr. Gör., Dr., Marmara Üniversitesi, SBMYO, İstanbul, Türkiye,

E-posta: deryasemiz@marmara.edu.tr ORCID <https://orcid.org/0000-0001-8397-6671>

The aim is to identify the items that airlines use as national and international advertising materials and to make recommendations about the items they can use.

Keywords: Airline Business, Airline Management, Marketing Mix, Promotion, Advertising.

1. Giriş

Havayolu işletmelerinin ulusal ve uluslararası boyutta belli standartlarda rekabet avantajı sağlamaya çalışırken, müşterileri ile aralarında doğru ve yapıcı bir iletişim kanalına ihtiyaçları vardır. Müşteriye iletilmek istenilen mesaj doğru ve tatminkâr bir şekilde iletilmelidir. Burada bu bilgi satın alma davranışına sebep olacağı için işletmelerce oldukça değerlidir. Bilgi aktarımının üzerinde ulusal pazarda çeşitlendirici etkenler vardır. Bunlar arasında en büyük etken olarak teknoloji gelmektedir. İletişim teknolojileri aracılığı havayolları hizmetlerinden müşterilerini haberdar edebilmekte ve birbirleri arasında rekabet avantajı sağlayabilmektedir. Tabi bu aşamaya gelinceye denk diğer tüm pazarlama faktörlerinin yerine getirilmesi gerekmektedir. Doğru planlanmış bir pazarlama karması ile pazarda var olabilen havayolu işletmesinin geriye müşteri arzusunun oluşturarak satın alma davranışının gerçekleşmesini sağlamak olacaktır. Bu sebeple reklam bölümünden önce ürün fiyat ve dağıtım ile çalışmaya giriş yapılmıştır.

2. Havayolu İşletmeciliği

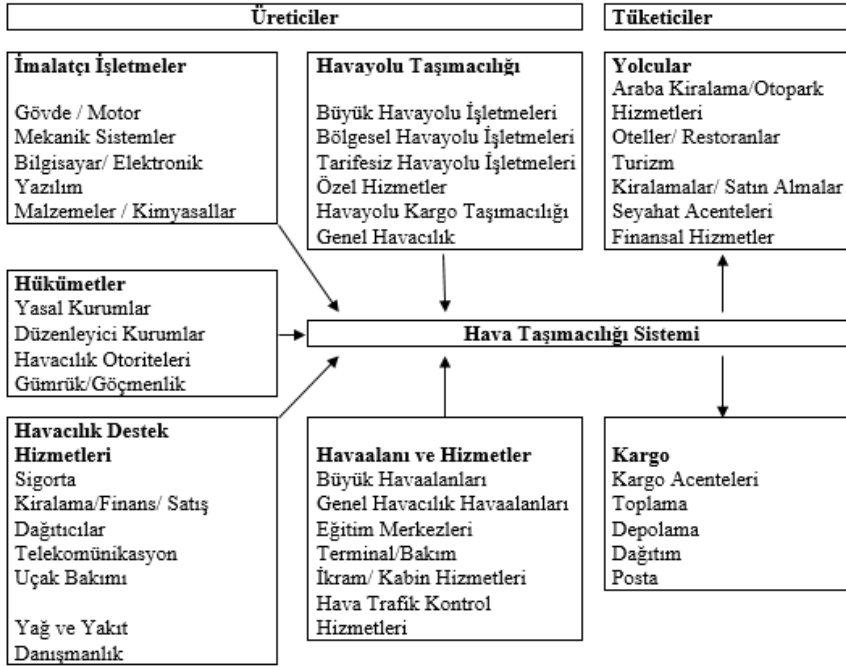
Her zaman, mekan ve durumda geçerli olmuş sabit bir işletme modeli yoktur. İşletmelerin mevcut yapılarının başarısı, içinde bulunulan şartlara bağlıdır. İşletmeler üzerinde etki eden değişkenler ve işletmelerin iç durumları ile dinamikleri birbirinden farklı olmasından dolayı her işletmenin yönetim ve organizasyon biçimleri ve sistemleri de kendilerine özgü olacaktır (Başol, 2012: 69).

Havayolu işletmeleri; kargo ve yolcu taşıma ihtiyacını gidermek suretiyle zaman ve mekan faydası sağlamaktadır. Bu fayda hava araçlarını kullanarak yer değiştirmeden sağlanan hizmetleri kapsamaktadır. İnsanların ihtiyaçlarındaki değişim ve beklentilerin artması teknolojik gelişmeler ve yeniliklerden etkilenmiş ve havayolu taşımacılığına ayrı bir önem kazandırmıştır.

Havayolu taşımacılığı da bu ihtiyaç ve beklentileri karşılayabilmek adına gelişen teknoloji ve yeniliklerden en üst seviyede yararlanması gerekmektedir. Bu anlamda havayolu işletmeleri;

- Teknolojiyi üst seviyede kullanması,
- Ekonomik kalkınma ve gelişme düzeyiyle orantılı olması,
- Üretim, yönetim, satış ve pazarlama yöntemlerine katkısı,
- Siyasal ve politik anlamda bir araç niteliğinin olması,
- Turizm, iç ve dış ticarete katkısının olması,
- Uluslararası pazarda ticareti kolaylaştırması
- Yatırım kapasitesini yüksek olması

sebepleriyle dünya pazarında uluslararası boyutta önemli bir yere sahiptir. (Ergün, 2000: 9-12).



Şekil 1: Hava Taşımacılığı Sektörünün Yapısı

Kaynak: DÖKMEN Tuba, (2003), Havayolu İşletmelerinde Müşteri Tatmini ve İşgören-Müşteri Karşılıklarının Müşteri Tatmini Üzerine Etkisi, Anadolu Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayımlanmamış Doktora Tezi, Eskişehir, s.10.

Havayolu taşımacılığı sektörünün yapısı şekil 1'deki gibi olup havayollarının müşterilerine sunabileceği ürün kalemleri ve rakipleri arasında üstünlük sağlayabileceği hizmetleri hakkında fikir sağlanmasına imkân sağlamaktadır.

Havayollarının kendilerine özgü değişkenleri şöyledir (Canöz, 2017: 194.195);

• Talepteki değişim tahmin edilemez, talebin beklenenin altında gelmesi halinde atıl kapasite stoklanamaz, havayoluna maddi zarar verir.

• Hizmet bireyseldir, aynı uçakta seyahat edilmesine rağmen farklı tecrübelere sahip olabilirler.

• Seyahat esnasında yaşanacak herhangi bir olumsuzluğun telafisi olmaz.

• Hizmet başlamadan önce kalite kontrolü ve testi yapılamaz.

• Uçuş zamanı geldiğinde oluşabilecek bir aksilikte (uçakta olabilecek teknik bozukluk, hava şartları gibi) hizmetin alıcısına ulaşamama ihtimali söz konusudur.

• Hizmet bir paket halinde sunulur.

3. Havayolu İşletmeciliğinin Pazarlama Karması

Tüm işletmelerde olduğu gibi havayolu işletmelerinin de asıl amacı sürdürülebilir şartlarda maksimum karlılığa ulaşabilmektir. Bu amaca günümüz pazar şartlarında ulaşabilmek için kar maksimizasyonu, yerini gelir maksimizasyonuna bırakmıştır.

Gelir maksimizasyonu anlayışı işletmelere kısa vadede gelirin artırılması uzun vadede karın artırılmasını sağlayan sistematik bir yönetim anlayışıdır (Semiz Çelik, 2019: 3). Geliri artırma çabası işletmelerin pazar paylarının büyüklüğüyle doğru orantılıdır. Pazar payları mevcut müşterilerinin korunmasının yanı sıra potansiyel müşterilerinin aktif müşteri haline getirilmesiyle büyümektedir. İşletmeler üzerinde potansiyel müşterileri kazanma baskısının yanı sıra hali hazırda müşterilerin terk etme korkusu vardır. Bu sebeple pazar içinde sadık müşteriler oluşturabilme ve iyi bir imaj ile müşteri çekebilme işletmeleri esas amaca maksimum gelir ve uzun vadede maksimum karlılığa götürebilmektedir.

Havayolu işletmelerinde ürünün yapısı tüm karlılık yolunu diğer işletmelerden farklılaştırmaktadır. Bu farklılaşmayı havayolu işletmelerinin pazarlama karmasını değerlendirerek anlatılabilir.

Pazarlamanın tanımlanmasıyla başlamak gerekirse; aktif ve potansiyel müşterilerin istek ve arzularının belirlenmesinden, tahmin edilmesi ve hatta ihtiyacın önceden belirlenmesinden başlayarak bu istek ve arzuların karşılanıp mümkünse tatmin edilme sürecinin tamamını kapsamaktadır.

Hizmet sektöründe olması havayolu işletmelerinin personelinin önemli bir kısmı pazarlama çabalarına emek vermektedir. Bilet satış ve rezervasyon, satış temsilcileri, pazar araştırmacıları, analizciler, yer hizmetleri vb bunlardan bazılarıdır. Müşteri ile temas halinde olan tüm bu işlemler satış ve pazarlama sürecinin dinamikleşmesine sebep olmaktadır.

Bu dinamik süreci başlatan ve sürekliliğini sağlayacak olan unsurlar pazarlama karmasını oluşturmaktadır. Pazarla sunulacak hizmetin unsurları pazarlama karması ile kararlaştırılabilir. Pazarlama karması 4P yani Ürün (product), Fiyat (price), dağıtım (place) ve tutundurma (promotion) ile ifade edilir. Pazarlama karmasının oluşturan 4P'nin havayolu işletmelerinde oldukça önemli olmasına rağmen, pazarlama ilkeleri açısından yetersizlikleri bulunmaktadır. Bu sebeple günümüz pazar şartlarında hizmetin, müşteri memnuniyetinin de öneminin artmasından dolayı karmasına İnsan (People), Fiziksel Kanıtlar (Physical Evidences) ve Süreç (Process) olmak üzere 3P daha eklenmiş ve karma 7P'ye yükselmiştir (Khan;2014, 97). Havayolu işletmelerinde de satış anında müşteriyle yaşanan süreç satış kararının etkileyecek en büyük unsurdur. Satış temsilcisiyle yaşanılabilir olası bir sorunda müşteri sorunun doğrudan satış temsilcisinin temsil ettiği markaya sorunu yükleyecektir.

Müşteriye sunulan hizmete değer katan satış anındaki yaşanan ve pazarlama karması da dahil olan 3P'nin önemi büyüktür.

Müşteri potansiyeli oluşturabilmek adına havayolu işletmeleri pazarlama karmasının tüm unsurlarını done olarak kullanmak süratıyla reklam faaliyetlerine başlayabilirler. Hizmet sektörünün somut ürünün olmaması pazarlama karması elemanlarına reklam faaliyetlerinde daha fazla anlam katmaktadır. Bu sebeple havayolu işletmelerinde reklamcılığın üzerinde durulacak bu çalışmada pazarlama karmasına kısaca değerlendirilecektir. Havayolu işletmelerinin reklam faaliyetleri de Türkiye ve dünya pazarında faaliyet gösteren havayolu işletmelerinin reklam afişleri üzerinden değerlendirilmeye çalışılacaktır.

3.1. Havayolu İşletmelerinde Ürün

Pazarlama karmasında ilk ve süreci başlatan elemanı üründür. Bir ihtiyacın karşılanmasını ve takas edilecek kalemlerden bir tarafını temsil eden somut bir nesne olabileceği gibi soyut bir ürün yani hizmet veya düşüncede olabilmektedir (Cemalılar, 1994: 12). Soyut ya da somut ürün, müşteri ihtiyaçlarını gideren elemandır (Kotler, 1998: 92). Bir hizmet sektöründe faaliyet gösteren havayolu işletmelerinde fiziksel bir ürün

olmayıp müşterilerine fayda sağlayan soyut bir eleman hatta hizmetler bütünüdür. Bu bütünü, uçuş bağlantıları, uçağın tipi, tarifesi, bagaj hakları, yer hizmetleri vb. oluşturmaktadır.

Bu anlamda talep edilen ürünün yani hizmetin özelliklerinden ziyade kullanıcıya yani müşterisine sağlayacağı fayda ön plandadır. Hizmetin niteliği, hedef kitlesi, geliştirilip sunulması farklılık göstermesinden ötürü hizmet pazarlaması adı altında genelleme ile sınırlandırılmamalıdır. Hizmetlerin kendine özgü nitelikleri ile pazarlama stratejileri izlenmeli, planlanmalı ve pazara sunulmalıdır.

Havayolu işletmelerinde ürün somut bir mal olmayıp, kullanıcıya fayda sağlayacak hizmet ya da hizmetler topluluğudur. Hizmet ya da hizmetler olması, kişileri bir yerden bire yere taşımının sağlayacağı fayda olabileceği gibi, bagajının taşınmasıyla da aynı zamanda kargo taşımacılığı, uzun süreli uçuşlarda yiyecek içecek servisi gibi hizmetler anlamına gelmektedir.

Hizmet tanımlamaları doğrultusunda sektördeki ürünlerin temel özellikleri aşağıdaki gibi karşımıza çıkmaktadır (Belgin, 2010: 127):

- Soyut olma özelliğinden dolayı ürünlerden çok deneyimler ön plandadır.
- Üretim/ tüketimin iç içe geçmiştir yani hizmetler üretildiği anda tüketilir.
- Hizmetin niteliği, kalitesi, zamanı ve müşterileri bakımından değişkenlik göstermesinden dolayı heterojen bir yapıdadır.
- Hizmet deneyimlerinin saklanamaması ürünü dayanıksız hale getirir.

Bu bakış açısıyla havayolu işletmelerinde ürünü iki başlık altında değerlendirme mümkündür (Wells, 1999: 282):

- Havayolunun sağlayacağı koltuk hizmeti,
- Koltuk hizmetinin yanı sıra sağlanabilecek tamamlayıcı hizmetler. Bunlar;
 - Güvenlik hizmeti,
 - Zaman faydası (uçağın iniş/kalkış zamanı),
 - Tarifeli olması hizmetten tekrar yararlanabilme imkanı
 - Kabin içi hizmetleri,
 - Rezervasyon /Biletleme, kabin içi ve kargo bagaj imkanı ve yer hizmetleri,
 - Uçağın tipi,
 - Kurumsal marka /imaj

İşletmeler açısından günümüz pazar şartlarında müşteriye satabileceğimiz ürün miktarının artması oldukça önemlidir. Havayolu işletmelerinde de ürün yani hizmet kalemleri oldukça farklı ve değişkendir. Klasik havayolu taşımacılığı anlayışının günümüzde yerini Low Cost olarak adlandırılan düşük maliyetli havayollarına bırakmasıyla müşterilere sağlanan hizmet kalemleri de ayrılmaktadır.

Havayolu işletmelerinde artık satış için pazara sunulan hizmet salt koltuk olabilmekte olup yanı sıra edinmek istedikleri fayda yani hizmet kalemleri için ayrı bir bedel ödemeleri gerekmektedir. Bu bölümün detayı fiyatlandırma kısmında değerlendirilecektir.

Müşteriye sunulacak olan bu hizmetleri ana hizmet kalemi ve tamamlayıcı hizmet kalemleri olarak tanımlamak mümkündür. Tanımlanmış bu tamamlayıcı hizmet kalemleri müşterilerinin ihtiyaçlarını karşılayacak olup havayolu işletmelerinin önemli bir parçasıdır.

Müşterilere sunulan bu hizmet paketlerinde sağlanacak fayda kimi zaman psikolojiktir. Somut ürünler de olduğu gibi kolay tasvir edilemeyen hizmet sektörü ürünlerinin sağlayacağı faydalar bireyler üzerinde sadece tatmin edilme arzusudur. Bunu

Maslow ihtiyaçlar hiyerarşisinde kendini gerçekleştirme adımı olarak tanımlamak mümkündür.

Hizmet sektöründe ürünün boyutlarını açısından değerlendirdiğimizde; (Al, 2014: 20)

- Hizmetin çekirdek (core) boyutu
 - Müşterinin gerçek ihtiyacı nedir?
 - Edineceği hizmet hangi gereksinimi tatmin etmektedir?
- Somut (tangible) hizmet
 - Hizmetin / hizmetlerin özellikleri, nitelikleri, tarz ve markası
- Tüm (augmented) hizmet
 - Toplam fayda ve maliyet

Tüm bu boyutlarıyla havayolu işletmeleri de sağlayacakları hizmetleri kolay bir şekilde gösteremez ya da vitrinde sunamaz. Bu sebeple hizmet somut ürünler ile desteklenerek müşterilerine ulaşması gerekmektedir. Bu nedenle yukarıda bahsettiğimiz hizmetin boyutları oluşmaktadır. Tüm bu boyutların eş zamanlı olması saklanıp depolanamaması bir takım sorunlara neden olmaktadır. En önemli sorunsu eğer üretildiği anda tüketilmez yani kullanılmazsa büyük ekonomik zararlara sebep olmaktadır. (Fidan, 1995: 26-27). Modern pazarlama anlayışıyla olası bu sorunlar hizmetin pazarlanması stratejik, politik ve taktiksek planlamasının yapılması baş edilebilir seviyeye indirilebilir. Sağlıklı bir planlama yapılması ürün/hizmetlerin sağlık bir şekilde geliştirilebilme imkanı sağlayacak ve geliştirilen ürün/hizmetler arasında doğru birleşim ile pazarda hareket edilebilme imkanı sağlayacaktır. (Karafakioğlu, 2000: 67).

3.2. Havayolu İşletmelerinde Fiyat

İşletmelere doğrudan gelir sağlayan pazarlama bileşeni fiyattır bunun dışındaki hemen hemen tüm faktörler hizmetin sunuma hazır hale getirilmesi, satış pazarlama dağıtımı gibi her biri maliyet unsurudur. (Bredert, 2005: 9). Bu özelliğiyle anahtar eleman olarak değerlendirilir. İster somut ürün pazarı olsun ister hizmet pazarı olsun işletmeler ayakta kalabilmeleri için ürettiği ürün/hizmeti para ile ölçülen değişim değeri ile kazanç elde etmektedir. Bu değişim değer ürün/ hizmetin fiyatını ifade etmektedir. Buradaki dengenin oluşumu yani doğru ürün doğru ve makul fiyat işletmeleri başarılı bir fiyatlandırma yaptırmış olacaktır. (Şireli, 1974: 1).

Hava yolu işletmelerinde bu denge daha da ön plandadır. Müşteriye sunulacak koltuk fiyatı, bu fiyatın uçuş zamanına göre değişen değeri, koltuğun yanında müşteriye sunulacak tamamlayıcı hizmetler (bagaj, kargo, yeme içme güvenlik vb) dengesinin kurulabilmesiyle doğru fiyatlandırma yapılmış olunur.

Havayolu işletmelerinde de olduğu gibi dayanıksız, saklanamaz ve talebin dalgalandığı pazarlarda fiyatlandırma konusunda yöneticisinde büyük görev düşmektedir. Talepteki değişkenliği takibini yapabilen ve gerçeğe en yakın tahminleme ile fiyatlandırma yapabilen yönetici başarıyı elde edebilir. (Mucuk, 2002: 171). Günümüz havayolu işletmelerinin kullandığı dinamik fiyatlandırma stratejisi bu başarıya ulaşmada bir ölçüde yardımcı olabilse de talepteki belirsizlik hep bir tehdit unsuru olarak kalır. Bu tehdit ise karar verme teknikleri, yapay sinir ağları gibi çeşitli yöntemler ile aşılmaya çalışılmaktadır.

Havayolu işletmeler müşterilerine temelde 3 sınıfta ürün standardı sunmaktadır. Bunlar first, business ve ekonomik sınıflarından oluşmaktadır. Burada talebi müşteri tipleri belirlemektedir. Müşteri tipleride demografik olarak değerlendirmek gerekmektedir.

Havayolu işletmelerinin müşterileri demografik yönden çeşitlilik göstermektedir. Bu çeşitlilik yaş, cinsiyet olabileceği gibi en önemli ve müşteri satın alma davranışı etkileyecek en önemli demografik özelliği gelir seviyesidir. Geli seviyesi ve müşteri beklentilerini karşılayabilmek adına havayolu işletmeleri de koltuklarını İş Sınıfı (Business Class), lüks sınıf (First Class) ve ekonomik sınıf (Economy Class) olarak farklı fiyat seviyeli olarak fiyat sunar.

Bu farklılaştırma aynı zamanda bir kalite ölçüt kriteri olarak da algılanabilir. Havayolu işletmelerinde hizmetlerin kısıtlı olduğu (Öztürk, 2003: 63) ve fiyatlandırma politikası hizmetlerin müşterileri tarafından algılarının da yönetilmesini gerektirmektedir.

Hizmet ürünleri somut ürünlerden farklı sınırlamaları vardır bu da fiyatlandırma stratejilerini etkilemektedir. Bu sınırlamalar şu şekilde değerlendirilebilir; (İslamoğlu, 2000: 338).

- Hizmetin maliyetini hesaplamak kolay değildir.
 - İşgücü maliyetini belirlemekteki zorluk
 - Hizmet hacmi ile maliyetin değişmesinin belirlenmesindeki zorluk
- Talep tahminindeki zorluk

Tüm bu kısıtlama ve zorluklarda fiyatın belirlenmesi güçtür. Öncelikle talebin tahmin edilmesi önemlidir.(Sürmeli ve diğerleri, 1991: 37.) Havayolu işletmelerinde de ciddi bir rekabet vardır ki fiyat pazarın kontrolünde esas unsurdur. Burada pazara sunulan hizmet düzeyi (bilet) arzı ve bu hizmete ihtiyaç duyan satın alma eğiliminde olan müşteriler yani talep fiyat düzeyini belirlemektedir. (Wells, 1999: 285).

Havayolu işletmelerinde özellikle uluslararası uçuşlarda arzı etkileyen birçok faktör vardır. Küresel pazardaki rakiplerin fazlalığı ve işletmenin kendini konumlandığı yer fiyatta önemli bir faktördür. Bazen de havayolları bazı pazarlardan aktif müşterileri olmamasına rağmen o pazarda var olmak ister. Böyle durumda kendi filosu yerine bir ya da birkaç havayolu ile anlaşma yapmak suretiyle ortak uçuş düzenleme yolunu tercih ederler. Buda bilet maliyeti için oldukça farklılık gösterir. Bilet fiyatları ile bilete olan talep ağırlıklı olarak ters orantılıdır. Ağırlıklıdır ama tek başına hakim değildir. Çünkü talebi etkileyen fiyat dışında da faktörler vardır. Bunlar (Wells, 1999: 285);

- Pazardaki yolcuların sayısı,
- Yolcuların gelir düzeyi,
- Rakip işletmelerin fiyat düzeyleri,
- Yolcuların tercihleri,
- Fiyatlar konusundaki beklentileridir.

Kriterler	Düşük Bilet Fiyatları	Yüksek Bilet Fiyatları
Koltuk rahatlığı	Az	Çok
Koltuk genişliği	Çok Koltuk	Az koltuk
Tarife	Az frekans	Çok frekans
	Uçak doluluğunun artırılmasına uygun zamanlama	Uygun zamanlar
	Zor koltuk (yer) bulma imkânı	Kolayca koltuk (yer) bulma imkânı
Satışa sunma hizmeti	Personel ve eğitim açısından kısıtlı yatırım	Personel eğitim açısından yüksek yatırım

Rezervasyonlar	Teknoloji ve personel açısından kısıtlı yatırım	Hiçbir zaman
Koltuk sayısından fazla bilet satışı	Çok sayıda	Personel ve yolcu hizmetleri açısından yüksek yatırım
Havaalanı hizmeti	Personel ve yolcu hizmetleri açısından kısıtlı yatırım	
Uçuş sırasında hizmetler		Serbest, limitsiz içecek, bol çeşit
İçecekler	Ücretli içecek, limitli çeşit	Yüksek kalite, seçme şansı var
Yiyecekler	Düşük kalite, seçme hakkı yok	Var, kulaklık ücretsiz
Uçuş eğlenceleri	Yok, kulaklık ücretli	Yüksek sayıda
Kabin personeli	Minimum sayıda	
	Düşük kalitede	Eğitim ve motivasyon maliyetleri yüksek
	Eğitim ve motivasyon maliyetleri düşük	

Tablo 1. Fiyat-Hizmet çizelgesi

Kaynak: Saldıraner Yıldırım, *Sivil Havacılık Faaliyetleri ve Türk Sivil Havacılık Otoritesi İçin Organizasyon Yapısı Örneği*, Eskişehir Anadolu Üniversitesi, Sivil Havacılık Yüksekokul Yayınları, 1992.

Havayolu işletmelerinde özellikle yolcu taşımacılığında hizmetin maliyetinin hizmet fiyatı arasında nedensel bir ilişki vardır. Bu ilişkide yukarıdaki tablodaki gibi özetlemek mümkündür. (Saldıraner, 1992: 24.)

Havayolu taşımacılığı reklam faaliyetlerinde en çok kullanılan reklam unsuru fiyat olması sebebiyle bu bölüm reklamcılık faaliyetlerinde atlanmaması gereken bir başlık olarak karşımıza çıkmaktadır.

3.3. Havayolu İşletmelerinde Dağıtım

Geliştirilmiş ürün/hizmetler, maliyetler ve hedeflenen karlılık ile yapılan fiyatlandırmanın ardında pazara sunulan ürün/hizmete müşterilerin ulaşamaması yapılan tüm çabaları boşa çıkaracak hatta müşterilerin rakiplere gitmesine sebep olacaktır. Dolayısıyla dağıtımın önemi ve yönetiminin gerekliliği aşikârdır.

Dağıtımı "mal/hizmetlerin tüketicilere ulaştırılmasını sağlayan sistemler bütünü" olarak tanımlamak mümkündür. Burada pazarlama faaliyetlerinin etkinliği dağıtım ve kanalları üzerinde yürütülmesi açısından önemli bir etkiye sahiptir

(Achrol ve Etzel, 2003: 1). Bu etkileriyle tüketicisine ürün/hizmeti istediği yer ve zaman içinde sunmayı vadetmektedir.

Havayolu işletmeciliğinde de sunulan hizmetin tüketicisine ulaşabilmesi de doğru dağıtım kanalı ile yapılabilir. Havayolu işletmeleri dağıtım kanallarının sınırlarını genişletebilmek adına acenteler, küresel dağıtım sistemleri (GDS) gibi aracı kanallar kullanmaktadırlar.

Dağıtım kanalı denildiğinde hizmetin tüketicisine ulaşması gibi bir algı olsa da bu hatalı bir anlayıştır. Nitekim ürün ya da hizmetin tüketicisine ulaşmasını sağlayacak işletme içi ya da dışı perakendeciler, toptancılar, acenteler gibi her türlü aracı / aracısız bir örgüt yapısı söz konusudur. (Tek, 1997: 519).

Havayolu işletmeleri hizmetlerini pazara sunarken sadece kendi dağıtım kanalları üzerinden yapmakla kalmaz farklı kanallar üzerinden pazarda varlıklarını sürdürmeye çalışırlar. Havayollarının dağıtım kanallarını iki grup altında toparlayabiliriz. Bunlar (Robert, 1999: 429):

1. Satış ofisleri /merkezleri: Yolcuların biletleri (hizmetleri) satın alabilecekleri ofis/merkezlerdir. Bunlar kimi zaman kurumun kendi dağıtım merkezleri olabileceği gibi kimi zaman acenteler gibi aracı kurum ofisleri kullanılmaktadır.

2.Rezervasyon sistemleri: Bu sistemlerin amaçları, havayolu işletmelerinin planladıkları (tarifeleri) uçuşlarını pazara sunarak kullanıcılarına rezervasyon ve biletleme yapabilmeye imkânı sunar. Bu sistemler pazarda faaliyet gösteren IATA (International Air Transport Association, Uluslararası Hava Taşımacılığı Birliği) üyesi tüm havayollarının koltuklarını satma ve karşılaştırma imkânı da sunmaktadır.

3.4. Havayolu İşletmelerinde Tutundurma

İşletmeler pazarlama karmasının diğer üç elemanının tam anlamıyla gerçekleştirmiş olsa bile ürün/hizmetten nihai tüketicinin haberdar olmaması tüm çabaları boşa çıkarabilmektedir. Bu sebeple işletmeler hedef kitle ile iletişim kurmak zorundadır. Bu sebeple tutundurma pazarlama sürecinin önemli bir ayağıdır. O halde tutundurma *"herhangi bir işletmenin ürün/hizmetlerinin satışını kolaylaştırmak amacı ile üretici-pazarlamacı işletmenin denetimi altında yürütülen, müşteriye ikna etme amacına yönelik, bilinçli, programlanmış ve eşgüdümlü faaliyetlerden oluşan bir haberleşme sürecidir"* (Odabaşı, 1995: 46).

Tutundurma işletmelerin hedef kitlesine ulaşma aracı olmanın yanı sıra pazarda kendini konumlandırmasında da önemli bir araçtır. İşletmeler müşterilerinin gözünde nasıl algılanmak istedikleri ve bu yönde bir tutundurma çabası içinde olmaları gerekmektedir.

Havayolu işletmelerinde de ürünün soyut olması tutundurma çabalarında hedef kitleye ulaşabilmesinde tutundurma çalışmaların farklılaştırmaktadır. Görsel olarak hizmeti temsil edilecek nesnelere ile hedef kitle ile iletişime geçilebilir. Pazarlama karmasının diğer elemanları da tutundurma faaliyetleri için somutlaştırılabilir nesnelere sunulmasına yardımcı olabilmektedir.

Pazarlama karmasının en önemli bileşeninin tutundurma ayağının olduğu araştırmalar ile tespit edilmiştir. Bunu iki sebebi vardır (Horasan, 2016: 71);

1. Rekabet şartlarının ağırlaşması: Pazarda faaliyet gösteren havayolu işletme sayısının her geçen gün daha da artması bu sebeple tüketicinin ikna edilerek istenilen havayolunu tercih etmesine ikna edilmesi gerekmektedir. Bu da tutundurma çabalarıyla sağlanabilir.

2. Küresel bir pazara olması: Müşterilerin dünyanın her yerindeki havayolu işletmesinin koltuk fiyatlarına ulaşabilmesi ve istediği takdirde satın alabiliyor olması işletmeler açısından zorlayıcı bir durumdur. İkna edilemeyen müşteri çok rahat başka bir işletmenin müşterisi haline gelebilir.

Havayolları bu zor rekabet şartları altında tutundurma faaliyetlerini müşterilerini ikna etme çabası içindedirler. Bu çaba hedef kitlenin istek ve arzuları doğrultusunda hazırlanan hizmetten haberdar etme ve istek/ arzuların karşılanacağına ikna etmeye odaklanır. İstekler kimi zaman fiyat kimi zaman hizmet niteliğini odaklanır ki tutundurma çabalarında da hedef kitlenin odaklandığı noktalar vurgulanır.

Bu da tutundurmanın temel amacı olan, doğru yerde, doğru zamanda ve makul fiyattan belirlenerek müşterinin haberdar edilmesinin sağlanmasıdır (Karahana, 2000: 95).

Havayolu işletmeleri ürün ve fiyatla vurgu yaparak tutundurma faaliyetlerini sürdürmenin yanı sıra ayrıca promosyonlu biletler, hediyeler, mil puanlar gibi tutundurma faaliyetlerinde de bulunurlar.

Tutundurma faaliyetlerinin aktif ve daim olmasının diğer önemli bir sebebi de, rekabetin yüksek olduğu pazarda hem mevcut müşterileri kaybetmeme hem de yeni müşteriler kazanmayı sağlamaktır.

Havayolu işletmelerinde uçuşun varlığı, fiyatları, geçerliliği, kısıtlamaları, promosyonları tutundurma faaliyetlerinde bir araç olarak kullanılsa da sonuçlanmamış bir satın alma davranışı tüm süreci boşa çıkarmaktadır. Yani potansiyel yolcuların haberdar edildikten sonra işletmenin rakip işletmelerden üstünlüklerine ikna edilerek satın alma davranışının gerçekleştirilmesi gerekmektedir (Bir, Fermani 1988: 13). Böylelikle pazar payını arttıran havayolları sektöründe bir imaj yakalama fırsatı bulacak ve elde ettikleri müşteriler sayesinde tutundurma etkinliği daha da artacaktır.

Tutundurma karması; halkla ilişkiler, satış geliştirme, kişisel satış ve reklam faaliyetleri altında planlanarak uygulanmaktadır. Bu adımlar literatürde tutundurma karması olarak adlandırılmaktadır (İslamoğlu, 2002: 318). Bu süreci havayolu işletmeleri kapsamında aşağıdaki gibi değerlendirebiliriz;

Havayolu İşletmelerinde Halkla İlişkiler;

İşletmeler ile çevreleri arasındaki ilişkilerin geliştirilmesini ve sürdürülmesini sağlayan faaliyetlerin tümü olarak tanımlanabilir. Başka bir tanıma göre; işletmenin ya da herhangi bir kurumun çevresindeki çıkar gruplarıyla ilişkilerini geliştirebilme, bireysel ve toplumsal anlamda faydalarını anlamak ve sürdürülebilir ilişkiler içinde olma çabasıdır (Mucuk, 2002: 137).

Halkla ilişkilerin rolü çeşitli çevrelerde örgüt ve hizmetleri hakkında olumlu bir imaj kurmak ve geliştirmektir. Halkla ilişkiler faaliyetleri sadece hizmet işletmesinin mevcut ve potansiyel müşterileri ile değil, personeli, tedarikçileri, hükümet, yerel topluluklar, finansal kuruluşlar ve araçlar ile de olumlu ilişkiler kurmasını amaçlar. Duyurum halkla ilişkilerin önemli boyutlarından biridir. Duyurumda bir hizmet örgütü ya da örgütün sunduğu hizmetler hakkında haber niteliği taşıyan bilgiler belirli bir bedel ödmeden kitle iletişim araçlarında yayınlanır (Öztürk, 2003:80- 81).

Havayolu işletmeleri de tüm diğer hizmet sektöründe faaliyet gösteren işletmeleri gibi bir görünüş bir yüz bir kimlik arayışında halkla ilişkiler ile bir boyut kazanabilir. Yani havayolu işletmeleri imajlarını halkla ilişkiler ile yönetmelidirler.

Havayolu işletmelerinde farklı halkla ilişkiler araçları mevcuttur. Bunlar (Horasan, 2016: 81);

- Basın bültenleri ve konferansları hazırlamak (örneğin yeni bir parkurun duyurulması gibi.);
- Basın kiti (Havayolu şirketini temsil eden tanıtım ve bilgi amaçlı);
- Basın çalışanlarının da dahil olduğu iş birlikleri (alliance) organizasyonları (yemek gibi)
- Küresel seyahat trendleri ve havayolunun bu konudaki çalışmaları, fırsatlarının ilanı.

Havayolu işletmeleri, halkla ilişkiler yönetimi için kimi zaman kendi içlerinde bir departmanla faaliyetlerini sürdürebileceği gibi, sürekli ya da dönemsel işletme dışı tecrübelerden de destek alabilmektedir.

Ayrıca halkla ilişkiler vasıtasıyla toplum ile doğru bir iletişim kurulması, mevcut ve potansiyel müşteriler, bölge halkı, rakipler ve devlet ile temasta oldukları birimler arasında ilişkilerin korunmasını sağlamaktadır. Sağlıklı ilişkiler başarılı bir ticaret hayatının yolunu açar ve doğru bir imaj kazanılmasını sağlar (Dikme, 2001: 10).

Havayolu İşletmelerinde Satış Geliştirme/Özendirme; Müşterileri satın alma davranışını gerçekleştirmeye teşvik edecek faaliyetlerden biridir (İslamoğlu, 2002:334). Müşterileri teşvik edebilmek adına havayolları mil puan, promosyonlu uçuşlar, olası farklı parkur teklifleri kuponlar, bagaj hakkı gibi değişik yollar tercih edebilmektedir.

Havayolu İşletmelerinde Kişisel Satış;

Satış elemanı tarafından müşteri ile doğrudan temasa geçmek suretiyle konuşarak yapılan ikna etme sürecidir (Oluç, 1991: 11). Satış temsilcisi müşteri ile temasında müşteriyi tatmin edebilme derecesine göre satış yapabilir. Bu sebeple süreç geliş güzel değil planlı ve programlı yapılması gerekmektedir. Buna göre kişisel satışı;

- Potansiyel müşterileri belirlemeye yönelik araştırma
- Hizmetin müşteriye vurgulanacak ve yapılacaklar için hazırlık
- Müşteriye sunum/gösterim
- Olası itiraz ve tepkilerin nasıl karşılanacağı ve satışı kapama
- Uzun vadeli yatırım yapabilme

Kişisel satışın tüm aşamalarının yanı sıra satış temsilcisinin inisiyatifi saklı kalmakta ve müşteri ile temasında esneklik alanı oluşmaktadır (Öztürk, 2003: 82). Bu durum satışta uzman bir personel ile büyük bir avantaj iken acemi bir davranışta ciddi bir tehdit olabilmektedir.

Havayolu İşletmelerinde Reklam; Amerikan Pazarlama Birliği'ne göre *"herhangi bir ürünün, hizmetin ya da düşüncenin bedeli ödenerek ve bedelinin kim tarafından ödendiği anlaşılacak biçimde yapılan ve kişisel satışın dışında kalan tanıtım eylemleridir"* (Tenekecioğlu, 1993: 84). Havayolu işletmelerinde reklamların detayları aşağıdaki gibidir.

4. Havayolu İşletmeciliğinde Reklamlar

Satış ve pazarlama sürecinin temelini oluşturan iletişimin önemli bir ayağı olan reklam, ürün/hizmet, fiyatlandırma ve dağıtım gibi pazarlama bileşenlerini tutundurma çabasıyla doğru harmanlanarak müşterilerle kurulan iletişimin bir parçası olarak karşımıza çıkmaktadır. İşletmeler birçok tutundurma hareketi içinde bulunurlar. Reklam faaliyetleri de en çok tercih edilen ve yapılan diğer faaliyetleri güçlendirici ve hızlandırıcı bir etki yaratmaktadır. (Paley, 2006: 301-302).

Tutundurma faaliyetleri reklamları kapsar, reklamsa iletişimin bir parçasıdır. Bu anlamda iletişim süreciyle reklam faaliyetlerini anlatmakta fayda vardır. Buna göre iletişim sürecini şu adımlarla anlatabiliriz (Oskay, 2011: 10);

- Kaynak: Müşteriye verilmek istenen mesajı içerir.
- Şifreleme: Müşteriye iletilecek mesajın sembolik halidir.
- Kanal: Mesajı alıcısına iletirken ki kullanılan araçlardır.
- Mesaj: Müşterilere iletilecek kelime, ses ve görsel öğelerin bütünüdür.
- Şifrenin çözülmesi: Kelime, ses ve görsel öğeler gibi kodlanan mesajların alıcı tarafında anlaşılın ve yorumlanan halidir.
- Alıcı: mesajların iletilmesi istenilen taraflardır.
- Geri Besleme: Alıcıların iletilen mesajları aldığı kaynağa iletilmesidir.

Havayolu işletmeciliğin de bu iletişim sürecinde müşterilere iletilmek istenen mesajın güven sağlaması gerekmektedir. Mesaj içeriğinde mevcut müşterilerin sadakatini bozulmamasını sağlamanın yanında potansiyel müşterileri de havayoluna çekerek pazar payını arttıracak nitelikte olmalıdır (Karahan, 2000: 95).

Havayolu işletmelerinde reklam en göze çarpan ve pahalı bir tutundurma aracıdır. Havayolu taşımacılığında müşteri davranışı değişkenlik gösterebilmektedir. Mesela tatil

amaçlı havayolunu kullanacak bir yolcunun indirimli uçuş reklamları planlarında değişiklik yaptırabilmektedir. Bu bağlamda havayolu işletmelerinde reklamların temel amaçlarını şu şekilde sıralayabiliriz (Horasan, 2016: 73):

- Pazara mevcut ürün bilgisi vermeye ya da yeni ürün/ ürünlerini tanıtmak,
- Yeni bir pazara girme amaçlı,
- Pazarda yeni müşteri bölümüne yönelmek,
- Mevcut ürünün talebini artırmak,
- Ulaşımı zor olan pazarlara erişebilmek,
- Pazarlama karması elemanlarını desteklemek,
- Kurum ve ürünleri ile toplum arasında duygusal bir bağ yaratmak,
- Marka imajını yönetmek

Bu amaçların hepsi pazarlama karmasına konu olan tüm çalışmaları esas hedef olan kazanca dönüştürmeye yardımcı olduğu için çok önemlidir.

Havayolu taşımacılığında reklamlarda zamanlama önemlidir. Ürün ilgili uçak seferlerinde ki tarifeli uçuşlar olması, uçuşun gerçekleşmesiyle reklamının artık çöp olması anlamına gelmektedir. Bu sebeple uçuşa kadar reklamların gün ve gün etkinliğini takibini gerektir.

Reklamlar ile havayolları müşterileri çekmek ile kalmayıp aynı zamanda kurum içi personel bağlılığını sağlayabilir. Sağlıklı bir örgüt yapısının olası özellikle havayolları gibi hizmet sektöründe faaliyet gösteren işletmeler için ayrıca önemlidir. Müşteri ile temas halindeki personel çoğu zaman kurum yüzünü temsil eder ki, müşterilerin personel ile yaşayabileceği olası bir sorun kuruma mal edilebilir.

4.1. Havayolu İşletmelerinde Reklam Uygulamaları

Havayolları işletmeleri reklamlarını müşterilerine ulaşırken farklı kanallar kullanabilirler. Bu kanalları seçerken dikkat etmeleri gereken unsurlar (Horasan, 2016:78);

- Havayolu işletmesinin belirlediği hedef pazar bölümünü ve müşterilerin maruz bırakılacakları reklam hacimleri
- Belirlenen hedef pazardaki etkin reklam hedefi
- Hedefe ulaştıracak uygun medya aracının seçimi
- Reklamların bütçeleri (hedef ve pazar bölümüne göre değişkendir)

Reklamlar, sosyal temsiller oluşturma anlamında bir tutundurma faaliyetini içermektedir. Sosyal temsil, farklı yollarla birbiri ile ilişkili olan bireyler veya medya aracılığı ile oluşturulmuş iletişim ağını temsil etmektedir. Sosyal temsiller ise kişilerin, belirlenen konu hakkında görüş, düşünce, tutum ve algılarına katkıda bulunmaktadır (Çetin, Eşiyok Sönmez, 2014: 199).



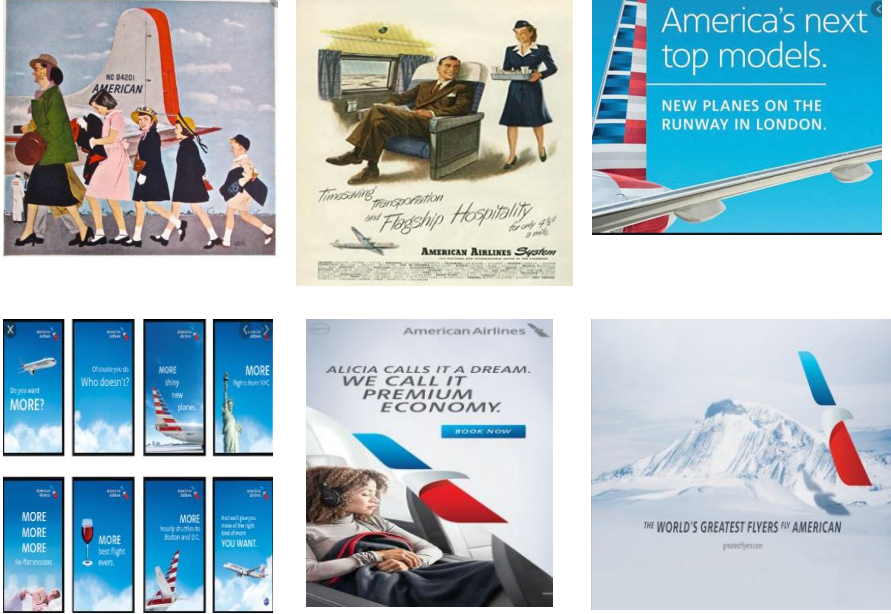
Tablo 2: THY Reklam Afiş Örnekleri

Tablo 2'de örneklerinin görüldüğü Türk havayollarının geçmişten günümüze reklam afişlerine bakıldığında filusunun büyüklüğü ve uluslararası pazarda varlıklarının vurgulandığı görülmektedir. Özellikle aynı karede altı bölgenin kullanılması uluslararası pazarda bu altı bölgede uçuş yaptıklarının altı çizilmeye çalışılmıştır. THY çoğu zaman da sponsorlukları ile pazardaki varlıkları ve desteklerini göstermektedirler. Güven duygusu ve ulaşılabilir olması da bazı afişlerinde kullanılan bir vurgu olmuştur.



Tablo 3: Air France Reklam Afiş Örnekleri

Tablo 3'de örneklerinin görüldüğü Air France havayollarının geçmişten günümüze reklam afişlerine bakıldığında daha soyut vurguların kullanıldığı görülmektedir. Hedef noktalarının cazibesi üzerinden pazarda varlıklarının göstermektedirler. Ayrıca uçuşlarının konforunu görülmeyen uçaktaki seyahat ile vurgulamaya çalışmışlardır.



Tablo 4: American Airways Reklam Afiş Örnekleri

Amerikan havayollarının reklamlar örnekleri incelendiğinde, uluslararası pazardaki büyüklüklerinin ön plana çıkarılmak istediğini görülmektedir. Geçmişten gelen hizmet kalitesi vurgusu farklı görsellerle müşterilerine yansıtılmaya çalışılmaktadır.

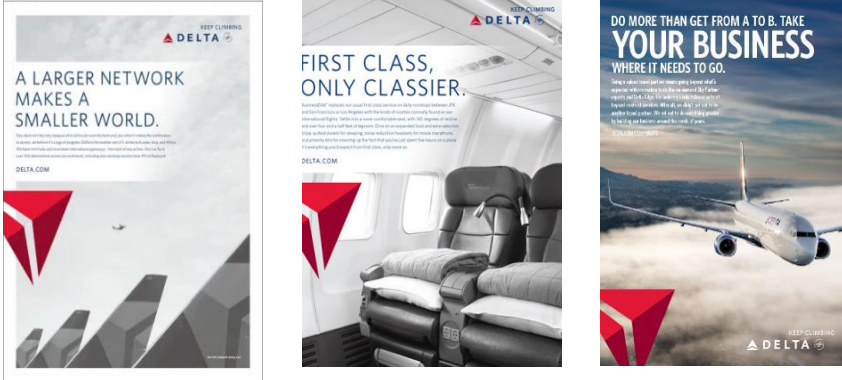




Tablo 5: British Airways Reklam Afiş Örnekleri

Pazarda fiyat düşürücü havayolları olarak bilinen Low cost (düşük maliyetli havayolları) havayollarına esprili bir yaklaşımla eleştiren reklamlar ile fiyatlarının yüksekliğinin konfor vadettiğini vurgulamaktadır. Ayrıca ulusal bir reklam anlayışı ile uluslararası pazardaki varlıklarını göstermektedirler.





Tablo 6: Delta Airways Reklam Afiş Örnekleri

Pazar payı yüksek bir Amerikan havayolu olan Delta airways konfor ve rahatlığın yanında dünya çapındaki ağ yapısı üzerinden reklam faaliyetlerini yürütmektedir. Personel yüzleriyle desteklediği afişlerinde uçaklarının iç ve dış görüntülerine de yer vermektedirler.

5. Sonuç

İşletmelerin sermayeleri, ortaklıkları, büyüklükleri vb. değişkenlere bakılmaksızın kar kaygısı aynıdır. Müşteriler ile yapılacak doğru temaslar ile istenilen satış hacimlerine ulaşılabilir olup bu teması sağlayacak önemli faktörlerden biri reklamlardır. Havayolu işletmeleri de müşterileriyle iletişimi noktasında reklamları öncelikli olarak kullanmaktadır. Hizmet sektöründe faaliyet gösteren havayolu işletmeleri reklam faaliyetlerinde müşterine sunacakları somut obje arayışındadırlar. Bu somut objeler için hızlilik, güvenilirlik, ulaşılabilir olma, dünyada birçok noktaya gidebilme gibi imkanlar kullanılır. Bu objelerin yanı sıra bir yandan da marka imajı çabası içerisindeyler.

Gerek ulusal pazarda gerekse uluslararası pazarda imaj çabası sadece üst kalite olgusundan uzaktır. Özellikle düşük maliyetli havayollarının (low cost) pazardaki varlıklarıyla günümüz havayolu taşımacılığı yeni bir boyut kazanmıştır. Bu boyutta reklamlarda müşterilerine ciddi bir algı olmasına sebep olmuştur. Düşük ücret vaadi ile reklamları dönen havayollarında potansiyel müşterileri çoğu zaman aslında bir takım sunulan hizmetlerden (bagaj hakkı, ikramlar, değişiklik ve iade vb) faydalanamayacağını ya farkında değildir ya da gerçekte istediği ürün zaten salt taşıma hizmetidir. Pazar günden güne bu algı ile yeniden yapılanmakta ve müşterilerin satın alma davranışlarına yön vermektedir.

Havayolu taşımacılığında reklamlar ile satın alma davranışına yön verilmekte olup bir zamanların lüks ulaşım aracı olmaktan çıkarmıştır. Her çeşit demografik yapıya hitap edebilen bir dönüşüm ile müşterilerine sağlayacağı imkânların bilgilendirmesini reklam faaliyetleri ile gerçekleştirilebilirlerdir.

Uluslararası pazarda faaliyet gösteren havayollarının reklamlarının incelendiği bu çalışmada ulaşım ağının genişliğinin ön planda olmasının yanı sıra filonun büyüklüğü, konfor ve uçak içi mürettebatın gösterge olarak kullanıldığı dikkat çekmektedir. Ayrıca havayollarının uluslararası etkinlikleri bir reklam unsuru olarak günümüzde kullanmaya

başladıkları dikkat çekmektedir. Her ne kadar kültürel farklılıklar reklamlara arasında farklılık gösterse de reklama konu olan ana tema ortak olmuştur.

Ulaşım araçları içinde zaman ve mekân avantajı sağlamada önemli bir araç olan havayolu taşımacılığında kültürel farklılıklar göz ardı edilmeden güncel faaliyetlerden yararlanılması reklamcılık anlamında önemlidir. Müşteri potansiyeli sağlamada ilk akla gelen olma, ya da görsellerde müşteri hafızasında yer edinme satın alma davranışının gerçekleşme ihtimalini de yükseltebilmektedir.

Günümüz pazar şartlarında müşteri beklentileri kimi zaman lüks bir uçuş konforu iken kimi zaman da sadece ulaşım imkânının sağlanmasıdır. Havayolları tek bir seferde her iki müşteri beklentisini karşılayabilme fırsatını reklam unsuru olarak kullanabilmesi uçuşlarındaki doluluk oranlarının arttırmalarını sağlayabilmektedir.

KAYNAKÇA

ACHROL Ravi S., ETZEL Michael J., (2003), *The Structure of Reseller Goal and Performance in Marketing Channels*, Journal of the Academy of Marketing Science, Volume 31, Number 2, 2003.

AL Umut. (2014), *Hizmet Pazarlaması*,

<http://yunus.hacettepe.edu.tr/~umutal/lesson/bby465/2014-5.pdf>

BİR Ali Atıf ve FERMANİ Maviş. (1988), *Dünyada ve Türkiye'de Reklamcılık-Reklamın Gücü*, Ankara: Bilgi Yayınevi.

BAŞOL Servet. (2012), *Havayolu Yönetimi*, ISBN: 978 605 5431 53 2, Ekin Basım Yayın Dağıtım, Bursa.

BREIDERT Christoph (2005), *Estimation of Willingness to Pay, Theory, Measurement, and Application*, Chapter2: Pricing in the Marketing Mix, <http://epub.wu-wien.ac.at>, Viyana.

CANÖZ Nilüfer, (2017), *Türkiye'deki Havayolu İşletmelerinin Hizmet Anlayışlarının Belirlenmesine Yönelik Bir Araştırma*, Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu Dergisi, Cilt 20, Sayı 2, Kasım 2017 (e-ISSN: 2564-7458) SS. 192-205 / Araştırma Makalesi

CEMALCILAR İlhan. (1994), *Pazarlama*, Beta Yayınları, İstanbul.

ÇETİN Muharrem, EŞİYOK SÖNMEZ Elif, (2014), *Sosyal Temsil Kuramı Bağlamında Kurumsal Reklamlar: THY Örneği*, İletişim Kuram ve Araştırma Dergisi, Sayı 39 Güz, Süreli Elektronik Dergi, E-ISSN: 2147-4524, ss.192-207.

DİKME Hüseyin, (2001), *Havayolu İşletmelerinde Halkla ilişkilerin Hizmet Kalitesinin Değerlendirilmesi*, Pazarlama Dünyası. Sayı3, Yıl15, Mayıs-Haziran.

DÖKMEN Tuba, (2003), *Havayolu İşletmelerinde Müşteri Tatmini ve İşgören-Müşteri Karşılaşmalarının Müşteri Tatmini Üzerine Etkisi*, Anadolu Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Eskişehir.

HORASAN Alpaslan (2016), *İş Süreçleri Bağlamında Reklam Süreçlerinin Yönetimi ve Bir Model Önerisi*, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Maltepe Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul

İSLAMOĞLU A. Hamdi, (2002), *Pazarlama İlkeleri*, 2 Baskı, Beta Yayınları, İstanbul.

İSLAMOĞLU Ahmet Hamdi, (2000), *Pazarlama Yönetimi, Stratejik ve Global Yaklaşım*, 2. Baskı, Beta Yayınları, 2000, İstanbul.

KARAFAKİOĞLU Mehmet, (2000), *Uluslararası Pazarlama Yönetimi, Teori, Uygulama ve Örnek Olaylar*, Beta Yayınları, 3. Baskı, İstanbul.

KARAHAN Kasım, (2000), *Hizmet Pazarlaması*, Beta Yayınevi, İstanbul.

- KAYA Ergün, (2000), *Havaalanlarında Fiyatlandırma Açısından Muhasebe Bilgi Sistemi*, Anadolu Üniversitesi Yayınları, No: 1204, Eskişehir
- KHAN, M.(2014), *The Concept of Marketing Mix and its Elements (A Conceptual Review)* *International Journal of Information, Business and Management*, 6(2), 95-107.
- KOTLER Philip, (1998), *4P Öldü, Yaşasın 4C*, Kariyer Dünyası, Sayı no 7.
- MUCUK İsmet, (2002), *Temel Pazarlama Bilgileri*, 1 Baskı, Türkmen Yayınları, İstanbul.
- ODABAŞI Yavuz, (1995), *Pazarlama İletişimi*, Anadolu Üniversitesi Yayınları, No. 851, Eskişehir.
- OLUÇ Mehmet, (1991), *Kişisel Satış*, Pazarlama Dünyası, Yıl 5, Şubat, Sayı 25,
- ÖNDER Belgin, (2010), *Hizmet Sektöründe Verimlilik*, Bilişim Dergisi, Aralık
- OSKAY Unsal, (2011), *İletişimin ABC'si*, Der Yayınları, Yayın no: 213 ISBN: 978-975-353-137-5
- ÖZTÜRK Sevgi Ayşe, (2003), *Hizmet Pazarlaması*, 4 Baskı, Ekin Kitabevi Yayınları, Bursa.
- PALEY Norton, (2006), *Stratejik Pazarlama Planı Nasıl Hazırlanır*, Mediacat Yayınları, Kapital Media Hizmetleri, Çeviri: Ender Orfanlı, İstanbul
- ROBERT M.Kane, (1999), *Air Transportation*, Thirteenth Edition. USA: Kendall Hunt Publishing Company.
- SALDIRANER Yıldırım, (1992), *Sivil Havacılık Faaliyetleri ve Türk Sivil Havacılık Otoritesi İçin Organizasyon Yapısı Örneği*, Eskişehir Anadolu Üniversitesi, Sivil Havacılık Yüksekokul Yayınları.
- SEMİZ ÇELİK, Derya (2019), *Uluslararası Havayolu Yolcu Taşımacılığında Fiyatlandırma*, ISBN 978 605 242 562 6, Beta Yayın, İstanbul.
- SÜRME Lİ Fevzi, SEÇİM Hikmet, SÖZBİLİR Halim, (1991), *Sivil Havacılık Yönetimi*, Eskişehir, Anadolu Üniveristesi, Sivil Havacılık, Yüksekokul Yayınları,no.1.
- ŞİRELİ Aykut F., (1974), *Firmalarda Fiyatlandırma*, İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi , Yayın no. 25. İstanbul.
- TEK Ömer Baybars, (1997), *Pazarlama İlkeleri, Global, Yönetimsel Yaklaşım, Türkiye Uygulamaları*, Geliştirilmiş 7 Baskı, Cem Ofset Yayınları, İzmir.
- TENEKECİOĞLU Birol, (1993), *İşletmelerde Reklam*, Anadolu Üniversitesi, İktisadi İdari Bilimler Fakültesi Dergisi
- WELLS Alenader T., (1999), *Air Transportation:A Management Perspective*, 4.Basım, Belmont, Wadsworth Publishing Company.

Summary

In the airline transportation market, which is at the forefront with the benefits of time and space, businesses are striving to be the consumer choice. It is essential to set out with the right marketing mix. The benefit of time and space in air transport is the common feature of all products in the market. It can be deployed in the market with changes that can be made on the product (such as catering, additional baggage allowance, wide seat distance). This positioning is not always an additional contribution, but sometimes price reductions that can be made by restricting the product.

Thus, the product is now integrated with the price, another marketing black element. Especially in the international market, together with taxes, the high price can be reduced by restrictions on the product, thus providing the advantage of appealing to the low-income market. Afterwards, the product is now ready for competition and reaches the consumer.

This stage will ensure that all efforts reach the desired goal. Buying behavior will take place and generate revenue for the business. The importance of advertising is born here. Potential customers will be provided with ads. Customers and businesses who are aware of the product will be able to get their share from the market. Customer preferences may differ according to demographic characteristics. It changes the elements that they will highlight in their advertisements according to their target customers in the market. In this study, the values emphasized by the airline companies, which are at the forefront in the international market, were examined. As a result, it has been observed that besides the values such as trust and the size of the transportation network, sponsorships and social responsibilities come to the fore. In the long term, it has been observed that airline companies can provide a bond by emphasizing the elements that will provide emotional benefits to their customers.

Para Kazanma Motivasyonunun Materyalist Değerler Üzerine Etkisi

Melda ASLAN*

Öz

Günümüzde para kazanma olgusu, iş hayatına yeni girecek bireylerin önemli motivasyonlarından biridir. Bunun yanı sıra para, temsil ettiği güç nedeniyle de tüketim toplumlarında daha önemli hale gelmiştir. Bireyler toplum nezdinde bir sosyal konum elde edebilmek, diğerlerini etkilemek ya da egemenlik kurmak için parayı kullanmakta ve maddi varlıkların edinimi aracılığıyla ürün ve hizmet satın alarak, varlığını ve sosyal gücünü diğerlerine sergilemektedir. Bu esinle çalışmanın amacı, para kazanma motivasyonunun materyalist değerlerin bileşenleri olan başarı, mutluluk ve merkeziyetçilik üzerindeki etkileri incelemektir. Bu amaç doğrultusunda araştırma, basit rastlantısal örnekleme yöntemiyle ve anket aracılığıyla Ankara Yıldırım Beyazıt Üniversitesi'nde toplanan veriler kapsamında gerçekleştirilmiştir. Araştırmaya üniversitede eğitim gören 406 öğrenci katılmıştır. Araştırma neticesinde, para kazanma motivasyonunun materyalist değerlerin bileşenlerinden başarı, mutluluk ve merkeziyetçilik üzerinde pozitif yönde anlamlı bir etkiye sahip olduğu yönünde bulgulara ulaşılmıştır. Para kazanma motivasyonunun, materyalist değerler bileşenleri üzerinde en güçlü etkiye sahip olandan en zayıf etkiye sahip olana doğru; başarı ($R^2=0,14$), mutluluk ($R^2=0,12$) ve merkeziyetçilik ($R^2=0,10$) şeklinde sıralanmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Para Kazanma Motivasyonu, Materyalizm, Materyalist Değerler, Başarı, Mutluluk, Merkeziyetçilik.

The Effect of Making Money Motivations on Materialist Values

Abstract

Today, the phenomenon of earn money is one of the important motivations of individuals who are new in business life. In addition, money has become more important in consumer societies due to having power. Individuals use money to gain social standing in society, influence others, or dominate, and display their existence and social power to others by purchasing goods and services through the acquisition of material possessions. The aim of this study is to investigate the effects of making money motivations on success, happiness and centrality as the components of materialist values. In line with this aim, the study was carried out with the data collected in Ankara Yıldırım Beyazıt University via surveying using simple random sampling method. The study was conducted via 406



Özgün Araştırma Makalesi (Original Research Article)

Geliş/Received: 28.10.2020

Kabul/Accepted: 29.11.2021

DOI: <https://dx.doi.org/10.17336/igusb.813824>

* Öğr. Gör., Dr., Ankara Yıldırım Beyazıt Üniversitesi, Pazarlama ve Dış Ticaret Bölümü, Ankara, Türkiye. E-posta: measlan@ybu.edu.tr ORCID <https://orcid.org/0000-0003-2591-8638>

participants who students at this university in this study. The findings of the study indicate that making money motivations have meaningful positive effects on success, happiness and centrality as the components of materialist values. The material values components with the most significant effect on making money motivations are arranged as success ($R^2=0,14$), happiness ($R^2=0,12$), and centrality ($R^2=0,10$) from the strongest to weakest effect on money motivations.

Keywords: Making Money Motivations, Materialism, Materialist Values, Success, Happiness, Centrality.

Giriş

*İnsanların çoğu parayı iyi kullanamadığında;
iyi para kazanamadığını düşünür
- Frank A. Clark*

Para, geçmişten günümüze yaşamın ilgi odağında olan, değerini yitirmeyen çok az olgudan biridir (Eagleton, Cribb, Errington, & Williams, 2007). Günümüzde çoğu kişinin hayatında para, satın alma gücünden çok daha fazlasını ifade etmektedir. Para, bazı kişiler için mutluluğa ulaşmada bir araç olurken; bazıları için mutluluğun yegâne sebebi olarak görülmektedir. Tüketiciler açısından bakıldığında ise, para konusunun önemli olduğu ve bu durumun tüm yaş grupları için de geçerli olduğu bilinmektedir (Durvasula & Lysonski, 2007). Örneğin; Lau (2008) tarafından yapılan çalışmada beş yaşında bir çocuğun bile para konusuyla ilgilendiği ifade edilmiştir. Roberts ve Jones (2001) çalışmasında ise, gençlerin %75'inin üniversiteye daha fazla para kazanmak için gittiğini ortaya koymuştur. Bununla birlikte, Malka ve Chatman (2003), üniversite öğrencilerinin, iş yaşamlarında en büyük motivasyonlarından birinin para kazanma olgusu olduğunu ileri sürmüştür.

Parayı değerli kılan satın alma gücünü yanında getirdiği sembolik anlamlardır (Goldberg & Lewis, 1978; Spitzer, 2008). Para, ürün ve hizmetlerin değiş tokuşunda kullanılan bir araçtan öte; başarı, statü ve güç gibi pek çok anlamı da taşımaktadır. Parayı bir gücün temsili gibi gören kişiler, diğerlerini etkilemek ya da egemenlik kurmak için parayı kullanmakta ve maddi varlıkların edinimi aracılığıyla diğer bir ifadeyle ürün ve hizmet satın alarak, sosyal gücünü diğerlerine sergilemektedir (Goldberg & Lewis, 1978; Durvasula, 2007). Böylelikle bireyler, materyaller aracılığıyla sosyal gücünü gösterdiğini, toplum nezdinde statü sahibi olduğunu ve kimliğini güçlendirdiğini düşünmektedir.

Bireylerin yaşamlarında maddi varlıklara önem vermesi, mutluluk ve refahını materyaller aracılığıyla elde edeceğini düşünmesi materyalizm olarak ifade edilmektedir ve tüketici davranışlarına yönelik literatürde oldukça geniş yer bulmaktadır (Belk, 1985; Richins & Dawson, 1992; Richins, 2004; Giddens, Schermer & Vernon, 2009; Deckop, Jurkiewicz & Giacalone, 2010). Materyalizm temelde, tüketicinin mülk edinme ve sahiplenmeye verdiği önem (Belk, 1985) ve de maddi varlıkları yaşam hedeflerinin önemli bir parçası olarak görme biçiminde tanımlanmaktadır (Richins & Dawson, 1992). Materyalist bireyler, maddi varlıkları hayatlarının merkezine koyarak, edinimleri üzerinden başarı ve mutluluklarına karşılık bulmaya çalışmaktadır.

Bu çalışmada, üniversite öğrencilerinin materyalist değerlerini belirleyerek; para kazanma motivasyonunun gençlerin merkeziyetçilik, mutlu olma ve başarılı olma olarak üç bileşenden oluşan materyalist değerleri üzerindeki etkisi ortaya koyulmaya çalışılacaktır. Bu amaçla çalışmada öncelikle para kazanma motivasyonu ve materyalizm konularına değinilecek ve alanyazın kapsamında ortaya koyulan araştırma modeli

sunulacaktır. Bununla birlikte çalışmanın son kısmında elde edilen bulgular yorumlanarak, literatüre katkısı ve geleceğe yönelik çalışmalar ortaya koyulacaktır.

Para Kazanma Motivasyonu

Dünya genelinde para, insan yaşamının temel yönlerinden ve amaçlarından biridir (Diener & Diener, 2002). İnsanlar yaşamları boyunca kendileri ve toplum öğretileriyle şekillendirdikleri refah anlayışına ulaşmak için gelir sahibi olmayı bir diğer ifadeyle para kazanmayı arzularlar.

Para, en genel anlamıyla ürün ve hizmetlerin değiş tokuşunda kullanılan bir araç olarak tanımlansa da, günümüzde insanların birçoğu için para, rasyonel olarak ihtiyaçların karşılanması için faydalanılan bir araçtan çok ekonomik, sosyal ve duygusal bir güvende olma kaynağı olarak görülmektedir (Feldman, 1957; Furnham & Argyle, 1998; Diener & Seligman, 2004). Bu nedenledir ki, para kazanma isteği insanları fizyolojik ihtiyaçlarına yönelik bir motivasyonun ötesinde, psikolojik ve sosyal olarak birçok motivasyonu beraberinde getirmektedir. Locke (1976)'e göre, para kullanma kişisel yetersizliğe sahip kişilerin kendilerini gizlemek için kullandığı bir savunma değeri olarak görülebilir. Kişiler, psikolojik olarak yetersizliklerini, güvensizliklerini gizlemek için daha çok para kazanma ve böylelikle diğerlerine kendilerini daha güçlü gösterme isteğinde olabilirler. Paraya yüklenen sembolik anlam beraberinde para kazanma isteğinin çok farklı çeşitlilikte ve farklı amaçlar doğrultusunda elde etme arzusunu tetiklemiştir. Birçok kişi için para kazanmak bir güç göstergesi ya da statü sembolü olarak anlamlandırılmaktadır. Pek çok kültüre bakıldığında ise, insanın değeri paraya göre değişmektedir (Goldberg & Lewis, 1978). Kişinin paraya yüklediği anlam onu nasıl kazandığı, nasıl biriktirdiği, nasıl harcadığı gibi konular üzerinde etkili olmaktadır (Goldberg & Lewis, 1978). Furnham ve Argyle (1998)'e göre, kişinin paraya sahip olması akabinde giderek zenginleşmesi, yaşamı içerisinde birçok olay ve olgunun pozitif sonuçlarıyla ilişkilidir. Örneğin, gelir durumu daha iyi olan insanların fiziksel ve zihinsel olarak daha sağlıklı olduğu (Mayer, 1997); daha iyi ve uzun bir yaşam sürdükleri (Wilkinson, 2002); aynı suçlar için daha az ceza alma eğiliminde oldukları (Black, 2010) ve çocuklarının okulu bırakma ve adölesan döneminde hamile kalma olasılıklarının daha düşük olduğuna (Mayer, 1997) yönelik fikirlerin var olduğu ortaya koyulmuştur. Paraya yüklenen bu anlamlar giderek insan hayatının vazgeçilmez olan birçok materyale, duyguya, değere sızramış ve kişiler para kazanmayı ya da paraya sahip olmayı bahsi geçen değerlere aracılık etmesi için değil, doğrudan yaşamını var etmesi için arzulamıştır.

Çalışma konusu ekseninde gençlere bakıldığında ise, para kazanmanın gençlere önemli sosyal roller yüklediği ve toplum nezdinde artan özerkliğin önemli bir göstergesi olduğu görülmektedir (Greenberger & Steinberg, 1986; McCrystal, 2007). Diğer birçok ülkede olduğu gibi ülkemizde de bir gencin işe girmesi ve para kazanmaya başlaması halk dilinde kendi ayakları üzerinde durmasının, diğer ifadeyle topluma kendini göstermesi ve kendini gerçekleştirme için önemli bir adımdır. Allen & Van de Vliert (1984) çalışmasında, üniversiteden mezun olan gençlerin iş hayatına girmesinin onların sosyalleşmesinde pozitif katkı sağladığını ve yetişkinliğe geçişini hızlandırdığını ortaya koymuştur. Bununla birlikte para kazanma gençlerin kendine güvenini, sorumluluk duygularını tatmin ederek, kendilerini faydalı görmelerini ve pozitif değerler elde etmelerine olanak sağlamaktadır (Mortimer, Finch, Ryu, Shanahan, & Call, 1992).

Materyalizm

Materyalizm, son elli yıldır birçok disiplin tarafından incelenerek bireylerin tutum ve davranışlarının altında yatan psikolojik, sosyolojik, ekonomik vb. birçok konuda pek

çok karanlığa ışık tutmuştur (Mishra & Mishra, 2011; Villardefrancos & Otero-López, 2016; Tan, vd., 2018). Alanın öncü çalışmasına sahip Belk (1984, s. 291) materyalizmi, 'tüketicinin dünyevi / maddi mallara verdiği önem' olarak tanımlamıştır. Konuya ilişkin geliştirdikleri ölçek ile tanınan ve önemli katkılar veren Richins ve Dawson (1992, s. 308) ise materyalizmi 'kişinin mülklerin önemine yönelik inançlarını yaşamın merkezine koyduğu inanç dizisi' olarak tanımlamıştır.

Materyalizmi nesne yönelimli ele alan Belk (1985)'in aksine Richins ve Dawson (1992), materyalizmi bireysel bir perspektiften ele almıştır. Buna göre materyalizmi sahip olma odaklı materyalizm (merkeziyetçilik), başarı göstergesi olarak materyalizm (başarı), mutluluğa erişmek odaklı materyalizm (mutluluk) olmak üzere üç boyutlu bir değer olarak tanımlamışlardır. Başarı odaklı materyalizm, maddi varlıkların hayat başarısı ve arzu edilen imajın bir göstergesi olarak kullanılmasıdır; sahip olma odaklı materyalizm, maddi varlıkların ve bunları satın almanın bireyin yaşamındaki önemini ifade eder; mutluluk odaklı materyalizm ise, maddi varlık sahipliğinin başka nedenlerden çok mutluluk için gerekli olduğuna dair algıyı ifade eder (Richins ve Dawson, 1992; Belk, 1985). Ward ve Wackman (1971) bireylerin, bu maddi malları elde etmenin daha büyük bir refah ve yaşam memnuniyeti duygusu ile sonuçlanacağı gerekçesiyle maddi mülkiyeti takip ettiklerini belirtmiştir.

Materyalizm eğilimi gösteren materyalist bireyler, maddi varlıklara büyük önem vermekte (Belk, 1985); mutluluk ve değerli olma hissini elde etmenin yolunun maddi varlıklar aracılığıyla gerçekleşeceğine inanmaktadırlar (Richins & Dawson 1992). Maddi varlıkların, fizyolojik ihtiyaçlardan ziyade psikolojik, sosyal pek çok değere karşılık gelmesi kişilerin ürünleri pek çok sembolik anlamı olan değerleri için satın almaya yönlendirmekte; ürünler statü sembolü olarak bilinmekte, refahın ve mutlu yaşamın bir anahtarı olarak görülmektedir. Bu nedendir ki, toplumda varlığını kanıtlamak, kimliğini inşa etmek ve statü elde etmek isteyen gençler arasında materyalizm eğilimi artmaktadır (Shay & Sharma, 2010). Bununla birlikte, Lee vd. (2008) çalışmasında materyalist eğilimleri olan Y kuşağının yüksek kalitedeki ürün ve markaları satın alarak itibar elde edeceğini düşündüğünü ve parayı bu nedenle önemli gördüklerini dile getirmektedir.

Materyalist bireyler, maddi varlıklara büyük önem atfederler. Dolayısıyla maddi varlıkları hayatlarının merkezine koyarak, edimlerini üzerinden başarı ve mutluluklarına karşılık bulmaya çalışırlar (Richins & Dawson, 1992). Öte yandan literatüre bakıldığında, materyalizm ile kişilerin iyi oluşları; yaşam kaliteleri (Belk, 1985; Wright & Larsen, 1993; Ryan & Dziurawiec, 2001; Burroughs ve Rindfleisch, 2002) arasında negatif ilişki ortaya konulmuştur. Bununla birlikte, bireylerin materyalist eğilimleri arttıkça kendilerini daha yalnız hissetmekte (Pieters, 2013); kendilerine olan öz saygıları azalmakta (Christopher, Saliba & Deadmarsh, 2009) ve hatta depresyona (Mueller vd., 2011) dahi girdikleri ortaya koyulmuştur.

Araştırmanın Amacı ve Modeli

Bu araştırmanın temel amacı, üniversitede eğitim gören öğrencilerin mezun olduktan sonra para kazanma motivasyon düzeylerini belirlemek; bireylerin para kazanmaya yönelik motivasyonları ile materyalist eğilimin alt boyutları olan başarı, mutluluk ve merkeziyetçilik eğilimleri arasındaki ilişkinin ortaya konulması hedeflenmiştir.

Araştırma Süreci

Araştırmanın örnekleme modeli, basit rastlantısal örnekleme olarak belirlenmiştir. Basit rastgele örnekleme, evrendeki her bir örnekleme unsurunun eşit seçilme olasılığının bulunduğu bir rastlantısal örneklemdir (Nueman, 2006, s. 331).

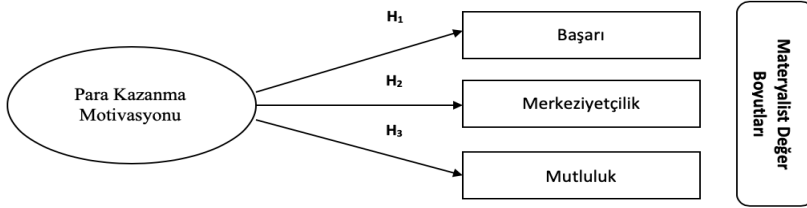
Örneklemin seçileceği evrenin tamamını ifade eden Ankara Yıldırım Beyazıt Üniversitesi Çubuk Yerleşkesi içerisindeki 1740 öğrencinin bulunduğu iki Yüksekokul belirlenmiş olup her Yüksekokul kendi içerisinde bölümler olarak alt kategorilere ayrılmıştır. Her bölüm içerisinde ise birinci eğitim yılında olanlar, ikinci eğitim yılında olanlar ve iki yıldan daha fazla eğitimini sürdürenler olarak alt kategoriler oluşturulmuştur. İlgili öğrencilerin e-posta adresleri AYBÜ etik komisyonunun araştırmaya yönelik vermiş olduğu araştırma izni nezdinde ilgili bölüm başkanlıklarından temin edilmiştir. Yapılan bu alt bölümlendirme (tabakalama) sonucu ilgili öğrencilerin e-posta adreslerine çevrimiçi anket formu gönderilmiştir. Çevrimiçi anket formunun seçilmesinin nedeni, bilişim teknolojilerinde yaşanan hızlı teknolojik gelişim ve bu ilerlemenin bilimsel araştırmaların veri toplama yöntemleri üzerinde de büyük bir değişim ile verimli bir sonuç yaratmasıdır. Araştırmacılar için sözlü mülakatların, görüşmelerin ve basılı anketlerin elektronik ortama aktarılmasına imkân doğmuştur. Bu da veri toplama sürecine yönelik çalışmacılara yeni fırsatlar ve kolaylık sağlamıştır (Topp & Pawloski, 2002).

İlgili çalışma evrenindeki kişi sayısına istinaden örneklem sayısına yönelik %95 güven düzeyinde örneklem hesaplaması sonucu minimum 315 öğrenci ile görüşülmesi planlanmıştır. Çevrimiçi anketin öğrencilere e-posta ile gönderilmesi sonrası, ilgili anketi 445 katılımcı doldurulmuştur. Yanlış ve eksik doldurulan 39 anket çıkarıldıktan sonra 406 anket değerlendirilmeye alınmıştır. Sonuç olarak, çalışmanın örneklemini oluşturan toplam öğrenci sayısı 406 katılımcı olarak elde edilmiştir.

Veri Toplama Araçları

Araştırma kapsamında oluşturulan soru formu üç bölümden oluşmaktadır Birinci bölümde katılımcıların demografik özellikleri (cinsiyet, şu anda çalışıp çalışmadığı) ile ilgili 2 soru bulunmaktadır. İkinci bölümde kullanılan veri toplama aracı, Srivastava, Locke ve Bartol, (2001) tarafından ortaya koyulan 'Para Kazanma Motivasyonu Ölçeği (Motives for Making Money Scale) ölçeğidir. Ölçek, kişilerin para kazanma isteğinin altındaki motivasyonları ölçmeye yönelik tasarlanmış ve 30 sorudan oluşmaktadır. Araştırmada değişkenlerine ilişkin sorular 5'li Likert ölçeği (1=Kesinlikle Katılmıyorum, 2= Katılmıyorum, 3=Karasızım, 4=Katılıyorum, 5=Kesinlikle Katılıyorum) ile ölçülmüştür. Üçüncü bölümde ise, Richins (2004) tarafından ortaya koyulan Materyalist Değerler Ölçeği (The Material Values Scale)'nden faydalanılmıştır. Ölçek, kişilerin materyalizme ilişkin değerlerini ölçmeye yönelik tasarlanmış ve 18 sorudan oluşmaktadır. Ölçek üç alt yapıdan (başarı, merkeziyetçilik ve mutluluk) oluşmaktadır. Araştırmada değişkenlerine ilişkin sorular 5'li Likert ölçeği (1=Kesinlikle Katılmıyorum, 2= Katılmıyorum, 3=Karasızım, 4=Katılıyorum, 5=Kesinlikle Katılıyorum) ile ölçülmüştür.

Araştırma Modeli ve Hipotezler



Şekil 1. Araştırma Modeli

Araştırmanın amacı ve değişkenleri doğrultusunda belirlenen hipotezler aşağıda belirtildiği şekilde yer almaktadır:

H₁: Para kazanma motivasyonu materyalist değer bileşenlerinden olan başarı üzerinde pozitif yönde anlamlı bir etkiye sahiptir.

H₂: Para kazanma motivasyonu materyalist değer bileşenlerinden olan mutluluk üzerinde pozitif yönde anlamlı bir etkiye sahiptir.

H₃: Para kazanma motivasyonu materyalist değer bileşenlerinden olan merkeziyetçilik üzerinde pozitif yönde anlamlı bir etkiye sahiptir.

Araştırma Bulguları Tanımlayıcı İstatistikler

Anket formu, Ankara Yıldırım Beyazıt Üniversitesi, Sağlık Hizmetleri Meslek Yüksekokul ve Meslek Yüksekokulunda öğrenim gören 406 öğrenci tarafından doldurulmuştur. Buna göre, çalışmaya katılan katılımcıların %74,4 (302) kadın, %25,6 (104) ise erkek olduğu görülmektedir. Ayrıca, araştırma katılan öğrencilerin hiçbiri şu anda herhangi bir yerde çalışmamaktadır.

Doğrulayıcı Faktör Analizi

Araştırmada hipotezlerin test edilmesinde gerçekleştirilecek analizleri belirlemek amacıyla verinin normal dağılım gösterip göstermediğine yönelik karar verilmelidir. Bu amaçla çalışma kapsamında elde edilen verinin çarpıklık ve basıklık değerlerine bakılmıştır. Kline (2011)'e göre, ölçekte yer alan ifadelerin çarpıklık ve basıklık değerlerinin -1,5 ile 1,5 arasında değişmesi gerekmektedir. Para kazanma motivasyonu ölçeği ve materyalist değerler ölçeğine yönelik çarpıklık ve basıklık değerleri önerilen -1,5 ile 1,5 değerleri arasında yer almaktadır. Dolayısıyla basıklık ve çarpıklık değerleri verinin normal dağılımını destekler niteliktedir (Tabachnick, Fidell & Ullman, 2007).

Araştırmada kullanılan para kazanma motivasyonu ve materyalist değerler eğilimi ölçüm araçlarının örneklem ile uyumlu olup olmadığının belirlenmesi amacıyla doğrulayıcı faktör analizi uygulaması yapılmıştır. Doğrulayıcı faktör analizinde amaç daha önce keşfedilmiş ve daha az faktör altında birleştirilmiş ölçeklerin, araştırmanın yapıldığı

örnekleme de benzer olup olmadığını test etmektir (Meydan & Şeşen, 2015). Çalışmada AMOS programı aracılığıyla bağımsız değişken olan para kazanma motivasyonu ölçeği tek faktörlü ve bağımlı değişken olan materyalist değerler ölçeğinin ise birinci düzey çok faktörlü doğrulayıcı faktör analizi yapılarak, model uyum değerleri ortaya koyulmaya çalışılmıştır.

Tablo 1'de para kazanma motivasyonu ölçüm modeline ilişkin DFA sonucunda elde edilen standardize edilmiş yol katsayıları (*St B.*), t değerleri, birleşik güvenilirlik (*composite reliability-CR*), ortalama açıklanan varyans (*average variance extracted-AVE*) değerleri gösterilmektedir. Araştırma için değişkenler arasındaki parametrelerin tahmininde en yüksek olabilirlik tahmin (*Maximum Likelihood Estimation*) yöntemi kullanılmıştır. Yapılan doğrulayıcı faktör analizi sonucunda ilk olarak standardize faktör yükleri incelenmiştir. Para kazanma motivasyonu ölçmeye yönelik PK23, '*Heyecan veren şans oyunlarını oynayabilmek için*' ve PK30, '*Başkalarının dikkatini çekebilmek için*' sorularının standardize faktör yüklerinin sırasıyla 0,21 ve 0,09 olduğu görülmüş ve iki değişken çıkarılarak, veri tekrar analize koyulmuştur. Buna göre, PK18 için faktör yükünün 0,29 (kabul gören 0,30 değerine kabul edilebilir yakınlıkta olması) ve diğer faktör yüklerinin 0,30 ile 0,92 arasında değiştiği ve bu değerlerden literatürde kabul gören 0,30 değerinin üstünde olduğu görülmüştür (Garson, 2008; Tabachnick vd., 2007; Worthington ve Whittaker, 2006). Tüm ilişkilerin 0,01 düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı olduğu ve standart hata değerlerinin de çok yüksek olmadığı, yani tüm ilişkilerin kabul edilebilir değerler verdiği tespit edilmiştir. Tablo 1'de PK1 analiz sırasında referans değeri olarak 1'e eşitlendiğinden t değeri bulunmamaktadır.

Tablo 1: Para Kazanma Motivasyonu Doğrulayıcı Faktör Analizi

İfade	Std. B	Sh.	t değeri	CR	AVE
PK1	,504	Referans		0,884	0,216
PK2	,559	,126	8,240		
PK3	,636	,165	8,879		
PK4	,480	,136	7,461		
PK5	,493	,128	7,602		
PK6	,487	,221	7,534		
PK7	,474	,108	7,388		
PK8	,525	,125	7,917		
PK9	,558	,110	8,223		
PK10	,539	,253	8,057		
PK11	,571	,179	8,336		
PK12	,574	,212	8,359		
PK13	,383	,154	6,316		
PK14	,519	,141	7,860		
PK15	,480	,261	7,459		
PK16	,368	,102	6,136		
PK17	,349	,152	5,879		
PK18	,291	,183	5,064		
PK19	,454	,144	7,175		
PK20	,419	,158	6,774		
PK21	,374	,093	6,219		
PK22	,368	,240	6,141		
PK24	,414	,163	7,705		
PK25	,496	,301	7,632		

PK26	,412	,287	6,685		
PK27	,417	,287	6,748		
PK28	,302	,265	5,223		
PK29	,334	,295	5,679		

Tablo 2’de materyalist değerler ölçüm modeline ilişkin DFA sonucunda elde edilen standardize edilmiş yol katsayıları (*Std B.*), t değerleri, yapı güvenilirliği (*composite reliability-CR*), ortalama açıklanan varyans (*average variance extracted-AVE*) değerleri gösterilmektedir. Tablo 2’de B5, MK13 ve M18 analiz sırasında referans değeri olarak 1’e eşitlendiğinden t değeri bulunmamaktadır.

Tablo 2: Materyalist Değerler Doğrulamalı Faktör Analizi

Boyutlar	İfade	Std. B	Sh.	t değeri	CR	AVE
Başarı	B1	,862	,047	22,891	0,925	0,673
	B2	,836	,046	21,698		
	B3	,713	,043	16,907		
	B4	,828	,045	21,327		
	B5	,851	Referans			
	B6	,825	,041	21,198		
Merkeziyetçilik	MK7	,769	,067	15,871	0,921	0,625
	MK8	,792	,066	16,404		
	MK9	,758	,063	15,629		
	MK10	,811	,073	16,836		
	MK11	,860	,069	17,961		
	MK12	,802	,071	16,629		
Mutluluk	M14	,706	,045	16,460	0,900	0,644
	M15	,807	,046	20,119		
	M16	,773	,042	18,813		
	M17	,868	,045	22,759		
	M18	,849	Referans			
X2/sd: ≤3 mükemmel uyum; 3- 5 arası kabul edilebilir uyum (Hair vd., 2010) RMSEA: 0.08<RMSEA≤0.10 kabul edilebilir düzeyde uyum (Tabachnick ve Fidell, 2011) GFI, CFI: ≥ 0.85 iyi uyum (Kline, 2011)						

Doğrulamalı faktör analizi sonucunda model uyum indeksleri incelendiğinde X2/sd oranı (4,862) ve RMSEA değerleri (0,82) kabul edilebilir uyum verirken; GFI ve CFI indekslerinin iyi uyum verdiği görülmüştür. Modifikasyon indekslerinin incelenmesi ve gerekli modifikasyon çalışmaları sonrası X2/sd oranı (3,458) ve RMSEA değerleri (0,72) çok iyi uyum verirken; GFI (0,85) ve CFI (0,85) indekslerinin iyi uyum verdiği görülmüştür (Hair vd., 2010; Kline 2011; Tabachnick ve Fidell, 2011).

Güvenilirlik ve Geçerlilik Analizleri

Çalışmada, ayırışma geçerliliği (*discriminant validity*) incelenmiştir. Ayırışma geçerliliği için açıklanan her bir değişken için ortalama açıklanan varyans (AVE) değeri hesaplanmıştır. Buna göre, her bir değişken için hesaplanan ortalama açıklanan varyans

değerlerinin kareköklerinin, o değişkenin diğer değişkenlerle olan korelasyon değerlerinden büyük olması gerekmektedir (Fornell & Larcker, 1981; Hair, Anderson, Babin, & Black, 2010). Tablo 3'te değişkenlere ilişkin korelasyon değerleri ve Fornell ve Larcker (1981)'e göre hesaplanmış ortalama açıklanan varyansın karekökleri \sqrt{OAV} yer almaktadır.

Tablo 3: Korelasyon Katsayıları ve Açıklanan Varyansların Karekök Değerleri

Değişkenler	Para Kazanma M.	Başarı	Merkeziyetçilik	Mutluluk	\sqrt{OAV}
Para Kazanma Motivasyonu	1				0,464
Başarı	0,434**	1			0,83
Merkeziyetçilik	0,366**	0,787**	1		0,79
Mutluluk	0,369**	0,794**	0,782**	1	0,80

**p<0,01 , *p<0,05

Tablo 3'te görüldüğü üzere, her değişkenin açıklanan ortalama varyansın karekökü, o değişkenin diğer değişkenler ile olan korelasyonlarından yüksektir. Bu durum ölçeklerin ayrışma geçerliğine sahip olduğunu göstermektedir. Ayrıca değişkenler arasındaki en yüksek korelasyon katsayısı (0,794) mutluluk ile başarı değişkenleri arasında gerçekleşirken, en düşük değer (0,366) para kazanma motivasyonu ile merkeziyetçilik değişkeni arasında gerçekleşmiştir.

Çalışmanın ölçeğin güvenilirliği ile ilgili olarak iç tutarlık güvenilirliği Cronbach alpha katsayısına bakılmıştır. Cronbach alpha katsayısının minimum 0,70 olması gerekmektedir (Hair vd. 2010). Buna göre, para kazanma motivasyonu ölçeği (86,4) ve materyalist değerler ölçeği (92,1)'nin güvenilir olduğu ortaya koyulmuştur.

Yapısal Analiz ve Hipotez Testi Sonuçları

Ölçüm modeline ilişkin varsayımların kabul edilebilir seviyelerde gözlemlenmesiyle araştırmanın hipotezlerinin testi için yapısal eşitlik modeli analizine geçilmiştir. Model AMOS 23.0 paket programıyla veriler normal dağılım gösterdiği için en yüksek olabilirlik tahmin yöntemi kullanılarak test edilmiştir.

Analiz sonuçlarına göre öncelikle model uyum iyiliği sonuçları incelenmiştir. Araştırmanın model uyum iyiliği değerleri sonucunda çok iyi ve iyi uyum verdiği görülmektedir (Hair vd., 2010; Kline 2011; Tabachnick ve Fidell, 2011).

Tablo 4: Model Uyum İyiliği Değerleri

X ² /sd	RMSEA	CFI	GFI	NFI
3,742	0,79	0,85	0,85	0,80

X²/sd: ≤3 mükemmel uyum; 3- 5 arası kabul edilebilir uyum (Hair vd., 2010)
RMSEA: 0.08<RMSEA≤0.10 kabul edilebilir düzeyde uyum (Tabachnick ve Fidell, 2011)
GFI, CFI, NFI: ≥ 0.85 iyi uyum (Kline, 2011)

Tablo 5'te ise görülen ilişkilerin standardize edilmiş ve standardize edilmemiş tahmin değerleri, kritik değeri (z-değeri), standart hata ve ilişkilerin anlamlılıkları yer almaktadır.

Yapısal model ve ilişkilere ait Tablo 5'teki detaylı değerler incelendiğinde; Tahmin edilen her bir ilişkinin tahmin değerinin kendi standart hatası ile bölünmesiyle elde edilen kritik değer (t değeri) görülmektedir. Eğer kritik değer (t değeri) mutlak değerce 1.96'yı aşarsa %5 anlamlılık düzeyinde sıfır hipotezi reddedilir (Bayram, 2010). Bu anlamda çalışma kapsamında ortaya koyulan ilişkilerin kritik değerinin 1.96'nın üstünde olduğu ve ilişki katsayısının anlamlı olduğu görülmüştür. Buna göre, H1, H2 ve H3 hipotezleri kabul edilmiştir.

Tablo 5: Yol Analizi Sonuçları ve Hipotezler

Hipotezler	Standardize Edilmiş Yol Katsayısı	t değeri	p	R ²
H ₁	0,380	5,923	***	0,14
H ₂	0,326	5,168	***	0,10
H ₃	0,340	5,401	***	0,12

***p<0,001

Yapısal eşitlik modellerinde değişkenler arasındaki yolları sayısal değerler ile ifade eden ölçütlerden biri de standardize edilmiş tahmin değerleridir. Kline (2011) standardize edilmiş tahmin değerlerini etki büyüklüklerini (effect size) göre şöyle sınıflandırmaktadır; 0,10 ve altında değerler küçük bir etkiyi, 0,30 civarındakiler ortalama bir etkiyi, 0,50 ve üzerindeki değerler ise büyük etkiyi ifade etmektedir. Buna göre, para kazanma motivasyonu başarı (0,38); mutluluk (0,32) ve merkezîyetçilik (0,34) orta derecede etki büyüklüğüne işaret eden standartlandırılmış yük bulunduğu görülmektedir. Bununla birlikte, para kazanma motivasyonu materyalist değerlerden başarı %14'ünü; mutluluğun 0,12'sini ve merkezîyetçiliğin %10'unu açıklamaktadır. Tablo 6'da çalışma kapsamında gerçekleştirilen analizlerde hipotez testlerinin sonuçları yer almaktadır.

Tablo 6: Hipotez Analiz Sonuçları

Hipotezler	Sonuçlar
H ₁ : Para kazanma motivasyonu materyalist değer bileşenlerinden olan başarı üzerinde pozitif yönde anlamlı bir etkiye sahiptir.	Desteklendi
H ₂ : Para kazanma motivasyonu materyalist değer bileşenlerinden olan mutluluk üzerinde pozitif yönde anlamlı bir etkiye sahiptir.	Desteklendi
H ₃ : Para kazanma motivasyonu materyalist değer bileşenlerinden olan merkezîyetçilik üzerinde pozitif yönde anlamlı bir etkiye sahiptir.	Desteklendi

Tartışma

Günümüz kapitalist toplumlarında para, giderek daha fazla öneme sahip olan mutlak bir değer haline dönüşmüştür. Bu değeri elde etmek için insanlar, bir emek ve sermaye düzleminde çaba ortaya koymaktadırlar. Dolayısıyla insanlar için para kazanma arzusu ve motivasyonu yaşamın vazgeçilmez bir parçası haline gelmektedir. Bu anlamda para kazanma arzusu ve çabası ile ilişkili ifade edilmesi gereken önemli bir bağ ise kazanılan paranın harcama sürecidir. Diener ve Diener (2002)'inde ifade ettiği üzere insanların çoğu zamanlarını para kazanmak ve kazandığı bu paraları harcamak için kullanırlar; hatta satın aldıkları ürün ve hizmetlerden uyanık oldukları saatlerde faydalanmalarının yanı sıra uyku halinde oldukları saatlerde de faydalanırlar.

Yirminci yüzyılın ikinci yarısı ile birlikte küresel düzeyde hızlı teknolojik gelişim, üretim sistemlerinin modernizasyonu, ulaşım sektörünün değişimi ve uluslararası ticaretin hız kazanması refah toplumunun belirli bir seviyeye gelebilmesine imkân tanımıştır. Bu noktada insanların mal ve hizmetlere erişim imkanları genişlemiştir. Bu olay ve olguların en büyük sosyo-ekonomik sonucu ise tüketim olgusunun yaşamın her alanına ve her anına yansımaları ve tüketim toplumlarının ortaya çıkışı olarak nitelendirilebilir. Dolayısıyla günümüz tüketim toplumlarında modern yaşamların vazgeçilmez bir parçası olan tüketim sürecine ilişkin materyallerin sık ve yoğun kullanımı, materyalizm kavramını karşımıza çıkarmaktadır (Richins & Dawson, 1992; Belk, 1985; Tan vd., 2018). Bu bağlamda, materyalizm üzerinde etkili olabilecek faktörlerin anlaşılabilmesi büyük bir önem ifade etmekle birlikte bu alana önemli katkı sunabilmeyi amaçlayan bu çalışmada, para kazanma motivasyonunun, materyalizmin alt yapıları olan merkezîyetçilik, başarı ve mutluluk üzerinde anlamlı etkileri olduğuna işaret eden sonuçları ortaya koymaktadır.

Araştırma sonucu elde edilen bulguların işaret ettiği üzere, para kazanma motivasyonunun materyalist değerler üzerindeki en büyük etkisinin başarı alt boyutunda olduğu görülmektedir. Para kazanma, bu çalışmanın da örneklemini oluşturan gençler arasında sosyal rollerin gücü ve sahipliğini ortaya koyma açısından önemli bir gösterge olarak nitelendirilebilir. Alanyazındaki pek çok çalışma da bunu destekler niteliktedir (Greenberger & Steinberg, 1986; McCrystal, 2007; Aslan & Aslan, 2017). Bunun nedeni, bireyin elde etmek istediği yeni rollerdeki kimliklere ya da ihtiyaç duyduğu prestije, materyaller aracılığıyla ulaşabileceğine yönelik inancıdır (Belk, 1988). Literatüre bakıldığında, kişilerin materyaller aracılığıyla etrafındakilere kendini ispatladığına, statü elde ettiğini bu nedenle satın alma gücünü tüketime yönelttiğine yönelik çalışmalar olduğu görülmektedir (Piacentini & Mailer, 2004; Wattanasuwan & Elliott, 1999). Quadir (2012) çalışmasında, materyalist ailelerin çocuklarının başarısını elde ettiği maddi varlıklara göre değerlendirdiğini ortaya koymuştur. Bu bağlamda Piacentini ve Mailer (2004), gençlerin buldukları gruplardaki başarı ve çekiciliklerini sosyal statü ile bağdaştırdıklarını ve statü elde etmek için sembolik tüketime yöneldiklerini ifade etmiştir. Dolayısıyla materyalizm ile başarının ortak payda da bulunduğu tüketim toplumlarında, para kazanma motivasyonu açısından en büyük etkiyi başarı alt boyutundan alması literatürü destekler niteliktedir.

Çalışmada, para kazanma motivasyonunun materyalist değerlerin bir alt boyutu olan mutluluk üzerinde anlamlı bir etkisinin olduğu görülmektedir. Buna göre, bireylerin para kazanma arzusu, maddi varlıklar aracılığıyla elde ettiği mutluluk üzerinde etkilidir. Materyalist bireyler, ürünler aracılığıyla mutlu olacağına inanmaktadır (Richins & Fournier, 1991). Literatüre bakıldığında bunun en önemli nedenleri olarak bireylerin - özellikle gençlerin- televizyon izleme ve sosyal medyada vakit geçirme süreleri arttıkça materyalist eğilimleri ve satın alacağı ürünler aracılığıyla mutlu olacağına yönelik inançlarının arttığı görülmektedir (Bindah & Othman, 2011; Buijzen & Valkenburg 2003; Sirgy vd., 2012; Chu, 2015). Bu çalışmada da, geleneksel medya araçları ve - özellikle sosyal medyanın da içinde olduğu- yeni medya araçlarını çok yakından takip eden gençlerin, satın alacağı ürünler aracılığıyla mutlu olacağına yönelik inancının, para kazanma arzusu tetikleyen önemli unsurlardan biri olduğu ortaya koyulmuştur. Bu anlamda, her ne kadar materyalizm ile mutluluk; iyi oluş ve yaşam doyumu arasında negatif bir ilişki olsa da (Belk, 1985; Burroughs & Rindfleisch, 2002; Ryan & Dzurawiec, 2001; Wright & Larsen, 1993), bu çalışmada para kazanma arzusu ile ürünler aracılığıyla elde edilen mutluluk arasında pozitif ilişki bulunarak literatüre önemli katkı sağlanmıştır.

Elde edilen bulguların işaret ettiği üzerine, para kazanma motivasyonunun materyalist değerlerin bir alt boyutu merkezîyetçilik üzerinde anlamlı bir etkisinin olduğu görülmektedir. Bu anlamda, bu çalışmada bireylerin para kazanma arzusunun,

maddi varlık edinmeyi ve sahip olmayı hayatlarının merkezine koyan merkeziyetçilik üzerinde etkili olduğunu söylenebilir. Literatüre bakıldığında, bir ürün ya da markaya sahip olmayı hayatının temel odağı gören materyalist bireylerin, günümüz tüketim toplumunda para ve finansal amaçlarla olan ilişkisi ortaya koyan pek çok çalışma mevcuttur (Belk, 1984; Srivastava, Locke & Bartol, 2001). Bununla birlikte yine pek çok çalışmada, gençlerin bir gruba ait olma, benliğini genişletme, statü kazanabilmek amacıyla statü tüketimi, gösterişli tüketime yöneldiğine ilişkin pek çok çalışma mevcuttur (Kim & Jang, 2012; Phau & Cheong, 2009; Podoshen & Zhang, 2011). Dolayısıyla bu araştırma kapsamında işaret edilen para kazanma arzusunun bireyin materyalleri hayatının merkezine alması ile arasındaki pozitif bağı destekler niteliktedir.

Sonuç ve Öneriler

Bu çalışmada, üniversite öğrencilerinin para kazanma motivasyonlarının bir ürün satın alarak başarılı olma, mutlu olma duygusu ve merkeziyetçilik üzerindeki etkileri ortaya koyulmuştur. Çalışma, üniversite öğrencilerinin para kazanma motivasyonları ile materyalist değerlerle pozitif ilişkisi günümüzdeki tüketim toplumunda bireylerin tüketim ürünlerini satın almaya yönelik sonuçları nedeniyle literatüre katkı sunmaktadır.

Çalışma, üniversite öğrencileri örneğinde para kazanma motivasyonunun materyalist değerler üzerindeki etkisini ortaya koymaya çalışmıştır. Araştırma ele alınan örnekleme kısıtlıdır, başka meslek grubu, yaş ve eğitim düzeyleriyle ilgili de çalışmalar yapılması literatüre önemli katkı sağlayacaktır. Bununla birlikte, bireylerin para kazanma motivasyonunun Planlı Davranış Teorisi (TPB, Theory of Planned Behavior), Alışveriş Bağımlılığı (CB, Compulsive Buying) ve Plansız Satın Alma Davranışı (IB, Impulse Buying) kapsamında açıklanması, işletmelere tüketici davranışlarının bahsi geçen kavramsal çerçevelerden anlaşılabilmesi ve yorumlanabilmesi imkânı sunacaktır. Son olarak, çalışmada ortaya koyulan araştırma modeline ilişkin bulgular, nicel araştırma yöntemi aracılığıyla ortaya koyulmuştur. Üniversite öğrencileri ya da diğer meslek ve yaş gruplarındaki bireylerle çalışmanın nitel araştırma yöntemiyle incelenmesi literatürün çeşitlenerek daha iyi anlaşılabilmesine imkân sağlayacaktır.

KAYNAKÇA

- ALLEN, V. L., VAN DE VLIERT, E. (1984). *A role theoretical perspective on transitional processes*. In *Role Transitions* (ss. 3-18). Springer, Boston, MA.
- ASLAN, H., ASLAN, M. (2017). Uzun süreli işsizlik ve etkileri üzerine karşılaştırmalı bir analiz. *Celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 15(4), 103-132.
- BAYRAM, N. (2010). *Yapısal eşitlik modellemesine giriş amos uygulamaları*. İstanbul: Ezgi Kitabevi.
- BELK, R. W. (1984). Three scales to measure constructs related to materialism: Reliability, validity, and relationships to measures of happiness. *ACR North American Advances*, 11, 291-297.
- BELK, R. W. (1985). Materialism: Trait aspects of living in the material world. *Journal of Consumer Research*, 12(3), 265-280.
- BINDAH, E. V., OTHMAN, M. N. (2011). The role of family communication and television viewing in the development of materialistic values among young adults. A review. *International Journal of Business and Social Science*, 2(23), 238-248.
- BLACK, D. (2010). *The behavior of law*. Emerald Group Publishing.

BUIJZEN, M., VALKENBURG, P. M. (2003). The effects of television advertising on materialism, parent-child conflict, and unhappiness: A review of research. *Journal of Applied Developmental Psychology*, 24(4), 437-456.

BURROUGHS, J. E., RINDFLEISCH, A. (2002). Materialism and well-being: A conflicting values perspective. *Journal of Consumer research*, 29(3), 348-370.

CHU, S. C., WINDELS, K., KAMAL, S. (2016). The influence of self-construal and materialism on social media intensity: A study of China and the United States. *International Journal of Advertising*, 35(3), 569-588.

CHRISTOPHER, A. N., SALIBA, L., DEADMARSH, E. J. (2009). Materialism and well-being: The mediating effect of locus of control. *Personality and Individual Differences*, 46(7), 682-686.

DECKOP, J. R., JURKIEWICZ, C. L., GIACALONE, R. A. (2010). Effects of materialism on work-related personal well-being. *Human Relations*, 63(7), 1007-1030.

DIENER, E., BISWAS-DIENER, R. (2002). Will money increase subjective well-being?. *Social Indicators Research*, 57(2), 119-169.

DIENER, E., SELIGMAN, M. E. (2004). Beyond money: Toward an economy of well-being. *Psychological Science in the Public Interest*, 5(1), 1-31.

DURVASULA, S., LYSONSKI, S. (2007). Money attitudes, materialism, and achievement vanity: An investigation of young Chinese consumers' perceptions. *International Marketing Conference on Marketing ve Society*. 6(1), 497-499.

EAGLETON, C., CRIBB, J., ERRINGTON, E., WILLIAMS, D. J. (2007). *Money: A history*. Firefly Books.

FELDMAN, F. L. (1957). A new look at the family and its money. *Journal of Home Economics*, 49(10), 767-772.

FORNELL, C. LARCKER, D. F. (1981). *Structural equation models with unobservable variables and measurement error: Algebra and statistics*. SAGE Publications Sage CA: Los Angeles, CA.

FURNHAM, A., ARGYLE, M. (1998). *The psychology of money*. Psychology Press.

GARSON, G. D. (2008). "Factor Analysis" from *Statnotes: Topics in Multivariate Analysis*. 02 Ağustos 2020 tarihinde <https://faculty.chass.ncsu.edu/garson/PA765/statnote.htm> web adresinden erişildi.

GIDDENS, J. L., SCHERMER, J. A., VERNON, P. A. (2009). Material values are largely in the family: A twin study of genetic and environmental contributions to materialism. *Personality and Individual Differences*, 46(4), 428-431.

GOLDBERG, H., LEWIS, R. T. (2000). *Money madness: The psychology of saving, spending, loving, and hating money*. Wellness Institute, Inc.

GOLDSTEIN, A. L., VILHENA-CHURCHILL, N., STEWART, S. H., HOAKEN, P. N. S., FLETT, G. L. (2016). Mood, motives, and money: An examination of factors that differentiate online and non-online young adult gamblers. *Journal of Behavioral Addictions*, 5(1), 68-76.

GREENBERGER, E., STEINBERG, L. (1986). When teenagers work: The psychological and social costs of adolescent employment. Basic Books.

HAIR, J. F., ANDERSON, R. E., BABIN, B. J. BLACK, W. C. (2010). *Multivariate data analysis: A global perspective* (Vol. 7). Upper Saddle River, NJ: Pearson.

KIM, D., JANG, S. S. (2014). Motivational drivers for status consumption: A study of Generation Y consumers. *International Journal of Hospitality Management*, 38, 39-47.

KLINE, R. B. (2011). *Principles and practice of structural equation modeling*. New York, NY, The Guilford Press.

LAU, S. (1998). Money: What it means to children and adults. *Social Behavior and Personality: An International Journal*, 26(3), 297-306.

LEE, M. Y., KNIGHT, D., KIM, Y. K. (2008). Brand analysis of a US global brand in comparison with domestic brands in Mexico, Korea, and Japan. *Journal of Product and Brand Management*, 17(3), 163-174.

LOCKE, E. A. (1976). *The nature and causes of job satisfaction. Handbook of industrial and organizational psychology*. Chicago: RandMcNally, 2(5), 360-580.

MALKA, A., CHATMAN, J. A. (2003). Intrinsic and extrinsic work orientations as moderators of the effect of annual income on subjective well-being: A longitudinal study. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 29(6), 737-746.

MAYER, S. E. (1997). Well-Being and Parental Employment. *Indicators of Children's Well-being*, 237-257.

MCCRISTAL, P., PERCY, A., HIGGINS, K. (2007). The cost of drug use in adolescence: Young people, money and substance abuse. *Drugs: Education, Prevention and Policy*, 14(1), 19-28.

MEYDAN, C., ŞEŞEN, H. (2015). *Yapısal Eşitlik Modeli AMOS Uygulamaları*. Detay Yayıncılık: Ankara.

MISHRA, M., MISHRA, B. B. (2011). A quantitative assessment of materialistic value and its relationship with consumer behavior in Indian culture. *IUP Journal of Marketing Management*, 10(2), 33.

MORTIMER, J. T., FINCH, M. D., RYU, S., SHANAHAN, M. J., CALL, K. T. (1996). The effects of work intensity on adolescent mental health, achievement, and behavioral adjustment: New evidence from a prospective study. *Child Development*, 67(3), 1243-1261.

MUELLER, A., MITCHELL, J. E., PETERSON, L. A., FABER, R. J., STEFFEN, K. J., CROSBY, R. D., CLAES, L. (2011). Depression, materialism, and excessive Internet use in relation to compulsive buying. *Comprehensive Psychiatry*, 52(4), 420-424.

NEUMAN, W. L. (2006). *Toplumsal araştırma yöntemleri*. Nitel ve Nicel Yaklaşımlar. (S. Özge, Çev.). İstanbul: Yayın Odası, 2.

PHAU, I., CHEONG, E. (2009). How young adult consumers evaluate diffusion brands: effects of brand loyalty and status consumption. *Journal of International Consumer Marketing*, 21(2), 109-123.

PIACENTINI, M., MAILER, G. (2004). Symbolic consumption in teenagers' clothing choices. *Journal of Consumer Behaviour: An International Research Review*, 3(3), 251-262.

PIETERS, R. (2013). Bidirectional dynamics of materialism and loneliness: Not just a vicious cycle. *Journal of Consumer Research*, 40(4), 615-631.

PODOSHEN, J. S., LI, L., ZHANG, J. (2011). Materialism and conspicuous consumption in China: A cross-cultural examination. *International journal of consumer studies*, 35(1), 17-25.

QUADIR, S. E. (2012). Materyalist Değer Eğiliminin Gelişiminde Tüketici Sosyalizasyonunun Rolü. *Eğitim ve İnsani Bilimler Dergisi: Teori ve Uygulama*, (6), 31-50.

RICHINS, M., FOURNIER, S. (1991). Some theoretical and popular notions concerning materialism. *Journal of Social Behavior and Personality*, 6(6), 403-414.

RICHINS, M. L., DAWSON, S. (1992). A consumer values orientation for materialism and its measurement: Scale development and validation. *Journal of consumer research*, 19(3), 303-316.

RICHINS, M. L. (2004). The material values scale: Measurement properties and development of a short form. *Journal of Consumer Research*, 31(1), 209-219.

ROBERTS, J. A., JONES, E. (2001). Money attitudes, credit card use, and compulsive buying among American college students. *Journal of Consumer Affairs*, 35(2), 213-240.

ROBERTS, J. A., PIROG, S. F. (2013). A preliminary investigation of materialism and impulsiveness as predictors of technological addictions among young adults. *J Behav Addict*, 2(1), 56-62.

RYAN, L., DZIURAWIEC, S. (2001). Materialism and its relationship to life satisfaction. *Social Indicators Research*, 55(2), 185-197.

SAHAY, A., SHARMA, N. (2010). Brand relationships and switching behaviour for highly used products in young consumers. *Vikalpa*, 35(1), 15-30.

SIRGY, M. J., GUREL-ATAY, E., WEBB, D., CICIC, M., HUSIC, M., EKICI, A., JOHAR, J. S. (2012). Linking advertising, materialism, and life satisfaction. *Social Indicators Research*, 107(1), 79-101.

SPITZER, M. (2008). It is more blessed to give than to receive 2.0 - How one gives money, in order to be happy. *Nervenheilkunde*, 27(6), 495-516.

SRIVASTAVA, A., LOCKE, E. A., BARTOL, K. M. (2001). Money and subjective well-being: it's not the money, it's the motives. *Journal of Personality and Social Psychology*, 80(6), 959.

TABACHNICK, B. G., FIDELL, L. S., ULLMAN, J. B. (2007). *Using multivariate statistics* (Vol. 5): Pearson Boston, MA.

TABACHNICK, B. G., FIDELL, L. S., OSTERLIND, S. J. (2011). *Using multivariate statistics*. Boston: Allyn and Bacon.

TAN, J. P. Y., NJAUW, M., TANG, C. S. K. (2018). A Study on the Relationship among Materialism, Social Media Addiction, and Compulsive Buying: A Comparison of US High School and College Students. *Journal of Behavioral Addictions*, 7, 150-150.

TOPP, N. W., PAWLOSKI, B. (2002). Online data collection. *Journal of Science Education and Technology*, 11(2), 173-178.

VILLARDEFrancos, E., OTERO-LÓPEZ, J. M. (2016). Compulsive buying in university students: its prevalence and relationships with materialism, psychological distress symptoms, and subjective well-being. *Comprehensive Psychiatry*, 65, 128-135.

WARD, S., WACKMAN, D. (1971). Family and media influences on adolescent consumer learning. *American Behavioral Scientist*, 14(3), 415-427.

WATTANASUWAN, K., ELLIOTT, R. (1999). *The Buddhist self and symbolic consumption: The consumption experience of the teenage Dhammakaya Buddhists in Thailand*. ACR North American Advances

WILKINSON, R. G. (2002). *Unhealthy societies: the afflictions of inequality*. Routledge.

WORTHINGTON, R. L., WHITTAKER, T. A. (2006). Scale development research: A content analysis and recommendations for best practices. *The Counseling Psychologist*, 34(6), 806-838.

WRIGHT, N. D., LARSEN, V. (1993). Materialism and life satisfaction: A meta-analysis. *Journal of Consumer Satisfaction, Dissatisfaction, and Complaining Behavior*, 6(1), 158-165.

Summary

Today, the phenomenon of earning money is one of the important motivations of individuals who are new in business life. In addition, money has become more important in consumer societies due to having power. Individuals use money to gain social standing in society, influence others, or dominate, and display their existence and social power to others by purchasing goods and services through the acquisition of material possessions. Material goods self-evidently serve functional and pragmatic purposes, but they also form an intricate system of material symbols. From a social constructionist perspective, they can be

conceptualized as symbolic values of various identity aspects whose meanings are socially defined. Possessions can symbolize an individual's qualities, values and attributes, and they can be a symbolic relationships. Thus, material possessions are important means of constructing, maintaining and expressing both personal and social identity. Materialism is addressed from an individual perspective and delineated three main components of materialism: (1) possession defined success, (2) acquisition centrality, and (3) acquisition as the pursuit of happiness. Possession defined success is explained as the tendency to measure the success of others and oneself in terms of personal possessions. The concept of acquisition centrality deals with the level of importance an individual attributes to the pursuit of possessions in life. Lastly, acquisition as the pursuit of happiness is defined as the motivation behind the search and value of possessions for materialistic individuals.

The aim of this study is to investigate the effects of making money motivations on success, happiness and centrality as the components of materialist values. In line with this aim, the study was carried out with the data collected in Ankara Yıldırım Beyazıt University via surveying using the convenience sampling method. The study was conducted via 406 participants who students at this university in this study.

The findings of the study indicate that making money motivations have meaningful positive effects on success, happiness and centrality as the components of materialist values. The material values components with the most significant effect on making money motivations are arranged as success, happiness, and centrality from the strongest to weakest effect on making money motivations. In literature most studies reveal that materialism have strongly negative relationship with happiness, well-being, quality of life; in this study one of the important points that making money motivations have strongly positive relationship with happiness as the components of materialist values.

Lojistik Yeteneklerin Mali Performans Üzerindeki Etkisi: Tekirdağ İlindeki Yabancı Sermayeli Üretici Firmalar Üzerine Bir Araştırma

Saniye YILDIRIM ÖZMUTLU*

Öz

Firmaların işlevsel yeteneklerinden olan lojistik yetenekler, günümüz iş dünyasında firmaların gelişim göstermelerine katkıda bulunmaktadır. Bu çalışmanın amacı, lojistik yeteneklerin mali performans üzerinde yarattığı etkileri araştırmaktır. Ayrıca firmaların yaşı ve büyüklüğünün performans üzerinde bir etkide bulunup bulunmadığı araştırılmıştır. Araştırma kapsamında, Tekirdağ ilinde yabancı sermayeli üretici firmalarının sahip oldukları lojistik yetenekleri ile mali performans değişkenleri arası ilişkiler ele alınmıştır. Bu amaç ve kapsam doğrultusunda, bir araştırma modeli ve modele bağlı araştırma hipotezleri geliştirilmiştir. Modelde geliştirilen hipotezleri test edebilmek için araştırma kapsamında faaliyet gösteren ve tesadüfi örnekleme yöntemiyle seçilen 53 yabancı sermayeli üretici firmasında yönetici pozisyonunda çalışan 106 yöneticiye, araştırma için oluşturulan anket uygulanmıştır. Yapısal Eşitlik Modellemesi yöntemi kullanılarak yapılan analizler, lojistik yeteneklerin mali performans üzerinde pozitif etkide bulunduğunu göstermektedir. Ayrıca, lojistik yetenek göstergelerinin kombinasyonun sağlanarak performans üzerinde etkide bulunduğu belirlenmiştir. Özellikle lojistik yeteneklerin rekabet gücü üzerinde pozitif bir etkide bulunarak yüksek performans ediniminde önemli bir tamamlayıcı olduğu sonucu elde edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Lojistik Yetenekler, Yabancı Sermayeli Üretici Firmalar, Tekirdağ, Performans, Rekabet Gücü

The Effect of Logistics Capabilities on Financial Performance: A Research on Foreign-Invested Producers of Tekirdag Province

Abstract

Logistics capabilities, one of the functional capabilities of businesses, are contributing to the growth of companies in today's business environment. This study aims to examine the effect of logistic capabilities on financial performance. Furthermore, it was also attempted to determine whether the firm's age and size have an effect on its financial performance. The relationships between the logistics capabilities of foreign-invested producers based in the province of Tekirdag and financial performance variables were explored within the framework of this study. A research model and several research



Özgün Araştırma Makalesi (Original Research Article)

Geliş/Received: 09.01.2021

Kabul/Accepted: 26.05.2021

DOI: <https://dx.doi.org/10.17336/igusbd.856979>

* Öğr. Gör., Dr., Tekirdağ Namık Kemal Üniversitesi, Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu, Yönetim ve Organizasyon Bölümü, Tekirdağ, Türkiye. E-posta: saniyeyildirim58@gmail.com

ORCID <https://orcid.org/0000-0001-6199-3999>

hypotheses based on this model have been created in line with this aim and scope. For the purpose of testing the theories built in the model, a questionnaire was applied to 106 executives, who were selected via the random sampling method and who are working in managerial roles in 53 foreign-invested producers operating within the scope of the research. The data obtained were analyzed by employing the structural equation modeling method. The results of the analysis show that logistic capabilities have a positive effect on financial performance. Moreover, by providing a combination of logistics capability indicators, their effect on performance has been determined. Consequently, an inference was drawn that, logistics capabilities have a major impact on competitiveness as they are a significant contributor to high-performance.

Keywords: Logistics Capabilities, Foreign-Invested Producers, Tekirdag, Performance, Competitiveness.

1. Giriş

Sürekli değişimin varlık gösterdiği günümüz iş dünyasında organizasyonlar değişen sisteme uyum ve sistemde sürekliliği sağlayabilmek adına yoğun çaba sarf etmektedirler. Günümüzün daha rekabetçi ve giderek daha karmaşık hale gelen üretici pazarında, firma yöneticilerinin ilgi ve dikkatleri, lojistik hizmet sağlayıcıların sunmuş olduğu olanaklara yönelmektedir ve firmaların bu olanaklardan yararlanmak istedikleri görülmektedir. Özellikle rekabetin küresel boyutlara ulaşmasıyla birlikte organizasyonlar kalıcı avantajlar elde edebilmek için yeteneklerini geliştirebilmenin yollarını aramaktadır. Karmaşık ortamların varlığı ve rekabetin zamana dayalı bir şekilde küreselleşmesi organizasyonların bugünkü işleyiş şekillerinde önemli bir etki yaratmaktadır. Özellikle operasyonel işleyişin küreselleşmesiyle birlikte organizasyonlar verimliliğini artırmak, yüksek iş performansı edinimini sağlamak ve küresel üretimde küresel başarı elde edebilmek amacıyla lojistik hizmet yetenekleri entegrasyonuna ihtiyaç duymaktadır. Bu sayede birçok firma temel yetkinliklerine odaklanabilmekte ve bununla birlikte dış kaynak kullanımı da daha önemli bir hale gelmektedir (Jiang & Qureshi, 2006, s. 49; Yuan, Chu, Lai, & Wu, 2020, s. 56). Yıkıcı rekabet ortamında organizasyonlar, özellikle lojistik hizmet sunan organizasyonlardan destek alarak başarılı bir lojistik yönetimi gerçekleştirebilme hedefi içerisindedirler. Örneğin herhangi bir firmanın lojistik maliyeti işletmenin toplam maliyetinin %20 ile %50 arası bir oranı kapsamaktadır. (Estavillo, 2006, s. 38; Lu & Yang, 2010, s. 282). Ancak, üretim firmalarının çoğu hala kendi lojistiğini (firma içi lojistik yetenekleri) yönetmektedir. Bu şekilde firma yönetimi, lojistik yetenekleri üzerinde tam kontrole sahiptir (Huang, Tu, Chao, & Jin, 2019, s. 855; Idoro, 2011, s. 46) ve böylece firmalar iş verimliliğini artırabilir, çalışanları üzerinde tam kontrole sahip olabilir bu da firmalara olumlu sonuçlar vermektedir. Birçok üretim firması lojistiği tamamen dış kaynak olarak kullanmamaktadır, ancak firma yönetimi kontrol edilemeyen bileşenleri dışarıdan sağlamaktadır (Aziz, Memon, & Ali, 2020, s. 435).

Günümüzde lojistik maliyet oranlarının yüksek olması nedeniyle, bazı organizasyonlar özellikle kilit lojistik faaliyetlerini dış kaynak kullanımında¹ bulunarak, lojistik hizmet sağlayan organizasyonlardan destek almaktadır. Firmaların dış kaynak

¹ 3. Parti Lojistik (3PL) ya da dış kaynak kullanımını kavramını farklı araştırmacılar şu şekilde ifade etmişlerdir: Cho, Ozment ve Sink (2008, s. 338), "müşterileri için birden fazla lojistik hizmeti sunan bir kuruluştur." Momme (2002), "işletmeler temel yeteneklerine odaklanarak temel yetenekler dışındaki faaliyetlerini başka bir kuruluştan tedarik etmesidir."

kullanımı desteği almasının temel sebebi, performanslarını iyileştirmek ve işletme maliyetlerini düşürmektir (Aziz vd., 2020, s. 436). Böylece başarının anahtarı olarak görülen işletme yeteneklerinden olan lojistik yetenekler güç kazandıkça, bu yetenekler mali performansın belirleyicileri arasında yer almaktadır. Literatür taraması sonucunda, araştırmaya konu olan değişkenlerin beraberce ve arasındaki ilişkilerin yabancı sermayeli üretici firmalarında yeterince araştırılmadığı belirlenmiştir. Bu amaçla Tekirdağ'da faaliyetlerine devam eden yabancı sermayeli üretici firmaların sahip oldukları lojistik yeteneklerin, firmaların mali performansına etkisi ve rekabet avantajı edinimindeki önem derecesi ortaya konmak istenmiştir. Ayrıca bu firmaların lojistik yeteneklerin çevre rekabet gücü² üzerinde yarattığı etkiler ve firmaların yaşının ve büyüklüğünün performans üzerinde bir rol üstlenip üstlenmediği araştırılmıştır.

Marmara bölgesinde yer alan Tekirdağ ili hem bulunduğu konum itibarıyla hem de lojistik faaliyetlerin gelişimi açısından önemli bir noktada yer almaktadır. Türkiye'ye yabancı sermayeli üretim firmalarının yapmış oldukları yatırımlar incelendiğinde, Tekirdağ ili 5. sırada yer almaktadır. Tekirdağ ili, yabancı firmaların sadece yatırım yapılabilmesi anlamında değil aynı zamanda lojistik desteğin sağlanabileceği bir konumda bulunmasından dolayı firmaların ilgisini çekmektedir. Tekirdağ ilinde kurulmuş olan yabancı sermayeli üretici firmaların ana ülkesi daha çok İngiltere, Fransa, İsviçre, Avusturya, Belçika, Çin, Singapur, Rusya Federasyonu, İspanya, İtalya, ABD, Yunanistan gibi ülkelerdir. Bu ülkelerde faaliyetlerine devam eden üretici firmalar, Tekirdağ ilinde yatırımda bulunarak yabancı sermayeli üretici firma olarak varlık gösterip, inovasyon ürünleri, elektrik sanayi, plastik sanayi, metal sanayi, çimento sanayi, tekstil sanayi, gıda sanayi, kimya sanayi, ambalaj ve kâğıt sanayi, soğutma sistemleri sanayi, teknik tekstil sanayi, iplik sanayi, boya sanayi, ilaç sanayi, cam sanayi, otomotiv sanayi, beyaz eşya sanayi gibi alanlarda faaliyette bulunmaktadırlar³. Araştırma kapsamında; özellikle sanayinin yoğun olduğu başta Çerkezköy ve Çorlu ilçeleri olmak üzere Tekirdağ ilinde 2019 yılında faaliyetlerine devam eden firmalar üzerinde, lojistik yeteneklerin firma mali performansı üzerindeki etkisinin ortaya konulması hedeflenmiştir.

Bu çalışma ile Tekirdağ'da faaliyetlerine devam eden yabancı sermayeli üretici firmaların lojistik yeteneklerinin mali performansına nasıl etkide bulunduğu incelenmiştir. Bununla birlikte lojistik yeteneklerin çevre rekabet gücü üzerinde yarattığı etkiler ve firmaların yaşının ve büyüklüğünün performans üzerinde bir rolünün varlığı ya da yokluğu incelenerek yetenek ve stratejik yönetim literatürüne katkıda bulunulması hedeflenmektedir. Öncelikle değişkenler arasındaki ilişkiler kuramsal çerçevede ele alınarak araştırma hipotezleri oluşturulmuş, sonrasında korelasyon analizi, açıklayıcı faktör analizi, doğrulayıcı faktör analizi yapılarak regresyon analizleri ile hipotezler test edilmiştir. Elde edilen bulgular değerlendirilerek yöneticilerin hangi lojistik yetenekleri güçlendirerek mali performanslarını iyileştirebileceklerine dair görüşlerde bulunulmuştur. Sonuç olarak, bu çalışma, Tekirdağ'da yabancı sermayeli üretici firmalarında yöneticilik rolü üstlenen karar vericiler için yeni bir bakış açısı sunmakta ve firmaların mali operasyonlarında lojistik yeteneklerin potansiyel avantajları hakkında tavsiyelerde bulunmaktadır.

² Çevre rekabet gücü ölçeği Jaworski ve Kohli (1993) tarafından geliştirilmiştir. Birkinshaw, Hood, Jonsson (1998), bu ölçeğin yapılandırılmasına katkıda bulunmuştur. Jansen, Van Den Bosch ve Volberda (2006) yılında, çevre rekabet gücü değişkenini yapmış oldukları araştırmada ele alarak, değerli bulgular sunmuşlardır. Çalışmada bu bilgilerden faydalanılmıştır.

³ Url-1

2. Literatür Taraması ve Hipotez Geliştirme

2.1. Kaynak Temelli Teori Sonrası Yeteneklerin Önemi

Literatür, organizasyonların farklı kaynak ve yeteneklere sahip olduğunu göstermektedir. Kaynak ve yetenekler farklı kavramsal yapıya sahip olsa da aralarında güçlü bir bağ olduğu görülmektedir. İlk olarak Wernerfelt (1984) tarafından ortaya konulan Kaynak Temelli Görüş (KTG) kısa sürede literatürün önemli bir parçası haline gelmiştir. Bu görüş, literatürdeki önemini halen koruyarak hızla genişleyen araştırma alanları arasında yer almıştır (Hameed, Nisar, & Wu, 2021, s. 2). Özellikle stratejik yönetim alanında baskın bir paradigma haline gelmiştir (Hitt, Xu, & Carnes, 2016, s. 77). KTG teorisi, bir kuruluşun başarısının büyük ölçüde iç kaynakları tarafından belirlendiğini ve bu kaynakların varlıklar ve yetenekler olarak sınıflandırıldığını (Umrani, Kura, & Ahmed, 2018, s. 61; Altaf, Hameed, Nadeem, & Shahzad, 2019, s. 16) varsaymaktadır. Wernerfelt (1984, s. 172) yapmış olduğu çalışmada, kaynak kavramını, "bir firmanın gücü veya zayıflığı olarak düşünülebilecek her şeydir" olarak ifade etmiştir. Barney (1991, s. 101) ve Marino (1996, s. 40) ise yapmış oldukları çalışmalarda Wernerfelt'in (1984) "her şey" ifadesini; fiziksel kaynaklar, insan kaynakları ve organizasyonel kaynaklar olarak belirtmişlerdir. Hafeez, Zhang ve Malak (2002, s. 40) ile Defee ve Fugate (2010, s. 182) yetenekleri, "bir firmanın kaynaklarını bir araya getirme, entegre etme ve dağıtma biçiminden şekillenen benzersiz kaynak demetleri" olarak tanımlamaktadırlar. Yetenekler, firmaların performansını etkilemek için kullandıkları yöntemleri temsil etmektedir ve yetenekleri yaratmak, bir firma için üstün performansla sonuçlanabilir (Bharadwaj, 2000, s. 171).

Böylece firmaların 1980'lerde Wernerfelt (1984) ile başlayan KTG yaklaşımı stratejik yönetim literatüründe hâkimiyet kazanmıştır. Günümüzde firmaların kaynak temelli görüşünün, stratejik yönetim alanındaki etkisi muazzamdır (Freeman, Dmytriyeve, & Phillips, 2021, s. 360). Bu görüş, kaynakların ve yeteneklerin rekabetçi avantajlar elde etmeyi nasıl mümkün kıldığını ele almaktadır (Yang & Lirn, 2017, s. 887; Talaja, 2012, s. 53). Ayrıca bu görüş, sürdürülebilir bir rekabet avantajı ve üstün performans elde etmek için firmaların kendilerini rakiplerinden ayırmaya çalıştıklarını varsaymaktadır (Hitt vd., 2016, s. 78). KTG, kaynakları yeteneklere ve yetenekleri de performansla bağlar. Yeteneklerini geliştirmek için kaynakları başarıyla kullanan firmalar, kaynak-yetenek bağlantısının kurulmasıyla daha yüksek performansla sonuçlanan bir rekabet avantajı yaratma potansiyeline sahiptir (Ralston, Grawe, & Daugherty, 2013, s. 136).

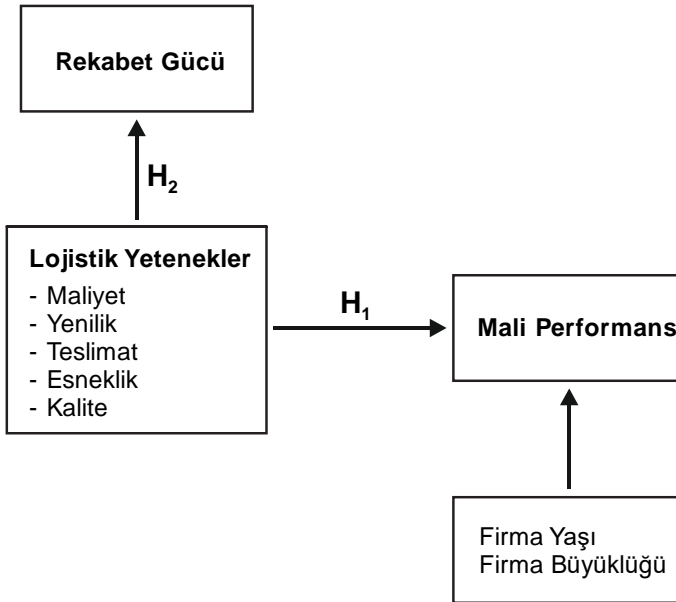
O'Regan ve Ghobadian (2004), Sirmon, Hitt ve Ireland (2007), Karia ve Wong (2013), Teece, Peteraf ve Leih (2016), Yang (2016), Wang, Jie ve Abareshi (2017), Hwang ve Kim (2019), Chen, (2019), Lyu, Chen ve Huo (2019), Matwiejczuk (2020) gibi araştırmacıların yanısıra daha birçok araştırmacının yapmış oldukları çalışmalar ile ortaya koyduğu görüş, organizasyonların sahip oldukları kaynak ve yetenekler, stratejik önem yaratan kısa ya da uzun süreli rekabet avantajı elde edilmesinde ve performans artırımında önemli sonuçlar doğurduğu yönündedir. Ayrıca bu araştırmacılar, organizasyonların yeterli kaynaklara sahip oldukları düşüncesiyle özellikle "yetenekler" üzerine vurgu yaparak sürdürülebilir rekabet avantajına nasıl ulaşılacağı ve zaman içinde avantajlı durumun nasıl korunacağına yönelik tutarlı bir çerçeve sunmaya odaklanmışlardır.

2.2. Yetenekler ve Performans İlişkisi

Firmalar performans analizlerini, belirli hedeflere ulaşma yolunda, gerçek seviyelerinin ölçülmesi ve hedeflerle karşılaştırılmasını sağlayabilmek amacıyla yapmaktadır. Firmalar, kaynak tahsisinin etkinliğini ve kurumsal hedeflerin sonucunu

değerlendirebilmek ve ölçümlenebilmek istemektedir (Kuo, Lin, Lu, & 2017, s. 358). Firma mali performansını ölçmek kolay bir yapı değildir. Özellikle ölçülmesi gereken şey değişmeye devam ettiğinde daha da zor olabilmektedir. (Hubbard, 2009, s. 177). Daha önce yapılan ampirik çalışmalarda araştırmacıların firma mali performansını ölçmek için doğru ve güvenilir veriler elde etmede ciddi zorluklar ile karşılaştığını biliyoruz. Fawcett, Stanley ve Smith (1997, s. 119) ve Green, Whitten ve Inman'a (2008, s. 317) göre, bunun nedeni, firmaların gerçek performans verilerinin yayınlanamayacak kadar hassas olduğunu düşünmesi ve bu nedenle bunları yayınlamakta isteksiz olmalarıdır. Fawcett vd. (1997), Samuel, Ong, Rahman, Olumide ve Alam (2019), Adomako, Ning ve Adu-Ameyaw (2021) yapmış oldukları araştırmalarda, mali (kâr marjı gibi) ve pazarlama (pazar payı, varlıkların getirisi gibi) şeklindeki belirli algısal ölçümlerin nesnel verilerle yakından ilişkili olduğu sonucuna varmışlardır.

Bu çalışmada, araştırma kapsamındaki organizasyonların sahip oldukları farklı yetenek türlerinden lojistik yetenekleri üzerine odaklanılmaktadır. Çalışmanın temelinde yatan asıl sorular; "Lojistik yetenekler firmaların mali performansı üzerinde etkiye bulunuyor mu? Bu yetenekler performansın bir belirleyicisi olarak nitelendirilebilir mi? Günümüz yabancı sermayeli üretim firmaları, lojistik yeteneklerini kombinleyebiliyor mu? Lojistik yeteneklerin gücünü performanslarına yansıtıyorlar mı? Ya da lojistik yeteneğin sadece birkaç göstergesine odaklanarak mı performanslarına yansıtıyorlar? Lojistik yeteneklerin rekabet gücü üzerinde önemli bir etkisi var mıdır?" şeklinde olup bu sorularının cevapları aranmıştır. Bunu açığa çıkarabilmek için organizasyon yetenekleri ve stratejik yönetim literatüründen faydalanılmıştır. Yapılan çalışma ile lojistik yeteneklerin performans üzerindeki etkisini ölçümlenecek bir araştırma modeli oluşturulmuştur (Şekil 1). Şekilde gösterilen hipotez ilişkileri sonraki birkaç bölümde tartışılacaktır.



Şekil 1: Araştırma Modeline Ait Kavramsal Çerçeve

2.3. Lojistik Yetenekler-Firma Mali Performansı İlişkisi

Literatürde özellikle 1990'lı yıllar ve sonrasında lojistik yetenekler ve firma mali performansı arasındaki ilişkilere artan bir ilgi gösterilmiştir. Bu yıllarda araştırmacılar çalışmalarında, firmaların değişen rekabet ortamlarında rekabet etmesinde lojistiğin yardımcı olduğunu göstermiştir (Stank & Lackey, 1997, s. 91).

2000 yılı ve sonrasında lojistiğin gelişiminin hız kazanmasıyla birlikte sektörün ilerleyişi merak konusu olmuştur. Lojistik sektörünün gelişimini yakından takip edebilmek, izlemeye alabilmek ve sektörün ilerleyişine yön verebilmek amacıyla birçok araştırmacı akademik çalışmalar ile sektöre katkıda bulunmuştur. Hafeez vd. (2002, s. 50) yapmış oldukları araştırmalar ile lojistik yeteneklerin firmalar için stratejik olarak değerli olduğu sonucunu göstermişlerdir. Shang ve Marlow (2005, s. 227) yapmış oldukları araştırmalar ile lojistik yeteneklerin önemli ölçüde lojistik performansla ilişkili olduğunu ve dolayısıyla yüksek mali performansla yol açtığı sonucunu göstermişlerdir. Hayes ve Pisano (1994) ve Wang (2020, s. 578), bir firmanın lojistik yeteneklerinin, müşterilere üstün değer sunmanın itici gücü olduğunu, pazar ve mali performansını artırmak için önemli parametrelerden biri olduğunu belirtmişlerdir. Gong ve Janssen (2021, s. 48) yapmış oldukları araştırma ile lojistik yeteneklerin firma mali performansı üzerindeki etkisinin artan bir öneme sahip olduğunu göstermiştir. Bununla birlikte lojistik yetenekler ve firma mali performansını inceleyen bir dizi araştırmacı Noorliza (2020), Winkelhaus ve Grosse (2020), Ul-Hameed, Shabbir, Imran, Raza ve Salman (2019), Sezhiyan, Page ve Iskanius (2011), Stank, Goldsby, Vickery ve Savitskie (2003), Autry (2005), Daugherty, Chen ve Ferrin, (2011), Ellinger, Keller ve Elmadağ Baş, (2010), Grawe, Daugherty ve Roath, (2011), Chi-Chang ve Po-Lin (2017), Rajagopal, Krishnamoorthy ve Khanapuri (2018), Lyu vd. (2019), Najafzadeh ve Kazemi (2019), Rahim, Asim, Manzoor (2020) yapmış oldukları çalışmalarda, firmaların lojistik yeteneklere sahip olması ile mali performans ve rekabet avantajı hedeflerine ulaşabileceğini göstermiştir. Yapılan bu araştırmalar, lojistik yetenekler ile mali performans arasında olumlu bir ilişkili olduğunu ortaya koymuş olup, bu bağlamda çalışmanın ilk ana varsayımı ve alt varsayımları aşağıdaki gibi yapılmıştır:

H₁: Lojistik yetenek ile mali performans arasında anlamlı ve pozitif bir ilişki mevcuttur.

H_{1a-e}: Lojistik yetenek göstergeleri (maliyet, yenilik, teslimat, esneklik, kalite) ile mali performans arasında anlamlı ve pozitif bir ilişki mevcuttur.

2.4. Lojistik Yetenekler-Rekabet Gücü İlişkisi

Lojistik kavramı Bowersox (2007, s. 29) ile Yang ve Lirn (2017, s. 888), göre "lojistik süreçlerle ilgili ağı oluşturmak, tasarlamak, bilgi akışını sağlamak, depo yönetimi, stok yönetimi ve taşıma yönetimi gibi birçok faaliyetin etkili ve verimli bir şekilde planlanmasını ve uygulanmasını içerir" şeklinde tanımlanmıştır. Lojistik, uzun zamandır firmalar için potansiyel bir rekabet avantajı kaynağı olarak kabul edilmektedir (Stank, Pellathy, In, Mollenkopf, & Bell, 2017, s.7). Firmaların mevcut veya yeni lojistik yetenekleri geliştirmesi, müşterileri ve kendileri için değer yaratmalarının bir yolu (Esper, Fugate, & Davis-Sramek, 2007, s. 58) olarak görülmektedir. Görüldüğü üzere lojistik, herhangi bir şirketin bel kemiğidir (Aziz vd., 2020, s. 436). Lojistik, sadece kişilerin ve firmaların hayatlarına dokunan önemli bir değer değil aynı zamanda yaşamın devam ettiği her alana hizmet sunan değerli bir unsurdur.

Literatür, lojistiğin, sürdürülebilir rekabet avantajı ve üstün firma mali performansı sağlayabilecek işlevsel bir alan olduğunu vurgulamaktadır (Hamel & Prahalad, 1990; Wang, 2020, s. 577). Lojistik kavramının her geçen gün gelişim

göstermesinin yanısıra lojistik faaliyetlerin oldukça karışık ve iç içe geçmiş süreçlerden oluştuğu görülmektedir (Demirkol, 2017, s. 200). Firmaların bu amaçla yönetsel hedefleri takip etmek için kullandıkları birçok yetenekleri vardır. Bazıları mali, operasyon, lojistik veya pazarlama gibi belirli işlevlerle ilgilidir. İşlevsel alanlara özgü yetenekleri kapsamlı bir şekilde tanımlayan ve ölçen az sayıda çalışma vardır (Lu & Yang, 2010, s. 282). Lojistik yetenekler, firmaların üstün performans ve rekabet avantajı elde edebilmesi için gerekli olan tavır, yeti, süreç, bilgi ve becerisi olarak tanımlanmıştır (Morash, Droge, & Vickery, 1996; Fernandes, Moori, & Filho, 2018, s. 360). Liu ve Luo (2012, s. 8), firmaların üstün başarı sağlamaları ve rakiplerine karşı rekabet avantajı kazanmaları için lojistik yeteneğin büyük ölçüde önem taşıdığını belirtmişlerdir. Lynch, Keller ve Ozment (2000, s. 49), lojistik yeteneklerinin operasyonel yetenek ve katma değerli hizmeti içerdiğini belirtmektedir. Shang ve Marlow (2005, s. 228), bilgi entegrasyonunun ve genel entegrasyon yeteneklerinin lojistik yetenekleri içerdiğini öne sürmektedir. Lu ve Yang (2010, s. 283) lojistik yetenekleri, "müşteri hizmetleri, müşterilere yanıt verme ve sipariş döngüsü süresi gibi iş davranışlarını ve süreçlerini kapsamaktadır" şeklinde ifade etmektedirler. Morash vd. (1996, s. 3), rekabet avantajı için gereken lojistik yetenekleri; satış öncesi müşteri hizmetleri, teslimat güvenilirliği, teslimat hızı, hedef pazara yanıt verme, yaygın dağıtım kapsamı, satış sonrası müşteri hizmetleri, seçici dağıtım kapsamı ve düşük toplam maliyet dağıtımı olarak belirlemiştir. Fawcett vd. (1997, s. 112) lojistik yetenekler ile ilgili öncelikli olarak teslimat, kalite, yenilik, esneklik, maliyet gibi göstergeler üzerine odaklanmıştır. Zhao, Droge ve Stank (2001), Lai (2004), Sinkovics ve Roath (2004), Kim (2006), Cho vd., (2008), Liu ve Luo (2012) ve daha birçok araştırmacı lojistik yetenekler ile ilgili araştırmalar yaparak, lojistik yeteneklerin hem kavramsal olarak hem de ampirik olarak gelişimine katkıda bulunmuştur.

Günümüzün çağdaş rekabetçi piyasalarında lojistik artık bir maliyet unsuru olarak değil (Gruchmann & Seuring, 2018, s. 1268), aksine firmaların ürünlerini/hizmetlerini geliştirmek ve rakipler arasında rekabetçi bir başarı sağlamak için kullanılan tedarik zinciri sürecinin bir parçası olarak görülmektedir (Pellathy, In, Mollenkopf, & Stank, 2018, s. 7; Yazdanparast, Manuj, & Swartz, 2010, s. 382). Dahası, lojistik, firmaların iş süreçlerinin entegrasyonunu destekleyen ve stratejik hamleler geliştiren becerikli bir alan olarak kabul edilmektedir (Ho & Chang, 2015, s. 26). Bu nedenle, lojistik yeteneklere olan yoğun odaklanma, firmalarda kaynaklarını eşleştirebilen ve stratejileriyle entegre edilebilen sürdürülebilir lojistik yetenekler yaratma ihtiyacını geliştirmiştir (Esper vd., 2007, s. 58; García-Dastugue, & Eroglu, 2019, s. 70). Günümüz iş dünyasında lojistik yeteneği, firmaların rekabet avantajlarına sahip olduğunun göstergesidir (Cho vd., 2008, s. 338). Yapılan bu araştırmalar, firmaların lojistik yetenekleri ile rekabet gücü arasında olumlu bir ilişkili olduğunu ortaya koymuştur. Bu doğrultuda yapılan ikinci varsayım aşağıda ifade edilmiştir:

H₂: Lojistik yetenek ile rekabet gücü arasında anlamlı ve pozitif bir ilişki mevcuttur.

3. Araştırma Yöntemi, Veri ve Ölçekler

3.1. Araştırma Yöntemi

Lojistik yeteneklerin, performans üzerindeki yansımalarının yarattığı etkiler, nicel bir araştırma ile ilişkisel araştırma deseni üzerinden incelenmiştir. Nicel araştırma yöntemlerinden birisi olan ilişkisel araştırma deseni, evren hakkında genel bir yargıya varmak amacıyla, evrenin tümü ya da ondan alınacak bir grup, örnek ya da örneklem üzerinde yapılan bir incelemedir (Köse, 2014, s.110-123; Karayaman, 2021, s. 54). İlişkisel araştırmalar, bir takım değişkenlerin diğer değişkenleri nasıl etkilediğini araştırmayı amaçlamaktadır (Franken, Wallen, & Huyn 2012, s. 369). Diğer bir deyişle

incelemeye konu olan değişkenler arasında bir ilişkinin varlığını ortaya çıkarmayı amaçlar. Bununla birlikte araştırmadaki hipotezlerin sınanması için temel istatistiksel yöntem olarak varyans tabanlı YEM yönteminden yararlanılmıştır. Bu yöntem tamamen teoriye dayanır ve örtük değişkenler kümesi arasında bir nedensellik yapısının varlığını kabul eder (Hair, Black, Babin, & Anderson, 2019). Ayrıca bu yöntem, bağımsız değişkenlerin bağımlı değişkenler üzerindeki etkisini aynı anda matematiksel olarak hesaplayabilen bir yöntemdir. Çalışmada değişkenler arasındaki ilişkilerin araştırılabilmesi amacıyla YEM yönteminin bu özelliğinden yararlanılmıştır. Bununla beraber, YEM yöntemi analizi sonucunda elde edilen β (Beta) katsayılarına bakılarak, bağımsız değişkenlerin bağımlı değişkenler üzerindeki etkileri değerlendirilmiştir.

3.2. Evren, Örneklem ve Veri Toplama

Çalışmanın evreni, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Sanayi veri tabanında kayıtlı Tekirdağ'da faaliyetlerine devam eden 72 yabancı sermayeli üretici firmasından oluşmaktadır. Çalışmanın örnekleme, rastgele örnekleme yöntemi ile seçilen Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Sanayi veri tabanında kayıtlı 53 yabancı sermayeli üretici firmasında yönetici pozisyonunda çalışan 106 yöneticiye ulaşılarak oluşturulmuştur.

Tekirdağ'da faaliyetlerine devam eden yabancı sermayeli üretici firmaların yöneticilerine, Şubat 2019 – Kasım 2019 tarihlerinde araştırmaya ait anket uygulamaya konulmuştur. Basit tesadüfi örnekleme yöntemi uygulanarak ulaşılan 53 firma ve her bir firmadan iki yönetici ile yüz yüze görüşme sağlanarak toplam 106 veri toplanmıştır. Araştırmaya ait anketin ilk bölümünde 4 adet soru katılımcı ve firma hakkındaki temel bilgileri içermektedir. Araştırmaya ait anketin ikinci bölümünde 24 adet soru değişkenlerin maddeleri ile ilgilidir. Anketin ikinci bölümünde değişkenleri değerlendirmek için 5'li Likert tipi (1= Kesinlikle katılmıyorum, 5= Kesinlikle katılıyorum) ölçekler kullanılarak araştırma süreci devam etmiştir.

3.3. Kullanılan Ölçekler

Lojistik yetenek literatürünün kapsamlı bir araştırması sonucunda, yapılan araştırmada Fawcett vd. (1997) tarafından geliştirilen lojistik yetenekler ölçeği uygulamaya konulmuştur. Geliştirilen bu "Lojistik Yetenek" ölçeği; teslimat (3 madde), kalite (3 madde), esneklik (3 madde), maliyet (3 madde) ve yenilik (3 madde) boyutlarından oluşmaktadır. Yapılan analiz sonucunda, lojistik yeteneği ölçeğinin K-M-O (Kaiser-Meyer-Olkin) değerinin .85, açıklanan varyans oranının %76'nın üzerinde ve güvenilirlik değerlerinin (α) .88 (alt boyutlar sırasıyla .72, .74, .75, .73, .78) olduğu belirlenmiştir.

Lynch vd. (2000) tarafından geliştirilen "Mali Performans" ölçeği; yatırımların getirisi, varlıkların geri dönüşü, net kar marjı, genel karlılık ve genel rekabet pozisyonu göstergelerinden oluşmaktadır. Bu çalışmada mali performans ölçeğinin K-M-O değerinin .83, açıklanan varyans oranının %55'in üzerinde, güvenilirlik değerlerinin (α) .80 olduğu bulunmuştur.

Jaworski ve Kohli (1993) tarafından geliştirilen "Çevre Rekabet Gücü" ölçeği (4 madde); sektörde yoğun bir rekabetin varlığı, sektörde nispeten güçlü rakiplerin varlığı, yoğun pazar rekabeti, fiyat rekabeti göstergelerinden oluşmaktadır. Bu çalışmada çevre rekabet gücü ölçeğinin K-M-O değerinin .82 açıklanan varyans oranının %59'ın üzerinde, güvenilirlik değerlerinin (α) .77 olduğu bulunmuştur.

4. Analizler ve Bulgular

Demografik verilerin analizi betimleyici analizler ile değişkenler arasındaki ilişkilerin kuvveti korelasyon analizi yapılarak incelenmiştir. Tüm ölçeklerin faktör yapısının belirlenmesi için öncelikle açıklayıcı faktör analizi, devamında doğrulayıcı faktör analizi yapılmıştır. Tüm ölçeklere uygulanan doğrulayıcı faktör analizi sonucunda elde edilen değerler, ölçeklerin yapısal eşitlik modellemesi (YEM) için uygun bulunduğunu göstermiş ve bunun sonucunda değişkenler arası ilişkileri gösteren ve geliştirilen hipotezlerin test edilebilmesi için YEM modeli oluşturulmuştur. Oluşturulan model kullanılarak, lojistik yetenekler ve mali performans değişkenleri arası ilişkileri gösteren hipotezler yapılan analizler ile test edilmiştir.

4.1. Firmaların ve Firma Yöneticilerinin Betimleyici Bulguları

Araştırmaya katılan 53 firma ve bu firmalarda yönetici statüsünde çalışan toplam 106 kişinin betimleyici istatistiksel analizi yapılmıştır. Firmaların yaş gruplandırması sonuçları incelendiğinde, % 24'ü yani yaklaşık dörtte biri 40 yıl ve daha uzun süredir sektörde faaliyet göstermektedir. Ayrıca firmaların, % 17'si 39 ile 30 yıl arasında, % 19'u 29 ile 20 yıl arasında, % 15'i 19 ile 10 yıl arasında, % 17'si 9 ile 5 yıl arasında ve %8'i ise 4 yıl ve daha az zamandır faaliyet göstermektedir. Bu sonuçlar, son yıllarda yabancı sermayeli yatırımlarda nispeten büyük bir hareketlilik olmadığını göstermektedir. Firmaların personel istihdam oranlarını gösteren sonuçlara bakıldığında; firmaların % 32'sinin 50 ile 249 arasında personele sahip olduğunu ve sırasıyla % 26'sının 10 ile 49 arasında, % 21'inin 250 ile 499 arasında, % 11'inin 1 ile 9 arasında ve % 9'unun 501 ve daha fazla personel istihdam ettiğini göstermektedir. Firmalarda çalışan personel sayısına göre yapılan araştırma sonuçları, firmaların daha çok küçük ve orta ölçekli olduğunu göstermektedir. Araştırma kapsamındaki firmaların lojistik yeteneklerini güçlendirmek için hangi faaliyet alanlarında dış kaynak kullanımı yaptığını gösteren analiz sonuçlarına bakıldığında, firmaların % 25'inin sipariş işleme, % 19'unun ambalajlama, % 15'inin paketleme, % 13'ünün taşıma ve % 28'inin diğer lojistik faaliyet operasyonlarından (depolama, gümrükleme, sigortalama gibi) destek aldığını göstermektedir. Analiz sonuçları; araştırmaya katılan firma yöneticilerinin daha çok orta düzey (% 45) ve üst düzey (% 36) yöneticiler ile iletişime geçildiğini göstermektedir. Orta ve üst düzey yöneticilerden gelen yüksek yanıt yüzdesi (% 81), anket bulgularının güvenilirliği onaylamaktadır.

4.2. Değişkenlerin Geçerlilik ve Güvenirliliği

Yapılan araştırmada öncelikli olarak tüm ölçeklerin geçerlik analizleri yapılmıştır. Değişkenlerin çarpıklık ve basıklık değerleri, değişkenler arası korelasyon, değişkenlere ait öz değerler ve devamında faktör analizi uygulanarak açıklayıcı faktör analizi sonuçları incelenmiştir. Her bir ölçeğinin faktörleşme matrisi oluşturulmuştur ve kuramda olduğu gibi faktörleşme yapısına sahip olduğu belirlenmiştir. Devamında yapıların güvenirliliğini belirleyebilmek için Cronbach-Alfa (α) değerleri hesaplaması yapılmıştır.

4.3. Çarpıklık ve Basıklık Değerleri

Lojistik yetenekler değişkeninin çarpıklık değerleri [-1.355 ile -0.437] arasında ve basıklık değerleri [-0.521 ile 1.815] arasında değişmiştir. Mali performans değişkeninin çarpıklık değerleri [-1.139 ile -0.144] arasında ve basıklık değerleri [-0.989 ile 0.868] arasında değişmiştir. Elde edilen çarpıklık ve basıklık değerleri sonuçları, George ve

Mallery'in (2016, s. 114) belirlemiş olduğu çarpıklık ve basıklık istatistik değerleri [-2 ve +2] arasındaki kriterleri sağladığı görülmektedir. Elde edilen değerler, verilerin tek dağışkenli normal bir dağılım sergilediğini göstermektedir.

4.4. Değişkenlerin Korelasyon Analizi Sonuçları

Değişkenler arasındaki ilişkinin kuvvetini görebilmek amacıyla korelasyon katsayısı değerleri hesaplaması yapılmıştır. Tablo 1, değişkenler arası korelasyon ilişkisini göstermektedir. Tablo 1 de, değişkenlerin pozitif ve önemli ölçüde [-1, +1] ilişkili olduğu görülmektedir.

Tablo 1: Korelasyon ve tanımlayıcı istatistikler

Değişkenler	Ort.	Std. Sap.	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1.Maliyet	4.17	0.66	1								
2.Yenilik	4.46	0.49	0.68**	1							
3.Teslimat	4.33	0.54	0.63**	0.74**	1						
4.Esneklik	4.26	0.64	0.47**	0.65**	0.86**	1					
5.Kalite	4.46	0.54	0.74**	0.74**	0.61**	0.52**	1				
6.Mali Performans	4.02	0.69	0.44**	0.41**	0.48**	0.38**	0.47**	1			
7.Firma Yaşı	3.05	1.64	-0.00	-0.09	-0.02	0.00	-0.06	0.03	1		
8.Firma Büyüklük	2.35	0.62	0.24	0.23	0.31*	0.23	0.10	0.22	-0.47**	1	
9.Rekabet Gücü	4.25	0.56	0.37**	.54**	0.44**	0.40**	0.34**	0.45**	0.18	0.01	1

**P< 0.01, *P< 0.05. Yıldızsız Olan Değerler, P > 0.05.

4.5. Değişkenlerin Açıklayıcı Faktör Analizi (AFA) Sonuçları

Araştırma kapsamında kullanılan değişkenlerin yapısal olarak geçerliliğinin belirlenebilmesi için AFA yapılması uygun bulunmuştur. Yapılan AFA sonuçları Tablo 2'de gösterilmiştir. Sonuçlar, değişkenlere ait ölçeklerin faktör yüklerinin genel olarak 0.70'ın üzerinde olduğunu göstermektedir. Araştırmada kullanılan ölçeklerin geçerlilik incelemesi yapılarak, ölçeklerin yapısal olarak geçerliliği belirlenmiştir. Bununla birlikte ölçeklerin güvenilirliğinin belirlenebilmesi için yapılan güvenilirlik analizi ile Cronbach-Alfa (α) değeri incelemesi yapılmıştır. Lojistik yetenekler ölçeğinin (α) değeri (0.88), performans ölçeğinin (α) değeri (0.80), çevre rekabet gücü ölçeğinin (α) değeri (0.77) olarak ölçümlenmiştir. Bu değerler, Hair ve diğerlerinin (2019) önerdiği kabul sınırının üzerinde yer almaktadır.

Tablo 2: Değişkenlere ait faktör yükleri

<i>Döndürülmüş Faktör Yükleri</i>						
<i>Lojistik Yeteneği Ölçeğinin Maddeleri</i> (α değeri = 0.88)		<i>Faktör Yükleri</i>				
		<i>F1</i>	<i>F2</i>	<i>F3</i>	<i>F4</i>	<i>F5</i>
Maliyet	MS_2: Firmamızın lojistik işgücü verimliliği yüksektir. MS_8: Firmamızın ulaşım ve taşıma masrafları düşüktür. MS_15: Firmamızın envanter maliyetleri düşüktür.	.851 .787 .538				
Yenilik	YS_10:Firmamız lojistik sipariş döngü süresini modern bilgi kontrol sistemleri ile sağlar. YS_3:Firmamız lojistik operasyon sisteminin içeriğini düzenli olarak iyileştirme içerisindedir. YS_12:Firmamız daha iyi hizmet sunabilmek adına lojistik sisteminde yeni teknoloji kullanma becerisi edinmektedir.		.831 .795 .439			
Teslimat	TS_11:Firmamız müşterilerin gereksinimlerini gidermede hızlandırılmış gönderileri teslim etme yeteneğine sahiptir. TS_14:Firmamız ürünleri zamanında teslim edebilme yeteneğine sahiptir. TS_1:Firmamızın zamanında teslimat performansı gayet iyidir.			.831 .823 .748		
Esneklik	ES_4:Firmamız sahip olduğu lojistik sistemi ile özel (rutin olmayan) talepleri karşılama yeteneğine sahiptir. ES_5:Firmamız sahip olduğu lojistik sistemi sayesinde beklenmedik olayları yönetme yeteneğine sahiptir. ES_13:Firmamız sahip olduğu lojistik sistemi ile müşteri isteklerine hızlı yanıt verebilme esnekliğine sahiptir.			.914 .888 .515		
Kalite	KS_6:Firmamız sunduğu lojistik hizmetler ile müşteri memnuniyeti sağlayabilmektedir. KS_7:Firmamız sahip olduğu lojistik sistemiyle müşteri					.855 .842 .799

	hizmeti sunma başarısını artırma yeteneğine sahiptir. KS_9:Firmamızın sunduğu lojistik hizmetleri ile ilgili şikâyetlerinin sayısı oldukça azdır.					
Özdeğer - Varyans Açıklama Oranı (%)		9.956 - 76.361				
Mali Performans Ölçeğinin Maddeleri (α) değeri = 0.80		Faktör Yükleri				
Mali	MP_5:Firmamızın toplam varlıkların getirisi ortalamının üzerinde bir büyüme oranına sahiptir. MP_1:Firmamızın yatırımlarının getirisi ortalamının üzerindedir. MP_2:Firmamızın genel olarak karlılık düzeyi ortalamının üzerindedir. MP_3:Firmamızın net kar marjı ortalamının üzerindedir. MP_4:Firmamızın genel rekabet konumu ortalamının üzerindedir.	.885 .831 .729 .624 .616				
Özdeğer-Varyans Açıklama Oranı (%)		2.773 - 55.466				
Çevre Rekabet Gücü Ölçeğinin Maddeleri (α) değeri = 0.77		Faktör Yükleri				
Rekabet Gücü	RG_3:Firmamız faaliyette bulunduğu pazarda son derece rekabetçidir. RG_1:Sektörümüzde yoğun bir rekabet durumu söz konusudur. RG_2:Firmamızın sektörde nispeten güçlü rakipleri vardır. RG_4:Firmamızın fiyat rekabeti, sektörde ayırt edici bir göstergeye işaret etmektedir.	.820 .766 .755 .749				
Özdeğer - Varyans Açıklama Oranı (%)		2.390 - 59.741				
Özütleme Yöntemi: Temel Bileşenler Analizi, Varimax.		Rotasyon Yöntemi: Kaiser Normalizasyonlu				

4.6. Değişkenlere İlişkin Doğrulayıcı Faktör Analizi (DFA) Sonuçları

Araştırma kapsamında toplanan veriler ile lojistik yetenek ve mali performans değişkenlerine ait ölçeklere AMOS istatistik paket programı yardımıyla DFA uygulanmıştır. Ölçeklere ilişkin DFA sonuçları Tablo 3'de gösterilmektedir.

Tablo 3: Tüm ölçeklere ilişkin DFA sonuçları

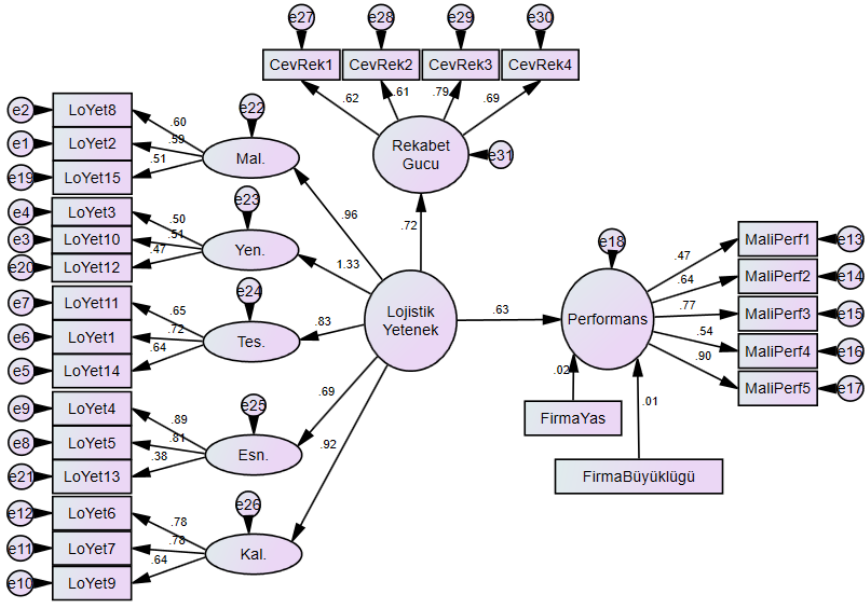
<i>Model Uyum Kriteri</i>	<i>İyi Uyum</i>	<i>Kabul Edilebilir Uyum</i>	<i>Lojistik Yeteneği Ölçeği DFA</i>	<i>Mali Performans Ölçeği DFA</i>	<i>Rekabet Gücü Ölçeği DFA</i>
			<i>Ölçülen Değer</i>	<i>Ölçülen Değer</i>	<i>Ölçülen Değer</i>
			<i>ÖD</i>	<i>ÖD</i>	<i>ÖD</i>
χ^2	$0 \leq \chi^2 \leq 2df$	$2df < \chi^2 \leq 3df$	35.49	4.33	4.85
<i>CMIN/DF</i>	$0 \leq CMIN/DF \leq 2$	$2 < CMIN/DF \leq 5$	1.18	1.08	2.42
<i>CFI</i>	$0.97 \leq CFI \leq 1.00$	$0.95 \leq CFI < 0.97$	0.98	0.99	0.97
<i>NFI</i>	$0.97 \leq NFI \leq 1.00$	$0.95 \leq NFI < 0.97$	0.95	0.97	0.96
<i>GFI</i>	$0.95 \leq GFI \leq 1.00$	$0.90 \leq GFI < 0.95$	0.93	0.98	0.98
<i>AGFI</i>	$0.90 \leq AGFI \leq 1.00$	$0.85 \leq AGFI < 0.90$	0.88	0.94	0.88
<i>RMR</i>	$0 \leq RMR \leq 0.05$	$0.05 < SRMR \leq 0.10$	0.02	0.02	0.02
<i>RMSEA</i>	$0 \leq RMSEA \leq 0.05$	$0.05 < RMSEA \leq 0.08$	0.04	0.02	0.01

Tablo 3'de görüldüğü üzere, araştırma kapsamındaki tüm ölçeklere uygulanan DFA sonucunda elde edilen değerler, ölçeklerin YEM için uygun bulunduğu sonuçlarını göstermektedir.

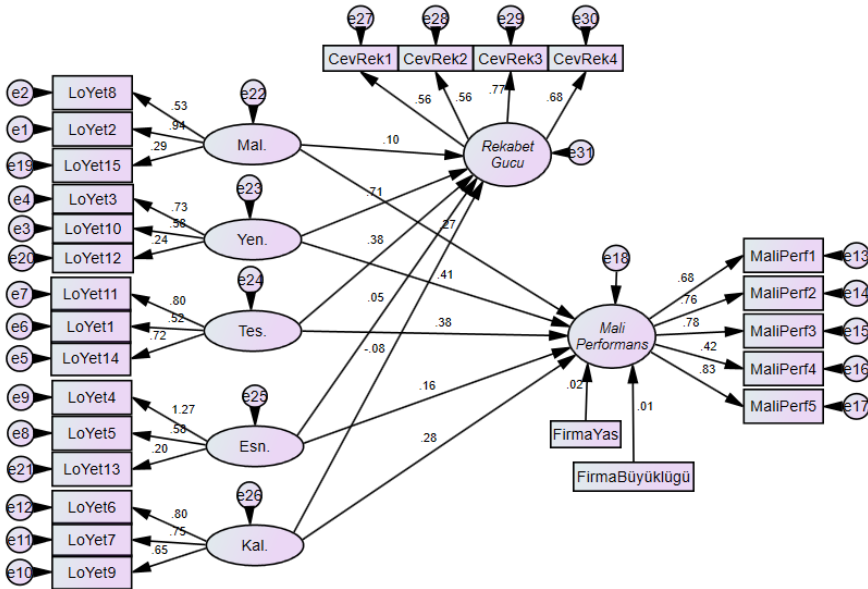
4.7. Araştırma Yapısal Modeli

Araştırmada kullanılan değişkenlere ait ölçeklere uygulanan DFA analizi sonucunda, ölçeklerin YEM için uygun bulunduğu belirlenmiştir. Uygun bulunan lojistik yetenekler ve mali performans değişkenleri arası ilişkilerin görülebilmesi ve geliştirilen hipotezlerin test edilebilmesi için YEM modeli oluşturulmuştur. Oluşturulan model ile (1) Bağımsız değişken lojistik yeteneklerin bağımlı değişken mali performansı üzerinde anlamlı bir etkisi var mıdır? (2) Bağımsız değişken lojistik yeteneklerin ölçüm göstergelerinden "maliyet, yenilik, teslimat, esneklik ve kalite" hangisi ya da hangilerinin mali performans üzerinde daha güçlü etkisi vardır? (3) lojistik yeteneklerin firmaların rekabet gücü üzerinde etkisi var mıdır? (4) firmanın yaşının ve büyüklüğünün kontrol değişkeni olarak performans üzerinde etkisinin varlığı ve yokluğu belirlenmek istenmiştir

YEM yöntemi kullanılarak, lojistik yetenekler ve mali performans değişkenleri arası ilişkileri gösteren hipotezler yapılan analizler ile test edilmiştir. Şekil 2'deki yol diyagramı, lojistik yeteneklerin mali performans üzerindeki etkisini ve ölçüm modelinin istatistiksel olarak anlamlı olduğu sonuçlarını göstermektedir.



Şekil 2: Lojistik yetenekler ve mali performans ilişkisi YEM modeli

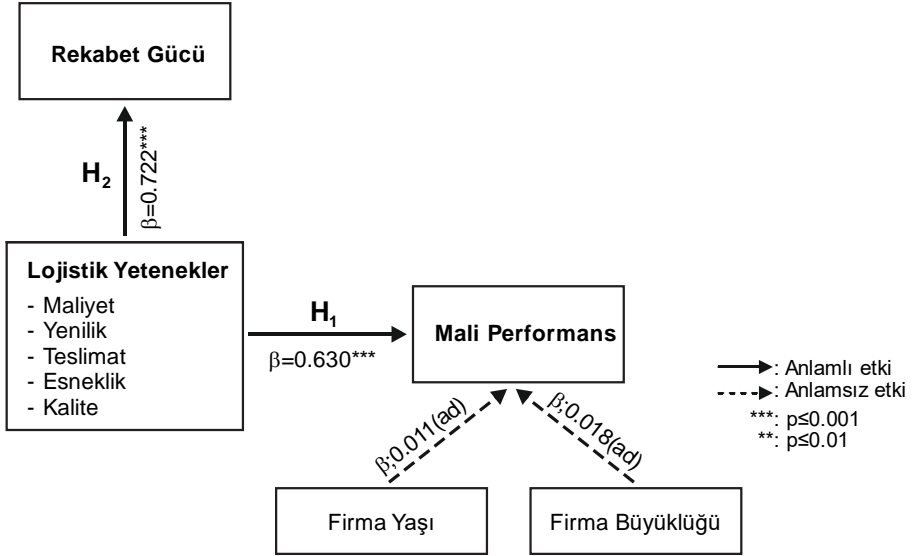


Şekil 2 Devam: Lojistik yetenek göstergeleri ve mali performans ilişkisi YEM modeli

Şekil 2'deki yol diyagramı, lojistik yetenekler ve mali performansı ilişkisine yönelik regresyon katsayısını ve değişkenlerin standartlaştırılmış faktör katsayılarını göstermektedir. Bu yol diyagramı, ölçüm modelinin istatistiksel olarak anlamlı olduğu sonucunu göstermektedir. Araştırma kapsamındaki firmaların lojistik yetenekleri ve mali performansı arasında aynı yönlü bir ilişkinin olduğu görülmektedir. Yapılar arası ilişkide standardize edilmiş regresyon katsayısı (0.630) olarak elde edilmiştir. Elde edilen bu değer, araştırma kapsamındaki firmaların lojistik yeteneklerinde bir puanlık artışın mali performansında (0.630) puanlık bir artışa sebep olacağını ifade etmektedir.

4.8. Hipotez Testi Sonuçları

Geliştirilen hipotezlerimizi test etmek için yapısal eşitlik modellemesi kullanılmıştır. Yapılar arası ilişkileri gösteren YEM modeli analiz sonuçları Şekil 3'de araştırma modeli üzerinde gösterilmiştir.



Şekil 3: Araştırma Modeli Sonuçları

Yapılan YEM analizi sonuçları, lojistik yeteneklerin mali performans üzerinde anlamlı bir etkide bulunduğu sonucunu göstermektedir. Analiz sonuçları, lojistik yeteneklerin mali performansı (β ; 0.630, $P < 0.001$) anlamlı ve pozitif bir şekilde etkilediğini göstermektedir. Bağımsız değişken lojistik yetenek boyutlarının mali performans üzerindeki etkileri araştırılmıştır. Analiz sonuçları, lojistik yetenek göstergelerinden maliyet (β ; 0.267, $P < 0.05$), yenilik (β ; 0.413, $P < 0.001$), teslimat (β ; 0.383, $P < 0.001$), esneklik (β ; 0.160, $P < 0.01$) ve kalite (β ; 0.281, $P < 0.01$) boyutlarının mali performansı anlamlı ve pozitif bir şekilde etkilediğini göstermektedir. Lojistik yeteneklerin rekabet gücünü (β ; 0.722, $P < 0.001$) anlamlı bir şekilde etkilediğini göstermektedir. Kontrol değişkenlerini denetlemek için *firma yaşı*, *firma büyüklüğü* değerlendirilmeye alınmıştır. *Firma yaşı*; firmanın kuruluşundan bu yana geçen logaritmik yıl sayısını, *Firmanın büyüklüğü*; çalışanların logaritmik sayısını

göstermektedir. Analiz sonuçları, kontrol değişkenlerinden firmanın yaşının ve firmanın büyüklüğünün mali performans üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etkiye bulunmadığı sonucunu göstermektedir. Hipotez testi sonuçları Tablo 4'de sunulmuştur.

Tablo 4: Hipotez sonuçları

<i>İlişkiler</i>			<i>Yol Değeri</i>	<i>Sonuç</i>
<i>Hipotez</i>	<i>Bağımsız Değişken</i>	<i>Bağımlı Değişken</i>	<i>Standardize β</i>	
H₁	Lojistik Yetenekler	Mali Performansı	0.630***	Desteklendi / Desteklenmedi
H_{1a}	Maliyet	Performans	0.267*	Desteklendi
H_{1b}	Yenilik	Performans	0.413***	Desteklendi
H_{3c}	Teslimat	Performans	0.385***	Desteklendi
H_{1d}	Esneklik	Performans	0.160**	Desteklendi
H_{1e}	Kalite	Performans	0.281**	Desteklendi
H₂	Lojistik Yetenekler	Rekabet Gücü	0.722***	Desteklendi
Kontrol Değişkenleri	Firma Büyüklüğü	Performans	0.018 (ad)	Anlamsız
	Firma Yaşı	Performans	0.011 (ad)	Anlamsız
$\chi^2 = 348.717$, $df = 195$, $\chi^2/df = 1.788$, $CFI = 0.861$, $NFI = 0.74$, $GFI = 0.800$, $AGFI = 0.73$, $RMR = 0.051$, $RMSEA = 0.05$, $AIC =$ Uygundur. $R^2 = 0.368$.				
*** $p < 0.001$, ** $p < 0.01$, * $p < 0.05$, ad; $p > 0.05$.				

Tablo 4 analiz sonuçlarında görüldüğü üzere, lojistik yeteneklerin (β ; 0.630, $P < 0.001$) mali performans üzerinde etkisinin varlığı söz konusudur. Böylece lojistik yetenekler değişkeninin mali performans üzerindeki etkisinin varlığı doğrulanarak H₁ hipotezi "Lojistik yetenek ile mali performans arasında anlamlı ve pozitif bir ilişki mevcuttur" desteklenmiştir. Yapılan analizler ile lojistik yeteneklerin mali performans üzerinde doğrudan etkisinin olduğu saptanmıştır.

Lojistik yetenek boyutlarının etkileri göz önüne alındığında; lojistik yetenek boyutlarının tamamının mali performans üzerinde doğrudan etkiye bulunduğu sonucunu göstermektedir. Lojistik yetenek boyutlarının mali performans üzerindeki etkileri β değerlerinden görüldüğü üzere sırasıyla "yenilik, teslimat, kalite, maliyet ve esneklik" olarak belirlenmiştir. Böylece yapılan analizler ve elde edilen istatistiksel sonuçlara göre model kapsamında geliştirilen tüm hipotezler (H_{1a-e}) desteklenmiştir. Elde edilen bulgular, Tekirdağ'da faaliyetlerine devam eden yabancı sermayeli üretici firmalarının lojistik yetenekleri, mali performansının yaklaşık 0.37'lik kısmını açıklayabilmektedir (bkz. Tablo 4, $R^2 = 0.368$). Geriye kalan 0.63'lük kısmı ise lojistik yetenekler dışındaki değişkenler ile açıklanabilir.

Lojistik yeteneklerin (β ; 0.722, $P < 0.001$) firmaların rekabet gücü üzerinde etkisinin varlığı söz konusudur. Böylece lojistik yetenekler değişkeninin rekabet gücü üzerindeki etkisinin varlığı doğrulanarak H₂ hipotezi "Lojistik yetenekler ile rekabet gücü arasında anlamlı ve pozitif bir ilişki mevcuttur" desteklenmiştir. Yapılan analizler ile lojistik yeteneklerin firmaların rekabet gücü üzerinde güçlü bir etkisinin olduğu saptanmıştır.

5. Sonuçlar

Uluslararası ve küresel üretim faaliyetlerinde bulunan yabancı sermayeli üretim firmaları kuruldukları ülkelerde, bölgelerde ve şehirlerde faaliyetlerini gerçekleştirirken düşük maliyetli, yüksek nitelikli, yüksek kaliteli, mümkün olduğunca yenilikçi ve esnek bir

yapıya sahip olmayı amaç edinmektedirler. Bu amaç doğrultusunda bütünleşerek, rekabet gücü elde etmek için lojistik süreçlerin kombini ve lojistik süreçlerin yeterli yönetiminin sağlanması önemlidir. Günümüzde firmalar uluslararası üretimde hedeflediklerine ulaşabilmek için geçmişte olduğundan daha fazla lojistik desteğe ihtiyaç duymaktadır. Bilindiği gibi her ülke, bölge ve şehir farklı lojistik gelişim ağına sahiptir. Lojistik gelişim ağının farklı olması sebebiyle lojistik desteğin sağlanması farklı zorluklar ile karşılaşılmasına neden olmaktadır. Bu nedenle, firmalar girmeyi düşündükleri pazarlarda ya da yatırım yaptıkları pazarlarda öncelikli olarak lojistik yeteneğin doğasını ve etkisini anlamalıdır. Böylece firmaların, lojistik yeteneklerin doğru tasarımı ve yönetimi ile rekabet gücü edinimi ve performans etkide bulunması mümkündür.

Çalışmada elde edilen bulgular değerlendirildiğinde, araştırma kapsamındaki firmaların sahip oldukları lojistik yeteneklerin mali performans üzerinde pozitif bir etkide bulunduğunu göstermektedir. Özellikle lojistik yetenek göstergelerinden sırasıyla "*yenilik, teslimat ve kalite*" boyutunun daha baskın olduğu söylenebilir. Ayrıca, firmaların lojistik yeteneğini ifade eden maliyet göstergesi ve özellikle esneklik göstergesi daha da güçlü hale getirilmelidir. Ek olarak, firmalar maliyet minimizasyonu ve esnekliğin sağlanması konularında kendilerini yetkin hale getiremiyorsa ya da getirme çabası gösterirken daha maliyetli konuma geliyorsa lojistik hizmet veren kuruluşlardan dış kaynak kullanımı yoluyla noksan olan kısımlarını güçlendirmelidirler. Bu şekilde bir yol izlemeleri halinde, daha profesyonel ve daha uzmanlaşmış bir şekilde lojistik hizmetlerini yerine getirebilecekleri düşünülmektedir.

Literatür, firmaların işlevsel yeteneklerinden olan lojistik yetenekleri, stratejik öneme haiz yetenekler olarak belirtmiştir. Bu nedenle yapılan araştırmaya konu olan firmaların üretim öncesi, üretim anı ve üretim sonrasında tüm sürecin başarılı bir şekilde yönetilebilmesi için temel yeteneklerin yanısıra güçlü lojistik yeteneklere sahip olmaları gereklidir. Araştırma sonucunda, araştırma kapsamındaki firmaların küresel pazar koşullarında rekabet gücünü yüksek tutabilmesi, mali performans seviyelerini artırabilmesi için lojistik yeteneklerinin daha da güçlendirilmesi gerektiğini değerlendirebiliriz. Yine bu bağlamda, firmaların lojistik yeteneklerini güçlendirmek için sipariş işleme, ambalajlama, paketleme, taşıma, depolama gibi faaliyet alanlarında lojistik hizmet sağlayıcılardan dış kaynak kullanımı yoluyla lojistik hizmeti aldığı görülmektedir. Görüldüğü üzere, araştırma kapsamındaki firmaların ana etkinlik alanlarına odaklanarak daha nitelikli, daha kaliteli, tam zamanında satış ya da üretim yapabilmesi, memnuniyeti artırabilmesi ve daha düşük maliyetle lojistik hizmet sürecini tamamlayabilmesi için lojistik yeteneklerini "*yenilik, teslimat, kalite, maliyet ve esneklik*" kombine edebilmesini gerekli kılmaktadır. Araştırma kapsamında firmaların mali performans seviyelerini daha yüksek düzeye taşıması lojistik yeteneklerin gücü ile yakından ilişkilidir. Bu sebeple araştırma kapsamındaki firmaların lojistik yetenek güçlerini artırmasının iki yolu mevcuttur; (1) Firmalar yeterli ya da güçlü lojistik yeteneklere sahip olmak istiyorsa ve bunu kendi bünyelerindeki lojistik yeteneklerini geliştirerek yapmak istiyorsa lojistik faaliyetlerine yatırım yapması, lojistik faaliyetlerine yönelik temel alt yapıyı ve kurumsal alt yapıyı kurması gerekmektedir. Bu durum maliyetli oluyorsa hem lojistik maliyetleri hem de toplam maliyetleri artıyorsa diğer bir yol, (2) firmalar maliyetlerini azaltmak ve asıl ana işine daha iyi odaklanabilmek amacıyla profesyonel lojistik hizmet desteği olarak ve lojistik hizmet veren uzman kuruluşlara gereğinden fazla bağımlı olmadan lojistik faaliyetlerine güç aktarımı yapmaları gerekmektedir.

Sonuçlar özetlenecek olursa, lojistik yeteneklerin firmaların mali performansı üzerinde etkisinin olduğunu aşıkardır. Lojistik yetenek göstergelerinin tümünün, firmaların mali performansı üzerinde etkili olduğu ortaya çıkmıştır. Yabancı sermayeli üretim firmalarının lojistik yeteneklerini kombinleyebildikleri ve lojistik yeteneklerin

gücünü performanslarına yansıtılabildikleri ve aktarabildikleri belirlenmiştir. Özellikle firmaların lojistik yeteneklerinden "*yenilik, teslimat ve kalite*" boyutunun daha baskın ve güçlü olduğu "*maliyet ve esneklik*" boyutlarının daha güçlü bir hale dönüştürülmesi ya da dış kaynak kullanımı yoluyla güç aktarımının yapılmasının gerekli olduğu anlaşılmıştır. Ayrıca firmaların sahip oldukları lojistik yeteneklerinin rekabet gücünü artırdığı belirlenmiştir. Bununla birlikte firmaların performanslarını yükseltebilmelerinin temel nedeninin firmaların yaşı ve büyüklüğü ile ilgili değil, firmaların yeterli lojistik yeteneklere sahip olması ve rekabet etme gücünün yüksek olması ile ilgili olduğu belirlenmiştir. Elde edilen bütün bu sonuçlar, firmaların lojistik yeteneklere sahip olmalarının mali performans kriterlerini yükseltmede önemli olduğu ve lojistik yeteneklerin rekabet gücü yaratmada etkili olduğu hipotezini destekler niteliktedir.

KAYNAKÇA

- ADOMAKO, S., NING, E., & ADU-AMEYAW, E. (2021). Proactive environmental strategy and firm performance at the bottom of the pyramid. *Business Strategy and the Environment*, 30(1), 422-431. <https://doi.org/10.1002/bse.2629>
- ALTAF, M., HAMEED, W., NADEEM, S., & SHAHZAD, A. (2019). Successful entrepreneurial process as contributor towards business performance in banking: moderating role of passion for inventing. *South Asian Journal of Management Sciences*, 13(1), 13-40. DOI: 10.21621/sajms.2019131.02
- AUTRY, C. W. (2005). Formalization of reverse logistics programs: a strategy for managing liberalized returns. *Industrial Marketing Management*, 34(7), 749-757. <https://doi.org/10.1016/j.indmarman.2004.12.005>
- AZIZ, A., MEMON, J. A., & ALI, S. (2020). Logistics capability, logistics outsourcing and firm performance in manufacturing companies in Pakistan. *The Journal of Asian Finance, Economics, and Business*, 7(8), 435-444. doi:10.13106/jafeb.2020.vol7.no8.435
- BARNEY, J. (1991). Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of Management*, 17(1), 99-120. <https://doi.org/10.1177/014920639101700108>
- BHARADWAJ, A. S. (2000). A resource-based perspective on information technology capability and firm performance: an empirical investigation. *MIS Quarterly*, 24(1), 169-196.
- BIRKINSHAW, J., HOOD, N., & JONSSON, S. (1998). Building firm-specific advantages in multinational corporations: the role of subsidiary initiative. *Strategic Management Journal*, 19(3), 221-242. [https://doi.org/10.1002/\(SICI\)1097-0266\(199803\)19:3<221::AID-SMJ948>3.0.CO;2-P](https://doi.org/10.1002/(SICI)1097-0266(199803)19:3<221::AID-SMJ948>3.0.CO;2-P)
- BOWERSOX, D. J. (2007). SCM: The past is prologue. *CSCMP's Supply Chain Quarterly* 1(1), 28-33.
- CHEN, C. J. (2019). Developing a model for supply chain agility and innovativeness to enhance firms' competitive advantage. *Management Decision*, 57(7), 1511-1534. <https://doi.org/10.1108/MD-12-2017-1236>
- CHI-CHANG, L., & PO-LIN, L. (2017). Evaluating logistics capabilities on firm performance of the photonics industry in Taiwan. *International Journal of Supply Chain Management*, 6(1), 186-201.
- CHO, J. J. K., OZMENT, J., & SINK, H. (2008). Logistics capability, logistics outsourcing and firm performance in an e-commerce market. *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, 38 (5), 336-359. DOI 10.1108/09600030810882825

- DAUGHERTY, P. J., CHEN, H., & FERRIN, B. G. (2011). Organizational structure and logistics service innovation. *The International Journal of Logistics Management*, 22(1), 26-51. <https://doi.org/10.1108/09574091111127543>
- DEFEE, C. C., & FUGATE, B. S. (2010). Changing perspective of capabilities in the dynamic supply chain era. *The International Journal of Logistics Management*, 21(2), 180-206. <https://doi.org/10.1108/09574091011071915>
- DEMİRKOL, F. (2017). Lojistik hizmeti veren firmalarda teknoloji kullanımının karar alma mekanizmalarına etkisi. *İstanbul Gelişim Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 4(1), 197-224. <https://doi.org/10.17336/igusbd.305642>
- ELLINGER, A. E., KELLER, S. B., & BAS, A. B. E. (2010). The empowerment of frontline service staff in 3PL companies. *Journal of Business Logistics*, 31(1), 79-98. <https://doi.org/10.1002/j.2158-1592.2010.tb00129.x>
- ESPER, T. L., FUGATE, B. S., & DAVIS-SRAMEK, B. (2007). Logistics learning capability: sustaining the competitive advantage gained through logistics leverage. *Journal of Business Logistics*, 28(2), 57-82. <https://doi.org/10.1002/j.2158-1592.2007.tb00058.x>
- ESTAVILLO, M. E. (2006). Logistics outsourcing: the next gold mine? *Business World*, 1(1), 36-45.
- FAWCETT, S. E., STANLEY, L. L., & SMITH, S. R. (1997). Developing a logistics capability to improve the performance of international operations. *Journal of Business Logistics*, 18(2), 101-127.
- FERNANDES, D. W., MOORI, R. G. AND FILHO, V. A. V. (2018). Logistic service quality as a mediator between logistics capabilities and customer satisfaction. *Revista de Gestão*, 25(4), 358-372. <https://doi.org/10.1108/REG-01-2018-0015>
- FRANKEN, J. R., WALLEN, N. E., & HYUN, H. H. (2012). How to design and evaluate research in education. McGraw-Hill, NY.
- FREEMAN, R. E., DMYTRIYEV, S. D., & PHILLIPS, R. A. (2021). Stakeholder theory and the resource-based view of the firm. *Journal of Management*. (Baskıda), 1,14. Doi: 10.1177/0149206321993576
- GARCÍA-DASTUGUE, S., & EROGLU, C. (2019). Operating performance effects of service quality and environmental sustainability capabilities in logistics. *Journal of Supply Chain Management*, 55(3), 68-87. <https://doi.org/10.1111/jscm.12185>
- GEORGE, D. & MALLERY, P. (2016). IBM SPSS statistics 23 step by step: a simple guide and reference. 4th Ed. New York: Routledge.
- GONG, Y., & JANSSEN, M. (2021). Roles and capabilities of enterprise architecture in big data analytics technology adoption and implementation. *Journal of Theoretical & Applied Electronic Commerce Research*, 16(1), 37-51. <https://doi.org/10.4067/S0718-18762021000100104>
- GRAWE, S. J., DAUGHERTY, P. J., & ROATH, A. S. (2011). Knowledge synthesis and innovative logistics processes: Enhancing operational flexibility and performance. *Journal of Business Logistics*, 32(1), 69-80. <https://doi.org/10.1111/j.2158-1592.2011.01006.x>
- GREEN, K. W., WHITTEN, D. & INMAN, R. A. (2008). The impact of logistics performance on organizational performance in a supply chain context. *Supply Chain Management*, 13(4), 317-327. <https://doi.org/10.1108/13598540810882206>
- GRUCHMANN, T., & SEURING, S. (2018). Explaining logistics social responsibility from a dynamic capabilities perspective. *The International Journal of Logistics Management*, 29(4), 1255-1278. <https://doi.org/10.1108/IJLM-08-2017-0200>
- HAFEEZ, K., ZHANG, Y., & MALAK, N. (2002). Determining key capabilities of a firm using analytic hierarchy process. *International Journal of Production Economics*, 76(1), 39-51. [https://doi.org/10.1016/S0925-5273\(01\)00141-4](https://doi.org/10.1016/S0925-5273(01)00141-4)

- HAIR, J. F., BLACK, W. C., BABIN, B. J., ANDERSON, R. E. (2019). *Multivariate data analysis*. United Kingdom: Cengage Learning.
- HAMEED, W. U., NISAR, Q. A., & WU, H. C. (2021). Relationships between external knowledge, internal innovation, firms' open innovation performance, service innovation and business performance in the Pakistani hotel industry. *International Journal of Hospitality Management*, 92, 102745. <https://doi.org/10.1016/j.ijhm.2020.102745>
- HAMEL, G., & PRAHALAD, C. K. (1990). The core competence of the corporation. *Harvard Business Review*, 68(3), 79-91.
- HAYES, R. H., & PISANO, G. P. (1994). Beyond world-class: the new manufacturing strategy. *Harvard Business Review*, 72(1), 77-86.
- HITT, M. A., XU, K., & CARNES, C. M. (2016). Resource based theory in operations management research. *Journal of Operations Management*, 41, 77-94. <https://doi.org/10.1016/j.jom.2015.11.002>
- HO, L. Y. CHANG, P. (2015). Innovation capabilities, service capabilities and corporate performance in logistics services. *International Journal of Organizational Innovation (Online)*, 7(3), 24-33.
- HUANG, M., TU, J., CHAO, X., & JIN, D. (2019). Quality risk in logistics outsourcing: A fourth party logistics perspective. *European Journal of Operational Research*, 276(3), 855-879. <https://doi.org/10.1016/j.ejor.2019.01.049>
- HUBBARD, G. (2009). Measuring organizational performance: Beyond the triple bottom line. *Business Strategy and the Environment*, 18(3), 177-191. <https://doi.org/10/fg49j9>
- HWANG, T., & KIM, S. T. (2019). Balancing in-house and outsourced logistics services: effects on supply chain agility and firm performance. *Service Business*, 13(3), 531-556. <https://doi.org/10.1007/s11628-018-00394-x>
- IDORO, G. I. (2011). Influence in-sourcing and outsourcing of consultants on construction project performance in Nigeria. *Construction Economics and Building*, 11(4), 45-58. <https://doi.org/10.5130/AJCEB.v11i4.2271>
- JANSEN, J. P., VAN DEN BOSCH, F. A., & VOLBERDA, H. W. (2006). Exploratory innovation, exploitative innovation, and performance: Effects of organizational antecedents and environmental moderators. *Management Science*, 52(11), 1661-1674. <https://doi.org/10.1287/mnsc.1060.0576>
- JAWORSKI, B. J., & KOHLI, A. K. (1993). Market orientation: antecedents and consequences. *Journal of Marketing*, 57(3), 53-70. <https://doi.org/10.1177/002224299305700304>
- JIANG, B., & QURESHI, A. (2006). Research on outsourcing results: current literature and future opportunities. *Management Decision*, 44(1), 44-55. <https://doi.org/10.1108/00251740610641454>
- KARAYAMAN, S. (2021). Yönetimde duygusal zekâ ve işyeri mutluluğu ilişkisi: okul yöneticileri örneği. *İstanbul Gelişim Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 8(1), 51-66. <https://doi.org/10.17336/igusbd.609054>
- KARIA, N., & WONG, C. Y. (2013). The impact of logistics resources on the performance of Malaysian logistics service providers. *Production Planning & Control*, 24(7), 589-606. <https://doi.org/10.1080/09537287.2012.659871>
- KIM, S.W. (2006). Effects of supply chain management practices, integration and competition capability on performance. *Supply Chain Management: An International Journal*, 11(3), 241-248. <https://doi.org/10.1108/13598540610662149>
- KÖSE, E. (2014). Scientific research models, In R. Kınca, Scientific Research methods (pp. 110-123). Ankara, Nobel Press.
- KUO, S. Y., LIN, P. C., & LU, C. S. (2017). The effects of dynamic capabilities, service capabilities, competitive advantage, and organizational performance in container

shipping. *Transportation Research Part A: Policy and Practice*, 95, 356-371.

<https://doi.org/10.1016/j.tra.2016.11.015>

LAI, K. H. (2004). Service capability and performance of logistics service providers. *Transportation Research Part E: Logistics and Transportation Review*, 40(5), 385-399. <https://doi.org/10.1016/j.tre.2004.01.002>

LIU, L., & LUO, D. (2012). Effects of logistics capabilities on performance in manufacturing firms. *Contemporary Logistics*, (9), 8, 8-14. DOI: 10.5503/J.CL.2012.09.002

LU, C. S., & YANG, C. C. (2010). Logistics service capabilities and firm performance of international distribution center operators. *The Service Industries Journal*, 30(2), 281-298. <https://doi.org/10.1080/02642060802123392>

LYNCH, D. F., KELLER, S. B., & OZMENT, J. (2000). The effects of logistics capabilities and strategy on firm performance. *Journal of Business Logistics*, 21(2), 47-67.

LYU, G.Y., CHEN, L.H. & HUO, B.F. (2019). Logistics resources, capabilities and operational performance A contingency and configuration approach. *Industrial Management and Data Systems*, 119(2), 230-250. <https://doi.org/10.1108/IMDS-01-2018-0024>

MARINO, K. E. (1996). Developing consensus on firm competencies and capabilities. *Academy of Management Perspectives*, 10(3), 40-51. <https://doi.org/10.5465/ame.1996.9704111473>

MATWIEJCZUK, R. (2020). Logistics capabilities in achieving the firm's competitive position and market success. *Transport Economics and Logistics*, 82, 7-18. <http://dx.doi.org/10.26881/etil.2019.82.01>

MOMME, J. (2002). Framework for outsourcing manufacturing: strategic and operational implications. *Computers in Industry*, 49(1), 59-75. [https://doi.org/10.1016/S0166-3615\(02\)00059-3](https://doi.org/10.1016/S0166-3615(02)00059-3)

MORASH, E. A., DROGE, C. L., & VICKERY, S. K. (1996). Strategic logistics capabilities for competitive advantage and firm success. *Journal of Business Logistics*, 17(1), 1-22.

NAJAFIZADEH, A., & KAZEMI, F. (2019). The impact of reverse logistics capabilities on firm performance with mediating role of business strategy. *Journal of System Management*, 5(2), 225-240.

NOORLIZA, K. (2020). Resource-capability of halal logistics services, its extent and impact on performance. *Journal of Islamic Marketing*, Vol. ahead-of-print No. ahead-of-print. <https://doi.org/10.1108/JIMA-12-2019-0255>

O'REGAN, N., & GHOBADIAN, A. (2004). The importance of capabilities for strategic direction and performance. *Management Decision*, 42(1-2), 265-273. <https://doi.org/10.1108/00251740410518525>

PELLATHY, D. A., IN, J., MOLLENKOPF, D. A., & STANK, T. P. (2018). Middle-range theorizing on logistics customer service. *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, 48(1), 2-18. <https://doi.org/10.1108/IJPDLM-10-2017-0329>

RAHIM, M. F., ASIM, M., & MANZOOR, S. (2020). The effect of logistics salience on logistical capabilities and firm performances. *European Journal of Business and Management Research*, 5(1), 1-14. <https://doi.org/10.24018/ejbmr.2020.5.1.205>

RAJAGOPAL, S., KRISHNAMOORTHY, B., & KHANAPURI, V. B. (2018). Competitive logistics capability for sustainable organizational performance: a study of the textile industry in India. *International Journal of Logistics Economics and Globalization*, 7(2), 105-124. <https://doi.org/10.1504/IJLEG.2018.092430>

RALSTON, P. M., GRAWIE, S. J., & DAUGHERTY, P. J. (2013). Logistics salience impact on logistics capabilities and performance. *The International Journal of Logistics Management*, 24(2), 136-152. <https://doi.org/10.1108/IJLM-10-2012-0113>

- SAMUEL, B., ONG, T. S., RAHMAN, M., OLUMİDE, O., & ALAM, M. K. (2019). Corporate governance, sustainability initiatives and firm performance: Theoretical and conceptual perspectives. *International Journal of Asian Social Science*, 9(1), 35-47. DOI:10.18488/journal.1.2019.91.35.47
- SEZHIYAN, D. M., PAGE, T., & ISKANIUS, P. (2011). The impact of supply effort management, logistics capability, and supply chain management strategies on firm performance. *International Journal of Electronic Transport*, 1(1), 26-44. <https://doi.org/10.1504/IJET.2011.043114>
- SHANG, K. C., & MARLOW, P. B. (2005). Logistics capability and performance in Taiwan's major manufacturing firms. *Transportation Research Part E: Logistics and Transportation Review*, 41(3), 217-234. <https://doi.org/10.1016/j.tre.2004.03.002>
- SINKOVICS, R.R., & ROATH, A.S. (2004). Strategy orientation, capabilities, and performance in manufacturer-3pl relationships. *Journal of Business Logistics*, 25(2), 43-64. <https://doi.org/10.1002/j.2158-1592.2004.tb00181.x>
- SIRMON, D. G., HITT, M. A., & IRELAND, R. D. (2007). Managing firm resources in dynamic environments to create value: Looking inside the black box. *Academy of Management Review*, 32(1), 273-292. <https://doi.org/10.5465/amr.2007.23466005>
- STANK, T.P., GOLDSBY, T.J., VICKERY, S.K., & SAVITSKIE, K. (2003). Logistics service performance: Estimating its influence on market share. *Journal of Business Logistics*, 24(1), 27-55. <https://doi.org/10.1002/j.2158-1592.2003.tb00031.x>
- STANK, T. P., PELLATHY, D. A., IN, J., MOLLENKOPF, D. A., & BELL, J. E. (2017). New frontiers in logistics research: theorizing at the middle range. *Journal of Business Logistics*, 38(1), 6-17. <https://doi.org/10.1111/jbl.12151>
- STANK, T. P., & LACKEY JR, C. W. (1997). Enhancing performance through logistical capabilities in Mexican maquiladora firms. *Journal of Business Logistics*, 18(1), 91-123.
- TALAJA, A. (2012). Testing VRIN framework: Resource value and rareness as sources of competitive advantage and above average performance. *Management-Journal of Contemporary Management Issues*, 17(2), 51-64.
- TEECE, D., PETERAF, M., & LEIH, S. (2016). Dynamic capabilities and organizational agility: Risk, uncertainty, and strategy in the innovation economy. *California Management Review*, 58(4), 13-35. <https://doi.org/10.1525/cmr.2016.58.4.13>
- UL-HAMEED, W., SHABBIR, M., IMRAN, M., RAZA, A., & SALMAN, R. (2019). Remedies of low performance among Pakistani e-logistic companies: The role of firm's IT capability and information communication technology (ICT). *Uncertain Supply Chain Management*, 7(2), 369-380. doi: 10.5267/j.uscm.2018.6.002
- UMRANI, W. A., KURA, K. M., & AHMED, U. (2018). Corporate entrepreneurship and business performance. *PSU Research Review*, 2(1), 59-80. <https://doi.org/10.1108/PRR-12-2016-0011>
- WANG, M. (2020). Assessing logistics capability for the Australian courier firms. *International Journal of Logistics Systems and Management*, 37(4), 576-589. <https://doi.org/10.1504/IJLSM.2020.111827>
- WANG, M., JIE, F., & ABARESHI, A. (2017). Logistics capability, supply chain uncertainty and risk, and logistics performance: An empirical analysis of Australian courier industry. *Operations and Supply Chain Management: An International Journal*, 11(1), 45-54. <http://doi.org/10.31387/oscm0300200>
- WERNERFELT, B. (1984). A resource-based view of the firm. *Strategic Management Journal*, 5(2), 171-180. <https://doi.org/10.1002/smj.4250050207>
- WINKELHAUS, S., & GROSSE, E. H. (2020). Logistics 4.0: a systematic review towards a new logistics system. *International Journal of Production Research*, 58(1), 18-43. <https://doi.org/10.1080/00207543.2019.1612964>

YANG, C. S., & LIRN, T. C. (2017). Revisiting the resource-based view on logistics performance in the shipping industry. *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, 47 (9), 884-905. DOI: 10.1108/IJPDLM-05-2017-0184

YAZDANPARAST, A., MANUJ, I., & SWARTZ, S. M. (2010). Co-creating logistics value: a service-dominant logic perspective. *The International Journal of Logistics Management*, 21(3), 375-403. <https://doi.org/10.1108/09574091011089808>

YUAN, Y., CHU, Z., LAI, F., & WU, H. (2020). The impact of transaction attributes on logistics outsourcing success: A moderated mediation model. *International Journal of Production Economics*, 219, 54-65. <https://doi.org/10.1016/j.ijpe.2019.04.038>

ZHAO, M., DROGE, C., & STANK, T. P. (2001). The effects of logistics capabilities on firm performance: Customer-focused versus information-focus capabilities. *Journal of Business Logistics*, 22(2), 91-107. <https://doi.org/10.1002/j.2158-1592.2001.tb00005.x>

<Url 1> Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB). Bilgi Erişim Müdürlüğü. Erişim tarihi: 14.06.2020, <https://www.tobb.org.tr/BilgiErisimMudurlugu/Sayfalar/sanayi-kapasite-raporu-istatistikleri.php>

Summary

Logistics capabilities are equally important for foreign-capital producers as they are for a variety of sectors and companies. As the competition approaches global dimensions, companies are searching for opportunities to improve their capabilities for gaining persistent advantages. In particular, with the globalization of operational processes, organizations need to integrate their logistics service capabilities to increase their efficiency, achieve high performance, and attain success for global production. Producers aim to achieve effective logistics management when offering logistics services in order to gain advantages in the destructive competitive market they exist in. The literature stresses the presence of different capabilities that companies use to pursue management objectives. Several of these capabilities refer to specific functions such as finance, operations, logistics, or marketing. Furthermore, the functionality of the logistics field in terms of providing sustainable competitive advantage and superior performance has been highlighted.

The study aims to determine to what extent does the logistics capabilities of foreign-invested producers who continue their activities in Tekirdağ have an effect on their financial performance and to determine the role of these capabilities in gaining competitive advantage. This study is deemed as significant since the logistical capabilities have significant positive effects on businesses due to their strategic importance and the variables within the scope of the analysis and interactions between these variables have not been previously examined in the context of foreign-invested companies in Tekirdağ.

The research sample consists of 106 executives working in managerial roles in 53 companies chosen with the simple random sampling method from among 72 foreign-invested producers operating in Tekirdağ within the period of February 2019 - November 2019. The 4 questions in the first part of the questionnaire are related to the basic information regarding the participant and the firm, while the following 24 questions in the second part are about the items of the variables. In the second part of the questionnaire, 5 point Likert scales were used to assess the variables. As a result of comprehensive research of the literature, in the research, "Logistics Capabilities" scale developed by Fawcett et al. (1997), "Firm Performance" scale developed by Lynch et al. (2000), and "Environmental competitiveness" scale developed by Jaworski and Kohli (1993) have been utilized. Within the scope of the research, analyses were performed first to determine the structural validity of the scale. Afterwards, the confirmatory factor analysis was applied by using AMOS. Finally,

analyses demonstrating the relationships between variables were performed using structural equation modeling.

The results obtained indicate that foreign-invested producers can combine their logistics capabilities and reflect the strength of their logistics capabilities on their performance. According to these results, it has been demonstrated that logistical capabilities affect the financial performance in a significant and positive manner (β ; 0.630, $P < 0.001$). It was determined that, among the dimensions of logistics capability, costs (β ; 0.267, $P < 0.05$), innovation (β ; 0.413, $P < 0.001$), delivery (β ; 0.383, $P < 0.001$), flexibility (β ; 0.160, $P < 0.01$), and quality (β ; 0.281, $P < 0.01$) had significant and positive effects on financial performance. These findings show that the "innovation, delivery, and quality" dimensions of the logistics capabilities in particular are more dominant and influential. Moreover, they also suggest that it is a necessity to reinforce the dimensions of "cost and flexibility" or to acquire additional strength through outsourcing. Additionally, it was concluded that the logistics capabilities of the companies within the scope of the study significantly increased their competitiveness (β ; 0.722, $P < 0.001$). However, it was noted that, for the companies included within the framework of this study, performance increases are not related to the firm's age and size. Rather, the key explanation for the increase in performance was determined to be related to having ample logistic capabilities and high competitiveness. As a result, it was understood that having logistic capabilities is extremely significant for increasing the criteria for financial performance, that these capabilities are strategically important in terms of affecting competitiveness, and that they are especially valuable in enhancing the performance of companies.

Oyunlaştırmanın Davranış Psikolojisi ve İnsan Kaynakları Uygulamaları Çerçevesinde İncelenmesi*

Pelin VARDARLIER**, Burçin KOPUZ***

Öz

Araştırmanın amacı insan kaynakları ilgililerinin, oyunlaştırmanın kullanımı ve oyunlaştırmanın davranış psikolojisi üzerindeki etkilerine yönelik görüşlerini incelemektir. Araştırmada oyunlaştırma ve oyunlaştırmanın davranış psikolojisi üzerindeki etkileşimi insan kaynakları alanındaki uygulamalar açısından ele alınmıştır. Nitel araştırma yaklaşımı doğrultusunda tasarlanan bu araştırmada içerik analizi yapılmıştır. Verilerin analizinde nitel veri analiz programı olan MAXQDA 11 kullanılmıştır. Yapılan analiz neticesinde "oyunlaştırma kullanımı", "motivasyonel etki", "yönetimsel tutum", "zaman ve bütçe", "gelecekte oyunlaştırma", "danışmanlık", "davranışsal ve psikolojik farklılık", "gerçek hayatta oyunlaştırma" ve "belirgin hedef kitle" olmak üzere 9 farklı kod elde edilmiştir. Bu kodların işletmelerde oyunlaştırmanın davranış psikolojisi ve insan kaynakları uygulamaları çerçevesinde kullanılan ortak ifadeleri oluşturduğunu söylemek mümkündür. Ayrıca araştırmaya katılan insan kaynakları yöneticilerinin oyunlaştırma konusuna yönelik değerlendirmelerinde "oyunlaştırma", "satış", "bütçe", "maliyet", "staj" kelimelerine çokça vurgu yaptıkları görülmüştür. Araştırma neticesinde insan kaynakları yöneticilerinin oyunlaştırmanın davranış psikolojisi ve insan kaynakları uygulamaları üzerindeki etkileşiminin önemine dikkat çekmesine rağmen oyunlaştırmayı etkin kullanmadıkları sonucuna ulaşılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Oyunlaştırma, Oyunlaştırma Uygulamaları, İnsan Kaynakları, İnsan Kaynakları Uygulamaları, Davranışsal Psikoloji.



Özgün Araştırma Makalesi (Original Research Article)

Geliş/Received: 04.01.2021

Kabul/Accepted: 09.06.2022

DOI: <https://dx.doi.org/10.17336/igusbd.847437>

* Bu çalışma, Bahçeşehir Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İnsan Kaynakları Yönetimi Yüksek Lisans Programında, Doç. Dr. Pelin VARDARLIER danışmanlığında Burçin KOPUZ tarafından hazırlanmış ve 06.08.2019 tarihinde kabul edilmiş "İnsan Kaynakları Uygulamalarının Oyunlaştırma ve Davranışsal Psikoloji Çerçevesinde İncelenmesi" başlıklı yüksek lisans tez çalışması esnasında elde edilen veriler kullanılarak hazırlanmıştır.

** Doç. Dr., İstanbul Medipol Üniversitesi, İşletme ve Yönetim Bilimleri Fakültesi, İnsan Kaynakları Yönetimi Bölümü, İstanbul, Türkiye, E-posta: pvardarlier@medipol.edu.tr

ORCID <https://orcid.org/0000-0002-5101-6841>

*** Uzman, Bahçeşehir Üniversitesi, İstanbul, Türkiye, E-posta: burcinkpz@gmail.com

ORCID <https://orcid.org/0000-0002-9624-1524>

Examination of Gamification within the Framework of Behavioral Psychology and Human Resources Practices

Abstract

The aim of the research is to examine the views of human resources officials on the use of gamification and its effects on behavioral psychology. In the research, gamification and the interaction of gamification on behavioral psychology are discussed in terms of applications in the field of human resources. Content analysis was carried out in this research, which was designed in line with the qualitative research approach. In the analysis of the data, MAXQDA 11, a qualitative data analysis program, was used. As a result of the analysis, "use of gamification", "motivational effect", "managerial attitude", "time and budget", "future gamification", "consulting", "behavioral and psychological difference", "gamification in real life" and "specific target audience" 9 different codes were obtained. It is possible to say that these codes constitute common expressions used within the framework of behavioral psychology and human resources practices of gamification in enterprises. In addition, it was seen that the human resources managers who participated in the research emphasized the words "gamification", "sales", "budget", "cost", "internship" a lot in their evaluations about gamification. As a result of the research, it has been concluded that although human resources managers draw attention to the importance of the interaction of gamification on behavioral psychology and human resources practices, they do not use gamification effectively.

Keywords: Gamification, Gamification Applications, Human Resources, Human Resources Applications, Behavioral Psychology.

1. Giriş

İş hayatında eğlenerek çalışmanın öneminin gün geçtikçe arttığı görülmektedir. Hem çalışanın işe olan bağlılıklarını artırmayı hem de motivasyonlarını yüksek tutmayı amaçlayan işletmeler, çalışma süreçlerinde oyunlaştırma yöntemini kullanmaya önem vermektedir (McGonigal, 2011). Ayrıca kullanılan oyunlaştırma yöntemleri öğrenme, verimi artırma, işe alışma gibi hususlarda işletmelere oldukça büyük yarar sağlamaktadır. Örneklerine 1900'lü yılların başlarından itibaren az da olsa rastlanan oyunlaştırmaya, aynı yüzyılın sonlarında pazarlama faaliyetlerinde oldukça sık rastlanmaya başlanmıştır. 2000'li yıllara gelindiğinde oyunlaştırmanın kendini daha iyi kanıtlandığı görülmüştür (Armstrong ve Landers, 2017). Bu yaygınlaşmaya rağmen, insan kaynakları gibi birçok çalışma alanında kullanılan oyunlaştırmanın teorik olarak bir sistematiğe oturtulmadığı görülmektedir (Ferrell vd., 2016). Bundan dolayı da birbirinden oldukça farklı yaklaşımlar ile ortaya çıkan oyunlaştırma faaliyetleri için ortak bir algı ve isim üretilmesinin de pek mümkün olmadığı belirtilmektedir (Armstrong, 2006).

Oyun, toplumların yaşayışlarında tarih süresince kültürel bir olgu olmuştur. Oyun, insanların toplumsallaşma sürecinde edinmiş oldukları misyonla bilhassa sosyologlar ve kültür araştırmacılarının dikkatini çekmiş, oyunun canlılara sağladığı biyolojik faydaları ile fen bilimlerinin ve insan davranışlarını anlamaya çalışan psikolojik biliminin ilgi odağı haline gelmiştir (Benligiray, 2013). M.Ö. 800 yılına dek özellikle Orta Asya'da yaygın olan ve hayvanların aşık kemikleri ile oynanan bir oyunun var olduğuna arkeolojik araştırmalarda rastlanmıştır. Bazen karmaşık yapılar ve teknolojiler bazen de çok basit

gereçler ile oynanabilen oyunlar çocukluktan yetişkinliğe kadar insanlığın ve birçok hayvanın ortak etkinliği olmuştur (Gürbüz, 2017).

Oyunlaştırma, oyun oynamanın ötesinde bir kavramdır. İnsanların ilgisini çekmek ve davranışlarını iş hedefleri doğrultusunda yönlendirmek amacıyla yapılmaktadır. Ödül ve puanlardan daha fazlası olup, çalışanların oyun oynayarak süreçlere katılımını ve motivasyonunu sağlaması açısından öne çıkmaktadır (Chou, 2019; Dubey vd.,2017). Oyunlaştırma, pazarlama faaliyetlerinde müşteri algıları ile ilgilenirken insan kaynakları uygulamalarında ise hedef kitle şirket çalışanlarıdır.

Oyunlaştırma, iç hedef kitle çalışan için çalışan bağlılığı, katılımı teşvik ve motivasyonel amaçlı kullanılırken, dış hedef kitle olan tüketicilere yönelik kullanımlarında ise davranış değişikliği oluşturma ve tüketici sadakatini sağlama konularında giderek daha çok tercih edildiği görülmektedir (Muntean, 2011; De-Marcos vd., 2014). Aynı zamanda motivasyonel bir tasarım metodolojisi olarak uzmanların gündeminde olmaktadır (Hammer, 2011). Genellikle insanlar bir insanın davranışlarını değiştirmek için ilk önce onun düşüncesini değiştirmenin gerektiğine inanmakta, onu ikna edince davranışını da değiştirebileceğini düşünmektedir (Şimşek, 2007). Zira bir kişinin düşüncesini değiştirmek oldukça zordur. Nitekim bu değişikliğin oyunlaştırma ile mümkün olduğu belirtilmektedir (Bedwell vd., 2012). Bu nedenle oyunlaştırma, sürdürülebilir başarıyı yakalaması ve hedeflerini gerçekleştirmesi için son zamanlarda insan kaynakları alanında gelişim göstermiş, çalışma hayatında da daha fazla yer almaya başlamıştır (Georgiou, vd., 2019). Bir sonuç değil aksine bir süreç olan oyunlaştırma sistemlerini kabul eden işletmelerin başarısının kaçınılmaz olacağı düşünülmektedir. Bu doğrultuda işletmelerin, geleneksel insan kaynakları uygulamalarına kıyasla dijital, oyun bazlı uygulamaları insan kaynakları süreçlerinde deneyimledikleri görülmektedir (Bedwell vd., 2012). Bu kapsamda bu çalışma, işletmelerin insan kaynakları uygulamalarında oyunlaştırmanın kullanımı ve oyunlaştırmanın davranışsal psikolojiyle etkileşimine dair sorulara cevap aramak üzerine yapılmıştır. Bu çalışmada yapılan görüşmelerden elde edilen verilerin çalışmada yer alan kavramlarla olan bağlantısını ortaya çıkarılmak istenmektedir.

2. Literatür Araştırması

2.1. İnsan Kaynakları Uygulamaları

Çalışanların iş hayatına bakışlarındaki bazı değişimler, çalışmış oldukları işletmelerden beklentilerini etkilemektedir (Bayraktaroğlu, 2003). İşletmeler günümüz rekabet şartları altında kendilerini rakiplerinden farklı kılacak ve onlara pazarda öne çıkma fırsatı tanıyacak stratejilerin, yol ve yöntemlerin arayışı içerisinde olmaktadır (Armstrong, 2006). İnsan kaynakları yönetimi, işletme içinde insana ilişkin gerçekleştirilen faaliyetleri kapsamaktadır. Çalışanın potansiyel ve yeteneklerinden en iyi şekilde faydalanarak örgütsel amaçlara ulaşmaya çalışan stratejik bir süreç olarak tanımlanmaktadır (Bowman ve Jonathan, 2012).

Örgütsel amaçlar doğrultusunda, çalışan yaşam kalitesinin artırılması ve insan kaynağının verimli şekilde kullanılması insan kaynakları yönetiminin temel felsefesi olarak belirtilmektedir. Çalışan motivasyonunun ve verimin yükseltileceği bir ortamın oluşturulması, bu ortamın korunup geliştirilmesi için gereken teknik bilgi ve politikaları sağlamak insan kaynakları yönetiminin örgüt genelindeki rolü olmuştur (Bunchball, 2014). İnsan kaynağı, bir kurum ya da kuruluşun hizmet ve ürün üretebilmesi için gereksinim duyduğu kaynaklardan biridir. Başka bir ifadeyle; insan gücü bir işletmenin sahip olduğu en önemli kaynaktır. Ayrıca rekabet yoğun ortamlarda var olma mücadelesi veren örgütler için insan kaynağı en önemli girdi kaynağı özelliği taşımaktadır. Bununla birlikte insan kaynakları, örgüt içerisinde rekabetçi üstünlükler sağlamak için gereken

insan kaynağının sağlanması, geliştirilmesi ve istihdamına ilişkin politika belirleme, örgütlenme, denetleme, planlama, yönlendirme çalışmalarını kapsayan bir disiplin şekli olarak tanımlanmaktadır (Juul, 2003). Yönetilmesi güç olan insan kaynağının, iyi yönetildiği takdirde büyük rekabet üstünlükleri veren üretim faktörü olduğu bilinmektedir.

İnsan kaynakları yönetimi kuramcıları, işletmelerin edindikleri insan kaynaklarının sınırsız potansiyele sahip olduğunu belirtmişlerdir. İşletmelerin vazifesi personeline güçlü taraflarını keşfetmelerinde yardımcı olmak, onları kişisel gelişimlerine dair isteklendirmek ve bu potansiyellerini kullanabilecekleri ortamlar yaratmaktır (Sheldon, 2012). İnsan kaynakları yönetimi algılayışında insanların beklenti ve ihtiyaçlarının doğru bir şekilde saptanması, buna bağlı olarak örgütsel ve kişisel amaçların uygulanacak süreç ve politikalarla uyumlaştırılması temel alınmaktadır (Buren vd., 2011). Dolayısıyla, insan kaynakları uygulamalarının örgütsel performansa direkt ve diğer örgütsel değişken ve süreçler aracılığı ile gerçekleştirdikleri katkı son yıllarda yoğun bir şekilde araştırılmaya başlanmıştır (Ardıç ve Döven, 2004). İnsan kaynakları yönetimi ile örgütsel performans arasında olan ilişkiyi inceleyen çalışmalarda tercih edilen insan kaynakları uygulamalarının dolaylı veya doğrudan örgütsel performansın türlü taraflarını etkiledikleri saptanmıştır (Condrey, 2015). İnsan kaynakları uygulamalarının, işletmenin uzun dönemli strateji ve planları ile uyumlu, iyi tasarlanmış bir bilgi teknolojileri üzerine kurulması o işletmenin başarısını arttırdığı yönündedir (McGonigal, 2011). İnsan kaynakları uygulamalarının bilgi teknolojileri üzerine kurulduğunda örgütsel verimliliğe daha çok katkı sağlayacağı düşünülmektedir Bu doğrultuda insan kaynakları yönetimi uygulamaları, bilgi teknolojilerinin içine gömülü bir biçimde kullanılmakta, nitekim işlevsel ve kavramsal olarak bilgi teknolojilerinin konsept ve kavramından farklı değerlendirilmesi gerekmektedir. (McGonigal, 2011). Oyunlaştırmanın bir işe alım yöntemi olarak kullanıldığı vakaların çoğunluğu, bilgi teknolojileri endüstrisinden gelen işler olduğu görülmektedir (Collmus, Armstrong ve Landers, 2016). Bu nedenle bu tür işlerin oyun öğeleriyle ilgili daha fazla beceri gerektirmesi yadsınamaz bir gerçektir (Constantin ve Stoenescu, 2015).

2.2. Oyunlaştırma

Oyun ve oyunlaştırma benzer gibi algılansa da temelde birbirinden farklı kavramlardır. Oyun, belirli kuralları olan, kullanıcıların sanal bir mücadeleye girdiği etkileşim biçimidir (Salen ve Zimmerman, 2004). Oyunlaştırma ise; güdüleme, öğrenmeye teşvik etme, problem çözme, insanlarla iletişim kurma gibi durumlarda yararlı ve ilgi çekici bir araç olabilmektedir (Deterding vd., 2011). Bir başka tanıma göre oyunlaştırma kavramı, oyun tasarım konseptlerinin ve oyun elementlerinin oyun olmayan alanlarda kullanılması şeklinde tanımlanmıştır (Werbach, 2014; Battaglio, 2017). Yapılan tüm bu ifadelerdeki ortak nokta, oyun öğelerinin planlı bir şekilde normalde oyunsal öğeler kapsamayan bağlamlara eklenmesi olmuştur. Oyunsu deneyim sunma da oyunlaştırma ile alakalı yapılan tanımlamalarda öne çıkan bir başka ortak ifade olmaktadır (Doğan ve Demiral, 2008). Oyunlaştırma kavramı Koivisto ve Hamari tarafından da "oyunsu deneyimler" oluşturma süreci olarak ifade edilmiştir (Koivisto ve Hamari, 2014). Oyunlaştırma başka bir ifadeye göre ise, merak uyandıran zekice tasarlanmış deneyimler oluşturma şeklinde açıklanmıştır (Tüzüner, 2014).

Deterding ve diğerleri (2011), oyunlaştırmanın ana düşüncesinin oyunsal olmayan hizmetler, bağlamlar veya ürünlerde oyun tasarım elementlerinin kullanılarak istenilen davranış ve tutumları motive etmek olduğunu bildirmişlerdir (Şipal, 2015). Buna göre oyunlaştırmanın kullanıcıların hedef ve ihtiyaçlarını dikkate alan, anlamlı içsel motivasyonlar sunarak adanmışlığa yönelik alışkanlık geliştiren bir yaklaşım olduğu

belirtilmektedir (Buren, vd., 2011). Cunningham ve Zichmann'ın oyunlaştırma ifadesinde de, adanmışlık sağlama ve sorun çözme amaçlarının ön plana çıktığı görülmektedir. Sorun çözme yeteneklerine katkı değişkeni de oyunlaştırma tanımlanırken üzerinde durulan öğrenimsel amaçlardan biri olmuştur (Zichermann ve Cunningham, 2011). Gabe Zichermann, 2010'da yapılan ilk oyunlaştırma konferansının açılış konuşmasında, "Oyunlaştırmanın %75'i psikoloji, %25'i ise yeni teknolojilerdir" ifadesini kullanmıştır (Zichermann, 2010). Bundan dolayı işletmelerin kullanacakları oyun mekanikleri, kurguları ve tasarımlarının mutlaka duygusal, psikolojik bir kaynağının olması gerekliliği bulunmaktadır (Canman, 2000).

2.3. Davranış Psikolojisi

İnsanların kendi davranışlarını daha iyi anlamalarında, davranışlarında bir sorun sezdiklerinde bu sorunun sebebini daha iyi algılamalarında psikoloji yardımcı olmaktadır (Järvinen, 2008). Psikoloji, insanların çevre koşullarına daha iyi uyum sağlamalarında da etkilidir. Kısaca psikoloji, insanların olayları algılama, algıladıklarını açıklayabilme, açıklayabildiklerini yordama ve bunların tamamını kontrol altına almalarını sağlamaktadır (Adler, 2014). Davranış ise, canlı organizmanın, iç ve dış etkilere karşı göstermiş olduğu bilinçli tepki olarak tanımlanmaktadır. Davranışın bir etkiye karşı bilinçli tepki olma özelliği, davranışı hareketten ayıran temel faktördür. Bilinçli davranışın mutlaka bir amacının olduğu ve temel itibarıyla bir nedene dayandığı bilinmektedir. Ayrıca bilinçli davranış, davranışta bulunanın bireysel güdeleri ve iradesini yansıtmaktadır (Fredericksen, 2015).

Psikoloji okullarının davranışın tanımında birbirlerinden birtakım yönlerden ayrılmasının doğal olduğu bilinmektedir. Zira her okulun insan davranışlarına farklı yönden yaklaştıkları, bazılarının davranışın amacına, bazılarının davranışın oluşum sürecine, bazılarının da her ikisine birden baktığı görülmektedir. Psikoloji okullarının bu değişik bakış açılarının, değişik davranış anlamlarının ortaya çıkmasına sebep olduğu olmaktadır (Jessica, 2016). Anamlardaki değişikliklere karşın psikoloji okullarının davranışı açıklamada birleştikleri birtakım ortak noktaları olduğu görülmektedir. Bu doğrultuda davranış, insanların ölçülebilir, gözlenebilir, anlatılabilir, yenilenebilir bilinçli etkinlikleri olarak ifade edilmektedir (Bunchball, 2014).

Davranışsal psikoloji devinimsel bir yaklaşımla uyarıcı-tepki zincirini davranış olarak tanımlamaktadır. İnsan ile çevresini bir bütünlük içerisinde gören bütünlük psikolojisi ise, davranışın insan ile çevresinin etkileşiminin ürünü olduğunu kabul etmektedir (Tura, 2000). Davranışın, insanın kendi kişisel çatışmasının ve başkaları ile olan ikili çatışmasının çözümünde bir araç olduğunu savunan psikoloji ise dinamik psikolojidir (Benligiray, 2013). Davranışın tanımlardan, davranış türleri ve özelliklerinden anlaşılacağı üzere yalnızca organizmanın bilinçli devinmeleri olmadığı, ayrıca onun içsel veya gözlenebilen dünyasında yaşadığı tüm algılama, kavrama, duygulanma, hissetme, merak etme, düşünme, hüzünlenme gibi bütün bilinçli duygusal, bilişsel ve zihinsel etkinlikler olduğu ifade edilebilir (Van Buren vd., 2011). Bireysel ve kurumsal olma özelliği olan davranışın, bir başka özelliği de gözlemlenebilir ve gözlemlenemez olmasıdır. Davranışın her zaman doğrudan gözlemlenememesi, onun bazı durumlarda dolaylı biçimde varlığının anlaşılabilmesi, davranışın nörofizyolojik açıdan incelenmesini gerektirmektedir. Kişinin gülmesi, yürümesi, konuşması, jest ve mimikleri gibi algılanması kolay ve gözle görülebilen davranışlarının yanı sıra, duygulanması, zeka etkinliği, düşünmesi gibi psikolojik ve zihinsel yönelimlerinin, doğrudan algılanmadığı ve böyle hareketlerinin dolaylı gözlem yoluyla incelenmesinin gerektiği bilinmektedir (Gürbüz, 2017).

Davranış sürecini hazırlayan sosyal-psikolojik, psikolojik, fizyolojik etkenlerin olduğu ifade edilmektedir. Davranış ise bu etkenlere bağlı olarak ortaya çıkmaktadır (Şimşek, 2007). Davranış olgusunun hangi etkenlerin bileşimi neticesinde ortaya çıktığının anlaşılabilmesi için, davranışın söz konusu etkenler açısından incelenmesi gerekmektedir. Bu bağlamda davranışçılık, psikolojinin en eski ve önemli yaklaşımlarından biridir. Davranışçılık teorisine göre temelde insan, yalnızca tetikleyici öğelere karşı verdiği davranışlarla vardır ve bu süreçte hiçbir akıl, zeka veya fikir devreye girememektedir (Fredericksen, 2015). Örnek vermek gerekirse; kişinin büyük bir patlama olduğu zaman patlamanın tam tersi yöne doğru kendisini koruma amaçlı içgüdüsel olarak bilinçli bir şekilde yönlendirmesi oldukça normal bir davranıştır. Nitekim gidilen ters yönde belki daha kötü sonuçlar olabilmektedir. Bu teorinin en büyük ispatı ise, deprem olurken sarsıntı sırasında güvenli bölgelere gitmek yerine merdivenlere yönelerek ve camdan atlayarak zarar gören insanlar olmuştur.

Geçmişten günümüze davranış psikolojisinin en önemli temsilcilerinden birisi, Stanford Üniversitesi akademisyenlerinden Profesör B. J. Fogg olmuştur (Kim, 2015). Fogg'un "Fogg Davranış Modeli" olarak ifade edilen yaklaşımı davranış değişikliğine neyin neden olduğunu açıklayan bir modeldir (Jessica, 2016). Profesör B. J. Fogg'un bu modelinin geri bildirim, aksiyon ve motivasyon olmak üzere üç unsura değindiği bilinmektedir. Davranış değişikliğinin ortaya çıkabilmesi için bu üç unsurun bir süreç halinde işlemesi gerekmektedir. İlk olarak oyuncunun motive edilmesi, bu motivasyonla beraber bir tetikleyici desteğiyle aksiyon aldırılan oyuncuya anında geri bildirim verilerek yeniden motive edilmesi ve bu düzenin bir tutarlılık içerisinde tekrarlanması gerekir (Hançer, 2004). Oyunlaştırma tasarımının çalışmaması halinde bu üç öge yeniden değerlendirilerek hangi öğenin geliştirilmeye veya değişikliğe ihtiyacı olduğunun belirlenmesi ve oyunlaştırma tasarımının bu yönde tekrar düzenlenmesi gerekmektedir. Eğer oyuncu gereken motivasyonu elde etmiş ise herhangi bir geri bildirim aldığı takdirde oyuncunun aksiyon alması beklenmektedir. Nitekim, motive olmadıysa veya doğru bir geri bildirim almadıysa oyuncudan aksiyon beklenmemelidir (Aristigueta ve Denhardt, 2014). Oyunlaştırma kişilerin harekete geçmesini sağlayan motive edici eylemi teşvik etmektedir. Oyunlaştırmanın kullanıldığı insan kaynakları alanlarından olan çalışanı motive etme ile ilgili literatürde yapılan çalışmalara (Muntean, 2011; De-Marcos vd., 2014; Yıldırım ve Demir, 2014) rastlanmaktadır. Bu doğrultuda oyunlarla geçirilen vakit ve bu oyunların kişisel karakter ve kişisel psikoloji üzerindeki etkilerinin de paralellik gösterdiği belirtilmektedir (Hançer, 2004). Kişisel psikoloji üzerinde oyunlaştırmanın etkilerinin iki çerçeve doğrultusunda incelenmesi gerekmektedir (Bayat, 2008). Bunlardan biri oyunlaştırmanın toplumsal psikoloji üzerindeki etkilerinin bireysel psikolojiye yansımaları, diğeri ise sadece oyun ortamının kişisel psikolojiye olan etkisidir. Her iki durumun arasındaki çizgi, örnek olay değerlendirmelerinde her zaman için daha açık bir şekilde belli olduğudur. Ayrıca oyunlaştırma örnekleri için ayrı bir nitelik taşımayan bu iki durumun, iki ayrı kriter olarak aynı anda etki ettikleri belirtilmektedir (Buckley ve Doyle, 2016).

Özellikle son yıllarda iş dünyasında sıkça anılan ve kullanılmaya başlanan oyunlaştırma kavramı psikoloji, sosyoloji ve nöroloji gibi bilim dalları ile de ilişkilendirilerek kullanılmakta ve bilimsel yöntemlerle insan kaynakları alanında değerlendirilmektedir (Gee, 2014). ABD ve Kanada başta olmak üzere gelişmiş Kuzey ve Orta Avrupa ülkelerinde birçok işletmenin işe alım süreçlerinde, satış ve pazarlama birimlerinde sıkça kullandığı oyunlaştırma yöntemi insan kaynakları alanında faaliyet gösteren toplulukların bilimsel araştırmalarına da girmeye başlamıştır (Herger, 2014; Boller, 2017). Bu kapsamda, Kuzey Amerika İnsan Kaynakları Yönetimi Topluluğu (North American Human Resource Management Association) 2016 yılında Toronto Üniversitesi Nörobilimi bölümü ile ortaklaşa gerçekleştirdiği "Nörolojik yöntemlerin işe alım

süreçlerine kullanımı ve çalışan iş performansı üzerine etkisi" adlı araştırma gerçekleştirmiştir. Araştırmada elde edilen bulguların nörobilimsel yöntemlerle ile çözümlenmesine göre; iş görüşme süreçlerinde adayların kendilerini tanıtmaya ve sorulan sorulara verdikleri yanıtlarda geleneksel mülakat yöntemleri ile ilerlendiğinde çoğu adayın kişilik özelliklerini, deneyimlerini ve yetkinliklerini gizlediği sonucuna varılmıştır. Bu doğrultuda oyunlaştırma yöntemi ile gerçekleştirilen mülakatlarda ise adayların mülakat savunma mekanizması oluşturmamış ve oyun kurgusu içinde gerçek öz benliğini sergiledikleri sonucuna ulaşılmıştır (Boller, 2017). Bu nedenle insan analizi için oyunlaştırma yöntemi giderek daha fazla veri odaklı bir yaklaşım benimsediğinden tercih edilmektedir. Oyunlar ve oyunlaştırma yaklaşımı, bu tür verileri elde etmek için yararlı bir portaldır. Doğru oyun tabanlı değerlendirme, işe alım sürecini büyük ölçüde artırabilir. Bununla birlikte oyunlaştırma, katılımı artırabilir ve davranış üzerine objektif bir seçme yapabilen bir platform sağlayabilmektedir (Narayanan vd., 2016). Teknolojideki ilerlemeler ve değişen demografik özellikler ile oyunlaştırma, işe alım sürecinde daha fazla interaktif olabilmek için yeni olanaklar sunmuştur. Oyunlaştırma gibi yenilikçi araçlardan yararlanmak, rakiplerin geleneksel işe alım biçimlerine ek olarak adayları da cezbetmektedir (Constantin ve Stoenescu, 2015). İnsan kaynakları alanında sıkça kullanılan oyunlaştırma yöntemlerinin kullanıldığı alanlarda etkisinin ne düzeyde olduğunu araştırma konusu yapan kuruluşlardan biri de Society for Human Resource Management (SHRM)'dir (Petroski, 2016). SHRM'nin Frankfurt Üniversitesi Psikoloji ve Nöroloji bölümü iş birliği ile yürüttüğü çalışmalarda oyunlaştırma yöntemi ile kurgulanan çalışan hedeflerinin iş performansına etkisi incelenmiştir (Petroski, 2016). Araştırmaya göre, oyunlaştırma yöntemi ile belirlenen iş hedefleri kapsamında çalışanlar daha motive ve hedef odaklı çalışırken, oyunlaştırmanın getirdiği etkinin çalışanların sosyal hayatlarına da yansıdığı, çalışanların iletişim ve sosyal ilişkiler kurma becerilerinin arttığı sonucu yer almaktadır (Petroski, 2016).

Tüm bu bilgiler ışığında oyunlaştırmanın, güdüsel psikoloji ve davranış bilimler alanlarındaki araştırmalar sonucu türedigi görülmektedir (Aristigueta ve Denhardt, 2014). Bu bağlamda oyunlaştırmanın babasının sosyal medya, annesinin davranış bilimleri olduğu ifade edilebilir.

3. Yöntem

3.1. Araştırmanın Amacı ve Önemi

Günümüzde iş hayatında eğlenerek çalışmanın öneminin gün geçtikçe arttığı görülmektedir (Suh vd., 2017). İşletmeler amaçlarına ulaşmasına katkı sağlayan çalışanını motive edebilmek için farklı araçlar geliştirmekte ve yeni yöntemler kullanmaktadırlar. Bu doğrultuda hem çalışanın işe olan bağlılıklarını artırmayı hem de motivasyonlarını yüksek tutmayı amaçlayan işletmeler, çalışma süreçlerinde oyunlaştırma yöntemini kullanmaya başladıkları görülmektedir. (Suh vd., 2017). Oyunlaştırma, insan kaynakları departmanları tarafından çalışanları elde tutmak, teşvik etmek, eğitmek ve katılımı sağlamak için tercih edilen bir yaklaşım olarak kullanılmaktadır (Simpson & Jenkis, 2015). Bu araştırmada insan kaynakları uygulamalarında oyunlaştırma ve oyunlaştırmanın davranışsal psikolojiyle etkileşimi keşfedilmeye çalışılmıştır. Bu çalışma ilerleyen zamanlarda oyunlaştırmanın insan kaynakları alanında kullanımı ile ilgili yapılacak olan araştırmalara rehber olacağından önem arz etmektedir.

3.2. Araştırma Yöntemi

Oyunlaştırma ve oyunlaştırmanın davranışsal psikoloji üzerindeki etkisi insan kaynakları alanındaki kullanımlar açısından vaka çalışması olarak ele alınmış ve nitel

analiz tekniğinden yararlanılmıştır. Nitel araştırma gereği verilerden önce ilk olarak kodlar oluşturulmuştur. Benzer kodlar aynı tema altında toplanmış olup çalışma konusu kapsamında sınıflandırılmıştır. Nitel analiz tekniğini tercih etme nedeni, kodlar arasında anlamlı ilişkiler kurması ve bu ilişkilerden yola çıkarak araştırmanın temel konusunu oluşturan olguyu açıklayabilmesidir (Verbi Software, 2014).

3.3. Araştırmanın Örneklemi

Bu araştırma finans, hizmet, turizm, bilişim teknolojileri ve perakende sektörlerinde faaliyet gösteren personel büyüklüğü 50 ve üzeri olan işletmelerde görev yapan insan kaynakları ilgilileri ile gerçekleştirilmiştir. Çalışma kapsamında amaçlı örnekleme yöntemiyle belirlenen 25 insan kaynakları ilgilisi ile derinlemesine görüşmeler yapılmıştır. Görüşme esnasında araştırmanın temel sorusundan sapmamak adına Uzun ve Sağlam (2006) tarafından geliştirilen "Davranış Ölçeği"; Akın, Kaya ve Demirci (2015) tarafından geliştirilen "Oyun Motivasyonu Ölçeği" ile oyunlaştırmanın kullanımına dair bilgiler edinmek için MacMillan (2011), Türker (2016), Bunchball (2014), Armstrong, Landers ve Collmus, (2015) çalışmalarından yararlanılarak görüşme soru formları oluşturulmuştur. Soruların belirlenmesi aşamasında kullanılan bu kaynaklarda oyunlaştırmanın davranışsal psikolojiye ne düzeyde etki ettiğine yönelik bölümler öncelikli olarak ele alınmış olup sorular insan kaynakları ve davranışsal psikoloji odağında hazırlanmıştır. Bu doğrultuda araştırma kapsamında aşağıdaki sorulara cevap aranmıştır:

- Birçok alanda kullanılmaya başlayan oyunlaştırma sizin için ne ifade ediyor?
- Şirketinizin insan kaynakları fonksiyonlarında oyunlaştırma uygulamalarından yararlanıyor musunuz?
 - Oyunlaştırma yöntemi ile geliştirdiğiniz uygulamalar ve çalışmalardan bahsedebilir misiniz?
 - Oyunlaştırma ile yaptığınız insan kaynakları uygulamalarının, geleneksel yöntemlerden temel farklılıkları nelerdir?
 - Oyunlaştırma yönteminin çalışanların motivasyonları üzerinde etki yarattığını düşünüyor musunuz?
 - Oyunlaştırma yönteminin insan kaynakları alanında kullanımı dair şirket yönetimi nasıl bir yaklaşım göstermektedir?
 - Oyunlaştırma yönteminin insan kaynakları çalışmalarında veya şirket içi faaliyetlerde kullanılmasının zaman ve bütçe maliyeti çıkardığını düşünüyor musunuz?
 - Sizce oyunlaştırma yöntemi gelecek dönemlerde insan kaynakları çalışmalarını nasıl etkileyecek?
 - Oyunlaştırma yöntemi ile geliştirdiğiniz uygulamalar ve çalışmalarda daha çok hangi yaş gruplarını ve çalışan profillerini hedef alıyorsunuz?
 - Oyunlaştırma yöntemi ile geliştirdiğiniz çalışmalarda danışmanlık alıyor musunuz?
 - Oyunlaştırma yöntemi ile yapılan insan kaynakları uygulamalarında çalışmalarına katılan grup üzerinde psikolojik veya davranışsal farklılıklar gözlemliyor musunuz?
 - Sizce oyunlaştırma ile davranış değişir mi?
 - Oyunlaştırma uygulamaları ile kullanıcılar üzerindeki motivasyon değişikliği nasıl olur?
 - Gerçek hayattaki motivasyonel problemleri oyunlaştırma tasarım teknikleri ile çözmek mümkün mü?

Araştırmada insan kaynakları yöneticilerinin yukarıda belirtilen sorulara verdikleri cevaplar ve bu konudaki değerlendirmeleri hem akademi açısından hem de uygulamacılar açısından önemlidir.

3.4. Veri Toplama Araçları

Araştırmanın amacına uygun olarak hazırlanmış olan yarı yapılandırılmış mülakat soruları katılımcılara yönlendirilerek mülakat akışına sadık kalınmıştır. Görüşmeler 2019 yılı Mayıs-Haziran ayları arasında gerçekleşmiştir. Maksatlı örnekleme yöntemiyle belirlenen yöneticilerden alınan randevular doğrultusunda 25-30 dakika derinlemesine görüşme gerçekleştirilmiştir. Yapılan görüşmelerde insan kaynakları yöneticilerinin oyunlaştırma ile ilgili görüşleri katılımcıların izinleri alınarak ses kaydına alınmıştır, bunun yanı sıra katılımcılara dair izlenimler görüşme formuna not edilmiştir. Ses kayıtları ve alınan görüşme notları bilgisayar ortamına aktarılmış olup, nitel veri analizi programı Maxqda 11 ile analiz edilmiştir. Görüşme kayıtları deşifre edilip çözümlenmeler yapılmıştır. Katılımcıların görüşleri içerik analizi yoluyla incelenmiştir. Maxqda 11 programı sayesinde içerik analizi sistematik hale getirilmiştir. Bu sayede metinleri bir arada analiz etme kolaylığı elde edilmektedir. Görsel haritalama özelliğine sahip olan Maxqda 11 araştırmacıya nitel metinleri sistematik olarak değerlendirmesi ve yorumlaması için kolaylık sağladığı için tercih edilmiştir (Schönfelder, 2011; aktaran Vardarlier, 2017). Verilerin analizinde, ifadeler benzerliğine göre gruplanarak tasnif edilmiştir. Çözümlenmelerde katılımcıların ifadeleri kodlanarak temalar oluşturulmuştur. Ayrıca görüşme formu ile elde edilen veriler sayısallaştırılmış ve frekans değerleri bulunmuştur. Programın kullanışlı olması, metinlerin detaylı olarak incelenmesi sağlıklı veri yönetimi bakımından, ayrıntılı içerik analizi ve kavramlar arasındaki ilişkiyi kapsamlı olarak sunmasından dolayı tercih edilmiştir (Verbi Software, 2014).

4. Bulgular

Analiz tabloları ve şekiller, insan kaynakları yöneticileri ile yapılan görüşme metinleri üzerinde kodlama yapılarak elde edilmiştir. Nitel araştırma verileri, verilerin kodlanması, temaların bulunması, kodların ve temaların düzenlenmesi, bulguların tanımlanması ve yorumlanması olmak üzere dört aşamada analiz edilmektedir. Bu çalışmada veriler demografik analiz ve tamamlayıcı analizler olmak üzere iki aşamada analiz edilmiştir.

4.1. Demografik Analizler

Katılımcıların demografik verilerinde cinsiyet, deneyim süresi, pozisyon, çalışılan sektör ve eğitim durumu bilgilerine yer verilmiştir. Tablo 1’de detaylı gösterilmektedir.

Tablo 1. Katılımcıların Demografik Verileri

		N	%
Cinsiyet	Erkek	12	48,0
	Kadın	13	52,0
Deneyim Süresi	1 -3 yıl	7	28,0
	4 - 6 yıl	10	40,0
	7 - 10 yıl	3	12,0

	11 yıl ve üzeri	5	20,0
Pozisyon	Uzman Yardımcısı	3	12,0
	Uzman	8	32,0
	Kıdemli	6	24,0
	Orta düzey yönetici	5	20,0
	Üst Düzey Yönetici	3	12,0
Çalışılan Sektör	Finans	8	32,0
	Hizmet	3	12,0
	Perakende	7	28,0
	Teknoloji	4	16,0
	Turizm	3	12,0
Eğitim Durumu	Ön Lisans	1	4,0
	Lisans	14	56,0
	Yüksek Lisans	9	36,0
	Doktora	1	4,0

Araştırmaya katılan katılımcıların %48'i (n=12) erkek, %52'si (n=13) kadındır. Deneyim süresi dağılımı incelendiğinde; araştırmaya katılanların %28'inin (n=7) 1 -3 yıl, %40'ının (n=10) 4-6 yıl, %12'sinin (n=3) 7-10 yıl, %20'sinin (n=5) 11 yıl ve üzeri insan kaynakları alanında deneyim süresine sahip olduğu belirlenmiştir. Araştırmaya katılan katılımcıların %12'si (n=3) uzman yardımcısı, %32'si (n=8) uzman, %24'ü (n=6) kıdemli, %20'si (n=5) orta düzey yönetici, %12'si (n=3) üst düzey yönetici pozisyonundadır. Çalışılan sektör dağılımı incelendiğinde; araştırmaya katılanların %32'sinin (n=8) finans, %12'sinin (n=3) hizmet, %28'inin (n=7) perakende, %16'sının (n=4) teknoloji, %12'sinin (n=3) turizm sektöründe çalıştığı belirlenmiştir. Araştırmaya katılan katılımcıların %4'ü (n=1) ön lisans, %56'sı (n=14) lisans, %36'sı (n=9) yüksek lisans, %4'ü (n=1) doktora mezuniyet derecesine sahiptir.

4.2. Tanımlayıcı Analizler

İnsan kaynakları ilgilileri ile yapılan görüşmelerin ses kayıtları ve görüşme metinlerinden elde edilen verilerin kodlanması, temaların oluşturulması, bulguların tanımlanması ve değerlendirilmesi için Maxqda 11 programına yüklenmiştir. Her röportaj metninin, sözcüğün, paragrafın veya cümlenin kodlanması yapılmıştır. Tüm yapılandırılmış görüşme cevapları programa aktarılmıştır. Analiz aşamasında katılımcıların mülakat sorularına verdikleri cevaplar incelenerek benzer ifadeler gruplandırılmıştır. Bu işlem sonucunda 9 farklı kod elde edilmiştir. Kodların tespit edilmesinde araştırma soruları ve oyunlaştırma ile ilgili kavramsal çerçeve dikkate alınmıştır. Daha sonra kodlar arası ilişkiler değerlendirilmiştir. Yapılan okumalar neticesinde "oyunlaştırma kullanımı", "motivasyonel etki", "yönetimsel tutum", "zaman ve bütçe", "gelecekte oyunlaştırma", "danışmanlık", "davranışsal ve psikolojik farklılık", "gerçek hayatta oyunlaştırma" ve "belirgin hedef kitle" kodları oluşturulmuştur. Maxqda

11 programı kullanılarak oluşturulan kodlar ve kodlar arası ilişkiler Tablo 2'de belirtilmiştir.

Tablo 2. Kod ilişkiler Tarayıcısı

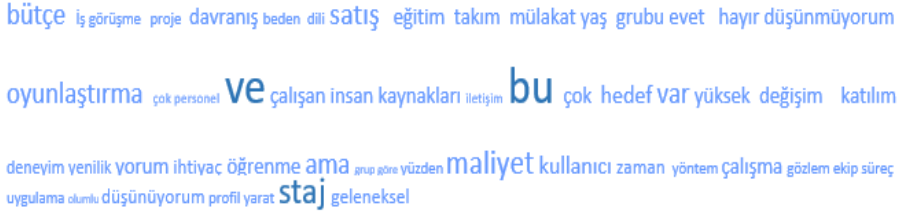


İlk olarak kodların birbirleri ile ilişkileri analiz edilerek Tablo 2'deki matris elde edilmiştir. Analizden elde edilen sonuçlara göre çeşitli kodların birbiriyle birlikte kullanılma sayıları nicel olarak değerlendirilmiş olup; güçlü ve güçsüz ilişki bağları değerlendirilmiştir. Kod ilişkileri tablosundaki bu değerlendirmenin amacı, kodlar arasındaki güçlü ve zayıf korelasyon bağlarını göstermektir (Türk, 2021) Bu bağlar araştırmaya katılan kişilerin değerlendirmelerinde kullandıkları kod ilişkileri sıklıkları yatay ve dikey sütunda ifade edilmiştir (Türk vd., 2021). Tablo 2'deki matriste görüldüğü üzere büyük olan geometrik şekiller ilişkinin daha fazla olduğunu, küçük olanlar ise nispeten daha az ilişki olduğunu göstermektedir. Örneğin "oyunlaştırma kullanımı" kodu ile "zaman ve bütçe" kodu en çok kesişen kodlardan olduğu için turuncu renkte büyük geometrik şekilde gösterilmektedir. Bu kodlar araştırmaya katılan insan kaynakları çalışanlarının değerlendirmelerinde kullandıkları unsurları ortaya çıkarmıştır. Matrise göre; "zaman ve bütçe" ile "yönetimsel tutum", "davranışsal-psikolojik farklılıkları" ile "motivasyonel etki" kodları birbirleriyle oldukça yüksek düzeyde ilişki içerisinde olduğu görülmektedir. Buradan hareketle yüksek etkileşimli kodların, insan kaynakları çalışanları için ortak kalıplar oluşturduğundan söz etmek mümkündür. Buna göre "zaman-bütçe" ve "yönetimsel tutum" ilişkisinden bahseden bir yönetici, bu önermeyi "motivasyonel etki" ve "davranışsal-psikolojik farklılıklar" kodlarıyla keskiştirmekte olduğu görülmüştür. Yapılan görüşmelerin birinde işletmenin insan kaynakları yöneticisi, yönetim desteği ile yaygınlaştırılan oyunlaştırma uygulamalarının psikolojik olarak süreçleri daha keyifli hale getirdiği bu durumun personel motivasyonuna olumlu etki ettiğini dile getirmiştir. Bu sonuçlardan hareketle belirlenen kodların insan kaynakları uygulamalarında oyunlaştırmayı kullanan için ortak ifadeler olduğunu söylemek mümkündür.

Aynı analizden hareketle "danışmanlık" ile "yönetimsel tutum" ilişkisi, "motivasyonel etki" ile "yönetimsel tutum" arasındaki ilişkisinin hedef kodlarda birbirleriyle nadiren ilişkide olduklarını göstermektedir. Nitekim etkileşimi düşük ilişkideki kodların bazılarının insan kaynakları çalışanlarının oyunlaştırmayı gelecekte insan kaynakları alanında etki yaratacak bir alan olarak görmemeleri ve gerçek hayattaki

problemlerin oyunlaştırma ile çözülmeyeceğini düşündükleri yönündedir. Benzer şekilde oyunlaştırma uygulamalarında belirgin ve sistematik olarak planlanan bir hedef kitle seçiminin olmaması ve oyunlaştırma alanında danışmanlık faaliyetlerinde az olması kodlar arasındaki ilişkide açıkça görülmektedir.

Maxqda tarafından yapılan analizde elde edilen başka bir değerlendirme olarak kelime bulutu incelenmiştir. Kelime bulutu; görüşmelerde kullanılan bütün kelimelerin kullanım sıklıklarına göre, daha sık kullanılan kelime daha büyük olmak üzere haritasını çıkarmaktadır. Görüşmelerden oluşturulan kelime bulutu ise Şekil 1' deki gibidir.



Şekil 1: Kelime Bulutu

Kelime bulutundan bağlaçlar, anlamsız kelimeler ve tümleyici kelimeler çıkarıldığında bütçe, iş görüşme, proje, davranış, beden dili, satış eğitim, takım, mülakat, yaş grubu, çalışan, insan kaynakları, iletişim, hedef, yüksek, değişim, katılım, deneyim, yenilik, yorum, ihtiyaç, öğrenme, maliyet, kullanıcı, zaman, yöntem, çalışma, gözlem, ekip, süreç, uygulama, düşünüyorum, profil yarat, staj, geleneksel kelimelerinin öne çıktığı gözlemlenmiştir. Bunun dışında araştırmaya katılan insan kaynakları yöneticilerinin oyunlaştırma konusuna yönelik değerlendirmelerinde "oyunlaştırma", "satış", "bütçe", "maliyet", "staj" kelimelerine çokça vurgu yaptıkları görülmüştür. Oyunlaştırmanın insan kaynaklarında kullanılmasının bir maliyet unsuru olacağı düşünülürse son derece anlamlı bir ifade olduğu söylenebilir. Oyunlaştırma projeleri geliştirmek için danışmanlık hizmeti almak gerekebilir. Bu durum maliyetleri artıracaktır. İşletmeler personel maliyetini azaltmak için oyunlaştırma konusunda proje bazlı olarak personel çalıştırmak için uzun dönemli stajyer çalıştırma yöntemine başvurabilir. Bu kapsamda "staj" kelimesine vurgu yapılmasının da anlamlı olduğu söylenebilir.

Röportajlardan elde edilen bir diğer bulgu ise, kodların sektörlere göre dağılım analizidir. Belirlenen kodlar, sorulara cevap veren insan kaynakları yöneticilerinin kalıplarını yansıtmaktadır. Maxqda konfigürasyon tablosu aracılığıyla yapılan analizde; hangi kodların hangi röportajlarda kullanıldığı ve hangilerinden kullanılmadığı, röportaj sahibinin çalıştığı sektör öne çıkarılarak değerlendirilmiştir. Bu sayede bazı kodların bazı sektörel röportajlarda hiç kullanılmadığı bazılarının ise tüm sektörlerde ortak olarak kullanıldığı sonucu ortaya çıkmıştır. Bu değerlendirme amacıyla; Tablo 3'de röportajlardan elde edilen sektörel konfigürasyon tablosu ortaya çıkmıştır.

Tablo 3. Sektörel Konfigürasyon

Belge Grubu	Belge adı	Oyunlaş...	Motivasy...	Yönetims...	Zaman ve...	Gelecekte...	Danışmanlık	Davranışsa...	Gerçek ha...	Belirgin h...
◆	Finans 1	■	■	■	■	■	■	■	■	■
◆	Şigorta 1		■	■	■	■	■	■		■
◆	Turizm 1		■	■	■	■	■		■	■
◆	Perakende 1		■	■	■	■	■			
◆	Finans 2		■	■	■	■	■	■	■	
◆	Perakende 2		■	■	■	■	■	■		
◆	Perakende 3	■			■	■	■		■	■
◆	Bankacılık 1		■	■	■	■	■	■		■
◆	Bilişim 1		■	■	■	■	■		■	■
◆	Bilişim 2	■			■	■	■	■		
◆	Fuarçılık 1		■	■	■	■	■		■	■
◆	Turizm 2	■			■	■	■	■		
◆	Bankacılık 2		■	■	■	■	■			
◆	Finans 3	■			■	■	■	■		
◆	Perakende 4	■			■	■	■	■		■
◆	Bilişim 3		■	■	■	■	■	■	■	
◆	Perakende 5	■			■	■	■	■		
◆	Bankacılık 3		■	■	■	■	■	■	■	■
◆	Finans 4	■			■	■	■	■	■	
◆	Turizm 3		■	■	■	■	■	■		
◆	Bilişim 4		■	■	■	■	■	■	■	■
◆	Turizm 4	■			■	■	■	■	■	■
◆	Şigorta 2		■	■	■	■	■	■		
◆	Perakende 6		■	■	■	■	■	■	■	
◆	Kozmetik 1		■	■	■	■	■			

Yukarıda yer alan konfigürasyon tablosunda röportajların ve röportajlardaki kodların röportaj yapılan insan kaynakları çalışanları ile sektörlerine göre dağılımları yer almaktadır. Genel anlamda; motivasyonel etki, yönetsel tutum, zaman ve bütçe, gelecekte oyunlaştırma ve danışmanlık kodları bütün sektörler de insan kaynakları çalışanlarının ortak kodlarıdır. Bazı kodların ise sadece bazı sektörlerde daha fazla öne çıktığını, bazı sektörlerde ise geri planda kaldığı görülmektedir. Bu kapsamda "motivasyonel etki", "zaman-bütçe", "yönetsel tutum", "gelecekte oyunlaştırma" ve "danışmanlık" kodları tüm sektörlerde öne çıkmaktadır. Nitekim "davranışsal-psikolojik farklılıkları", "gerçek hayatta oyunlaştırma" ve "belirgin hedef kitle" kodlarının ise, Perakende, Turizm ve Kozmetik sektörlerinde geri planda kaldığı görülmektedir. Her ne kadar sektörel örneklem genelleme yapmaya sayısal olarak elverişli olmasa da, fikir vermesi açısından değerlendirilmelerinde bir sorun görülmemektedir.

Başka bir sonuca göre oyunlaştırmanın bireyler üzerinde davranışsal farklılıklar yarattığı, motivasyonu, iletişimi ve performansı artırdığı görülmektedir. Katılımcıların "Oyun ortamında bireyi daha kolay taniyorsunuz, zor durumlardaki yaklaşımı. Stresli anlardaki tutumu, ekip ile uyumu bunların hepsini rahatlıkla gözlemliyorsunuz. Ayrıca oyunların sonucunda hep hedef var, temel motivasyonel fark bence hedef odağında motivasyon sağlamak oluyor", "Oyunlaştırma uygulamaları ile çalışmalar yaptığımızda çalışanlarımız kendilerini dahil olmuş hissediyorlar tutumları da pozitif yönde değişiyor. Bu nedenle elbette oyunlaştırmanın davranışsal ve psikolojik farklılıklar yarattığını söyleyebiliriz. Özellikle satış ekiplerine yönelik hazırladığımız ve kurgusu oyunlaştırma olan eğitimlerin sonunda bir dönem bireysel anlamda çok iyi performans alıyoruz" yanıtları bu anlamda önemli bir tespit niteliğindedir.

Bu araştırmada elde edilen bulgulara göre katılımcıların büyük bir çoğunluğu oyunlaştırma kavramını geleneksel insan kaynakları uygulamalarından farklı görmektedir. Oyunlaştırmanın geleneksel yöntemlere göre motivasyon, iletişim ve eğlence taşıyan bir yöntem olduğu sonucuna varılmaktadır. Katılımcıların verdikleri yanıtlara göre; katılımcıların büyük bir çoğunluğu oyunlaştırma yöntemleri ile hazırlanan eğitimler ve mülakatların yüksek motivasyonu beraberinde getirdiğini düşünmektedir. Kodlar arası ilişkiler analizine bakıldığında da "oyunlaştırma kullanımı" kodu ile "motivasyonel etki" kodu geometrik şekilde gösterilmekte olup, en çok kesişen kodlardan olması bu görüşü destekler niteliktedir. Ayrıca katılımcıların büyük bir çoğunluğu oyunlaştırma yöntemlerinin zaman ve bütçe maliyeti getirdiği görüşündedir. Kodlar arası ilişkiler analizine bakıldığında da "oyunlaştırma kullanımı" kodu ile "zaman ve bütçe" kodu en çok kesişen kodlardan olduğu görülmektedir. Oyunlaştırma yöntemi ile uygulamalar yapan şirketler dahi oyunlaştırmanın zamansal süreçler gerektirdiğini ve iyi kurgular için önemli bütçeler harcanması gerektiği görüşünde oldukları tespit edilmiştir.

5. Sonuç ve Öneriler

Sektörel rekabetlerden doğan beklentiler doğrultusunda çalışanlardan beklenen yüksek performans ve katma değer, insan kaynakları yöneticilerini doğru adayları seçme, doğru organizasyon kurma ve yönetme, sonrasında ise çalışan ve ekip motivasyonunu üst seviyede tutma konusunda yeni ve bilimsel yöntemlerin kullanılmasına yönlendirmektedir. Bu nedenle oyunlaştırma son yıllarda insan kaynakları alanında psikoloji ve nöroloji gibi yardımcı bilimlerle de kullanılmaya başlanan bir yöntem haline gelmiştir. Oyunlaştırmanın, güdüsel psikoloji ve davranış bilimleri alanlarındaki araştırmalar sonucu türediği görülmektedir (Aristigueta ve Denhardt, 2014). Bu nedenle oyunlaştırmanın insan doğasının en temel prensiplerini kullandığını söylemek mümkündür. Mevcut ya da yeni davranış değişikliğine sebep olmak için takdir edilme, beğenilme, rekabet, eğlence gibi en temel duyguları kullanmaktadır. Çalışanların duygu, düşünce, davranış tarzlarını ilgilendiren psikolojik boyutu oyunlaştırma kapsamında ele alınmakta insan kaynakları açısından da önem taşımaktadır.

İşletmelerin insan kaynakları ilgilileri ile yapılan görüşmelerde sorular sorulmuş ve yanıtlar üzerinden bir sonuca varılmaya çalışılmıştır. Bu araştırma, insan kaynakları süreçlerinde oyunlaştırmanın kullanımı ve oyunlaştırmanın davranışsal psikoloji üzerindeki etkileşimin incelenmesi ile sınırlıdır. Araştırma finans, turizm, bilişim teknolojileri ve perakende sektörlerinde faaliyet gösteren personel büyüklüğü 50'den büyük olan 25 insan kaynakları ilgilisi ile gerçekleşmiştir. Araştırmaya katılan işletmelerin soru formlarında verdikleri yanıtların incelenmesi sonucunda elde edilen bulgulardan yola çıkılması ile varılan sonuçlar ve genellemeler, araştırmanın evreni için geçerlidir. Bu noktada elde edilen bilgiler geliştirilen mülakat formundaki sorular ile sınırlıdır.

Araştırmada oyunlaştırma konusunda insan kaynakları yöneticilerinin görüşleri, nitel analiz programı ile okumalar neticesinde "oyunlaştırma kullanımı", "motivasyonel etki", "yönetimsel tutum", "zaman ve bütçe", "gelecekte oyunlaştırma", "danışmanlık", "davranışsal ve psikolojik farklılık", "gerçek hayatta oyunlaştırma" ve "belirgin hedef kitle" olmak üzere oluşturulan dokuz kod üzerinden değerlendirilmiştir. Genel anlamda; motivasyonel etki, yönetimsel tutum, zaman ve bütçe, gelecekte oyunlaştırma ve danışmanlık kodları araştırma kapsamındaki sektörlerde insan kaynakları çalışanlarının ortak kodları olduğunu söylemek mümkündür. İnsan kaynakları ilgilileri ile yapılan röportajlarda; işletmelerin insan kaynakları fonksiyonlarında oyunlaştırma uygulamalarından yararlanmaları ile şirket yönetiminin oyunlaştırma uygulamalarına yaklaşımının değişiklik gösterdiği belirtilmiştir. İnsan kaynakları alanında oyunlaştırma yöntemi ile hazırlanan uygulamaların geleneksel yöntemlere göre farklılıklar gösterdiği dile getirilmiştir. Oyunlaştırmanın bireysel davranışlara etki ettiği, oyunlaştırma uygulamalarının bütçe büyüklüğüne bağlı olup zaman gerektirdiği vurgulanmıştır.

İşletmelerde oyunlaştırmanın kullanılmasının motivasyonu arttırdığı, oyunlaştırmanın motivasyon ve davranışsal değişiklikler bakımından incelendiği yönde çalışmalar mevcuttur (Nah vd., 2014; Bozkurt ve Durak, 2018). Bu çalışmaların sonucunda, oyunlaştırmanın motivasyon üzerinde olumlu yönde etkisi olduğu tespit edilmiştir. Yapılan araştırma kapsamında ise katılımcılar tarafından insan kaynaklarında oyunlaştırmanın kullanımının çalışan motivasyonunu olumlu yönde etkilediği dile getirilmiştir. Bu açıdan bu çalışmadan elde edilen bulgular, alan yazındaki çalışmalar ile paralellik göstermektedir.

Nitekim iş hayatında oyunlaştırma kullanımını zorlaştıran pek çok faktör bulunmaktadır. Bunlardan ilk sırada olanlar oyun tasarılmasının uzun süreli bir iş olması ve maliyet gerektirmesidir. (Sarı ve Altun, 2016). Yapılan kelime bulutu analizinde de insan kaynakları yöneticilerinin "bütçe" ve "maliyet" kavramlarına vurgu yapmış olması bu konuyu destekler niteliktedir.

Sonuç olarak tüm bu veriler değerlendirildiğinde, oyunlaştırma yöntemlerinin ve tekniklerinin insan kaynakları alanında kullanımının hem bireysel hemde ekipsele anlamda davranışsal farklılık oluşturduğunu söylemek mümkündür. Katılımcılar, işe alım süreçlerinde adayların kişilik özellikleri ve karakterlerini çözümlemede oyunlaştırmanın davranışsal farklılıklar yarattığını dile getirmiştir. Eğitim süreçlerinde de sıkça kullanılan oyunlaştırmanın bireysel ve ekipsele motivasyonu artırdığını belirtmişlerdir. Dolayısıyla insan kaynakları ekiplerinin temel amaçlarında biri de oyunlaştırma ile ilgili uygulama çalışmaları işletme geneline yaymak, sadece belli yaş gruplarına değil tüm yaş gruplarına hitap eden ayrı ayrı oyun kurguları geliştirmek olmalıdır. Bu çalışmada da dile getirildiği üzere, oyunlaştırma için hedef kitlenin önemi büyüktür. Benzer şekilde, literatürde oyunlaştırmadan verim alınması için hedef kitlenin önemli olduğu ve teknoloji ile iç içe olan yeni neslin oyunlaştırmayı daha iyi kavradığı üzerinde durulmuştur (Muntean, 2011). İnsan kaynakları profesyonellerinin oyunlaştırma stratejilerini kendileri oluşturmak için öncelikle oyunlaştırmayı anlamalarının yanı sıra böyle bir anlayışı da geliştirmeleri gerekir. Oyunlaştırma, insan kaynakları yönetiminde değişimini başlatan, şirketleri geleneksel işe alım ve seçim konseptinden geçmeye, yeni ve modern yaklaşımlara katılmaya zorlayan benzersiz bir araçtır. İşletmeler insan kaynakları birimleri tarafından oyunlaştırma uygulamaları ve çalışmaları ile ilgili sistematik olarak bilinçlendirilmelidir.

KAYNAKÇA

- ADLER, A. (2014). Modern psikoloji alfred adler psikolojisine giriş ve tüm çalışmaları. *İstanbul: Yason Yayıncılık*.
- AKIN, A., KAYA, Ç., & DEMİRCİ, İ. (2015). Oyun motivasyonu ölçeği'nin geçerliği ve güvenilirliği. *Mersin University Journal of the Faculty of Education*, 11(1).
- ARDIÇ, K. & DÖVEN, M. (2004). Türkiye de insan kaynakları uygulamalarının değerlendirmesi: Amasya ili çevresinde bir uygulama. *Yönetim Bilimleri Dergisi* 2(2).
- ARISTIGUETA, P. & DENHARDT, J. (2014). Managing Human Behavior in Public and Nonprofit Organizations. *ABD: Sage Publications*.
- ARMSTRONG M. (2006). Strategic Human Resource Management: A Guide To Action, Edition, Kogan Page, London.
- ARMSTRONG, M. B., & LANDERS, R. N. (2017). An evaluation of gamified training: Using narrative to improve reactions and learning. *Simulation & Gaming*, 48(4), 513-538.
- ARMSTRONG, M. B., LANDERS, R. N., & COLLMUS, A. B. (2016). Gamifying recruitment, selection, training, and performance management: Game-thinking in human resource management. In *Emerging research and trends in gamification* (pp. 140-165). IGI Global
- BATTAGLIO, P. (2017). Public Human Resource Management: Strategies and Practices in the 21st Century. ABD: CQ Press.
- BAYAT, B. (2008). İnsan Kaynakları Yönetiminin Stratejik Niteliği. *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Birimler Fakültesi Dergisi*, 10(3).
- BAYRAKTAROĞLU, S. (2003). İnsan kaynakları yönetimi. *Sakarya: Sakarya Kitabevi*.
- BEDWELL, W. L., PAVLAS, D., HEYNE, K., LAZZARA, E. H., & SALAS, E. (2012). Toward a taxonomy linking game attributes to learning: An empirical study. *Simulation & Gaming*, 43(6), 729-760.
- BENLİGİRAY, S. (2013). Örgütlerde İnsan Kaynakları Yönetimi, 1.Baskı, 1.Ünite, *Anadolu Üniversitesi Web-Ofset Tesisleri*, Eskişehir.
- BOLLER, S. (2017). Play to Learn: Everything You Need to Know About Designing Effective Learning Games. *ABD: Association for Talent Development*.
- BOWMAN, James S. ve Jonathan P. West (2012). Human Resource Management in Public Service: Paradoxes, Processes, and Problems. *New York: Sage Publications Inc*.
- BOZKURT, A. & DURAK G. (2018). A systematic review of gamification research: In pursuit of homo ludens. *The International Journal of Game-Based Learning (IJGBL)*. 8(3), 15-33.
- BUCKLEY, P. & DOYLE, E. (2016). Gamification And Student Motivation, Interactive Learning Environments. 24 (6), 22-33.
- BUNCHBALL, A. (2014). Gamification 101: An introduction to the use of game dynamics to influence behavior. *London: Bunchball Publishing*.
- BUREN, H. J. V., GREENWOOD, M. ve SHEEHAN, C. (2011). Strategic human resource management and the decline of employee focus. *Human Resource Management Review*. 12(4), 56-67.
- CANMAN, D. (2000). İnsan kaynakları yönetimi, 1. Baskı. *Ankara: Yargı Yayın Evi*.
- CHOU, Y. K. (2019). *Actionable gamification: Beyond points, badges, and leaderboards*. Packt Publishing Ltd.
- COLLMUS, A. B., ARMSTRONG, M. B., & LANDERS, R. N. (2016). Game-thinking within social media to recruit and select job candidates. In *Social media in employee selection and recruitment* (pp. 103-124). Springer, Cham.
- CONDREY, S. (2015). Handbook of human resource management in government. 2nd ed. *Boston: Jossey-Bass Press*.

- CONSTANTIN, V. D., & STOENESCU, R. D. (2015). Gamification In The Recruitment Process: Studying Romanian Potential Employees'perception. *In The International Scientific Conference eLearning and Software for Education, (2)*, p. 50. " Carol I" National Defence University.
- DE-MARCOS, L., DOMÍNGUEZ, A., SAENZ-DE-NAVARRETE, J., & PAGÉS, C. (2014). An empirical study comparing gamification and social networking on e-learning. *Computers & Education, 75*, 82-91.
- DETERDING, S., DIXON, D., KHALED, R., & NACKE, L. (2011). From game design elements to gamefulness: defining" gamification". *In Proceedings of the 15th international academic MindTrek conference: Envisioning future media environments* (pp. 9-15).
- DOĞAN, S. & DEMİRAL, Ö. (2008). İnsan Kaynakları Yönetiminde Çalışanların Kendilerine Doğru Yolculuk Yöntemi, Yetenek Yönetimi. *Journal of the Cukurova University Institute of Social Sciences, 17(3): 7-22.*
- DUBEY, D. M., CHAVAN, D. V., & PATİL, D. D. (2017). A Conceptual study of Selected Companies using Gamification for Employee training & development as Engagement Approach. *Amity Global HRM Review, September*, 73-80.
- FERRELL, J. Z., CARPENTER, J. E., VAUGHN, E. D., DUDLEY, N. M., & GOODMAN, S. A. (2016). Gamification of human resource processes. *In Emerging research and trends in gamification* (pp. 108-139). IGI Global.
- FREDERICKSEN, E. D. (2015). Human resource management: the public service perspective. *London: Routledge.*
- GEE, P. (2014). What Video Games Have to Teach Us About Learning and Literacy. Second Edition. 2nd ed. *ABD: St. Martin's Press.*
- GEORGIOU, K., GOURAS, A., & NIKOLAOU, I. (2019). Gamification in employee selection: The development of a gamified assessment. *International journal of selection and assessment, 27(2)*, 91-103.
- GÜRBÜZ, S (2017). İnsan kaynakları yönetimi-teori, araştırma ve uygulama. *İstanbul: Seçkin Yayıncılık.*
- HAMMER, J. (2011). Gamification in education: what, how, why bother?. *New York: Springer Press.*
- HANÇER, M. (2004). İşletmelerde verimliliği artırma ve insan kaynakları, 1.Baskı, *Ankara: Detay Yayıncılık.*
- HERGER, M. (2014). Gamification in human resources. *ABD: CreateSpace Independent Publishing Platform.*
- JÄRVINEN, A. (2008). Games without frontiers: Theories and methods for game studies and design. (Yayımlanmış Doktora Tezi) *Tampere University, Finlandiya.*
- JESSICA K. A. Word (2016). The Nonprofit Human Resource Management Handbook: From Theory to Practice (Public Administration and Public Policy). *London: Routledge.*
- JUUL, J. (2003). The game, the player, the world: Looking for a heart of gamenes. Level Up: Digital Games Research Conference sunulan bildiri, *Utrecht University, Hollanda.*
- KIM, B. (2015). Understanding gamification. *London: Library Technology Reports.*
- KOIVISTO, J., HAMARI, J. (2014). Demographic differences in perceived benefits from gamification. *Computers in Human Behavior, 35*, 179-188.
- MACMILLAN, A. (2011). Gamification - A growing business to invigorate stale websites. *New York: Springer Press.*
- MCGONIGAL, J. (2011). Reality is broken: why games make us better and how they can change the world. *New York: Penguin Press.*

- MUNTEAN, C. I. (2011). Raising engagement in e-learning through gamification. In *Proc. 6th international conference on virtual learning ICVL* (1), pp. 323-329.
- NAH, F. F. H., ZENG Q., TELAPROLU V. R., AYYAPPA A. P. & ESCHENBRENNER B. (2014). Gamification of education: A review of literature. In *International Conference on HCI in Business*. (ss. 401-409). Springer: Cham.
- NARAYANAN, D., GERTNER-SAMET, A., COHEN, M. M., & POLLI, F. (2016). Gamification of the hiring process. *Workforce Solutions Review*, 7(5), 32-34.
- PETROSKI, A. (2016). *Alternate Reality Games: Gamification for Performance*. ABD: Harrisburg University of Science and Technology Press.
- SARI, A., & ALTUN, T. (2016). Oyunlaştırma Yöntemi ile İslenen Bilgisayar Derslerinin Etkililiğine Yönelik Öğrenci Görüşlerinin İncelenmesi. *Turkish Journal of Computer and Mathematics Education*, 7(3), 553.
- SCHÖNFELDER, W. (2011). Çağdas and qualitative syllogism logic-nvivo 8 and maxqda 10 compared. *Forum: Qualitative Social Research*, 12(1), Art.21.
- SHELDON, L. (2012). *The multiplayer classroom: Designing coursework as a game*. London: Cengage Learning Inc.
- SIMPSON, P. & JENKINS P. (2015). *Gamification and human resources: an overview*. Brighton: Brighton Business School.
- SUH, A., CHEUNG C. M., AHUJA M. & WAGNER C. (2017). Gamification in the workplace: The central role of the aesthetic experience. *The Journal of Management Information Systems*. 34(1), 268-305.
- ŞİMŞEK M.(2007). Kariyer yönetimi ve insan kaynakları yönetimi uygulamaları, geliştirilmiş 2.Baskı, *Gazi Kitabevi, Ankara*.
- ŞİPAL, K. (2015). *Kitle Psikolojisi*. İstanbul: Say Yayınları.
- TURA, M. (2000). *Oyun ve Gerçeklik*. İstanbul: Metis Yayıncılık.
- TÜRK, A. (2021). Evaluation Of The Impact And Importance Of Information Sharing In The Aviation Sector With Two Different Qualitative Analysis. *Research Journal Of Business And Management*, 8.1: 27-36.
- TÜRK, A., VARDARLIER, P., & HAZAR, M. A. (2020). The role of employer brand practices in human resources management in job applications on company preference. *International Journal of Business Ecosystem & Strategy*, (2687-2293), 2(4), 1-9.
- TÜRKER, P. (2016). Beyin temelli öğrenme ve oyun temelli öğrenme. *İstanbul: Abaküs Yayınları*.
- TÜZÜNER, V.(2014). İnsan kaynakları yönetimi faaliyetlerinde ölçme ve değerlendirme. *İstanbul: Beta Yayınları*.
- UZUN, N. & SAĞLAM, N. (2006). Ortaöğretim öğrencileri için çevresel tutum ölçeği geliştirme ve geçerliliği, *Hacettepe Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, (30), 240-250.
- VAN BUREN III, H. J., GREENWOOD, M., & SHEEHAN, C. (2011). Strategic human resource management and the decline of employee focus. *Human Resource Management Review*, 21(3), 209-219.
- VARDARLIER, P. (2017). İşveren markası ve yetenekli çalışan etkileşimi. *İşletme araştırmaları dergisi*, 9(4), 628-648.
- VERBİ SOFTWARE. (2014). MAXQDA, the art of data analysis, introduction, Windows version. http://www.maxqda.com/download/manuals/MAX11_intro_eng.pdf.
- WERBACH, K. (2014). Defining gamification. *Persuasive Technology Konferansında sunulan bildiri*. Springer, İsviçre.
- YILDIRIM, İ. & DEMİR, S. (2014). Oyunlaştırma ve eğitim. *International Journal of Human Science*. 11(1): 13-29.
- YILMAZER, A. (2015). *İnsan kaynakları yönetimi ve örnek olaylar*. İstanbul: Seçkin Yayıncılık.

ZICHERMAN, G. (2010). "Fun is the Future: Mastering Gamification." Accessed April 7, 2018.

http://www.youtube.com/watch?feature=player_embedded&v=6O1gNVeaE4g

ZICHERMANN, G., CUNNINGHAM, C. (2011). Gamification by design: Implementing game mechanics in web and mobile apps. *O'Reilly Media, Inc.*

Summary

It is a well-known fact that game design models and methods are not only used in designing a virtual game in today's world, but also for strategy purposes in the business world. Reasons for using gamification by businesses include creating sweet competition between teams, motivating staff, encouraging loyalty, and generating social proof. The gamification method is easy to apply and is played in order to get more successful results with various methods that require technical expertise, advanced planning or coding. It is possible to say that the reason for gamification and design of game models in human resources processes is to increase social interaction, productivity and quality of behaviors. All of these are carried out towards business goals. Businesses that want to manage their potential usage areas with the gamification method are working to get to know their employees better every day, to increase customer loyalty and to ensure that employees are together. Human resources departments want to improve their competitiveness with entertainment and involve employees in this entertainment. It is seen that the importance of working with fun in business life is increasing day by day. In this way, businesses aiming to increase the commitment of the staff to the work and to keep their motivation high, give importance to using the gamification method in their working processes. In addition, the gamification methods applied provide great benefits to businesses in matters such as learning, increasing efficiency, getting used to work. Therefore, the aim of the research is to investigate the behavioral psychology effects of gamification and gamification in human resources applications. This study is important as it will guide the researches about the use of gamification in the field of human resources in the future.

As a result, when all these data are evaluated, it is seen that the use of gamification methods and techniques in the field of human resources creates a behavioral difference in both individual and team terms. In Turkey, more candidates to choose according to the results of dramatization applications are being used in the interview process and in-house training process. Participants concluded that gamification creates behavioral differences in analyzing candidates' personality traits and characters during their recruitment process. It was concluded that the interview process, which was built with gamification, gave more positive results, especially in terms of the ability to identify the reality of the competencies that appear on paper. Gamification, which is frequently used in internal training processes, increases individual and team motivation and increases communication ability. Therefore, one of the main objectives of human resources teams should be to spread the application studies related to gamification throughout the enterprise, and to develop separate game setups that appeal not only to certain age groups but to all age groups. Business methods should be systematically made aware of gamification practices and studies by human resources units. Businesses should not consider gamification only as an employer branding work and should not only use it for corporate advertising. Gamification should also be used to increase employee motivation, strengthen communication within the team and strengthen cooperation between teams.

Karşılıklı Bağımlılık Teorisi Perspektifinde Türkiye'nin Balkan Ülkeleriyle Dış Ticaret İlişkilerinin Ekonomi Politik Analizi

Erdem EREN*, Pelin YANTUR**

Öz

Balkanlar Türkiye'nin hem siyasi hem de ekonomik olarak önemli ilişkilerinin bulunduğu coğrafyaların arasında olup, Türkiye'nin Balkan ülkeleriyle özellikle ekonomik ilişkilerinin seviyesi ve nicelik ile niteliği ciddi anlamda analiz edilmesi gereken konuların başında gelmektedir. Bu çalışmada uluslararası ilişkiler ve uluslararası ekonomi politikte önemli bir yere sahip olan karşılıklı bağımlılık teorisi perspektifinde Türkiye ile Balkan ülkeleri arasındaki dış ticaret ilişkileri ekonomi politik bakımından analiz edilmektedir. Dış ticaret hacimleri, ihracat, ithalat, bunlara ilişkin ülke kalemlerindeki oranlar gibi ölçütler üzerinden yapılan analiz neticesinde Türkiye'nin bölge ülkeleri için Almanya ve İtalya'dan sonra üçüncü büyük dış ticaret ortağı olduğu tespit edilmiştir. Bölge ülkelerinin dış ticaret ölçeğinde Türkiye'ye Türkiye'nin bölgeye olduğundan daha fazla bağımlılığının olduğu görülmüştür. Ancak bölge ülkelerinin Almanya ve İtalya'dan daha ziyade Türkiye'ye olan ekonomik bağımlılıklarını arttırmak için Türkiye'nin bölgeye yönelik daha fazla maliyete (ithalat, doğrudan yatırım vb.) katlanması gerekli olduğu analiz edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Türkiye, Balkan Ülkeleri, Karşılıklı Bağımlılık, İthalat, İhracat

Political Economy Analysis of Turkey of Foreign Trade Relations with Balkan Countries in Interdependence Theory Perspective

Abstract

The Balkans located in geography which has both political and economic importance of relations of Turkey, especially the level of economic relations between Turkey and Balkan countries in quality and quantity is one of the issues to be analyzed seriously. In this study, international relations and international economy, in the perspective of the interdependence theory, which has an important place in politics, foreign trade relations between the Balkan countries and Turkey, are analyzed economic and politically. As a result of the analysis made on criteria such as foreign trade volumes, exports, imports, and the ratios of related country items, Turkey's neighboring countries after Germany and Italy have been found to be the third largest foreign trade partner. Countries in the region, in the scale foreign trade, was found to be dependency to regions



Özgün Araştırma Makalesi (Original Research Article)

Geliş/Received: 09.09.2020

Kabul/Accepted: 05.12.2020

DOI: <https://dx.doi.org/10.17336/igusbd.781680>

* Doktora Öğrencisi, İstanbul Yeni Yüzyıl Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Siyaset Bilimi ve Uluslararası İlişkiler Bölümü, İstanbul, Türkiye. E-posta: erdemeren2234@gmail.com

ORCID <https://orcid.org/0000-0002-9891-1763>

** Dr. Öğr. Üyesi, İstanbul Yeni Yüzyıl Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İstanbul, Türkiye. E-posta: pelin.yantur@yeniyuzyil.edu.tr **ORCID** <https://orcid.org/0000-0002-2558-6218>

of Turkey more than Turkey. However, rather than Germany and Italy, in order to increase economic dependence of the countries of the region on Turkey, it was analyzed that Turkey needs to endure more cost (import, direct investment, etc.) for the region.

Keywords: Turkey, Balkan States, Interdependence, Import, Export

1. Giriş

Osmanlı Devleti Balkanlara ilk olarak 12. yüzyılın ortalarında adım atmış olup, Balkan ülkeleri yaklaşık 8 yüzyıl boyunca Osmanlı Devletinin etkisi ya da yönetimi altında yaşamışlardır. Osmanlı Devleti'nin yıkılışı sonrasında Türkiye Cumhuriyeti kurulurken, Balkan ülkeleri de uzun bir süre Yugoslavya Federasyonu çatısı altında yaşamışlar, 2000'li yıllara gelindiğinde önce Federasyonun parçalanması sonra geri kalan ülkelerin Sırbistan'dan ayrılması sonucunda bağımsızlıklarını kazanmışlardır. Özetle bakıldığında Balkanlar Türkiye için tarihi ve siyasi olarak çok ciddi bir öneme sahip olmuş, Türkiye Balkan ülkelerinin özellikle bağımsızlıklarını kazanmaları sonrasında hem siyasi ve askeri açıdan hem de ekonomik açıdan ciddi ilişkiler inşa etmeye çalışmıştır. Ancak bu ekonomik ilişkilerin Türkiye ile Balkan ülkeleri arasında ne derece belirleyici ve karşılıklı bağımlılık açısından önemli olduğu tartışılır olmuştur.

Uluslararası ekonomi politik disiplinde birçok önemli teori bulunsa da bu çalışma da karşılıklı bağımlılık teorisi tercih edilmiştir. Bunun en önemli sebeplerinden biri ilgili teorinin doğru analiz edilerek Türkiye'nin siyasi ve kültürel olarak önemli ilişkilerinin bulunduğu Balkan coğrafyasında ekonomik olarak da ilişkilerinde güçlü olmasını sağlayacak bir model önerisini sunabilmektir. Çünkü bir devletin herhangi bir devlet ya da coğrafyada etki ile gücünü arttırabilmesinin birçok önemli yolu vardır. Bunlar; köklü siyasi ilişkiler, kamu diplomasisi, askeri üs teminleri vb. gibi sert ve yumuşak güç öğeleridir. Ancak bunlar arasında en etkili yollardan biri de ekonomi yani ticari ilişkilerin büyüklüğü ile yönüdür. Türkiye'nin Balkan ülkeleriyle ekonomik ilişkilerinde kuracağı kendi lehine bir karşılıklı bağımlılık ilişkisi; Türkiye'nin bölge ülkelerindeki etki gücünü de arttırabilecektir.

Bu çalışmada genel olarak karşılıklı bağımlılık teorisi ve uluslararası ekonomi politik disiplini çerçevesinde Türkiye'nin Balkan ülkeleriyle ekonomik ilişkileri; dış ticaret verileri üzerinden analiz edilecektir. Çalışmada karşılıklı bağımlılık teorisi merkezinde dış ticaret ilişkisinin seçilmesinin en önemli nedenlerinden biri Balkan coğrafyasında önemli bir ticari potansiyel bulunmasına rağmen Türkiye'nin bu potansiyelden henüz yeterince faydalanamadığının görülmesidir. Devletler arasında karşılıklı bağımlılığın siyasi, askeri, ekonomik, kültürel vb. birçok kaynağı bulunmakta olup, Türkiye'nin Balkan ülkeleriyle siyasi, askeri, kültür birçok alanda köklü ilişkiler inşa ettiği ancak ekonomik anlamda ve özelinde dış ticarete Balkan ülkelerinin potansiyeline ve bu ülkelerle dış ticaretteki ilişkisinde kendi lehine bir bağımlılığa daha büyük önem vermesi gerekmektedir.

Çalışmada ilk olarak karşılıklı bağımlılık teorisi ve ekonomi politik disiplinin temel esasları tanımlanacaktır. İkinci olarak Balkan ülkelerinin genel sosyo- ekonomik, demografik, dış ticaret verileri paylaşılacaktır. Üçüncü olarak ise Türkiye'nin Balkan ülkeleriyle dış ticaret ilişkileri; ikili dış ticaret verileri üzerinden incelenecektir.

2. Karşılıklı Bağımlılık Teorisi ve Ekonomi Politik Kavramı

2.1. Karşılıklı Bağımlılık Teorisi

Soğuk Savaş'ın bitişiyle çok kutupluluk ve küreselleşme hız kazanmış, iletişim ve taşımacılık maliyetleri düşmüş, dış ticarete ülkeler arası mesafenin etkisi azalmış, karşılıklı ekonomik bağımlılık ağları da büyümüştür. Günümüzde ülkelerdeki toplam sanayi üretiminin yaklaşık yarıya yakın kısmını çokuluslu şirketler gerçekleştirmekte, bu şirketlerin üretim yerlerine ilişkin kararları bile ülke ekonomilerini ve politikalarını güçlü etkilemektedir (Nye & Welch, 2015, s. 341).

Bağımlılık kuramı, uluslararası politika literatüründe A devletinin tutum ve davranışlarının B devletinin tutum ve davranışları ile açıklanabilmesi, A'nın B'ye bağımlılığı olarak tanımlanmaktadır. Karşılıklı bağımlılık teorisiyse; bireyler, hükümetler, şirketler türünden iki ya da daha fazla birimin eylemlerinin karşılıklı olarak birbiriyle bağlantılı olma hali olarak açıklanmaktadır. Bu eylemler ilişkinin her iki tarafına da bir maliyet yüklemekte, taraflardan biri genel olarak bu maliyetten daha fazla etkilenebilmektedir (Arıboğan, Ayman, & Dedeoğlu, 1996, s. 70-71; 259).

Karşılıklı bağımlılık teorisi bir sistemin değişik yerlerindeki aktörlerin ya da olayların birbirlerini etkilediği durumlara gönderme yapmaktadır. Karşılıklı bağımlılık politikasına göre daha az bağımlı olmak devletler arasında bir güç kaynağı olabilmektedir. İki taraf karşılıklı olarak bağımlı, ama biri diğerine daha az bağımlı ise, iki taraf da karşılıklı bağımlılık ilişkisine önem verdiği sürece daha az bağımlı olan tarafın bir güç kaynağı olmaktadır (Nye & Welch, 2015, s. 351; 358).

Karşılıklı bağımlılık teorisi örneği olarak literatürde ABD ile Çin arasındaki ekonomik ilişkiler verilmektedir. ABD Çin ihracat mallarını kabul etmiş, Çin de ABD dolarını ve tahvillerini elinde tutarak fiilen ABD'ye borç vermiştir. Çin rezervlerinde bulunan dolarları satma ve ABD ekonomisine zarar verme tehdidinde sahip olsa da zayıflamış bir ABD ekonomisi Çin ihracat malları için daha küçük bir pazar anlamına gelmektedir. Yine ABD hükümeti de Çin'e karşılık Çin mallarına gümrükler koyarak karşılık verebilmektedir. Bu nedenle iki taraf da karşılıklı bağımlılığın simetrisini bozmakta uzun yıllar boyunca acele etmemiştir. Karşılıklı ekonomik bağımlılık ve manipülasyonu, caydırıcılık ve fiili zarar verme kapasitesine dayandığı için nükleer caydırıcılığa da benzemektedir (Nye & Welch, 2015, s. 359; 361).

Joseph Nye ve Robert Keohane 1972 yılında yayımlamış oldukları "Transnational Relations and World Politics" adlı eserlerinde teoriye ilişkin açıklamalarda bulunmuşlar; uluslararası sistemde çokuluslu şirketler, uluslararası örgütler gibi devlet dışı aktörlerin de yer aldığını ve sistemdeki bütün aktörlerin karşılıklı karmaşık bir bağımlılığa sahip olduklarını ifade etmişlerdir. Nye ve Keohane, güç ve karşılıklı bağımlılık konularını birlikte ele almış, karmaşık karşılıklı bağımlılık savını uluslararası sınırlar boyunca para, ürün, insanlar ve bilgi akışı gibi etkenlerden oluşan, uluslararası etkileşimler sonucu aktörlerin birbirleri üzerinde karşılıklı etki oluşturmaları şeklinde açıklamışlardır (Al & Katıtaş, 2017, s. 13; 16).

Bu akım klasik liberal yaklaşımının temel savlarını kapsamına almakla birlikte bunun yanında bu yaklaşımdan farklı olarak devletlerin karmaşık karşılıklı bağımlılığından dolayı diğerlerinin de çıkarlarını gözetmek durumunda kalacağını savunan anlayışı benimsemektedir. Bu çerçevede yaklaşım doğrudan bir başat devletle değil uluslararası rejimler ağından oluşan bir sisteme dayanmaktadır (Bozdağlı & Özen, 2004, s. 76).

2.2. Ekonomi Politik Kavramı

Ekonomi politik ya da politik ekonomi, sosyal ekonomi olarak da adlandırılmakta, insanların ihtiyaçlarını gidermeye yarayan maddi araçların üretim ve dağılımını yöneten sosyal kanunların bilimi olarak ifade edilmektedir. Kavram 17. yüzyılda kullanılmaya başlanmış, Montchretien 1615'te yayınladığı "Traite de l'economiepolitique" kitabıyla bu deyimini öne sürerken, başlıca devlet maliyesi sorunlarıyla uğraşmıştır (Lange, 1965, s. 9;23).

Politik ekonomi kavramının tarihte ilk defa Aristoteles tarafından devletin giderlerinin karşılanması amacıyla vergi konulması anlamında kullanıldığı da iddia edilmektedir. Marksistlerse kavramı üretim alanındaki insanlar arasındaki toplumsal ilişkilerle, üretimin toplumsal yapısıyla ilgilenen, insanlar arası ekonomik ilişkiyi araştıran, üretim araçlarının mülkiyet şekillerini, üretim içinde bulunan farklı toplumsal grupların durumunu ve aralarındaki ilişkiyi inceleyen bir bilim dalı olarak açıklamışlardır (Nikitin, 2006, s. 21).

Politik ekonomi genel olarak siyaset ve ekonomi disiplinlerinin kesiştiği noktada yer almakta, siyasi gücün ekonomik sonuçları nasıl etkilediğini, ekonomik gücün siyasi olayları nasıl şekillendirdiğini inceleyen bir bilim dalını ifade etmektedir (Al & Katıtaş, 2017, s. 5). Bir disiplin olarak uluslararası politik ekonomi ise devletlerle piyasaların etkileşimlerini ve birbirlerini nasıl şekillendirdiklerini araştırmakta; uluslararası politika, uluslararası ekonomi, iç politika ve ulusal ekonomi gibi disiplinlerle ilgilenmektedir (Kanlı & Kabay, 2017, s. 49; 51).

Devletlerin ve piyasaların etkileşimlerini arttıran en temel olgulardan biri ise giderek artan küreselleşmedir. Uluslararası Para Fonu (IMF) küreselleşmeyi; malların, hizmetlerin ve sermayenin sınırları aşarak serbest dolaşım ile dünyadaki ekonomilerin birbirine entegre olduğu tarihsel bir süreç olarak tanımlamaktadır. Thomas Friedman'a göre ise bu süreç bireylerin, şirketlerin ve ulus-devletlerin dünyanın her yerine daha hızlı ve daha ucuz hareket etmesinin sağlandığı bir süreçtir. Küreselleşmenin bazı temel unsurları bulunmaktadır. Bu unsurlar; ülkelerarası mal ve hizmet ticareti, iletişim ve ulaşım teknolojisi, fikirlerin, politikaların ve pratiklerin yayılması, siyasi istikrar, doğrudan yabancı yatırımlar – çok uluslu şirketler, uluslararası kuruluşlardır (Özaslan & Akbulut, 2017, s. 75-77).

Küreselleşme ile birlikte devletler arasında küresel rekabet ve yeni pazarlar bulma sorunu giderek artmış devletlerin ekonomik alandaki uluslararası politikalarının yürütülmesinde çok uluslu şirketler belirleyici bir faktör olmuşlardır. Küresel olarak adlandırılan güçler, şirketleri vasıtasıyla ülkelere yatırımlar yapmakta, ülkelerin hem doğal kaynaklarını kullanmakta hem de düşük maliyetli iş gücünden yararlanarak ekonomilerini büyütmektedirler. Yatırım yapılan ülkenin bağımlılığını arttırarak hem kazançlarında süreklilik yaratıp hem de ülkenin politikaları üzerinde etkin rol oynamaktadırlar (Üşenmez, Çakır, & Balcı, 2017, s. 130).

Uluslararası ekonomi politik açısından anahtar cümlede yatırım yapan ülkenin hedef ülkenin politikaları üzerinde etkin rol oynayabilmesi meselesidir. Küreselleşmeyle devletler arasındaki siyasal, askeri ve en temelinde ekonomik entegrasyonda giderek artmış, devletlerin birbirleri üzerindeki ekonomik etkileriyle boyutu karşılıklı bağımlılıklarında belirleyici rol oynamaya başlamıştır. Küresel birçok devlet gibi Türkiye'de ekonomiyi dış politika da bir entegrasyon ve strateji aracı olarak kullanmakta, ekonomik ilişkilerinin en yoğun olduğu bölgelerin başında Balkanlar gelmektedir.

3. Balkan Ülkelerinin Coğrafi, Demografik ve Ekonomik Yapısı

Balkanlar coğrafi olarak her şeyden önce Avrupa Kıtasının güney bölümünü ifade etmekte, bu nedenle de literatürde Güney Doğu Avrupa olarak da adlandırılmaktadır. Balkan coğrafyasının kuzey sınırını Tuna ve Sava nehirleri, batısını Adriyatik denizi, doğusunu Karadeniz, güneyini ise Türkiye'nin Batı Trakya tarafı oluşturmaktadır. Mevcut bu sınırların içine;

- Hırvatistan, Bosna Hersek, Sırbistan, Kosova, Karadağ, Makedonya, Arnavutluk, Bulgaristan ve Yunanistan'ın tamamı,
- İtalya'nın %0,2'si, Slovenya'nın %27'si, Romanya'nın %9'u girmektedir (Özgöker & Batı, 2016, s. 29).

Ülke	Yüzölçümü (Km ²)	Nüfus	Nüfus Artış Oranı
Arnavutluk	28.748	2.866.376	-0.2
Bosna Hersek	51.210	3.323.929	-0.8
Bulgaristan	111.000	7.025.037	-0.7
Hırvatistan	56.590	4.087.843	-0.9
Karadağ	13.810	622.227	0.0
Kosova	10.887	1.845.300	0.8
Kuzey Makedonya	25.700	2.082.958	0.0
Romanya	238.400	19.466.145	-0.6
Sırbistan	88.360	6.982.604	-0.5
Slovenya	20.700	2.073.894	0.4
Yunanistan	131.960	10.731.726	-0.2
Toplam	777.365	61.108.039	

Tablo 1. Balkanların Coğrafi ve Demografik Yapısı

Kaynak: The World Bank, 2018.

Tablo 1'de görüldüğü üzere Balkanların 11 ülkesinin toplam yüzölçümü yaklaşık 777 bin kilometrekare olup, bölgenin toplam nüfusu 61 milyonun üzerindedir. Ülkelerden yalnızca ikisinin (Kosova ve Slovenya) nüfusu artmakta, yedisi ise azalma eğilimi göstermektedir. Bunun en önemli sebeplerinden biri özellikle Avrupa ülkelerine yoğun göç verilmesidir. Avrupa İstatistik Ofisi – Eurostat verilerine göre sadece 2018 yılında Hırvatistan, Bosna Hersek, Sırbistan, Karadağ, Arnavutluk, Kosova, Kuzey Makedonya'dan Avrupa'ya bu ülkelerdeki ağır ekonomik koşullar, düşük maaşlar, yolsuzluk vb. sebeplerden dolayı yaklaşık 265 bin kişi göç etmiştir (AA, 2020). Tablo 1'e göre bölgede;

- En geniş yüzölçümüne (238.400 kilometrekare) ve en fazla nüfusa (Yaklaşık 15 milyon) sahip devlet Romanya,
- En küçük yüzölçümüne sahip devlet Kosova (10.887 kilometrekare),
- En az nüfusa sahip devlet ise Karadağ (Yaklaşık 650 bin) olduğu söylenebilir.

Yugoslavya Sosyalist Federal Cumhuriyetinin dağılmasıyla Balkan ülkeleri birer ikiye bağımsızlıklarını kazanmış, bir yandan siyasi olarak Avrupa Birliği (AB) ile entegrasyon sürecine girerken, diğer yandan sosyalizmden kapitalizme geçiş sürecini yaşamışlardır. AB ya da o tarihteki adıyla Avrupa Ekonomik Topluluğu (AET) 1973 yılında genişleme sürecine girmiş I. Genişleme Sürecinde İngiltere, İrlanda ve Danimarka Topluluğa üye olurken; Balkan ülkeleri de genişleme süreçleriyle birliğe entegre olmaya başlamış; II. Genişleme Sürecinde Yunanistan (1981), V. Genişleme Sürecinde Slovenya (2004), VI. Genişleme Sürecinde Bulgaristan ve Romanya (2007), VII. Genişleme Sürecinde Hırvatistan (2013) birliğe tam üye olmuşlardır. 2003 yılında gerçekleşen Selanik Zirvesi Gündeminde ise Balkanların geri kalan devletleri Arnavutluk, Bosna

Hersek, Sırbistan, Makedonya, Karadağ ve Kosova yani Batı Balkanlar AB tarafından mevcut aday ve potansiyel aday ülkeler olarak tanımlanmıştır (Özgöker & Batı, 2018, s. 70-82).

Karadağ 2012 yılı Haziran ayında Sırbistan'da 2014 yılının Ocak ayında AB ile katılım müzakerelerine başlamıştır. Makedonya Aralık 2005'te aday ülke statüsü elde etmiş, Arnavutluk Nisan 2009'da üyelik için birliğe başvurmuş, Bosna Hersek ile Haziran 2008'de İstikrar ve Ortaklık Anlaşması (SAA) imzalanmış, son olarak Kosova ile de Ekim 2013'de SAA' ya yönelik müzakerelere başlanmıştır (Özgöker & Batı, 2016, s. 3; 48).

Ülke	GSYİH - Milyar Dolar (2018)	Kişi Başına Düşen Milli Gelir- Bin Dolar (2018)	Yıllık Büyüme Oranı- Yüzde (2019)	İşsizlik Oranı- Yüzde (2019)	Enflasyon Oranı - Yüzde (2018)
Arnavutluk	15.103	4.860	2.9	12.3	0.9
Bosna Hersek	20.162	5.740	3.1	18.4	2.8
Bulgaristan	65.133	8.860	3.6	4.3	3.6
Hırvatistan	60.972	14.000	2.9	6.9	1.8
Karadağ	5.504	8.340	3.0	14.9	3.2
Kosova	7.939	4.220	4.0	27.0	1.0
Kuzey Makedonya	12.672	5.450	3.1	17.8	4.3
Romanya	239.553	11.290	3.9	4.0	5.9
Sırbistan	50.597	6.390	3.3	12.7	2.1
Slovenya	54.008	24.580	4.1	4.2	2.2
Yunanistan	218.032	19.770	1.9	17.2	0.5
Toplam / Ortalama	749.675	10.318	3.2	12.7	2.5

Tablo 2. Balkan Ülkelerinin Ekonomik Yapısı

Kaynak: The World Bank, 2018-2019.

Tablo 2'de görüldüğü üzere bölge ülkelerinin toplam GSYİH' si yaklaşık 750 milyar dolar olup, kişi başı düşen GSYİH ortalaması ise yaklaşık 10 bin dolardır. Bölgenin ortalama büyüme oranı %3.2, işsizlik oranı %12.7 ve enflasyon oranı da %2.5'tir. Bölgede;

- GSYİH' si en fazla devlet Romanya (240 milyar dolar), en azı Karadağ (6 milyar dolar),
- Kişi başına düşen GSYİH' si en fazla devlet Slovenya (25 bin dolar), en azı Kosova (4.500 dolar),
- Büyüme oranı en fazla devlet Slovenya (%4.1), en azı Yunanistan (%1.9),
- İşsizlik oranı en fazla devlet Kosova (%27), en azı Romanya (%4),
- Enflasyon oranı en fazla devlet Romanya (%5.9), en azı Yunanistan (%0.5)'dir.

Ülke	İhracat	İthalat	Dış Ticaret Hacmi
Arnavutluk	6,35	7,74	14,09
Bosna Hersek	8,66	11,76	20,42
Bulgaristan	43,79	43,82	87,61
Hırvatistan	34,22	33,81	68,03
Karadağ	2,23	3,68	5,91
Kosova	2,10	4,41	6,51
Kuzey Makedonya	9,02	10,88	19,9

Romanya	104,78	114,98	219,76
Sırbistan	26,61	32,32	58,93
Slovenya	55,01	50,41	105,42
Yunanistan	81,06	83,17	164,23
Toplam	373,83	396,98	770,81

Tablo 3. Balkan Ülkelerinin Dış Ticaret Verileri (Milyar Dolar)

Kaynak: Trademap, 2019

Tablo 3'te görüldüğü üzere Balkan ülkelerinin toplam ihracatı yaklaşık 375 milyar dolar olup, ithalatı da 400 milyar dolara yaklaşmaktadır. Bölgenin toplam dış ticaret hacmi yaklaşık 771 milyar dolardır. Bölge ülkeleri arasında;

- Dış ticaret hacmi en fazla devlet Romanya (220 milyar dolar), en azı Karadağ (6 milyar dolar),
- En çok ihracat yapan devlet Romanya (105 milyar dolar), en azı Kosova (2 milyar dolar),
- En çok ithalat yapan devlet Romanya (115 milyar dolar), en azı Karadağ (4 milyar dolar),
- Cari fazlası olan devletler Hırvatistan (0.4 milyar dolar) ve Slovenya (4.5 milyar dolar) iken geri kalan dokuz ülkenin de cari açığı bulunmaktadır.

Ülke	İlk Ülke	İkinci Ülke	Üçüncü Ülke	Türkiye
Arnavutluk	İtalya - 1.2	İspanya - 0.23	Almanya - 0.16	0.20
Bosna Hersek	Almanya - 0.95	Hırvatistan - 0.80	Sırbistan - 0.75	0.16
Bulgaristan	Almanya - 5	Romanya 2.9	İtalya - 2.4	2.4
Hırvatistan	İtalya - 2.4	Almanya - 2.2	Slovenya - 1.8	0.16
Karadağ	Sırbistan - 0.77	Macaristan - 0.55	Çin - 0.43	0.12
Kosova	Arnavutluk - 0.65	Makedonya - 0.41	Hindistan - 0.32	0.6,5
Kuzey Makedonya	Almanya - 3.5	Sırbistan - 0.61	Bulgaristan - 0.35	0.87
Romanya	Almanya - 17.57	İtalya - 8.77	Fransa - 5.4	2.48
Sırbistan	Almanya - 2.47	İtalya - 1.97	Bosna Hersek - 1.49	0.322
Slovenya	Almanya - 7.99	İtalya - 5.08	Hırvatistan - 3.46	Türkiye - 383
Yunanistan	İtalya - 4.08	Almanya - 2.51	Güney Kıbrıs - 2.12	2.20

Tablo 4. Balkan Ülkelerinin Öne Çıkan İlk 3 İhracat Ortağı ve Tutarı (Milyar Dolar)

Kaynak: Trademap, 2019

Tablo 4 incelendiğinde Balkan ülkelerinin;

- Altısının en çok ihracat yaptığı ilk ülke Almanya iken, üçünün İtalya, birer ülkenin ise Sırbistan ile Arnavutluk'tur.
- Almanya'ya ihracatı yaklaşık 43 milyar dolar, İtalya'ya 25 milyar dolar, Sırbistan'a yaklaşık 1.5 milyar dolar ve Arnavutluk'a ise 65 milyon dolardır.
- Arasında Türkiye sadece Bulgaristan ve Yunanistan'ın ihracat yaptığı ilk üç ülke arasındadır.

• Türkiye'ye ihracatları ise yaklaşık 8.5 milyar dolardır. Türkiye Balkan ülkelerinin toplam tutar olarak en çok ihracat yaptığı üçüncü ülkedir.

Ülke	İlk Ülke	İkinci Ülke	Üçüncü Ülke	Türkiye
Arnavutluk	İtalya - 1.5	Yunanistan - 0.641	Çin -0.598	0.47
Bosna Hersek	Almanya - 1.3	İtalya - 1.3	Sırbistan - 1.2	0.55
Bulgaristan	Almanya - 4.6	Rusya - 3.7	İtalya - 2.8	2.4
Hırvatistan	Almanya - 4.3	İtalya - 3.9	Slovenya - 3.2	0.43
Karadağ	Sırbistan - 0.87	Hırvatistan - 0.24	Bosna Hersek - 0.23	0.12
Kosova	Almanya -0.39	Sırbistan - 0.38	Çin - 0.31	0.33
Kuzey Makedonya	İngiltere - 1.08	Almanya - 1.07	Yunanistan - 0.76	0.45
Romanya	Almanya - 19.69	İtalya - 8.87	Macaristan - 6.91	4.31
Sırbistan	Almanya - 3.44	Çin - 2.50	Rusya - 2.45	1.05
Slovenya	Almanya - 6.25	İtalya - 5.39	Avusturya - 3.87	2.89
Yunanistan	Almanya - 6.59	Irak - 5.09	İtalya - 4.89	2.17

Tablo 5. Balkan Ülkelerinin Öne Çıkan İlk 3 İthalat Ortağı ve Tutarı (Milyar Dolar)

Kaynak: Trademap, 2019

Tablo 5 incelendiğinde Balkan ülkelerinin;

• Sekizinin en çok ithalat yaptığı ülke Almanya iken, birer ülkenin ise İtalya, Sırbistan ve İngiltere'dir.

• Almanya'dan ithalatı yaklaşık 47 milyar dolar, İtalya'dan yaklaşık 29 milyar dolar, Sırbistan'dan yaklaşık 2.5 milyar dolar ve İngiltere'den ise 1.08 milyar dolardır.

• Arasında Türkiye sadece Kosova'nın en çok ithalat yaptığı ilk üç ülke arasındadır.

• Türkiye'den ithalatı ise yaklaşık 15 milyar dolardır. Türkiye Balkan ülkelerinin toplam tutar olarak en çok ithalat yaptığı üçüncü ülkedir.

Ülke	İlk Ürün - Tutar	İkinci Ürün - Tutar	Üçüncü Ürün - Tutar
Arnavutluk	Ayakkabı, tozluk vb. ile parçaları. - 0.62	Mineral yakıtlar, mineral yağlar ve damıtma ürünleri; bitümlü maddeler - 0.32	Örme veya tığ işi olmayan giyim ve aksesuarları - 0.30
Bosna Hersek	Mobilya; yatak, minder, yatak destekleri, minderler ve doldurulmuş mobilyalar - 0.57	Mineral yakıtlar, mineral yağlar ve damıtma ürünleri; bitümlü maddeler - 0.53	Makine, mekanik aletler, nükleer reaktörler, kazanlar; parçaları - 0.46
Bulgaristan	Elektrik makine ve ekipmanları ve bunların parçaları; ses kaydediciler ve reproduksiyoncular, televizyon - 3.6	Mineral yakıtlar, mineral yağlar ve damıtma ürünleri; bitümlü maddeler - 3.1	Makine, mekanik aletler, nükleer reaktörler, kazanlar; parçaları - 2.7
Hırvatistan	Mineral yakıtlar, mineral yağlar ve damıtma ürünleri; bitümlü maddeler - 1.6	Makine, mekanik aletler, nükleer reaktörler, kazanlar; parçaları - 1.4	Elektrik makine ve ekipmanları ve bunların parçaları; ses kaydediciler ve reproduksiyoncular, televizyon - 1.4
Karadağ	Alüminyum ve ürünleri - 0.82	Cevher, cüruf ve kül - 0.62	İlaç ürünleri - 0.37
Kosova	Baz metal ve baz metal ürünleri -0.14	Plastikler, kauçuk ve bunların ürünleri - 0.55	Mineral Ürünleri - 0.43

Kuzey Makedonya	Çeşitli kimyasal ürünler - 1.5	Elektrik makine ve ekipmanları ve bunların parçaları; ses kaydediciler ve reproduksiyoncular, televizyon - 1	Makine, mekanik aletler, nükleer reaktörler, kazanlar; parçaları - 0.89
Romanya	Elektrik makine ve ekipmanları ve bunların parçaları; ses kaydediciler ve reproduksiyoncular, televizyon - 13.8	Demiryolu veya tramvay haddeleme stoğu dışındaki araçlar ve parça ve aksesuarları - 13.2	Makine, mekanik aletler, nükleer reaktörler, kazanlar; parçaları - 8.8
Sırbistan	Elektrik makine ve ekipmanları ve bunların parçaları; ses kaydediciler ve reproduksiyoncular, televizyon - 2.9	Makine, mekanik aletler, nükleer reaktörler, kazanlar; parçaları - 1.4	Plastik ve ürünleri - 0.95
Slovenya	Demiryolu veya tramvay haddeleme stoğu dışındaki araçlar ve parça ve aksesuarları - 8.5	İlaç Ürünleri - 5.5	Elektrik makine ve ekipmanları ve bunların parçaları; ses kaydediciler ve reproduksiyoncular, televizyon - 4.6
Yunanistan	Mineral yakıtlar, mineral yağlar ve damıtma ürünleri; bitümlü maddeler - 11.9	İlaç Ürünleri - 2.1	Makine, mekanik aletler, nükleer reaktörler, kazanlar; parçaları - 1.9

Tablo 6. Balkan Ülkelerinin En Çok İhrac Ettiği İlk 3 Ürün ve Tutarı (Milyar Dolar)
Kaynak: Trademap, 2019.

Tablo 6'da görüldüğü üzere Balkan ülkelerinin;

- Tümünün en çok ihrac ettiği ilk dört ürün ise; "elektrik makine ve ekipmanları ve bunların parçaları; ses kaydediciler ve reproduksiyoncular, televizyon" (27.5 milyar dolar), demiryolu veya tramvay haddeleme stoğu dışındaki araçlar ve parça ve aksesuarları (22 milyar dolar), "mineral yakıtlar, mineral yağlar ve damıtma ürünleri; bitümlü maddeler" (18 milyar dolar) ve "makine, mekanik aletler, nükleer reaktörler, kazanlar; parçaları" da (18 milyar dolar) tutarındadır.

Ülke	İlk Ürün - Tutar	İkinci Ürün - Tutar	Üçüncü Ürün - Tutar
Arnavutluk	Mineral yakıtlar, mineral yağlar ve damıtma ürünleri; bitümlü maddeler - 0.571	Makine, mekanik aletler, nükleer reaktörler, kazanlar; parçaları - 0.423	Elektrik makine ve ekipmanları ve bunların parçaları; ses kaydediciler ve reproduksiyoncular, televizyon - 0.390
Bosna Hersek	Mineral yakıtlar, mineral yağlar ve damıtma ürünleri; bitümlü maddeler - 1.5	Makine, mekanik aletler, nükleer reaktörler, kazanlar; parçaları - 0.917	Demiryolu veya tramvay haddeleme stoğu dışındaki araçlar ve parça ve aksesuarları - 0.826
Bulgaristan	Mineral yakıtlar, mineral yağlar ve damıtma ürünleri; bitümlü maddeler - 5.1	Elektrik makine ve ekipmanları ve bunların parçaları; ses kaydediciler ve reproduksiyoncular, televizyon - 3.7	Makine, mekanik aletler, nükleer reaktörler, kazanlar; parçaları - 3.5
Hırvatistan	Mineral yakıtlar, mineral yağlar ve damıtma ürünleri; bitümlü maddeler - 3.4	Makine, mekanik aletler, nükleer reaktörler, kazanlar; parçaları - 2.7	Demiryolu veya tramvay haddeleme stoğu dışındaki araçlar ve parça ve aksesuarları - 2.4
Karadağ	Mineral yakıtlar, mineral yağlar ve damıtma ürünleri; bitümlü maddeler - 0.278	Demiryolu veya tramvay haddeleme stoğu dışındaki araçlar ve parça ve aksesuarları - 0.230	Makine, mekanik aletler, nükleer reaktörler, kazanlar; parçaları - 0.211
Kosova	Mineral yakıtlar, mineral yağlar ve damıtma ürünleri; bitümlü maddeler - 0.560	Makine, aletleri ve elektrik malzemeleri - 0.466	Hazırlanan gıda maddeleri içecek ve tütün - 0.455
Kuzey Makedonya	Doğal veya kültür incileri, değerli veya yarı değerli taşlar, değerli metaller, metaller kaplı - 1.3	Elektrik makine ve ekipmanları ve bunların parçaları; ses kaydediciler ve reproduksiyoncular, televizyon - 0.990	Mineral yakıtlar, mineral yağlar ve damıtma ürünleri; bitümlü maddeler - 0.971
Romanya	Elektrik makine ve ekipmanları ve bunların parçaları; ses kaydediciler ve reproduksiyoncular, televizyon - 14.8	Makine, mekanik aletler, nükleer reaktörler, kazanlar; parçaları - 11.7	Demiryolu veya tramvay haddeleme stoğu dışındaki araçlar ve parça ve aksesuarları - 9.7
Sırbistan	Emtia - 2.9	Mineral yakıtlar, mineral yağlar ve damıtma ürünleri; bitümlü maddeler - 2.7	Elektrik makine ve ekipmanları ve bunların parçaları; ses kaydediciler ve reproduksiyoncular, televizyon - 2.4
Slovenya	Demiryolu veya tramvay haddeleme stoğu dışındaki araçlar ve parça ve aksesuarları - 7.3	İlaç ürünleri - 4.4	Mineral yakıtlar, mineral yağlar ve damıtma ürünleri; bitümlü maddeler - 4.3

Yunanistan	Mineral yakıtlar, mineral yağlar ve damıtma ürünleri; bitümlü maddeler - 16.7	Makine, mekanik aletler, nükleer reaktörler, kazanlar; parçaları - 4.3	Elektrik makine ve ekipmanları ve bunların parçaları; ses kaydediciler ve reproduksiyoncular, televizyon - 3.4
------------	-------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Tablo 7. Balkan Ülkelerinin En Çok İthal Ettiği İlk 3 Ürün ve Tutarı (Milyar Dolar)

Kaynak: Trademap, 2019

Tablo 7'de görüldüğü üzere Balkan ülkelerinin;

- Tümünün en çok ihraç ettiği ilk dört ürün ise; "mineral yakıtlar, mineral yağlar ve damıtma ürünleri; bitümlü maddeler" (35 milyar dolar), "elektrik makine ve ekipmanları ve bunların parçaları; ses kaydediciler ve reproduksiyoncular, televizyon" (27 milyar dolar), "makine, mekanik aletler, nükleer reaktörler, kazanlar; parçaları" (22 milyar dolar) ve demiryolu veya tramvay haddeleme stoku dışındaki araçlar ve parça ve aksesuarları (21 milyar dolar) tutarındadır.

4. Türkiye'nin Balkan Ülkeleriyle İkili Dış Ticaret İlişkileri

Türkiye Balkan ülkelerinin Yugoslavya Federasyonundan bağımsızlıklarını kazanmalarını olumlu karşılamış, bölgenin AB ve NATO'ya entegrasyon süreçlerini desteklemiştir. Balkanlar ile Türkiye arasında tarihsel ve kültürel açıdan köklü bağların yanı sıra AB ile entegrasyon ihtimalinden dolayı Türkiye açısından önemli bir potansiyel taşımaktadır. Türkiye bu nedenle Balkan politikasına büyük ağırlık vermekte, politikasını üst düzeyli siyasi diyalog, herkes için güvenlik, azami ekonomik entegrasyon ve bölgedeki çok etnikli, çok kültürlü, çok dinli toplumsal yapıların muhafazası üzerine inşa etmektedir(Kamel, 2014, s. 243).

Türkiye Balkan ülkelerinin özellikle sosyalizmden kapitalizme geçiş süreçlerinden azami ölçüde faydalanmaya çalışmış, Türk şirketleri Balkan ülkeleri ile yapılan ikili ekonomik ve ticari anlaşmalar, verilen krediler, ekonomik yardımlar, kurulan ikili iş konseyleri ile 1990 sonrası Balkan piyasasına kolaylıkla girmeye başlamışlardır. Balkan ülkeleri bu süreçte piyasalarını yabancı sermayeye açarken, devlet kaynaklarını da özelleştirmişlerdir. Türk şirketleri de doğrudan yatırımlarla bölgede etkinliklerini arttırmışlardır (Çomak, 2010, s. 340).

1990'dan günümüze Türkiye Balkanlardaki siyasi ve ekonomik varlığını giderek arttırsa da, Türkiye'nin Balkan devletleri üzerindeki etkisinin reel politik açıdan bölgede aktif olan Almanya, İtalya, ABD ve Rusya gibi devletlere nazaran daha başarılı olduğunu söylemek oldukça zordur. Bunun başlıca sebepleri;

- Türkiye ekonomisinin adı geçen ülkelerin ekonomileri kadar yeterince güçlü ve istikrarlı olmaması,

- Türkiye iç ve dış siyasetinin adı geçen ülkelerin siyaseti kadar istikrarlı olmaması,

- Türk şirketlerinin adı geçen ülkelerin şirketleri kadar güçlü olmaması,

- Balkan devletlerinin AB'ye entegre olma sürecine daha fazla önem vermeleridir (Çomak, 2010, s. 346).

Ülkeler	İhracat	İthalat	Dış Ticaret Hacmi
Arnavutluk	0.47	0.20	0.49
Bosna Hersek	0.55	0.16	0.71
Bulgaristan	2.4	2.4	4.8
Hırvatistan	0.43	0.16	0.60
Karadağ	0.12	0.12	0.13
Kosova	0.33	0.6,5	0.34
Kuzey Makedonya	0.45	0.87	0.53
Romanya	4.31	2.48	6.79
Sırbistan	1.05	0.32	1.37
Slovenya	2.89	0.38	3.27
Yunanistan	2.17	2.2	4.37
Toplam	15.18	8.24	23.43

Tablo 8. Türkiye'nin Balkan Ülkeleriyle Dış Ticaret İlişkileri (Milyar Dolar)
Kaynak: TradeMap, 2019

Tablo 8'de görüldüğü üzere;

• Türkiye'nin Balkan ülkelerine ihracatı yaklaşık 15 milyar dolar iken, ithalatı ise yaklaşık 8.5 milyar dolardır. Dış ticaret hacmi ise toplamda yaklaşık 24 milyar dolar seviyesini bulmaktadır.

• Türkiye'nin Balkanlarda en çok ihracat yaptığı ülke Romanya (4.5 milyar dolar), en az ihracat yaptığı ülke ise Karadağ (125 milyon dolar) olarak belirtilebilir.

• Türkiye'nin Balkanlardan en çok ithalat yaptığı ülke Romanya (2.5 milyar dolar), en az ithalat yaptığı ülke ise Kosova (6.5 milyon dolar) olarak ortaya çıkmaktadır.

Sektör (Öne Çıkan İlk 5 Sektör)	İlk Ülke	İkinci Ülke	Üçüncü Ülke
Mineral yakıtlar, mineral yağlar ve damıtma ürünleri	Yunanistan - 468	Slovenya - 186	Arnavutluk - 53
Demiryolu veya tramvay vagonu dışındaki araçlar ve parça ve aksesuarları	Slovenya - 1100	Romanya - 609	Bulgaristan - 221
Demir ve çelik	Bulgaristan - 215	Yunanistan - 173	Arnavutluk - 61
Makine, mekanik aletler, nükleer reaktörler, kazanlar; parçaları	Romanya - 583	Bulgaristan - 181	Sırbistan - 173
Plastik ile plastik maddeler	Sırbistan - 83	Bosna Hersek - 34	Kuzey Makedonya - 26

Tablo 9. Türkiye'nin Balkan Ülkeleriyle İhracat İlişkileri (Milyon Dolar)
Kaynak: Türkiye İhracatçılar Meclisi Ülkelere Göre Sektörel İhracat Rakamları 2019.

Tablo 9'da görüldüğü üzere Türkiye'nin Balkan ülkelerine en çok ihraç ettiği ilk üç ürün;

• Demiryolu veya tramvay vagonu dışındaki araçlar ve parça ve aksesuarları (2 milyar dolar),

• Makine, mekanik aletler, nükleer reaktörler, kazanlar; parçaları (1 milyar dolar),

• Mineral yakıtlar, mineral yağ ve damıtma ürünleri (750 milyon dolar) şeklindedir.

Sektör (Öne Çıkan İlk 5 Sektör)	İlk Ülke	İkinci Ülke	Üçüncü Ülke
Mineral yakıtlar, mineral yağlar ve damıtma ürünleri	Bulgaristan - 596	Yunanistan - 558	Romanya - 30
Elektrikli makine ve ekipmanları ve bunların parçaları; ses kaydediciler ve reproduksiyoncular, televizyon	Bulgaristan - 254	Kuzey Makedonya - 10	Arnavutluk - 2.7
Demir ve çelik	Romanya - 478.5	Hırvatistan - 67.9	Sırbistan - 39.2
Makine, mekanik aletler, nükleer reaktörler, kazanlar; parçaları	Romanya - 407.5	Hırvatistan - 61.2	Slovenya - 46.5
Demiryolu veya tramvay vagonu dışındaki araçlar ve parça ve aksesuarları	Romanya - 370	Slovenya - 22	Bosna Hersek - 5

Tablo 10. Türkiye'nin Balkan Ülkeleriyle İthalat İlişkileri (Milyon Dolar)

Kaynak: TradeMap, 2019

Tablo 10'da görüldüğü üzere Türkiye'nin Balkan ülkelerinden en çok ithal ettiği ilk üç ürün;

- Mineral yakıtlar, mineral yağlar ve damıtma ürünleri (1.2 milyar dolar),
- Demir ve çelik (600 milyon dolar),
- Makine, mekanik aletler, nükleer reaktörler, kazanlar; parçaları (550 milyon dolar) şeklinde sıralanmaktadır.

4.1. Türkiye-Yunanistan

Türkiye ile Yunanistan'ın dış ticaret ilişkisi incelendiğinde 2019 yılı itibariyle Türkiye'nin Yunanistan'a;

- İhracatı yaklaşık 2.1 milyar dolar,
- İthalatı yaklaşık 2.2 milyar dolar,
- En çok ihraç ettiği ilk üç ürün: Mineral yakıtlar, mineral yağlar ve damıtma ürünleri (468 milyon dolar), Demir ve çelik (173 milyon dolar) ve demiryolu veya tramvay vagonu dışındaki araçlar ve parça ve aksesuarları (162 milyon dolar),
- En çok ithal ettiği ilk üç ürün: Mineral yakıtlar, mineral yağlar ve damıtma ürünleri (558 milyon dolar), Pamuk (288 milyon dolar) ve plastik ile plastik maddeler (126 milyon dolar) şeklinde sıralanmaktadır (TradeMap, 2019).

Dış Ticaret	İthalat	İhracat
Türkiye - %2.6	Türkiye - %2.6	Türkiye - %2.7
Almanya - %5.5	İngiltere - %7.9	Almanya - %5

Tablo 11. Yunanistan'ın Dış Ticaretindeki Pay (Türkiye ve İlk Ülke)

Yunanistan'ın dış ticaret ilişkisi incelendiğinde 2019 yılı itibariyle;

- En büyük ihracat partneri İtalya ile ihracatı yaklaşık 4.08 milyar dolar,
- En büyük ithalat partneri Almanya ile ithalatı yaklaşık 6.59 milyar dolar,

- İtalya'ya en çok ihraç ettiği ilk üç ürün: Mineral yakıtlar, mineral yağlar ve damıtma ürünleri (1.08 milyar dolar), Makine, mekanik aletler, nükleer reaktörler, kazanlar; parçaları (345 milyon dolar) ve alüminyum ile ürünleri (339 milyon dolar)

- Almanya'dan en çok ithal edilen ilk üç ürün: İlaç ürünleri (938 milyon dolar), demiryolu veya tramvay vagonu dışındaki araçlar ve parça ve aksesuarları (867 milyon dolar) ve makine, mekanik aletler, nükleer reaktörler, kazanlar; parçaları (701 milyon dolar)

4.2. Türkiye-Bulgaristan

Türkiye ile Bulgaristan'ın dış ticaret ilişkisi incelendiğinde 2019 yılı itibariyle Türkiye'nin Bulgaristan'a;

- İhracatı yaklaşık 2.4 milyar dolar,
- İthalatı yaklaşık 2.4 milyar dolar,
- En çok ihraç ettiği ilk üç ürün: Demiryolu veya tramvay vagonu dışındaki araçlar ve parça ve aksesuarları (221 milyon dolar), Demir ve çelik (215 milyon dolar) ve makine, mekanik aletler, nükleer reaktörler, kazanlar; parçaları (181 milyon dolar),
- En çok ithal ettiği ilk üç ürün: Mineral yakıtlar, mineral yağlar ve damıtma ürünleri (596 milyon dolar), bakır ile bakır maddeler (323 milyon dolar) ve elektrikli makine ve ekipmanları ve bunların parçaları; ses kaydediciler ve reproduksiyoncular, televizyon (254 Milyon Dolar) şeklindedir (TradeMap, 2019).

Dış Ticaret	İthalat	İhracat
Türkiye - %5.4	Türkiye - %5.4	Türkiye - %5.4
Almanya - %10.9	İngiltere - %10.4	Almanya - %11.4

Tablo 12. Bulgaristan'ın Dış Ticaretindeki Pay (Türkiye ve İlk Ülke)

Bulgaristan'ın dış ticaret ilişkisi incelendiğinde 2019 yılı itibariyle;

- En büyük ihracat ve ithalat partneri Almanya ile ihracatı yaklaşık 5 milyar dolar, ithalatı ise yaklaşık 4.6 milyar dolar,
- Almanya'ya en çok ihraç ettiği ilk üç ürün: Elektrikli makine ve ekipmanları ve parçaları; ses kaydediciler ve reproduksiyoncular, televizyon (832 milyon dolar), makine, mekanik aletler, nükleer reaktörler, kazanlar; parçaları (630 milyon dolar) ve cevher, cüruf ve kül (523 milyon dolar),
- Almanya'dan en çok ithal edilen ilk üç ürün: Makine, mekanik aletler, nükleer reaktörler, kazanlar; parçaları (850 milyon dolar), Demiryolu veya tramvay vagonu dışındaki araçlar ve parça ve aksesuarları (659 milyon dolar) ve elektrikli makine ve ekipmanları ve bunların parçaları; ses kaydediciler ve reproduksiyoncular, televizyon (639 milyon dolar) şeklinde sıralanabilir.

4.3. Türkiye-Kuzey Makedonya

Türkiye ile Kuzey Makedonya'nın dış ticaret ilişkisi incelendiğinde 2019 yılı itibariyle Türkiye'nin Kuzey Makedonya'ya;

- İhracatı yaklaşık 452 milyon dolar,
- İthalatı yaklaşık 87 milyon dolar,
- En çok ihraç ettiği ilk üç ürün: Makine, mekanik aletler, nükleer reaktörler, kazanlar; parçaları (45 milyon dolar), demiryolu veya tramvay vagonu dışındaki araçlar ve parça ve aksesuarları (26 milyon dolar) ve plastik ile plastik maddeler (26 milyon dolar),

• En çok ithal ettiği ilk üç ürün: Demir ve çelik (34 milyon dolar), elektrikli makine ve ekipmanları ve bunların parçaları; ses kaydediciler ve reproduksiyoncular, televizyon (10 milyon dolar) ve seramik ürünleri (8 milyon dolar) şeklinde sıralanabilir (TradeMap, 2019).

Dış Ticaret	İthalat	İhracat
Türkiye - %2.7	Türkiye - %4	Türkiye - %1
Almanya - %22.9	İngiltere - %9.9	Almanya - %38.8

Tablo 13. Kuzey Makedonya'nın Dış Ticaretindeki Pay (Türkiye ve İlk Ülke)

Kuzey Makedonya'nın dış ticaret ilişkisi incelendiğinde 2019 yılı itibariyle;

- En büyük ihracat partneri Almanya ile ihracatı yaklaşık 3.5 milyar dolar,
- En büyük ithalat partneri İngiltere ile ithalatı yaklaşık 1.08 milyar dolar,
- Almanya'ya en çok ihraç ettiği ilk üç ürün: Çeşitli kimyasal ürünler (1.47 milyar dolar), makine, mekanik aletler, nükleer reaktörler, kazanlar; parçaları (807 milyon dolar) ve elektrikli makine ve ekipmanları ve parçaları; ses kaydediciler ve reproduksiyoncular, televizyon (647 milyon dolar),

- İngiltere'den en çok ithal edilen ilk üç ürün: Doğal veya kültür incileri, değerli veya yarı değerli taşlar, değerli metaller, metaller kaplı (869 milyon dolar), inorganik kimyasallar; nadir toprak metallerin değerli metallerin organik veya inorganik bileşikleri (116 milyon dolar) ve makine, mekanik aletler, nükleer reaktörler, kazanlar; parçaları (13 milyon dolar) olarak sıralanabilir.

4.4. Türkiye-Kosova

Türkiye ile Kosova'nın dış ticaret ilişkisi incelendiğinde 2019 yılı itibariyle Türkiye'nin Kosova'ya;

- İhracatı yaklaşık 334 milyon dolar,
- İthalatı yaklaşık 6.5 milyon dolar,
- En çok ihraç ettiği ilk üç ürün: Ekmek, pasta, kek, bisküvi ve diğer ekmekçi mamüller, hosti, boş ilaç kapsülü mühür güllacı, pirinç (6 milyon dolar), Diğer mobilyalar ve bunların aksam ve parçaları (5 milyon dolar) ve tişörtler, fanilar, atletler, kaşkorseler ve diğer iç giyim eşyası (5 milyon dolar),

- En çok ithal ettiği ilk üç ürün: Kauçuklu mensucat (2.7 milyon dolar), vulkanize kauçuktan taşıyıcı kolları ve transmisyon kolları (1.6 milyon dolar) ve alüminyum döküntü ve hurdaları (916 bin dolar)'dır (Ticaret Bakanlığı, 2019).

Kosova'nın dış ticaret ilişkisi incelendiğinde 2019 yılı itibariyle; En büyük ihracat partneri Arnavutluk ile ihracatı yaklaşık 65 milyon dolar, en büyük ithalat partneri Almanya ile ithalatı yaklaşık 391 milyon dolardır.

Dış Ticaret	İthalat	İhracat
Türkiye - %5.2	Türkiye - %7.5	Türkiye - %3.2
Almanya - %6	Sırbistan - %8.8	Arnavutluk - %3

Tablo 14. Kosova'nın Dış Ticaretindeki Pay (Türkiye ve İlk Ülke)

4.5. Türkiye-Arnavutluk

Türkiye ile Arnavutluk'un dış ticaret ilişkisi incelendiğinde 2019 yılı itibariyle Türkiye'nin Arnavutluk'a;

- İhracatı yaklaşık 472 milyon dolar,
- İthalatı yaklaşık 20 milyon dolar,
- En çok ihraç ettiği ilk üç ürün: Demir ve çelik (61 milyon dolar), mineral yakıtlar, mineral yağlar ve damıtma ürünleri (53 milyon dolar) ve giyim eşyası ve giyim aksesuarları, örme veya tığ işi (34 milyon dolar),
- En çok ithal ettiği ilk üç ürün: Alüminyum ve alüminyum maddeleri (3.7 milyon dolar), elektrikli makine ve ekipmanları ve parçaları; ses kaydediciler ve reproduksiyoncular, televizyon (2.7 milyon dolar) ve ayakkabı, tozluk ve benzeri; parçaları (2.7 Milyon Dolar) şeklinde sıralanmaktadır.

Dış Ticaret	İthalat	İhracat
Türkiye - %3.5	Türkiye - %6	Türkiye - %0.3
İtalya - %19.1	Sırbistan - %19.3	Sırbistan - %18.8

Tablo 15. Arnavutluk'un Dış Ticaretindeki Pay (Türkiye ve İlk Ülke)

Arnavutluk'un dış ticaret ilişkisi incelendiğinde 2019 yılı itibarıyla;

- En büyük ihracat ve ithalat partneri İtalya ile ihracatı yaklaşık 1.2 milyar dolar, ithalatı ise yaklaşık 1.5 milyar dolar,
- İtalya'ya en çok ihraç ettiği ilk üç ürün: Ayakkabı, tozluk ve benzeri; parçaları (461 milyon dolar), örme veya tığ işi olmayan giyim ve giyim aksesuarları (212 milyon dolar) ve giyim eşyası ve giyim aksesuarları, örme veya tığ işi (191 milyon dolar),
- İtalya'dan en çok ithal edilen ilk üç ürün: Makine, mekanik aletler, nükleer reaktörler, kazanlar; parçaları (142 milyon dolar), ham deriler, deriler ve kayış (134 milyon dolar) ve elektrikli makine ve ekipmanları ve parçaları; ses kaydediciler ve reproduksiyoncular, televizyon (104 milyon dolar) şeklinde sıralanmaktadır.

4.6. Türkiye-Sırbistan

Türkiye ile Sırbistan'ın dış ticaret ilişkisi incelendiğinde 2019 yılı itibarıyla Türkiye'nin Sırbistan'a;

- İhracatı yaklaşık 1.05 milyar dolar,
- İthalatı yaklaşık 322 milyon dolar,
- En çok ihraç ettiği ilk üç ürün: Makine, mekanik aletler, nükleer reaktörler, kazanlar; parçaları (173.4 milyon dolar), demiryolu veya tramvay vagonu dışındaki araçlar ve parça ve aksesuarları (139.5 milyon dolar) ve plastik ile plastik maddeleri (83.7 milyon dolar),
- En çok ithal ettiği ilk üç ürün: Kauçuk ve ürünleri (45.4 milyon dolar), demir ve çelik (39.2 milyon dolar) ve makine, mekanik aletler, nükleer reaktörler, kazanlar; parçaları (35.2 milyon dolar) şeklinde sıralanmaktadır.

Dış Ticaret	İthalat	İhracat
Türkiye - %2.3	Türkiye - %3.2	Türkiye - %1.2
Almanya - %10	Sırbistan - %10.6	Sırbistan - %9.2

Tablo 16. Sırbistan'ın Dış Ticaretindeki Pay (Türkiye ve İlk Ülke)

Sırbistan'ın dış ticaret ilişkisi incelendiğinde 2019 yılı itibarıyla;

- En büyük ihracat ve ithalat partneri Almanya ile ihracatı yaklaşık 2.47 milyar dolar, ithalatı ise yaklaşık 3.44 milyar dolar,
- Almanya'ya en çok ihraç ettiği ilk üç ürün: Elektrikli makine ve ekipmanları ve bunların parçaları; ses kaydediciler ve reproduksiyoncular, televizyon (1.07 milyar

dolar), makine, mekanik aletler, nükleer reaktörler, kazanlar; parçaları (179 milyon dolar) ve yenilebilir meyve ve fındık; narenciye veya kavun kabuğu (119 milyon dolar)

- Almanya'dan en çok ithal edilen ilk üç ürün: Emtia (587 milyon dolar), elektrikli makine ve ekipmanları ve parçaları; ses kaydediciler ve reproduksiyoncular, televizyon (308 milyon dolar) ve makine, mekanik aletler, nükleer reaktörler, kazanlar; parçaları (405 milyon dolar) şeklinde sıralanmaktadır.

4.7. Türkiye-Bosna Hersek

Türkiye ile Bosna Hersek'in dış ticaret ilişkisi incelendiğinde 2019 yılı itibariyle Türkiye'nin Bosna Hersek'e;

- İhracatı yaklaşık 551 milyon dolar,
- İthalatı yaklaşık 167 milyon dolar,
- En çok ihraç ettiği ilk üç ürün: Giyim eşyası ve giyim aksesuarları, örme veya tığ işi (53.6 milyon dolar), makine, mekanik aletler, nükleer reaktörler, kazanlar; parçaları (40.3 milyon dolar) ve plastik ile plastik maddeleri (34.7 milyon dolar),
- En çok ithal ettiği ilk üç ürün: Hayvansal veya bitkisel katı ve sıvı yağlar ve bunların bölünme ürünleri; hazırlanan yenilebilir yağlar; hayvan (65.9 milyon dolar), demir ve çelik (21.5 milyon dolar) ve diğer paçavra tekstil ürünleri; setleri; yıpranmış giyim ve yıpranmış tekstil ürünleri; paçavra (15.8 milyon dolar)'dır.

Dış Ticaret	İthalat	İhracat
Türkiye - %3.5	Türkiye - %4.6	Türkiye - %1.9
Almanya - %11	Sırbistan - %11	Sırbistan - %11

Tablo 17. Bosna Hersek'in Dış Ticaretindeki Pay (Türkiye ve İlk Ülke)

Bosna Hersek'in dış ticaret ilişkisi incelendiğinde 2019 yılı itibariyle;

- En büyük ihracat ve ithalat partneri Almanya ile ihracatı yaklaşık 959 milyon dolar, ithalatı ise yaklaşık 1.3 milyar dolar,
- Almanya'ya en çok ihraç ettiği ilk üç ürün: Mobilya; Yatak, minder, yatak destekleri, minderler ve benzeri doldurulmuş mobilyalar (178 milyon dolar), makine, mekanik aletler, nükleer reaktörler, kazanlar; parçaları (109 milyon dolar) ve örme veya tığ işi olmayan giyim ve giyim aksesuarları (79 milyon dolar),
- Almanya'dan en çok ithal edilen ilk üç ürün: Demiryolu veya tramvay vagonu dışındaki araçlar ve bunların parçaları ve aksesuarları (390 milyon dolar), makine, mekanik aletler, nükleer reaktörler, kazanlar; parçaları (155 milyon dolar) ve plastik ile ürünleri (128 milyon dolar)'dır.

4.8. Türkiye-Karadağ

Türkiye ile Karadağ'ın dış ticaret ilişkisi incelendiğinde 2019 yılı itibariyle Türkiye'nin Karadağ'a;

- İhracatı yaklaşık 127 milyon dolar,
- İthalatı yaklaşık 12 milyon dolar,
- En çok ihraç ettiği ilk üç ürün: Ahşap ve ahşap eşyalar; odun kömürü (14.1 milyon dolar), mobilya; Yatak, minder, yatak destekleri, minderler ve benzeri doldurulmuş mobilyalar (13.3 milyon dolar) ve makine, mekanik aletler, nükleer reaktörler, kazanlar; parçaları (10.1 milyon dolar),

• En çok ithal ettiği ilk üç ürün: Demir ve çelik (5.6 milyon dolar), doğal veya kültür incileri, değerli veya yarı değerli taşlar, değerli metaller, metaller kaplı (4.2 milyon dolar) ve alüminyum ile alüminyum maddeleri (2 milyon dolar) şeklindedir.

Dış Ticaret	İthalat	İhracat
Türkiye - %2.3	Türkiye - %3.4	Türkiye - %1.8
Sırbistan - %16	Sırbistan - %23.7	Sırbistan - %3.4

Tablo 18. Karadağ'ın Dış Ticaretindeki Pay (Türkiye ve İlk Ülke)

Karadağ'ın dış ticaret ilişkisi incelendiğinde 2019 yılı itibariyle;

- En büyük ihracat ve ithalat partneri Sırbistan ile ihracatı yaklaşık 77 Milyon Dolar, ithalatı ise yaklaşık 874 milyon dolar,
- Sırbistan'a en çok ihraç ettiği ilk üç ürün: İlaç ürünleri (24 milyon dolar), mineral yakıtlar, mineral yağlar ve damıtma ürünleri; bitümlü maddeler (23 milyon dolar) ve alüminyum ile ürünleri (12 milyon dolar),
- Sırbistan'dan en çok ithal edilen ilk üç ürün: Meşrubat, alkol ve sirke (48 Milyon Dolar), plastik ile ürünleri (30 milyon dolar) ve mobilya; Yatak, minder, yatak destekleri, minderler ve benzeri doldurulmuş mobilyalar (27 milyon dolar)'dır.

4.9. Türkiye-Hırvatistan

Türkiye ile Hırvatistan'ın dış ticaret ilişkisi incelendiğinde 2019 yılı itibariyle Türkiye'nin Hırvatistan'a;

- İhracatı yaklaşık 431 milyon dolar,
- İthalatı yaklaşık 169 milyon dolar,
- En çok ihraç ettiği ilk üç ürün: Demiryolu veya tramvay vagonu dışındaki araçlar ve parça ve aksesuarları (100.7 milyon dolar), makine, mekanik aletler, nükleer reaktörler, kazanlar; parçaları (60.4 milyon dolar) ve elektrik makine ve ekipmanları ve bunların parçaları; ses kaydediciler ve reproduksiyoncular, televizyon (56.4 milyon dolar),
- En çok ithal ettiği ilk üç ürün: Demir ve çelik (67.9 milyon dolar), makine, mekanik aletler, nükleer reaktörler, kazanlar; parçaları (61.2 milyon dolar) ve bronzlaşma veya boyama özleri; tanenler ve türevleri; boyalar, pigmentler ve diğer renklendirme (10.6 milyon dolar) şeklinde sıralanmaktadır.

Dış Ticaret	İthalat	İhracat
Türkiye - %1.1	Türkiye - %1.2	Türkiye - %2
Almanya - %9.5	Almanya - %12.7	İtalya - %7

Tablo 19. Hırvatistan'ın Dış Ticaretindeki Pay (Türkiye ve İlk Ülke)

Hırvatistan'ın dış ticaret ilişkisi incelendiğinde 2019 yılı itibariyle;

- En büyük ihracat partneri İtalya ile ihracatı yaklaşık 2.4 milyar dolar,
- En büyük ithalat partneri Almanya ile ithalatı yaklaşık 4.3 milyar dolar,
- İtalya'ya en çok ihraç ettiği ilk üç ürün: mineral yakıtlar, mineral yağlar ve damıtma ürünleri; bitümlü maddeler; mineral (315 milyon dolar), ahşap ve ahşap eşyalar; odun kömürü (241 milyon dolar) ve giyim eşyası ve giyim aksesuarları, örme veya tığ işi (244 milyon dolar),
- Almanya'dan en çok ithal edilen ilk üç ürün: Demiryolu veya tramvay vagonu dışındaki araçlar ve parça ve aksesuarları (736 milyon dolar), makine, mekanik aletler, nükleer reaktörler, kazanlar; parçaları (602 milyon dolar) ve elektrik makine ve

ekipmanları ve bunların parçaları; ses kaydediciler ve reproduksiyoncular, televizyon (310 milyon dolar) şeklinde sıralanmaktadır.

4.10. Türkiye-Romanya

Türkiye ile Romanya'nın dış ticaret ilişkisi incelendiğinde 2019 yılı itibariyle Türkiye'nin Romanya'ya;

- İhracatı yaklaşık 4.31 milyar dolar,
- İthalatı yaklaşık 2.48 milyar dolar,
- En çok ihraç ettiği ilk üç ürün: Demiryolu veya tramvay vagonu dışındaki araçlar ve parça ve aksesuarları (609.5 milyon dolar), makine, mekanik aletler, nükleer reaktörler, kazanlar; parçaları (583.3 milyon dolar) ve demir veya çelik eşyalar (377.2 milyon dolar),
- En çok ithal ettiği ilk üç ürün: Demir ve çelik (478.5 milyon dolar), makine, mekanik aletler, nükleer reaktörler, kazanlar; parçaları (407.5 milyon dolar) ve demiryolu veya tramvay vagonu dışındaki araçlar ve parça ve aksesuarları (369.8 milyon dolar) şeklinde sıralanmaktadır.

Dış Ticaret	İthalat	İhracat
Türkiye - %3	Türkiye - %3.7	Türkiye - %2.3
Almanya - %16.9	Almanya - %17.1	Almanya %16.7

Tablo 20. Romanya'nın Dış Ticaretindeki Pay (Türkiye ve İlk Ülke)

Romanya'nın dış ticaret ilişkisi incelendiğinde 2019 yılı itibariyle;

- En büyük ihracat ve ithalat partneri Almanya ile ihracatı yaklaşık 17.5 milyar dolar, ithalatı ise yaklaşık 19.6 milyar dolar,
- Almanya'ya en çok ihraç ettiği ilk üç ürün: Elektrik makine ve ekipmanları ve bunların parçaları; ses kaydediciler ve reproduksiyoncular, televizyon (4.75 milyar dolar), demiryolu veya tramvay vagonu dışındaki araçlar ve parça ve aksesuarları (4.16 milyar dolar) ve makine, mekanik aletler, nükleer reaktörler, kazanlar; parçaları (2.53 milyar dolar),
- Almanya'dan en çok ithal edilen ilk üç ürün: Elektrik makine ve ekipmanları ve bunların parçaları; ses kaydediciler ve reproduksiyoncular, televizyon (4.41 milyar dolar), demiryolu veya tramvay vagonu dışındaki araçlar ve parça ve aksesuarları (3.01 milyar dolar) ve makine, mekanik aletler, nükleer reaktörler, kazanlar; parçaları (2.75 milyar dolar) şeklindedir.

4.11. Türkiye-Slovenya

Türkiye ile Slovenya'nın dış ticaret ilişkisi incelendiğinde 2019 yılı itibariyle Türkiye'nin Slovenya'ya;

- İhracatı yaklaşık 2.89 milyar dolar,
- İthalatı yaklaşık 383 milyon dolar,
- En çok ihraç ettiği ilk üç ürün: Demiryolu veya tramvay vagonu dışındaki araçlar ve parça ve aksesuarları (1.1 milyar dolar), mineral yakıtlar, mineral yağlar ve damıtma ürünleri; bitümlü maddeler; mineral (186.8 milyon dolar) ve makine, mekanik aletler, nükleer reaktörler, kazanlar; parçaları (117.7 milyon dolar),
- En çok ithal ettiği ilk üç ürün: Elektrik makine ve ekipmanları ve bunların parçaları; ses kaydediciler ve reproduksiyoncular, televizyon (60.7 milyon dolar), makine,

mekanik aletler, nükleer reaktörler, kazanlar; parçaları (46.5 milyon dolar) ve kağıt ve karton; kağıt hamuru, kağıt veya karton eşyalar (27.5 milyon dolar)'dır.

Dış Ticaret	İthalat	İhracat
Türkiye - %3.1	Türkiye - %5.7	Türkiye - %0.6
Almanya - %13.5	Almanya - %12.3	Almanya %14.5

Tablo 21. Slovenya'nın Dış Ticaretindeki Pay (Türkiye ve İlk Ülke)

Slovenya'nın dış ticaret ilişkisi incelendiğinde 2019 yılı itibariyle;

- En büyük ihracat ve ithalat partneri Almanya ile ihracatı yaklaşık 7.99 milyar dolar, ithalatı ise yaklaşık 6.25 milyar dolar,
- Almanya'ya en çok ihraç ettiği ilk üç ürün: Demiryolu veya tramvay vagonu dışındaki araçlar ve parça ve aksesuarları (2.42 milyar dolar), elektrik makine ve ekipmanları ve parçaları; ses kaydediciler ve reproduksiyoncular, televizyon (1.24 milyar dolar) ve makine, mekanik aletler, nükleer reaktörler, kazanlar; parçaları (923 milyon dolar),
- Almanya'dan en çok ithal edilen ilk üç ürün: Demiryolu veya tramvay vagonu dışındaki araçlar ve parça ve aksesuarları (1.03 milyar dolar), makine, mekanik aletler, nükleer reaktörler, kazanlar; parçaları (813 milyon dolar) ve elektrik makine ve ekipmanları ve bunların parçaları; ses kaydediciler ve reproduksiyoncular, televizyon (775 milyon dolar) şeklinde sıralanmaktadır.

5. Sonuç

Devletlerarası ilişkilerde ilişkinin yönünü etkileyen faktörlerden biri güç unsurdur. Devletlerin diğer devletlerin davranışlarını, çıkarlarını ve/veya politikalarını etkilemek amacıyla siyasi ve ekonomik araçları kullanması sert güç olarak adlandırılmakta olup, iki devlet arasında bu güce kimin daha çok sahip olduğu ikili ilişkilerin seyrini de etkilemektedir. Karşılıklı bağımlılık teorisi bu güce daha çok sahip olanın diğeri üzerinde bir etkiye sahip olduğunu, güce daha az sahip olan diğere özellikle ekonomik olarak daha fazla bağımlı olacağını, bununda devletler arasındaki siyasi, askeri vb. birçok politika ve uygulamalara yansıtacağı öngörüsünde bulunmaktadır. Bir devletin başka bir devlet üzerindeki dış ticaretteki payı, doğrudan ya da dolaylı yatırımları, üretime / istihdama vb. etkileri o devletin etken devlete bağımlılığını da arttırmaktadır. Böylelikle etken devlet o devletin hem iç hem de dış politikadaki siyasi, ekonomik, askeri vb. politika ile uygulamalarını etkileme gücüne sahip olmaktadır.

Ekonomi politik tam da siyaset ve ekonominin kesiştiği, siyasi gücün ekonomik sonuçları, ekonomik gücünde siyasi olayları nasıl şekillendirdiğini araştıran bir bilim dalı olarak, devletler arasında siyasi, ekonomik vb. karşılıklı bağımlılıkları da daha net ortaya koymaktadır. Bu çalışmada ekonomi politik bilim dalı merkezli olarak karşılıklı bağımlılık teorisi perspektifinde Türkiye'nin Balkanlarla dış ticaret ilişkileri analiz edilmeye gayret gösterilmiştir.

Türkiye Yugoslavya Federasyonu'nun dağılmasıyla Balkan ülkeleri ile siyasi, askeri, ekonomik vb. birçok alanda etkileşime girmiş, Balkan ülkelerinin sosyalizmden kapitalizme geçiş ve liberalleşme sürecinde ekonomik olarak aktif rol oynamıştır. Nitekim geride kalan yaklaşık 30 yıllık süreçte Türkiye ile Balkan ülkelerinin dış ticaret hacmi yaklaşık 24 milyar dolara yükselmiştir. Türkiye bölge ülkelerine toplamda yaklaşık 15 milyar dolarlık ihracat yaparken, bölgeden de yaklaşık 9 milyar dolarlık ithalat gerçekleştirmektedir.

Çalışmanın sonucuna göre hâlihazırda Türkiye bölge ülkelerinin Almanya ve İtalya'dan sonra üçüncü büyük dış ticaret ortağıdır. Almanya'nın bölge ülke ülkeleriyle dış ticaret hacmi yaklaşık 90 milyar dolar, İtalya'nunki ise yaklaşık 55 milyar dolardır. Almanya bölgeye yaklaşık 47 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirirken, yaklaşık 43 milyar dolarlık da bölgeden ithalat yapmaktadır. Benzer şekilde İtalya'da bölgeye yaklaşık 29 milyar dolarlık ihracat, bölgeden yaklaşık 26 milyar dolarlık ithalat gerçekleştirmektedir. Bölge ülkeleri Türkiye'ye karşı yaklaşık 6 milyar dolar, Almanya'ya 4 milyar dolar, İtalya'ya karşı ise 3 milyar dolar dış ticaret açığı vermekte olup, Balkan ülkelerinin lehine bir durum olması hasebiyle ihracat yapabilme açısından en çok 43 milyar dolar ile Almanya'ya karşı bağımlı durumdadır.

Türkiye bölgenin dış ticaret hacminin yani toplamda 771 milyar doların, yaklaşık 24 milyar dolarlık dış ticaret hacmiyle sadece %3.5'lik bir kısmını oluşturmaktadır. Bölge ülkelerinin yapmış olduğu toplamda 397 milyar dolarlık ithalatın ise bölgeye yapmış olduğu 15 milyar dolarlık ihracatla sadece %3.7'sini, toplam ihracatın 374 milyar doların ise bölgeden yapmış olduğu 9 milyar dolarlık ithalatla sadece %2.4'ünü kaplamaktadır. Oysa Almanya bölgenin toplam dış ticaret hacminde %11.6, İtalya ise %7.1'lik yer taşımaktadır. Yine Almanya bölge ithalatının %11.8'ini, ihracatının ise %11.4'ünü oluşturmakta, İtalya ise ithalatın %7.3'ünü, ihracatın ise %6.9'unu karşılamaktadır.

Bölgenin toplam dış ticaret hacminin yaklaşık 775 milyar dolar, bölge ülkelerinin ithalatının yaklaşık 400 milyar dolar, bu ithalatın yaklaşık 15 milyar dolarının Türkiye'den yapıldığı düşünüldüğünde Balkan coğrafyasında Türkiye için önemli bir potansiyelin bulunduğunu söylemek doğru olacaktır.

Balkan ülkeleri incelendiğinde özellikle 6 ülkenin bölgenin ticaret hacminde özelinde ithalat hacminde büyük yer kapladığı görülmektedir. Bu 6 ülke olan Romanya, Yunanistan, Slovenya, Bulgaristan, Hırvatistan ve Sırbistan toplamda 355 milyar dolar ile bölge ülkelerinin yaptığı ithalatın yaklaşık %90'ını gerçekleştirmektedir. Bu ülkelerin Türkiye'den gerçekleştirdiği ithalat miktarı ise sadece yaklaşık 14 milyar dolardır. Bu 6 ülke özelinde düşündüğümüzde Türkiye için hedef olabilecek yaklaşık 340 milyar dolarlık bir potansiyel bulunmaktadır. Türkiye'nin 2019 yılı ihracatının 180 milyar dolar olduğu düşünüldüğünde Balkanlarda sadece bu 6 ülkenin bile Türkiye için çok büyük bir potansiyel taşıdığı daha iyi anlaşılmaktadır.

Türkiye'nin hem ihracat miktarını arttırmak hem de Balkan ülkeleriyle olan dış ticaretteki karşılıklı bağımlılığını kendi lehine geliştirmek için ilk olarak bu 6 ülkeye yönelik bir "ihracat stratejisi" geliştirmesi gerekmektedir. Türkiye ayrıca bu ülkelerin ithalat rejimleri, ithalat kalemleri vb. alanlara yönelik politikalar ve stratejiler de üretmelidir. Bu stratejilere uygun olarak hem Türkiye'de hem de ilgili ülkelerde yatırımlar yaparak yatırım ve üretimlerini bu ülkelerin ihtiyaçlarına yönelik kanallara etmelidir. Bu ülkelerin özellikle ithalatlarında önemli bir yer kaplayan ürün ve hizmet kalemleri incelenerek, bunlara yönelik üretim odaklı bir strateji geliştirilmelidir.

Bölge ülkelerinin dış politikadaki siyasi gelecekleri gözlemlendiğinde ülkelerin birer birer AB üyesi olacağı kolaylıkla tahmin edilmektedir. Bu senaryo Türk vatandaşlarının bölge ülkelerindeki hareket kabiliyetlerini azaltacak, hem de bölge ülkeleri üzerinde AB'nin siyasi, hukuki ve ekonomik gücünü daha da arttıracaktır. Türkiye'nin bölgeye yönelik ekonomik varlığını dış ticaret, doğrudan ve dolaylı yatırımlar, stratejik destekler vb. yöntemlerle artırması bölge AB'ye entegre olsa da Türkiye'nin bölgede siyaseten belirleyici bir ülke olmasını da kuvvetlendirecektir.

Türkiye'nin bu bağlamda dış ticaretteki bölgeyle mevcut yaklaşık 24 milyar dolarlık hacmini bütüncül bir politikayla tüm Balkanları göz önünde bulundurup kısa ve orta vadede önce yaklaşık 60 milyar dolar seviyelerine çıkarması gerekmektedir. Türkiye'nin bu noktada Almanya ve İtalya'nın bölgedeki mevcut dış ticaret politikalarını doğru analiz edip, başka bölgelerden karşıladığı ithal girdilerini Balkanlara kaydırarak

bölgeden yaptığı ithalatı arttırmalı, bazı üretim kalemlerini Balkanlara taşıyarak karşılıklı bağımlılık perspektifinde bölge ülkelerinin Türkiye'ye olan ekonomik bağımlılıklarını da arttırmalıdır.

Türkiye bölgeye yönelik geleneksel siyasetinin (Balkan ülkelerinin AB ve NATO'ya entegrasyonunun desteklenmesi, Balkan ülkelerindeki soydaş (Türk ve akraba toplulukların) toplumların refahı ve güvenliğinin sağlanması vb.) yanında;

- Akıllı güç siyaseti de gütmeli,
- Balkanlarda ülke ülke siyasi, askeri, ekonomik, kültürel hedeflerini ve göstergelerini belirlemeli,
- Balkan ülkelerinin Türkiye'ye karşı siyasi, askeri, ekonomik, kültürel vb. bağımlılıklarını arttıracak akıllı güç politikalarını inşa etmeli,
- Ülkeler üzerinden en stratejik sektörleri belirleyerek dış yatırımlarını da buraya endekslemelidir.

Sonuç olarak Türkiye bölge ülkelerinin bağımsızlığını elde ettikleri günden bugüne bölgeye yönelik daha çok destek ve etki pozisyonunda durmuş olup, bu pozisyonu revize edip belirleyici ve oyun kurucu pozisyona ekonomik karşılıklı bağımlılığı arttırarak geçmelidir. Mevcut bu hamle Türkiye'nin hem bölge ülkeleriyle ekonomik ilişkilerini arttıracak hem de Türkiye'nin bölgede etkin güç haline gelerek bölge siyasetini ülke çıkarlarına göre belirleme ortamını inşa edebilecektir.

KAYNAKÇA

- AA. (2020). *Balkan ülkeleri iş gücünü Batı Avrupa'ya kaptırıyor*, Anadolu Ajansı: <https://www.aa.com.tr/tr/info/infografik/16913>, Erişim Tarihi: 20.05.2020.
- AL, A., KATITAŞ, G. (2017). UPE: Var Olanın Fark Edilişi. A. Al, M. Balcı, & İ. B. Kanlı içinde, *Uluslararası Ekonomi Politik 1*, Ankara: Savaş Yayınevi.
- ARIBOĞAN, Ü., AYMAN, G., DEDEOĞLU, B. (1996). *Uluslararası ilişkiler sözlüğü*. (F. Sönmezoğlu, Dü.) İstanbul: Der Yayınları.
- ÇOMAK, H. (2010). *21. yüzyılda çağdaş türk dış politikası ve diplomasisi*. Kocaeli: Umuttepe Yayınları.
- KAMEL, A. (2014). *1923'ten günümüze türk dış politikası ve diplomasisi*. İstanbul: İnkılap Kitabevi.
- KANLI, İ. B., KABAY, M. (2017). Uluslararası politik ekonomi açısından devlet, piyasa ve toplum. A. Al, M. Balcı, & İ. B. Kanlı içinde, *Uluslararası politik ekonomi 1*, Ankara: Savaş Yayınevi.
- LANGE, O. (1965). *Ekonomi politik*. (M. Şeref, Çev.) İstanbul: Ataç Kitabevi.
- NİKİTİN, P. (2006). *Ekonomi politik*(8. Baskı). (H. Konur, Çev.) Ankara: Eriş Yayınları.
- NYE, J. S., WELCH, D. A. (2015). *Küresel çatışmayı ve işbirliğini anlamak*. (R. Akman, Çev.) İstanbul: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları.
- ÖZASLAN, R. K., AKBULUT, A. (2017). Küreselleşme ve uluslararası politik ekonomi ilişkisi. A. Al, M. Balcı, & İ. B. Kanlı içinde, *Uluslararası politik ekonomi 1* (s. 73-117). Ankara: Savaş Yayınevi.
- ÖZGÖKER, U., BATI, G. F. (2016). *AB'nin doğu sınırı balkanlar*. İstanbul: Derin Yayınları.
- ÖZGÖKER, U., BATI, G. F. (2018). *Batı uygarlığının gelişimi ve Türkiye-AB ilişkileri*. İstanbul: Yeni Yüzyıl Yayınları.

Ticaret Bakanlığı. (2019). *Türkiye ile ticaret*, T.C. Ticaret Bakanlığı: <https://ticaret.gov.tr/yurtdisi-teskilati/avrupa/kosova/ulke-profilu/turkiye-ile-ticaret>, Erişim Tarihi: 20.05.2020.

TİM (2020). Türkiye İhracatçılar Meclisi Ülkelere Göre Sektörel İhracat Rakamları 2019 Raporu: <https://tim.org.tr/tr/ihracat-rakamlari>, Erişim Tarihi: 20.05.2020.

TRADEMAP (2020). Trade Statistics for International Business Development: <https://www.trademap.org/>, Erişim Tarihi: 20.05.2020.

TRADEMAP (2020). List of Product Imported by Turkey: https://www.trademap.org/Product_SelCountry_TS.aspx?nvpm=1%7c792%7c%7c%7c%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1%7c%7c1, Erişim Tarihi: 20.05.2020.

TRADEMAP (2020). List of Product Exported by Turkey: https://www.trademap.org/Product_SelCountry_TS.aspx?nvpm=1%7c792%7c%7c%7c%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c1%7c1%7c1%7c1, Erişim Tarihi: 20.05.2020.

BOZDAĞLIOĞLU, Y., ÖZEN, Ç., (2004). Liberalizmden Neoliberalizme Güç Olgusu ve Sistemik Bağımlılık. Uluslararası İlişkiler 1(4).

ÜŞENMEZ, Ö., ÇAKIR, Y., BALCI, B. (2017). Kapsadığı alanlar açısından uluslararası politik ekonomi. A. Al, M. Balcı, & İ. B. Kanlı içinde, *Uluslararası politik ekonomi 1*, Ankara: Savaş Yayınevi.

WORLD BANK (2020). Worldbank Open Data: <https://data.worldbank.org/>, Erişim Tarihi: 20.05.2020.

Summary

Balkan countries that lived under the roof of the Ottoman Empire for about 8 centuries, after gaining their independence, they continued their existence for a long time under the Yugoslavia Federation, and they established their own state with the disintegration of the Federation. During the 2000s, it has achieved independence almost all the Balkan countries, Turkey is entirely based on common historical and cultural ties of these new states; political, military, economic etc. has started to develop collaborations with relations. Turkey has both supported the independence of these countries and play an active role in the process of being integrated into international institutions. In addition, Turkey have also tried to have a share in political, military and economic development of these countries. Between the Balkan countries and Turkey economically today than in 1990, though improved relations in many sectors; determining the extent of these economic relations between the Balkan countries and Turkey have been discussed and it is important in terms of interdependence.

Besides Turkey respond positively the Balkan countries to gain their independence from the Yugoslav Federation, the region has also supported EU and NATO integration processes. Besides, between Turkey and the Balkans, the deep-rooted historical and cultural ties, as well as due to the possibility of integration with the EU has an important potential in Turkey. Therefore, Turkey gives a great importance to the Balkan policy, It builds its policy on high-level political dialogue, security for all, maximum economic integration, and the preservation of multi-ethnic, multi-cultural and multi-religious social structures in the region.

In this study, "Turkey's foreign trade relations with the Balkan countries' economic has been analyzed as political in interdependence theory perspective; after explaining the basic principles of the interdependence theory and political economy discipline, the general

socio-economic, demographic, foreign trade data of the Balkan countries were shared, finally, Turkey's foreign trade relations with the Balkan countries; It has been analyzed through bilateral foreign trade data. Ultimately, the interdependence between Turkey and the Balkan countries via these data availability by analyzing the suggestions were made.

In the study, the method of qualitative and quantitative analysis was used methodologically and for this purpose, the literature was searched and Turkish and English data related to the subject, reports, articles, books, etc. written and electronic resources have been consulted. The data obtained as a result of the literature review, especially regarding countries and international trade, were analyzed in the perspective of "International Political Economy" and "Mutual Dependency" theory of Joseph Nye and Robert Keohane. In this study, that there are the deep-rooted historical, cultural, political etc. between the Balkan countries and Turkey, that economy quite decisive role to play in the relations between Turkey and the Balkan countries as well as in international relations and the direction of foreign trade directly affects interdependence between states. Accordingly, mutual dependence between the Balkan countries and Turkey; Foreign trade volumes, exports, imports, and the ratios of related country items were analyzed over criteria. As a result of the analysis; after Germany and Italy, Turkey have been found to be the third largest foreign trade partner for after Germany and Italy. In the scale foreign trade, it is seen that countries in the region more depend to than Turkey.

However, the region rather than the countries of Germany and Italy to improve their economic dependence on Turkey, more cost-oriented regions of Turkey (imports, direct investment, etc.) has argued that the folding is required. In this context, Turkey's current foreign trade in the region in the context of an overall policy volume of approximately 24 Billion, considering all the Balkans in the short and medium term, it must first increase to about 60 billion dollars. Turkey analyze Germany and Italy's foreign trade policy in the region in this point and should increase its import from the region by shifting its import inputs from other regions to the Balkans, by moving some production items to the Balkans in the perspective of interdependence of countries should increase their economic dependence on Turkey.

Lojistik Sektörünün Türkiye Ekonomisindeki Yerinin Girdi Çıktı Modeli ile Analizi

Atilla AYDIN*

Öz

Lojistik sektörü, küreselleşme ile birlikte gelişmeye başlamış ve Türkiye ekonomisi içinde önemli bir noktaya gelmiştir. Bu çalışmada, öncelikle lojistik sektörünün Türkiye'deki gelişimi ve günümüzdeki yeri saptanmıştır. Çalışmanın amacı, girdi çıktı modeli kullanılarak lojistik sektörünün yapısını ortaya çıkarmaktır. Bu amaçla TÜİK tarafından yayınlanan 2012 yılına ait girdi çıktı tablosu kullanılmıştır. Yapılan analizlerde, lojistik sektörünün ana metal sektörü ile birlikte Türkiye ekonomisi için kilit sektör olduğu tespit edilmiştir. Bu sonuca ulaşmak için, sektöre ait direkt ve dolaylı bağ etkileri hesaplanmış ve lojistik sektörünün diğer sektörlerle yoğun bir etkileşim halinde olduğu tespit edilmiştir. Elde edilen bir başka bulgu, lojistik sektörünün hem dolaylı üretim faktörlerini hem de asli üretim faktörlerini dengeli bir şekilde kullandığı yönündedir. Son olarak sektörün istihdam çoğaltanları hesaplanmıştır. İstihdam çoğaltanı en yüksek üçüncü sektörün lojistik sektörü olduğu analiz edilmiştir. Bu sonuçlar ile lojistik sektörüne yapılacak yatırımların Türkiye ekonomisinde yüksek bir etki yaratacağını ve işsizlikle mücadelede önemli bir araç olacağını söylemek mümkündür.

Anahtar Kelimeler: Girdi Çıktı Modeli, Lojistik, Kilit Sektör, Bağ Etkileri, İşsizlik, Türkiye

Analysis of Importance of Logistics Sector in Turkish Economy by Using Input Output Model

Abstract

Logistics Sector gained momentum with the effect of globalization and had a bigger share within Turkish economy. In this study, the progress and the current status of the Logistics Sector in Turkish Economy have been determined primarily. The purpose of this study is to reveal the structure of the logistics sector by applying input and output models. Therefore this study is based on input and output charts published by TUIK (Turkish Statistical Institute) in 2012. The related analysis showed us that the Logistics Sector is the key sector as well as the main metal sector in Turkish Economy. In order to conclude as so direct and indirect production effects belonged to this sector have been counted up and also it has been identified that the logistics sector is in intense interaction with all other sectors in the country. Another outcome of this study showed that the logistics sector operates both direct and indirect production elements in a balanced way.



Özgün Araştırma Makalesi (Original Research Article)

Geliş/Received: 04.11.2020

Kabul/Accepted: 25.12.2020

DOI: <https://dx.doi.org/10.17336/igusb.820167>

* Öğr. Gör., İstanbul Gelişim Üniversitesi, MYO, Hava Lojistiği Bölümü, İstanbul, Türkiye,
E-posta: ataydin@gelisim.edu.tr ORCID <https://orcid.org/0000-0002-9265-5930>

On the other hand, the multipliers of employment have been taken into consideration as well. It seems that the logistics sector comes as the third sector in terms of multipliers of employment. In light of the facts above, the investment to the Logistics Sector would result in a high impact to Turkish Economy as well as it would lead in struggling with unemployment in Turkey.

Keywords: Input Output Model, Logistics, Key Sector, Production Effects, Unemployment, Turkey

1. Giriş

Lojistik kelimesi, köken olarak logistikos kelimesinden gelmektedir (Russel, 2000:16). Yani mantık ve hesap yapma kelimelerinin birleşiminden oluşan lojistik kelimesinin kökeninde hesap yapma vardır. Lojistik denilince akla sadece taşımacılık ve depolama faaliyetleri gelmemelidir. Bowersox (1978)'a göre lojistik faaliyetleri; üretim öncesindeki hammadde tedariki, üretim esnasındaki faaliyetler, üretimden sonraki fiziksel dağıtım, iç taşıma, stoklama, sipariş işleme, taşıma ve diğer müşteri hizmetleri gibi faaliyetlerin tümünü kapsamaktadır. Günümüzde lojistik sektörü, diğer tüm sektörler için hayati önem taşımaktadır. Artan rekabet koşulları nedeniyle, sanayi sektörü, hizmet sektörüne giderek daha bağımlı hale gelmektedir. Artık rekabet, üretilen üründen çok ürün ile ilgili hizmetler üzerinden yapılmaktadır. Ürünle ilgili hizmetlere örnek olarak, zamanında teslimat, dağıtımın kalitesi, satış sonrası hizmetler gösterilebilir. Bu faktörlerde başarıya ulaşmak, hizmet sektörünün etkinliğini gerektirmektedir (Porter, 1990:248). Özellikle içinde bulunduğumuz pandemi sürecinde lojistiğin ve onun bir halkası olduğu tedarik zincirlerinin önemi daha iyi anlaşılmış, bu noktalarda meydana gelecek aksaklıkların bütün iktisadi hayatı nasıl etkileyeceği ortaya çıkmıştır. Lojistik sürecin işlememesi veya aksaması, pandemi sürecinde özellikle uluslararası alanda sorunlara yol açmış ve ortaya çıkan arz, talep şokları dünya ticaret hacmini daraltmıştır.

Lojistik sektörü, tüm sektörlerle bağlantılı olduğu için ekonomik hayat içinde önemli bir yer tutmaktadır. Küreselleşmenin sonucu olarak, firmalar maliyetlerini düşürmek, sunmuş oldukları hizmetleri geliştirmek ve farklılıklar yaratmak zorundadır. Bu çerçevede lojistik sektörü, maliyetleri düşürmede yarattığı etki ve sunulan hizmetlerin yarattığı değer açısından önem teşkil etmekte ve ekonomideki rolü giderek artmaktadır. Ayrıca, iktisadi büyüme noktasında temel faktörlerden biri olarak değerlendirilmektedir (Webb,2006:1). Türkiye ekonomisi içinde lojistik sektörünün varlığı da gün geçtikçe artmakta ve bu gelişiminin ekonomiye olan katkıları da sektörün daha yakından incelenmesini zorunlu kılmaktadır. 1980'li yıllarda başlayan ve 2000'li yıllarda hız kazanmaya başlayan nakliye anlayışından lojistik anlayışına geçiş süreci, sektörün ülke ekonomisi içindeki yerini güçlendirmiştir. Günümüzde Türkiye'de uluslararası lojistik alanında faaliyet gösteren çok sayıda firma bulunmaktadır. Bu durum, Türkiye'de uluslararası ticaretin gelişimini sağlamakta ve uluslararası lojistik hizmetlerine olan talebi arttırmaktadır (Dikmenli, 2008:70,90). Lojistik sektörünün Türkiye ekonomisi içindeki yerinin saptanarak kilit sektör yönünden araştırılması, diğer sektörlerle olan etkileşimlerinin, bir başka deyişle iktisadi büyümeye olan katkısının ortaya çıkarılması ve işsizlikle mücadele kapsamında sektörün önemini saptanması, bu çalışmanın temel amacıdır.

Çalışmanın girişten sonraki ikinci bölümünde lojistik kavramı tanıtılmış ve lojistik faaliyetler hakkında bilgi verilmiştir. Üçüncü bölümde Türkiye'de lojistik sektörünün gelişimi incelenmiş ve sektörün günümüzdeki durumu tespit edilmiştir. Dördüncü bölümde bir literatür taraması yapılmıştır. Beşinci bölümde bu çalışmanın yöntemi

olması nedeniyle girdi çıktı teknikleri kısaca tanıtılmıştır. Altıncı bölümde bulgular açıklanmış ve son bölüm ise sonuç kısmına ayrılmıştır.

2. Lojistik Kavramı

1905'te ilk kez askeri bir terim olarak kullanılan lojistik, askeri alanda çalışan personelin malzeme taşıma, bakım, yenileme, sevkiyat ve tedarikinin karşılanması şeklinde kullanılmıştır (Kobu, 2003:37). Tedarik zinciri yönetim konseyi lojistiği, ürünün hammadde aşamasından müşteriye ulaştırılmasına kadar geçen sürecin müşteri ihtiyaçlarını karşılamak üzere ürün, hizmet ve bunlarla ilişkili bilginin orijin noktasından tüketim noktasına doğru etkili ve verimli bir şekilde akışını ve stoklanmasını planlayan, uygulayan ve kontrol eden parçası olarak tanımlanmaktadır (CSCMP, 2006). Yedi d tanımına göre ise lojistik; doğru malzemenin, doğru miktarda, doğru durumda, doğru yerde, doğru zamanda, doğru tüketiciye, doğru fiyatla ulaşması demektir (Orhan, 2003:8).

Lojistik ile ilgili en yakın kavram lojistik yönetimidir. Lojistik, bir dizi faaliyetten oluşan bir süreç olarak tanımlandığına göre bu sürecin etkin olarak yönetimi büyük önem kazanmaktadır. Etkin bir lojistik yönetiminin, maliyetlerin düşürülmesi, üretimin ve kalitenin artırılması, müşteri memnuniyetinin iyileştirilmesi gibi etkileri vardır. Özellikle son dönemlerde lojistik yönetimi, stratejik bir idari faaliyete dönüşmüştür. Bu çerçevede stratejik lojistik, işletmeler arası ilişkileri lojistik tekniklerle düzenleyerek rekabet avantajı elde etmek olarak tanımlanmaktadır (Bowersox, 2002:34). Lojistik yönetimde adı geçen lojistik faaliyetler, kuruluş yeri seçimi, satınalma, stok yönetimi, talep tahmini, sipariş işleme, elleçleme, paketleme, etiketleme, dağıtım, müşteri hizmetleri gibi bir dizi faaliyeti içermektedir. Bu bağlamda lojistik yönetimi, hammadde tedarikinden müşteri memnuniyetine kadar bütün bir süreci ifade etmektedir. Bütünleşik lojistik kavramı da buradan çıkmıştır. Bütünleşik lojistik, işletmelerde geleneksel olarak ayrı ve dağınık bir biçimde yürütülen lojistik ve dağıtım faaliyetlerinin bütünleşik bir biçimde, tek bir performans olarak ele alınması şeklinde tanımlanmaktadır (Aşıcı ve Tek, 1985:14). Lojistik faaliyetlere yönelik bütünleşik bakış açısı ile bir işletme, gerek tedarikçileri gerekse müşterileriyle tedarik zinciri içinde optimum bir çıktı düzeyi yakalamak amacıyla kendi planlamasını zincirin diğer üyeleri ile koordinasyon sağlamaya yönelik bir çaba içine girmektedir (Schonsleben, 2004:92).

Lojistik yönetimi, bir ülkenin rekabet gücünü belirlemede bir faktör olması nedeniyle ayrıca önem arz etmektedir. Üretim süreçlerinde ve ihrac edilen malların tesliminde etkin rol oynaması, lojistiği ülke ekonomisi için önemli hale getirmektedir (Çekerol ve Kurnaz, 2011:51). Lojistik yönetiminin diğer bir etki alanı ise maliyetler üzerindedir. Lojistik maliyetler, lojistik faaliyetler nedeniyle ortaya çıkan maliyetlerin tümünü ifade etmek için kullanılan bir kavram olmakla beraber, işletmelerin lojistik faaliyetler için katlandıkları fedakarlıkların parasal tutarı olarak tanımlanmaktadır (Tokay, Deran ve Arslan, 2011:27). Lojistik maliyetler, tüm maliyetlerin % 5 ile % 15'i arasında olmaktadır (Hacırüstemoğlu ve Şakrak, 2002: 111). Lojistik maliyetlerin önemli bir yer tutması nedeniyle, işletmelerin rekabet gücünü arttırabilmek, tedarik zincirinde kendine yer bulabilmek için lojistik yönetimini önemsemeye zorunluluğunu ortaya çıkarmaktadır. Lojistik maliyetler içinde, sevkiyat % 45, depolama % 26, yönetim giderleri % 9, stok maliyeti ise % 20 oranında yer tutmaktadır. Bu oranlar, lojistik içinde taşımacılık sektörünün yerinin önemi açısından anlamlıdır.

3. Türkiye’de Lojistik Sektörü

Lojistik kavramı, işletme literatürüne 1900’lü yılların başında girmiş olmakla beraber, özellikle askeri lojistik anlamında çok daha eski bir kavramdır. Hatta Mısır piramitleri, Çin seddi gibi muazzam yapılarda dahi lojistiğin kökenlerini görmek mümkündür. Mısır piramitlerinde yer alan taş bloklarının taşınması ve alt yapısında yer alan su kanallarının yapılması, geçmişin imkanlarına bakıldığında önemli bir lojistik faaliyetidir (Tekin, 2013:13). Sanayi devrimi ile birlikte seri üretimin başlaması ve üretilen malların teslim edilmesi sorunu, lojistik yönetiminin ilk temellerini oluşturmuştur. Örneğin sanayi devrimi öncesinde de önemli bir sektör olan tekstil sektöründe, yeni icat edilen makineler ile üretime başlanmasıyla İngiltere’de üretim hacmi % 60 oranında artmıştır (Arslan, 2017:5).

Ancak lojistiğin iş dünyasında kendine hızla yer bulması 1950’den sonra olmuştur. Çünkü başarılı lojistik uygulamaların müttefik devletlerin İkinci Dünya Savaşı’nı kazanılmasına yaptığı katkının anlaşılmasından sonra lojistiğe olan ilgi artmıştır (Er ve Nalçakan, 2018:4). 1950’li yıllar plansız bir dağıtımın olduğu yıllardır. 1960’lı yıllarda fiziksel dağıtım kavramı ortaya çıkmıştır. Dağıtım operasyonlarını yönetmenin ve kontrol etmenin önemi bu yıllarda anlaşılmıştır. 1970’li yıllarda dağıtım operasyonları, organizasyon içinde fonksiyonel yapıda yer almaya başlamıştır. 1970’lerde başlayan sermaye krizi, dünya genelinde etkisini göstermiş ve ticaret hacmi düşmüştür, öncelikler ve modeller değişmiştir (Hacıüstemoğlu-Şakrak, 2002:100). Yine 1970’li yıllarda ortaya çıkan petrol krizi, OPEC üyesi Arap devletlerinin petrol üretimini düşürüp ABD ve Hollanda’ya ambargo uygulamasıyla ortaya çıkmıştır (Demir, 2008:236). Petrol krizi, lojistik sektörüne, özellikle taşımacılık sektörünün maliyetlerinin artması şeklinde etki etmiştir. Bu tarihlerde işletmeler, asıl işlerine kaynak ayırabilmek amacıyla lojistik faaliyetlerini dışarıya ihale etmeye başlamışlardır. Dolayısıyla petrol krizi, ilk aşamada taşıma maliyetlerini arttırarak lojistik sektörünü olumsuz etkilerken, ikinci aşamada uzmanlaşmış lojistik firmalarının çoğalmasını sağlayarak olumlu bir etki yapmıştır. 1980 sonrası dönem ise bütün dünyada liberalleşme ve küreselleşmeyi öne çıkaran yeni bir dönüşümü temsil etmektedir. Özellikle dış ticaretin küreselleşmeyle öne çıkması nedeniyle uluslararası lojistik büyük önem kazanmış ve sektöre yapılan yatırımlar da 1980’den başlayarak artmaya başlamıştır. 1990’lı yıllar, taşıma faaliyetlerindeki düzenlemeler, bilgisayar teknolojisine giriş ve iletişimde devrim niteliğinde yaşanan değişimler nedeniyle lojistik sektörünün gelişiminin büyük hız kazandığı bir dönem olmuştur (Long, 2003:20). 2000’li yıllardan itibaren lojistik kavramı, daha kapsamlı bir kavram olan ve rekabet gücü elde etmede büyük önemi bulunan tedarik zinciri kavramı ile birlikte değerlendirilmeye başlanmıştır (Rushton, 2000:18).

Günümüzde yaşanmakta olan pandemi süreci de esasen lojistiğin ve onun bir üst halkası olan tedarik zinciri yönetiminin ekonomik hayattaki önemini daha açık bir şekilde ortaya çıkarmıştır. Tedarik zincirlerinde yaşanan aksamalar nedeniyle üretimde büyük sıkıntılar yaşanmış, üretilen ürünlerin teslimatları yapılamamış ve büyük bir kaos yaşanmıştır. Bu gelişmelerin sonucunda gelişmiş ülkeler de üretimleri kendi ülkelerine almaya çalışarak lojistikte yaşanan sorunlardan daha az etkilenme yoluna gitmeye çalışmışlardır. Bu açıdan bakıldığında lojistik sektörünün gelecekte kendisini tekrar tanımlayarak çeşitli senaryolara göre üretilmiş çözümlerle yeniden organize olacağı ve daha da büyüyeceği öngörülebilir.

Türkiye’de lojistik sektörünün gelişmeye başlaması, batıya göre daha yenidir. Önce ithalat ve ihracat ile daha sonra büyük ölçekli perakendecilik (süpermarket ve hipermarketler) ve elektronik ticaretle birlikte iyice öne çıkmıştır (Babacan, 2003:10). Dış dünyadaki liberalleşme ve küreselleşme rüzgarlarına Türkiye, 24 Ocak kararlarıyla eklenmiştir. 24 Ocak kararlarını kısaca özetleyecek olursak öncelikle fiyatlama süreci

serbest bırakılmıştır. Mal ve hizmet piyasasında, sermaye piyasasında, döviz fiyatlarında piyasa koşulları hakim kılınmıştır (Aydın, 2019:16). Diğer bir uygulama alanı ise dış açılma süreci ve ihracata dayalı büyüme modelinin benimsenmiş olmasıdır. Dış açılma, esas olarak çok güçlü ihracat teşvikleri, düşen emek maliyetleri ve 1980 devalüasyonunun etkilerinin kaybolmasını önleyen döviz kuru politikaları aracılığıyla sanayi ürünlerinde döviz piyasalarına girmek olarak algılanmıştır (Boratav, 2015:166). 24 Ocak kararlarının en büyük başarısı da esasen ihracat konusunda olmuştur. On yıl içinde ihracat beş katına, ithalat ise üç katına çıkmıştır (Aydın, 2019:18). Lojistik sektörünün Türkiye'de gelişmeye başlamasının arkasında da dış ticaretteki bu artışın ve serbest piyasa ekonomisi anlayışının etkisi ile büyümeye başlayan ticaret sektörünün gelişiminde aramak gerekmektedir. Bu gelişmeler, artık lojistiğin çok iyi yönetilmesi gereken bir süreç olarak ele alınmasına yol açmıştır. Özellikle işletmelerin lojistik maliyetleri düşürme çabaları, lojistik sektöre yapılan yatırımları arttırmış ve lojistik teknolojilerinin gelişmesini sağlamıştır.

2000 yılı sonrası ise lojistik sektöre yönelik teknolojilerin gelişmesi ve sektörün bağımsızlaşması dönemi olarak tarif edilmektedir. Bu yıllardan itibaren artık işletmelerin birbirleriyle rekabeti, tedarik zincirlerindeki gücü üzerinden yaşanmaktadır. Tedarik zinciri yönetiminde güçlü olan firmalar ayakta kalabilmekte, diğerleri ise elenip gitmektedir. Bu yıllardan itibaren anahtar lojistik performans göstergeleri lojistik maliyetleriyle birlikte tedarik zinciri ve müşteri hizmetleri maliyetleri olmuştur (Gümüş, 2007:136).

Lojistik sektörünün Türkiye ekonomisi içindeki payına baktığımızda GSMH içindeki payının % 11-13 arasında olduğu görülmektedir. Bu oran içindeki % 50'lik payın doğrudan lojistik hizmet sağlayıcı firmaların faaliyetlerinden kaynaklanmakta olduğu, geri kalan %50'lik payın ise mal ticareti yapan firmaların kendi bünyelerinde gerçekleştirdiği lojistik faaliyetlerden kaynaklandığı düşünülmektedir (UTİKAD Lojistik Sektörü Raporu, 2019:18). Uluslararası taşımacılık faaliyetlerinin ülke ekonomisine katkısı incelendiğinde sektörün büyüklüğü hakkında fikir vermektedir. Tablo 3.1'de uluslararası veriler 2009 yılından itibaren özetlenmiştir. Yurtiçinde yerleşik kişilerce gerçekleştirilen uluslararası taşımacılık faaliyetleri gelir, yurtdışındaki yerleşik kişilerce gerçekleştirilen uluslararası taşımacılık faaliyetleri ise gider olarak kaydedilmektedir. Tablodan da görüldüğü gibi taşımacılık faaliyetlerinin ülkeye sağladığı pozitif katkı, 2010, 2015 ve 2016 yılları dışında sürekli artış eğilimindedir. Söz konusu üç takvim yılında da artış eğilimi bozulmakla birlikte pozitif katkının devam ettiği görülmektedir. Navlun gelir gider dengesinin ise 2013 yılından itibaren pozitif geçtiği görülmektedir. Diğer taşımacılık faaliyetlerinde de son on yıl boyunca ekonomiye katkının pozitif olduğu görülmektedir. Kısaca dış ticaretteki taşımacılık faaliyetleri penceresinden bir analiz yapılacak olursa uluslararası taşımacılık faaliyetlerinin Türkiye ekonomisine olan katkısının net olarak pozitif olduğu açıkça görülmektedir. Katkının yukarı doğru eğilimli olması ise gelecekte lojistik sektörünün önemini ve Türkiye ekonomisi içindeki yerinin daha da artacağını göstermektedir.

Tablo 3.1 Uluslararası Taşımacılık Faaliyetlerinin Ülke Ekonomisine Katkısı (Milyon ABD Doları)

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Taşımacılık	1.838	1.339	2.401	3.706	15.415	16.567	14.415	12.681	14.272	15.610	17.428
Gelir	8.331	9.417	11.029	12.643	21.769	22.835	19.689	19.734	24.666	25.325	25.325
Gider	6.493	8.078	8.628	8.938	6.354	6.268	5.724	7.053	7.851	9.056	7.897
Navlun	1.508	-2.450	-2.709	-2.413	2.389	2.982	2.789	3.511	4.016	3.709	4.159
Gelir	2.979	3.400	3.414	3.894	8.314	8.721	7.520	8.207	8.954	9.246	9.127
Gider	4.487	5.850	6.123	6.307	5.925	5.739	4.731	4.696	4.938	5.537	4.968
Diğer	529	679	351	388	3.239	3.368	2.861	2.323	1.783	1.847	1.538
Gelir	2.113	2.284	2.367	2.528	3.468	3.638	3.137	3.765	3.654	3.889	3.677
Gider	1.584	1.605	2.016	2.140	229	270	276	1.442	1.871	2.042	2.139

Kaynak: TCMB

Uluslararası ticarete taşıma modlarına göre dağılım incelendiğinde en fazla denizyolu taşımacılığının kullanıldığı görülmektedir. İthalatta denizyolu taşımacılığının değer bazında yüzdesel payı, sabit bir eğilim göstermektedir. 2009 yılında ithalatta kullanılan denizyolu taşımacılığının payı % 61.25 iken 2019 yılında % 64.87 olmuştur. Denizyolu taşımacılığının ihracattaki payı ise artış eğilimindedir. Tablo 3.2'den görüldüğü gibi bu oran 2009 yılında % 47.05 iken, yıllar içinde sürekli artarak 2019 yılında % 62.42 seviyesine çıkmıştır. Gerek ihracatta gerekse ithalatta karayolu taşımacılığının payının ise azalma eğiliminde olduğu görülmektedir. Tablodan görülen başka bir artış eğilimi de ithalatta kullanılan havayolu taşımacılığındadır. 2009 yılından itibaren sürekli artış eğilimi gösteren bu oran on yıl içinde % 9.57'den % 15.33'e çıkmıştır. İhracatta havayolu taşımacılığının payı, belirgin bir eğilim izlememekle beraber en azından payını koruma eğilimindedir. Dış ticarete en az kullanılan taşıma modunun demiryolu taşımacılığı olduğu görülmektedir. Demiryolu taşımacılığının payı, ithalatta 2013 yılından, ihracatta ise 2009 yılından itibaren % 1'in üzerine hiç çıkamamıştır. Tablo 3.2'de göze çarpan bir başka durum, taşıma modları arasındaki geçişkenliktir. İthalatta kullanılan karayolu taşımacılığında yıllar içinde görülen azalmanın sırasıyla havayolu ve denizyolu ile ikame edildiği görülmektedir. İhracattaki karayolu taşımacılığının azalan payının yerini ise denizyolu taşımacılığı almaktadır. Geçişkenliklerin tespiti, lojistik sektörü içindeki yapısal değişimler hakkında da bilgi vermektedir. Bu tespitlerden hareketle, ihracattaki artışların denizyolu taşımacılık sektörünü uyaracağı öngörülebilir. İthalattaki artışlar ise hem karayolu hem de denizyolu taşımacılığı sektörleri üzerinde pozitif etki yaratacaktır.

Tablo 3.2 İthalat ve İhracatta Taşıma Modlarının Yıllara Göre Yüzdesel Payları (Değer Bazında)

YIL	KARAYOLU		HAVAYOLU		DENİZYOLU		DEMİRYOLU	
	İTHALAT	İHRACAT	İTHALAT	İHRACAT	İTHALAT	İHRACAT	İTHALAT	İHRACAT
2009	27.75	42.30	9.57	9.74	61.25	47.05	1.43	0.91
2010	26.75	40.88	9.54	6.84	62.16	51.41	1.55	0.88
2011	21.97	37.60	10.62	6.42	65.85	55.05	1.57	0.93
2012	20.26	33.35	12.23	14.40	66.31	51.57	1.21	0.67
2013	18.69	35.66	15.21	8.61	65.28	55.10	0.83	0.64
2014	18.23	35.29	12.07	9.01	69.11	55.11	0.59	0.59
2015	19.09	32.70	11.11	12.10	69.14	54.64	0.65	0.56
2016	19.16	31.62	12.83	12.54	67.22	55.39	0.80	0.45
2017	18.01	29.59	16.33	10.98	65.10	58.99	0.56	0.44
2018	17.88	28.00	14.40	8.25	67.09	63.31	0.62	0.44
2019	19.01	28.59	15.33	8.41	64.87	62.42	0.80	0.58

Kaynak: UTİKAD 2019 Sektör Raporu

Yurtiçi karayolu taşımacılığı istatistikleri incelendiğinde son on yılda taşınan yük miktarlarının artış eğiliminde olduğu görülmektedir. Ancak son yıllarda artış hızı

yavaşlamaktadır. Özellikle son üç yılda artış miktarları çok düşük olmuştur. Hatta 2019 yılında devlet yolu ve il yolu bazında karayolu yük taşımacılığı miktarı negatife düşmüş ve toplam karayolu taşımacılığındaki artış otoyollarda yapılan faaliyetlerden kaynaklanmıştır.

Tablo 3.3 Devlet Yolu, İl Yolu ve Otoyollar Üzerindeki Yük Taşımaları (Milyon Ton Km)

YIL	TOPLAM	ARTIŞ HIZI (%)	DEVLET YOLU	İL YOLU	OTOYOL
2009	176 455		127 211	8 729	40 515
2010	190 365	7.88	138 921	8 503	42 941
2011	203 072	6.68	147 631	8 548	46 893
2012	216 123	6.43	151 722	15 650	48 751
2013	224 048	3.67	156 609	16 358	51 081
2014	234 492	4.66	163 918	16 845	53 729
2015	244 329	4.20	170 029	17 425	56 875
2016	253 139	3.61	174 985	19 875	58 279
2017	262 739	3.79	182 172	20 160	60 407
2018	266 502	1.43	183 705	20 679	62 118
2019	267 579	0.40	180 864	20 067	66 648

Kaynak: TÜİK

Tablo 3.4 Demiryolu Yük Taşımaları (Milyon Ton Km)

YIL	TOPLAM	ARTIŞ HIZI
2009	10 326	
2010	11 462	11.00
2011	11 677	1.88
2012	11 670	-0.06
2013	11 177	-4.22
2014	11 992	7.29
2015	10 474	-12.66
2016	11 661	11.33
2017	12 763	9.45
2018	14 481	13.46
2019	14 706	1.55

Kaynak: TÜİK

Demiryolu taşımacılığı verileri incelendiğinde düzenli bir eğilim gözlenmemekle beraber son on yılda ton km olarak toplam taşımanın % 42 arttığı görülmektedir Aynı oran karayolu yük taşımacılığı için % 52 olarak hesaplanmıştır. Karayolu taşımacılığındaki artış hızı genellikle düşme eğilimindeyken demiryolu taşımacılığında böyle bir durum söz konusu değildir.

Havayolu yük taşımacılığı verileri incelendiğinde toplam taşınan yük miktarı on yıllık süreçte % 137 oranında arttığı görülmektedir. İç hatlarda artış oranı % 72 olurken, dış hatlarda bu oran % 162 düzeyinde gerçekleşmiştir. Demiryolu ve karayolu taşımacılığı için sırasıyla % 42 ve % 52 olarak hesaplanan bu artış oranları ile kıyaslandığında havayolu yük taşımacılığının gösterdiği gelişme göze çarpmaktadır. Havayolu yük taşımacılığında en büyük artış hızı 2010 yılında yaşanmıştır. Karayolu yük taşımacılığındaki artış hızı son on yılda hiç % 10'un üzerine çıkmazken havayolu yük taşımacılığında altı defa % 10 düzeyini aşmıştır. Bu hesaplamalardan havayolu yük taşımacılığının karayolu yük taşımacılığına göre daha dinamik bir yapıda olduğu anlaşılmaktadır. Demiryolu yük taşımacılığı ile karşılaştırıldığında ise havayolunun daha istikrarlı bir büyüme trendinde olduğu tespit edilmiştir. Demiryolu ile taşınan yük miktarı son on yılda üç defa azalmasına karşılık, havayolunda sadece bir defa çok küçük bir azalma yaşanmıştır. Ayrıca artış hızları da daha istikrarlı bir yapıda gerçekleşmiştir.

Tablo 3.5 Havayolu Yük Taşımaları (Ton)

YIL	TOPLAM	ARTIŞ HIZI (%)	İÇ HATLAR	ARTIŞ HIZI (%)	DIŞ HATLAR	ARTIŞ HIZI (%)
2009	1 726 345		484 833		1 241 512	
2010	2 021 076	17.07	554 710	14.41	1 466 366	18.11
2011	2 249 474	11.30	617 835	11.38	1 631 639	11.27
2012	2 249 133	-0.02	633 074	2.47	1 616 059	-0.96
2013	2 595 316	15.39	744 027	17.53	1 851 289	14.56
2014	2 893 000	11.47	810 858	8.87	2 082 142	12.47
2015	3 072 831	6.22	871 327	7.46	2 201 504	5.73
2016	3 076 914	0.13	857 335	-1.61	2 219 579	0.82
2017	3 481 211	13.14	884 810	3.20	2 596 401	16.98
2018	3 855 231	10.74	886 025	0.13	2 969 206	14.36
2019	4 090 168	6.09	833 769	-5.89	3 256 399	9.67

Kaynak: TÜİK

Havayolu yük taşımacılığında özellikle dış hatlardaki büyümenin Tablo 3.2'deki yüzdesel paylara etki etmemesinin nedeni Tablo 3.5'teki değerlerin içinde yolcuların bagaj yüklerinin de olmasıdır. Buna rağmen bu eğilimler, dış ticarete gelecekte havayolu yük taşımacılığının deniz yoluna en büyük rakip olacağını göstermektedir. Tablo 3.2'den ithalattaki deniz yolu taşımacılığı ile havayolu taşımacılığı arasındaki ilişki görülebilmektedir. Ayrıca ithalattaki karayolu taşımacılığındaki azalma eğilimine, yine ithalattaki havayolu taşımacılığının payının artış trendinin eşlik etmesi anlamlıdır.

4. Literatür Taraması

Lojistik sektörünün Türkiye ekonomisi üzerindeki etkileri üzerine sayıca az olmakla beraber çeşitli çalışmalar vardır. Yapılan çalışmalarda genel olarak lojistik sektörü ile iktisadi değerler arasında nedensellik tespit edilmiştir.

Ateş (2010), yaptığı çalışmada ulaştırma sektörünün sanayi üretim indeksini pozitif yönde etkilediği sonucuna ulaşmış ve nedensellik ilişkisi tespit etmiştir. Aynı çalışmada ulaştırma sektörü gelirlerindeki artışın ihracatı da arttırdığı sonucuna ulaşılmıştır.

Korkmaz (2012)'in yaptığı çalışmada Türkiye'deki limanlara giriş çıkış yapan gemi sayısı ile sanayi üretim endeksi arasındaki ilişki regresyon analizi ile incelenmiştir. Çalışma sonucunda Türkiye'deki gemi taşımacılığının artması ile sanayi üretimi ve toplam ticaret arasında pozitif bir istatistiksel sonuç bulunmuştur.

Saatçioğlu ve Karaca (2013) tarafından yapılan çalışmada regresyon analizi kullanılarak taşımacılık altyapısının bölgesel gelir düzeyi üzerinde pozitif etki yaptığı sonucuna ulaşılmıştır.

Bozkurt, Efeoğlu ve Sevinç (2017), yaptıkları çalışmada panel veri analizi yöntemiyle iktisadi büyüme ile taşımacılık sektörü arasında pozitif anlamlı ilişkiler olduğunu tespit etmişlerdir.

Sezer (2018), OECD ülkeleri üzerinde yapmış olduğu çalışmada panel veri analizi kullanarak lojistik sektöründeki gelişmelerin ekonomik büyüme üzerinde pozitif bir etki yaptığı sonucuna ulaşılmıştır.

Kara ve Çiğirlioğlu (2018) tarafından yapılan çalışmada, ulaşım altyapısı, karayolu uzunlukları ile belirlenmiştir. VAR analizine dayalı Johansen eşbütünleşme testi ile Türkiye'de ulaşım altyapısında meydana gelen değişimin uzun vadede iktisadi büyümeyi pozitif yönde etkilediği sonucuna ulaşılmıştır.

Arabacı ve Yücel (2020), yaptıkları çalışmada lojistik faaliyetlerin; ödemeler dengesine, gelire, işgücü çarpanına, gelir dağılımına, istihdama, ekonomik gelişmeye, döviz gelirlerinin artırılmasına, küçük ölçekli işletmelerin geliştirilmesine, hayat standardının ve kalitesinin yükseltilmesine olumlu yönde ettiği sonucuna varmışlardır.

Türkiye dışında yapılan bilimsel çalışmalarda da lojistik sektörünün ekonomi üzerindeki etkileri Türkiye'deki çalışmalara benzer sonuçlar vermektedir.

Demurger (2001)'in yaptığı çalışmada, Çin'in 24 eyaleti ile ilgili Granger nedensellik analizi yöntemi ile ulaştırma ve iletişim sektörlerindeki yatırım artışı ile ekonomik büyüme arasında pozitif bir ilişki tespit edilmiştir.

Chu (2012), yaptığı çalışmada, dinamik panel veri analizi yöntemini kullanarak lojistik sektörü yatırımları ile büyüme arasında pozitif bir ilişki olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Mohamad (2012), yaptığı çalışmada regresyon analizi yöntemi kullanmış ve Endonezya ekonomisi için lojistik sektörü ile ekonomik büyüme arasında güçlü bir ilişki bulmuştur.

Bensassi vd (2015), İspanya'da regresyon yöntemi kullanarak yaptığı çalışmada lojistik tesislerinin sayısının, büyüklüğünün ve kalitesinin bölgesel ihracat ve ekonomik büyüme üzerinde pozitif yönde etkili olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

5. Veri Seti ve Yöntem

Yukarıda özetlenen literatür taramasından görüldüğü gibi lojistik sektörünün ekonomi üzerinde yaptığı etkiler, genellikle ekonometrik analizler, özellikle de regresyon analizleri yöntemiyle incelenmiştir. Ekonomik yapı analizlerinde önemli bir belirleyici olması nedeniyle bu çalışmada ise analizler girdi çıktı modeliyle yapılmıştır. Girdi çıktı

modelinde, üretim sistemi bir bütün olarak ele alınmaz. Aksine ekonomi, sektörler bölünüp bu sektörler arasındaki karşılıklı bağlar gösterilerek üretim sistemindeki elemanlardan her birinin faaliyetlerinin muhtemel sonuçları ortaya konur (Gökçen, 1976: 116). Bir ekonomide yapı ile ilgili denge, belli bir dönemde üretim kolları, üretim faktörleri ve sektörler arasındaki dengeyi ortaya koyar. Üretim tekniği ve üretim faktörleri arzı belli ise, bir ekonomide talep, faktörlerden bir veya birkaçının tam olarak kullanılmasını sağladığı halde, diğerlerinde tam kullanıma sebep olmuyorsa o ekonomide yapısal dengesizlik var demektir. Yapısal dengesizliğin giderilmesi ise bu modele göre ancak talep kompozisyonunun değiştirilmesi ile mümkündür (Çınar, 1973:27). Bu çalışmada, girdi çıktı modelinin kullanılmasındaki amaç, bu anlamda lojistik sektörünün ekonomik yapı içindeki yerini yapısal denge çerçevesinde belirlemeye çalışmaktır. Girdi çıktı teknikleriyle lojistik sektörünün yapısal özelliklerinin ortaya çıkarılması ve iktisadi gelişmeye katkılarının saptanması, çalışmanın özgün bir çıktısını oluşturmaktadır.

Plan yapma tekniği esas itibarıyla birbirlerini ahenkli bir şekilde tamamlaması gereken makro modelin kurulması, sektörler arası ilişkilerin incelenmesi, sektör analizleri, proje değerlendirmesi, ayarlama analizleri gibi birçok safhadan meydana gelir. Dolayısıyla girdi çıktı tekniklerinin ekonomik planlamada kullanılması kaçınılmazdır (Gökçen, 1976: 87). Lojistik sektörü açısından bakıldığında bu çalışmanın, sektörlerin analizi safhasına bir katkı sunması amaçlanmıştır.

Literatüre Leontief tarafından kazandırılan girdi çıktı yöntemiyle, endüstriler arası bağlantılarla bunların yönü ve derecesi analiz edilebilmektedir. Böylece ekonomi ile ilgili talep projeksiyonları ve ileriye doğru tahminler yapılabilmektedir. Ayrıca planlama çalışmalarında, her sektörün üretim seviyesinin belirlenmesi ve diğer sektörlerle bağlantılarının açıkça ortaya konması mümkün hale gelmektedir. Girdi çıktı analizi, sektörleri esas alarak bu sektörler arasındaki ara mal alışverişlerini incelemektedir (Özdemir ve Yüksel, 2006:2). Girdi çıktı modelinin temel varsayımları, sektörlerin sabit girdi katsayılarına sahip olmaları ve üretimin ölçeğe göre sabit getiri özelliği gösteriyor olmasıdır (Günçavdı ve Küçükçiftçi, 2002:98).

Girdi çıktı analizi, karşılıklı etkileşimin olduğu ve farklı sektörlerin girdi ve çıktı olarak birbirlerine bağlı olduklarını ifade etmektedir. Leontief, aynı zamanda belirli bir çıktı sağlayabilmek için hangi miktarda üretim faktörlerinin girdi olarak kullanılması gerektiğini de analizine dahil etmiştir (Leontief, 1966:134). Leontief modeline göre, bir ekonomideki toplam gayrisafi üretim, nihai mallarla ara malların toplamından oluşmaktadır. Her sektör, ürettiği malları ya ara mal alıcılarına (üreticiler) veya nihai mal alıcılarına (tüketiciler) satmaktadır. Modelde her sektör çift karaktere sahiptir, yani hem alıcı hem de satıcı konumundadır. Girdi çıktı modeli, başlıca üç kısımdan ibarettir. Bunlar, endüstriler arası akım tablosu, girdi katsayıları matrisi ve ters matris olarak adlandırılmaktadır.

Analizin temelini endüstriler arası akım tablosu oluşturmaktadır. Girdi katsayılar matrisi ve ters matris, bu tablodan türetilmektedir. Endüstriler arası akım tablosu, bir endüstrinin tüm endüstrilere olan talepleri ve arzları ile ilgili veriler sunmaktadır. Bir girdi çıktı analizinin en önemli faydalarından biri, geniş çaplı sektörel etkilerin hesaplanabilir olmasıdır (Hefner, 1997:1471). Tablonun satır ve sütunlarına sektörler yazılarak tablo oluşturulmaktadır. Tablonun sıralar itibarıyla soldan sağa doğru okunması, her sektörün diğer sektörlere ara mal olarak yapmış olduğu satışlarla nihai mal olarak kullanılmak üzere nihai talep için yapılan satışları göstermektedir. Tablonun sütunlar olarak yukarıdan aşağıya doğru okunması ise, her sektörün sıralarda belirtilen sektörlerden girdi olarak satın aldığı tutarı göstermektedir. Endüstriler arası akım tablosu üzerinde yer alan her bir x_{ij} değeri, j sütunları, i satırları göstermek üzere, j endüstrisi tarafından talep edilen i malı tutarını ifade etmektedir. Bu çalışmada kullanılan

ve analiz edilen endüstriler arası akım tablosu, 20 sektöre toplulaştırılan tablodur. Dolayısıyla, lojistik sektörünün diğer sektörlerle olan ara mal alışverişleri, bu tablo üzerinden değerlendirilmiştir. Endüstriler arası akım tablosundaki sektörlerin kendisiyle çakıştığı sütunlar, ilgili sektörün kendi aralarındaki ara mal alışverişlerini ifade etmektedir.

Girdi çıktı tablosu, üretim faaliyetlerini ele alırken, tüketim faaliyetlerini bir sonuç olarak görmektedir. Girdi çıktı modeli, bir ülkenin sektörel planlamasının yapılmasında temel tahmin yöntemi olarak kullanılmaktadır. Endüstriler arası akım tablosunda bulunan satırların nihai taleple toplamı, sütunların katma değerle toplamına eşit olmaktadır. Bu durum, girdi çıktı tablosundaki genel dengeyi ifade etmektedir (Kepenek, 1977:70).

Girdi katsayılar matrisi (A), herhangi bir sektörün bir birim mal veya hizmet üretimi için gerekli girdi miktarlarını göstermekte ve endüstriler arası akım tablosundan sadece üretici sektörler için hesaplanmaktadır. Girdi katsayılar matrisinde yer alan hücrelerdeki a_{ij} katsayıları, endüstriler arası akım tablosundaki her hücrenin ilgili sektörün tüm üretimine bölünmesi ile hesaplanmaktadır. a_{ij} katsayısı, gayrisafi üretim hacmiyle (X_j), ara mal girdisi (x_{ij}) arasındaki ilişkiyi kuran katsayı olup, j sektörünün bir birim üretimi için i sektörden yapmış olduğu talebi göstermektedir. A matrisinin köşegenleri ise her sektörün bir birimlik mal üretebilmek için yine kendi sektöründen kaç birim ara mal talep edeceğini ifade etmektedir. Bir başka deyişle, örneğin lojistik sektörünün bir birim mal üretebilmek için hem diğer sektörlerden, hem de kendi sektöründen kaç birim ara mal talebinde bulunacağı A matrisine ait lojistik sektöre ait sütundaki hücrelerden okunabilmektedir. A matrisinin lojistik sektöre ait satırındaki hücreler ise, diğer sektörlerin her birinin bir birim mal üretebilmek için lojistik sektörden kaç birim ara mal alması gerektiğini göstermektedir. Leontief sisteminde katsayıların meydana getirdiği matris, sıra ve sütun sayıları birbirine eşit olduğundan bir kare matristir ve teknoloji matrisi olarak da adlandırılmaktadır. Teknoloji matrisinin birim matristen çıkarılmasıyla elde edilen matris, Leontief matrisi olarak ifade edilmektedir.

$$(I-A)X=Y \quad (1)$$

Bu denklemin sol yanında bulunan X kolon vektörü, sektörlerin gayrisafi üretim hacimlerini, sağ yanında bulunan Y kolon vektörü nihai mallar vektörünü göstermektedir. A ise, yukarıda açıklanan sektörler arasındaki ilişkileri gösteren katsayılar matrisidir. Model, bu hali ile X vektörü ile ifade edilen gayrisafi üretimden ne kadar safi mal üretileceğini gösterir. Diğer bir deyimle burada Y bağımlı, X ise bağımsız değişkendir. Halbuki, Y vektörü ile gösterilen nihai malların miktarları hedef olarak alınıp bu hedefe ulaşmak için gereken gayrisafi üretimin ne olması gerektiği Leontief metodolojisi ile hesaplanabilmektedir. Bu durumda Y vektörü, bağımsız değişken halini almaktadır. X vektörü, yalnız bırakıldığında aşağıdaki eşitlik ortaya çıkmaktadır.

$$X=(I - A)^{-1}Y \quad (2)$$

Leontief matrisinin tersi olan $(I - A)^{-1}$ matrisi, girdi çıktı analizlerinde önemli bir yer tutmaktadır. Ters matris, nihai talep birimi başına sektörlerin doğrudan ve dolaylı olarak arttırmaları gereken üretim miktarlarını göstermektedir. Ters matris, aynı zamanda nihai talep ile çıktı düzeyleri arasında ilişki kurmaktadır. Yani herhangi bir sektörün nihai talebindeki bir birimlik değişikliğin zorunlu sonucu olarak girdi talebindeki değişimleri ifade etmektedir.

Girdi çıktı modelinde, ileriye dönük tahminler, gerek teknoloji matrisindeki (A) gerekse ters matristeki $[(I - A)^{-1}]$ katsayılar kullanılarak yapılmaktadır. Bu katsayılar, ekonomik yapının ortaya çıkarılmasını ve herhangi bir sektöre yapılacak yatırımın veya herhangi bir sektöre olan nihai talepteki artışın diğer sektörlerde ve ekonominin bütününde nasıl bir değişime yol açacağını tahmininde kullanılmaktadır. Bu açıdan bakıldığında, bu çalışmada ters matrisin katsayıları, lojistik sektörünün üretimine yönelik bir birimlik nihai talep artışı durumunda, diğer bütün sektörlerin ara mal üretimini ne kadar arttırması gerektiğinin tahmininde kullanılacaktır.

Teknoloji matrisi ve ters matrisin satır ve sütun toplamları da girdi çıktı analizlerinde önemli yer tutmaktadır. Teknoloji matrisinin sütun toplamları, geriye bağ etkisi, satır toplamları ise ileriye bağ etkisi olarak adlandırılmaktadır. Geriye bağ etkisi, o sektörün üretiminde meydana gelecek bir artışın kendisine girdi satan sektörlerde toplam ne miktar bir üretim artışına yol açacağını, ileriye bağ etkisi ise kendisinin ara mal sattığı sektörlerde toplam ne miktar bir üretim artışına yol açacağını göstermektedir. Teknoloji matrisinin satır ve sütun toplamlarının toplamına da toplam bağ etkisi denmektedir. Bir sektörün toplam bağ etkisi ne kadar yüksekse, o sektöre yapılacak olan yatırımın ekonomik etkisi de o kadar yüksek olmaktadır. Ters matrisin satır toplamları olan ters matris ileriye bağ etkisi, her sektörün üretimine karşılık nihai talebin bir birim artması halinde i sektöründeki gerekli üretim artışını göstermektedir. Ters matrisin sütun toplamları ise ters matris geriye bağ etkisi olarak adlandırılmakta ve j sektörünün üretimine karşı nihai talebin bir birim artmasının direkt ve dolaylı gereklerini karşılamak için bütün sektörlerin üretimlerindeki gerekli artışı ifade etmektedir. İleriye ve geriye bağ etkilerinin bilinmesi, ilgili sektörlerin verimliliklerinden de bir ölçüsü olarak değerlendirilmektedir. İleriye ve geriye bağ katsayılarından faydalanarak bir sektöre yapılacak olan yatırımın ekonominin bütününde meydana getireceği değişim tahmin edilebilmektedir. Özellikle kilit sektörlerin belirlenmesinde bu analizler büyük önem kazanmaktadır. Çalışmada lojistik sektörüne ait kilit sektör analizi, ters matris katsayıları kullanılarak yapılmıştır.

Sektörler arasındaki ilişkiye çeşitli açılardan bakılabilir. Herhangi bir sektörün üretim amacıyla üretim faktörlerini ne oranda kullandığı da girdi çıktı analiziyle mümkün olmaktadır. Dolaylı faktör kullanımı (u_j), toplam girdilerin (U_j) toplam üretime (X_j) oranı ile ölçülmektedir.

$$u_j = U_j/X_j \quad (3)$$

Yukarıdaki oran, yani toplam girdilerin toplam üretime oranı, dolaylı faktör kullanımını ifade etmektedir. Bu oran 1'den çıkarıldığında geriye kalan asli üretim faktörleri kullanım oranını vermektedir. Benzer bir analiz, ara mal akımları ile de yapılabilmektedir. Yani üretimin ne kadarının nihai tüketicilere, ne kadarının üreticilere gideceği katsayısal olarak tahmin edilebilmektedir. Böylece lojistik sektörünün asli ve dolaylı üretim faktörleri ile olan ilişkileri temel alınarak bu alana yapılacak yatırımların üretim faktörlerine gideceğinin tahmini yapılabilmektedir. Bu çalışmanın en önemli çıktılarından biri, üretim faktörlerinden emeğe ait istihdam çarpanlarının hesaplanarak, lojistik sektörünün işsizlikle mücadelede bir araç olarak kullanılabilmeceğinin belirlenmiş olmasıdır.

Bu çalışmada 2016 yılında TÜİK tarafından yayınlanan 2012 verilerini kapsayan girdi çıktı tabloları esas alınarak lojistik sektörünün ekonomideki yeri saptanmaya çalışılmıştır. TÜİK tarafından yayınlanan girdi çıktı tablosu, 64 sektörü içermekte ve sadece endüstriler arası akım tablosunu göstermektedir. Yani analiz için gerekli olan teknoloji matrisi ve Leontief ters matrislerini içermemektedir. Bu çalışmaya özel olarak

64 sektör, 20 sektör şeklinde toplulaştırılmıştır. Böylece verilerin analizi daha anlaşılır kılınmaya çalışılmıştır. Çalışmada hesaplanarak tablo haline getirilen bütün sayısal değerler, toplulaştırılmış endüstriyel akım tablosu temel alınarak oluşturulmuştur. Sanayi sektörleri, daha ayrıntılı bir analize tabi tutulmuştur. Hizmetler sektöründe ise karayolu ulaşım araçları onarım hizmetleri, lojistik sektörü ile yakın ilişkisi nedeniyle ayrıca incelenmiştir. Lojistik sektörünün finans sektörü ile olan ilişkileri de ayrıca ele alınmış, diğer hizmet sektörleri ise diğer hizmetler şeklinde tek başlık altında incelenmiştir. Toplulaştırılmış endüstriyel akım tablosundan teknoloji matrisi ve Leontief ters matrisi hesaplanarak oluşturulmuş ve yukarıda kısaca özetlenmeye çalışılan teknikler kullanılarak lojistik sektörünün Türkiye ekonomisindeki yeri ve diğer sektörlerle olan ilişkileri açıklanmaya çalışılmıştır. İleriye ve geriye bağ etkilerinin etki ortalamasına bölünmesiyle elde edilen ileriye ve geriye bağ endeksleri yardımıyla ayrıca kilit sektör analizi yapılmıştır. Son olarak istihdam çoğaltanları hesaplanarak lojistik sektörünün istihdama etkileri araştırılmış ve işsizlikle mücadelede bir araç olarak kullanılıp kullanılmayacağı sorusuna cevap aranmaya çalışılmıştır.

6. Analiz ve Bulgular

TÜİK tarafından yayınlanan girdi çıktı tablosu 20 sektör şeklinde Tablo 6.1'deki gibi numaralandırarak toplulaştırılmıştır. Çalışmanın bundan sonraki kısmında sektörler, tablodaki numaraları ile gösterilecektir.

Bu çalışmanın konusu olan ve Tablo 6.1'de 18 numara ile gösterilen lojistik sektörü, kara taşımacılığı ve boru hattı taşımacılığı hizmetleri, su yolu taşımacılığı hizmetleri, havayolu taşımacılığı hizmetleri, taşımacılık için depolama ve destek hizmetleri ile posta ve kurye hizmetlerinden oluşmaktadır.

Tablo 6.1 Sektörel Toplulaştırma

NUMARA	SEKTÖR
1	Tarım ve avcılık, Orman ürünleri, Bahççılık
2	Madencilik ve taş ocakçılığı
3	Gıda, içecekler ve tütün
4	Tekstil, giyim eşyası, deri
5	Kereste, ağaç ürünleri, mantar, Mobilya ve diğer mamul eşyalar
6	Kağıt ve kağıt ürünleri
7	Kök ve rafine petrol
8	Kimyasallar ve kimyasal ürünler, Temel eczacılık ürünleri
9	Kauçuk ve plastik ürünler
10	Diğer metalik olmayan mineral ürünleri
11	Ana metaller
12	Fabrikasyon metal ürünler (Makine ve ekipman hariç)
13	Bilgisayarlar ile elektronik ve optik ürünler, Elektrikli teçhizat
14	Başka yerde sınıflandırılmamış makine ve ekipmanlar
15	Motorlu kara taşıtları, römork, yarı römork, Diğer ulaşım araçları
16	İnşaat
17	Motorlu kara taşıtları ve motosiklet bakım ve onarım hizmetleri
18	Lojistik
19	Finans
20	Diğer hizmetler

Kaynak: Yazar tarafından toplulaştırılmıştır.

Tablo 6.2 ise yirmi sektörde toplulaştırılan endüstriyel akım tablosunu ifade etmektedir. En sağ sütun ile alttan ikinci satırlar, ara mal toplamalarını gösterirken en

alttaki satır ise ilgili sektörlerin toplam üretimlerini göstermektedir. Toplam üretim bilgilerinin endüstriyel akım tablosuna ilave edilmesinin sebebi, teknoloji matrisi oluşturulurken toplam üretim verilerinden hesaplanacak olmasıdır.

Tablo 6.2. Endüstriler Arası Akım Tablosu (Bin TL)

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	TOPLAM
1	2948082	133291	5673998	596352	1475624	329948	343	195372	461946	29432	1627	117	7761	6720	39	114145	7320	15683	6	5499396	100324264
2	452163	1946322	839462	1089751	115668	263506	3199020	2351709	212191	8209404	9783300	183332	133795	16654	153028	4902443	88345	419326	2538	3171392	94735469
3	6367557	37176	2837174	532844	102081	104185	8423	131870	31734	35276	15334	33291	22278	20170	16383	115565	48097	218223	62689	22072324	53806328
4	109406	105947	310248	5487975	2121368	437825	3727	341682	388994	191847	60357	61135	106495	133429	386761	159089	91655	244780	17994	4138833	61222942
5	187549	789894	73660	596459	9238675	40517	36	32000	71717	192240	82388	164333	193258	194817	89413	5295872	17895	39433	36784	5602415	22248145
6	105851	3197	2407724	1063680	267097	4776350	33263	502404	366004	514216	227343	205217	327356	91453	83918	98780	41143	215377	386892	6041945	17717763
7	4463786	1886488	655856	393888	221488	61628	886790	638042	283233	1885806	404357	258846	434782	133919	117577	4985364	551976	28661617	136064	13970831	60392840
8	8323170	473366	2571986	10782188	2603513	1791782	32714	1936384	1485880	1855941	212589	715292	1878278	242096	604344	2400248	294248	118755	60147	9088322	80773008
9	420624	194433	3076688	1088028	1359397	559973	1610	889345	4880408	282343	78396	449308	2085253	65707	2197535	6971096	534180	2484363	9323	4919166	33189356
10	131181	206789	551646	34853	246799	3389	959	17128	467136	6889405	404325	31202	395805	174954	527449	26354728	282846	875664	0	5880029	43294097
11	6189	366230	110110	3538	382358	71336	15357	87516	514044	404455	2207774	1574809	920605	7482324	8100808	25127251	28380	259072	0	2401946	95888063
12	63740	151939	668888	357438	103119	14980	14407	261939	483725	82948	659227	3157677	1301244	1486284	1673409	11730577	176688	102242	551	440535	28647667
13	71891	86661	116674	24949	148425	17997	8155	65357	65213	137282	33300	360934	8789359	1022311	2464874	557692	325362	279458	75383	930886	29195447
14	127475	230061	41897	53861	153477	28751	13641	48086	36795	118710	62383	224747	1343506	3655476	3189347	3131422	344172	99495	345	1594297	14408004
15	266597	10475	534	49	92119	74	24	1026	0	17547	15	254	37445	390424	41955050	27133	2766651	1233177	0	820074	21138689
16	361064	93241	350386	191752	225653	10542	2076	130352	95771	85033	254841	170165	61718	91909	88009	47242346	132950	445098	191262	16355349	66743157
17	157946	208208	251932	186884	104246	35686	78	76644	284178	388447	40730	87033	103321	346671	2394404	1288695	1039309	4289757	295396	4115218	15783313
18	265774	197488	746332	335043	2493170	901972	955897	2480121	167089	1995167	449785	2000851	194064	153228	2310485	6088678	1136213	58180753	880486	33841761	138717557
19	214979	370444	1613611	1471980	615660	179441	261282	595444	483389	637038	897674	446686	913463	432275	645883	2552027	684456	3794153	11616896	1711600	4548478
20	7770595	3395395	19444007	17139405	6211457	2954275	1371618	6383209	5367858	7355563	34974466	4902671	6888139	4206872	5525056	26746981	5007509	2310049	1268442	28078045	467964330
TOPLAM	6190389	1230325	12123979	9950085	3265940	12384147	3530420	34727807	30397311	31289080	76786761	29302660	35964790	22876103	6561002	180338082	13596445	16287722	46237975	149098005	
ÜRETİM	192778306	108866069	184319384	188985729	62866020	25087556	81119380	110570391	51841288	54253595	144793489	57172770	89465520	72056299	99676259	298458538	32182338	277954784	76794464	1215367485	3405807089

Tablo 6.2'deki endüstriler arası akım tablosunda, sadece ara mal akımlarına yer verilmiş, nihai mal hareketleri ile faktör kullanımları eklenmemiştir. Çünkü girdi

katsayılar matrisi ile ters matris, ara mal akımları üzerinden hesaplanacaktır. Tablo 6.2'deki veriler, satır olarak okunduğunda, her sektörün diğer sektörlerle sattığı ara malları ifade etmektedir. Sütun olarak okunduğunda ise her sektörün diğer sektörlerden talep ettiği ara malları göstermektedir. Örneğin, lojistik sektörü, madencilik sektörüne 1.974.488 bin TL ara mal satmaktadır. Eğer sütun olarak okunursa lojistik sektörünün madencilik sektöründen ara mal talebi, 419.526 bin TL olmaktadır. Sütun toplamları ilgili sektörün toplam ara mal talebini göstermektedir. Yani lojistik sektörünün toplam ara mal talebi, 126.206.445 bin TL'dir. Satır toplamları ise ilgili sektörün, diğer sektörlerle satmış olduğu ara mal tutarını ifade etmektedir. Bu bağlamda lojistik sektörünün kendisine ve diğer tüm sektörlerle satmış olduğu ara mal tutarı, 138.717.557 bin TL olarak gerçekleşmiştir. Endüstriyel akım tablosunun en altındaki satır ise, her sektörün asli üretim faktörlerini de kullanarak gerçekleştirdiği toplam üretimi göstermektedir. Buradaki sayılar, bir başka yönüyle de, ara mal talebine nihai mal talebinin de eklenmiş boyutunu ifade etmektedir. Tabloya göre lojistik sektörünün toplam üretimi, 277.954.764 bin TL'dir. Yani, girdi çıktı analizleri yardımıyla sadece sektörler arasındaki ara mal akımları değil, faktör kullanımları ve nihai talep ilişkileri de gözlemlenebilmektedir.

Tablo 6.3, endüstriler arası akım tablosundan faydalanarak hesaplanmış olan teknoloji matrisidir. Teknoloji matrisindeki her katsayı, akım tablosundaki değerlerin toplam üretime bölünmesiyle elde edilmektedir. Tablodaki her katsayı, ilgili sektörün bir birim ürün üretmek için diğer ilgili sektörden kaç birim ara mal almak zorunda olduğunu göstermektedir. Lojistik sektörü, bir birim mal üretebilmek için finans sektöründen 0.014 birim girdi alması gerekmektedir. Önceki bölümde açıklandığı gibi, katsayılar matrisinin sütun toplamları geriye bağ etkisi olarak adlandırılmaktadır. Lojistik sektörüne ilişkin geriye bağ etkisi değeri 0.454 olarak hesaplanmıştır. Bir başka deyişle lojistik sektörünün üretiminde meydana gelecek bir birimlik artış, kendisine girdi satan sektörlerde 0.454 birimlik artışa neden olacaktır. Satır toplamları ise ileriye bağ etkisini vermektedir. Lojistik sektörünün ileriye bağ etkisi 0.709 olarak hesaplanmıştır. Yani lojistik sektöründeki bir birimlik üretim artışı, kendisinin girdi sattığı sektörlerde 0.709 birimlik bir üretim artışına yol açacaktır. Tablo 6.3'ten görüldüğü gibi ileriye bağ etkisi en yüksek dördüncü sektör, lojistik sektörü olarak tespit edilmiştir. Diğer bir deyişle lojistik sektörüne yapılacak olan yatırım, lojistik sektörünün girdi sattığı sektörler üzerinde önemli bir uyarıcı etki yapmaktadır.

Tablo 6.3. Teknoloji Matrisi

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	İLERİYE BA	
1	0,153	0,001	0,307	0,035	0,023	0,013	0,000	0,002	0,008	0,001	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,005	0,548
2	0,002	0,018	0,005	0,006	0,002	0,011	0,394	0,021	0,002	0,151	0,068	0,003	0,001	0,000	0,002	0,016	0,003	0,002	0,000	0,005	0,005	0,733
3	0,033	0,000	0,129	0,003	0,002	0,004	0,000	0,001	0,001	0,001	0,000	0,001	0,000	0,000	0,000	0,000	0,001	0,001	0,001	0,001	0,018	0,196
4	0,001	0,001	0,002	0,325	0,034	0,017	0,000	0,003	0,006	0,004	0,000	0,001	0,001	0,002	0,004	0,001	0,003	0,001	0,000	0,000	0,005	0,409
5	0,001	0,001	0,000	0,004	0,147	0,002	0,000	0,000	0,001	0,004	0,001	0,003	0,002	0,003	0,001	0,000	0,001	0,000	0,000	0,000	0,005	0,194
6	0,001	0,000	0,013	0,006	0,004	0,190	0,000	0,005	0,007	0,009	0,002	0,004	0,004	0,001	0,001	0,000	0,001	0,001	0,004	0,004	0,005	0,258
7	0,023	0,017	0,004	0,002	0,004	0,002	0,011	0,006	0,005	0,033	0,003	0,004	0,005	0,002	0,001	0,017	0,103	0,103	0,002	0,011	0,011	0,272
8	0,044	0,004	0,014	0,064	0,041	0,071	0,000	0,175	0,285	0,034	0,015	0,012	0,021	0,003	0,006	0,007	0,009	0,000	0,001	0,008	0,008	0,815
9	0,002	0,002	0,017	0,007	0,022	0,022	0,000	0,008	0,094	0,015	0,001	0,008	0,023	0,009	0,022	0,023	0,016	0,009	0,000	0,004	0,004	0,294
10	0,001	0,002	0,003	0,000	0,004	0,000	0,000	0,002	0,009	0,127	0,003	0,005	0,004	0,002	0,005	0,088	0,009	0,003	0,000	0,005	0,005	0,272
11	0,000	0,003	0,001	0,000	0,061	0,003	0,000	0,001	0,010	0,007	0,152	0,273	0,103	0,104	0,081	0,084	0,001	0,001	0,000	0,000	0,002	0,887
12	0,000	0,001	0,004	0,002	0,016	0,001	0,000	0,002	0,008	0,002	0,005	0,055	0,015	0,021	0,017	0,099	0,005	0,004	0,000	0,004	0,004	0,201
13	0,000	0,001	0,001	0,001	0,002	0,001	0,000	0,001	0,001	0,003	0,000	0,006	0,098	0,014	0,025	0,019	0,010	0,001	0,001	0,008	0,008	0,193
14	0,001	0,002	0,000	0,002	0,001	0,000	0,000	0,001	0,002	0,000	0,004	0,014	0,014	0,051	0,032	0,010	0,011	0,000	0,000	0,001	0,001	0,132
15	0,001	0,000	0,000	0,000	0,001	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,013	0,150	0,000	0,086	0,004	0,000	0,001	0,001	0,256
16	0,002	0,001	0,002	0,001	0,004	0,000	0,000	0,001	0,002	0,002	0,002	0,003	0,001	0,001	0,001	0,158	0,004	0,002	0,002	0,014	0,014	0,203
17	0,001	0,002	0,001	0,001	0,002	0,001	0,000	0,001	0,005	0,007	0,000	0,002	0,001	0,005	0,025	0,004	0,032	0,015	0,004	0,003	0,003	0,112
18	0,014	0,018	0,042	0,020	0,040	0,036	0,012	0,022	0,032	0,037	0,032	0,035	0,021	0,022	0,023	0,020	0,035	0,209	0,011	0,028	0,028	0,709
19	0,001	0,003	0,009	0,009	0,010	0,007	0,003	0,005	0,008	0,012	0,006	0,008	0,010	0,006	0,006	0,009	0,021	0,014	0,000	0,014	0,014	0,161
20	0,040	0,036	0,105	0,101	0,099	0,118	0,017	0,058	0,104	0,136	0,241	0,085	0,077	0,058	0,055	0,090	0,156	0,084	0,165	0,380	0,380	2,205
GERİYE BAĞ	0,321	0,113	0,669	0,587	0,520	0,500	0,437	0,314	0,590	0,577	0,531	0,512	0,401	0,317	0,457	0,603	0,421	0,454	0,191	0,545	0,545	
TOPLAM BAĞ	0,869	0,846	0,855	0,996	0,714	0,758	0,709	1,129	0,844	0,849	1,418	0,713	0,594	0,449	0,713	0,806	0,533	1,163	0,352	2,750	2,750	

Teknoloji matrisinin en alt satırında ise toplam bağ etkileri gösterilmiştir. Toplam bağ etkisi, satır ve sütun toplamalarının toplamı şeklinde hesaplanmaktadır. Bir ekonomide toplam bağ etkisi ne kadar büyükse o sektöre yapılacak olan yatırımın etkisi de o kadar fazla olacaktır. Tablo 6.3'den görüldüğü gibi toplam bağ etkisi en yüksek olan üçüncü sektör, diğer hizmetler ve ana metal sektörlerinden sonra lojistik sektördür. Toplam bağ etkisi, bir sektörün diğer sektörlerle olan direkt etkisini göstermektedir. Toplam bağ etkisi, esasen verimliliğin bir ölçüsüdür. Yani lojistik sektörü, ana metal dışında tüm sanayi sektörlerinden daha fazla verimliliğe sahiptir. Sektörler arası direkt ilişkileri göstermesi bakımından bağ etkileri, özellikle planlamada çok etkili olmaktadır.

İleriye bağ etkisi, satır toplamaları olduğuna göre, teknoloji matrisinin satırındaki ayrıntıları incelemek de sektörel analiz hakkında faydalı olacaktır. Lojistik sektörüne ait satıra bakıldığında, sektörün kendisinden sonraki en büyük katsayıların 0.042 ile gıda, içecek ve tütün sektörü, 0.040 ile kereste, ağaç ürünleri ve mobilya, 0.037 ile diğer metalik olmayan mineral ürünler olduğu görülmektedir. Öyleyse lojistik sektördeki üretim artışı, kendisinin girdi sattığı sektörler arasında en çok bu üç sektörde üretim artışına yol açacaktır. Geriye bağ etkisi açısından bakıldığında ise, yani lojistik sektörü sütun olarak incelendiğinde geriye bağ etkisine yol açtığı sektörler arasında, teknoloji katsayısı en yüksek üç sektörün, 0.084 ile diğer hizmetler sektörü, 0.015 ile motorlu kara taşıtları, motosiklet bakım ve onarım hizmetleri, 0.014 ile finans sektörü olduğu görülmektedir. Bir başka deyişle lojistik sektördeki üretim artışı, kendisine girdi satan sektörler arasında en çok bu üç sektördeki üretimi arttıracaktır. Ancak lojistik sektörünün toplam bağ etkisi içinde ileriye bağ etkisinin payı daha fazla olduğu için lojistik sektörünün en fazla uyardığı sektörler; gıda, içecek ve tütün sektörü, kereste, ağaç ürünleri ve mobilya sektörü ve diğer metalik olmayan mineral ürünler sektörü olarak tespit edilmiştir.

Teknoloji matrisinden hesaplanan ileriye ve geriye bağ etkileri, direkt etkileri göstermektedir. Oysa girdi çıktı analizleri yardımıyla dolaylı etkileri de görmek mümkündür. Beşinci bölümde teorik çerçevesi açıklanan ters matris bu amaçla kullanılmaktadır. Bu analiz için öncelikle 20*20 boyutlu teknoloji matrisinin birim

matristen çıkarılması gerekmektedir. Elde edilen matrisin tersi alınarak ters matris oluşturulmuş ve Tablo 6.4'de gösterilmiştir.

Tablo 6.4 Ters Matris

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	İLERİYE BAĞ
1	1,199	0,002	0,426	0,068	0,040	0,027	0,001	0,006	0,016	0,007	0,006	0,005	0,003	0,003	0,003	0,005	0,005	0,003	0,004	0,019	1,848
2	0,021	1,030	0,028	0,025	0,027	0,030	0,412	0,036	0,028	0,207	0,102	0,044	0,025	0,019	0,023	0,071	0,027	0,064	0,010	0,048	2,277
3	0,047	0,001	1,170	0,013	0,009	0,012	0,001	0,004	0,007	0,007	0,008	0,007	0,004	0,003	0,004	0,006	0,007	0,005	0,006	0,028	1,349
4	0,003	0,002	0,007	1,484	0,061	0,034	0,001	0,006	0,013	0,010	0,003	0,004	0,004	0,005	0,009	0,006	0,007	0,003	0,001	0,007	1,670
5	0,002	0,002	0,002	0,009	1,175	0,005	0,001	0,001	0,003	0,007	0,004	0,006	0,004	0,005	0,003	0,028	0,003	0,001	0,002	0,008	1,271
6	0,003	0,001	0,002	0,014	0,009	1,238	0,000	0,009	0,014	0,015	0,006	0,008	0,008	0,003	0,004	0,003	0,007	0,009	0,009	0,009	1,382
7	0,033	0,022	0,028	0,015	0,019	0,015	1,022	0,014	0,019	0,053	0,018	0,018	0,015	0,010	0,011	0,037	0,029	0,137	0,008	0,023	1,546
8	0,068	0,007	0,058	0,129	0,083	0,126	0,003	1,220	0,392	0,058	0,030	0,031	0,046	0,015	0,028	0,037	0,026	0,009	0,006	0,021	2,393
9	0,005	0,003	0,027	0,016	0,033	0,034	0,002	0,012	1,110	0,011	0,005	0,013	0,031	0,014	0,033	0,036	0,024	0,015	0,002	0,009	1,435
10	0,003	0,003	0,008	0,003	0,009	0,003	0,002	0,004	0,015	1,149	0,008	0,010	0,008	0,005	0,010	0,124	0,015	0,007	0,002	0,011	1,399
11	0,002	0,005	0,007	0,005	0,096	0,008	0,002	0,004	0,020	0,015	1,136	0,347	0,146	0,143	0,132	0,145	0,021	0,007	0,002	0,011	2,304
12	0,001	0,002	0,007	0,005	0,023	0,004	0,001	0,004	0,012	0,005	0,009	1,062	0,021	0,026	0,025	0,053	0,010	0,007	0,002	0,008	1,287
13	0,001	0,002	0,004	0,004	0,086	0,004	0,001	0,003	0,004	0,007	0,004	0,010	1,111	0,019	0,036	0,029	0,017	0,004	0,003	0,013	1,282
14	0,002	0,002	0,001	0,001	0,003	0,002	0,001	0,000	0,002	0,004	0,001	0,005	0,017	1,055	0,041	0,014	0,016	0,001	0,000	0,002	1,170
15	0,002	0,001	0,002	0,001	0,003	0,001	0,000	0,001	0,001	0,002	0,001	0,001	0,001	0,017	1,181	0,002	0,106	0,008	0,001	0,002	1,334
16	0,005	0,002	0,008	0,006	0,010	0,004	0,001	0,003	0,007	0,008	0,010	0,009	0,005	0,004	0,005	1,193	0,010	0,006	0,006	0,022	1,324
17	0,002	0,003	0,005	0,004	0,005	0,004	0,001	0,003	0,008	0,011	0,003	0,005	0,003	0,007	0,033	0,008	1,038	0,021	0,005	0,006	1,175
18	0,031	0,027	0,086	0,055	0,081	0,074	0,027	0,041	0,069	0,074	0,068	0,075	0,048	0,046	0,054	0,061	0,065	1,278	0,024	0,054	2,338
19	0,008	0,005	0,111	0,020	0,019	0,016	0,006	0,009	0,016	0,021	0,015	0,017	0,017	0,011	0,014	0,020	0,029	0,022	1,004	0,023	1,403
20	0,084	0,057	0,232	0,227	0,222	0,226	0,048	0,107	0,208	0,243	0,390	0,248	0,180	0,144	0,161	0,243	0,251	0,162	0,221	1,309	4,963
GERİYE BAĞ	1,522	1,179	2,239	2,104	1,933	1,867	1,533	1,487	1,964	1,914	1,877	1,925	1,697	1,554	1,810	2,123	1,710	1,763	1,316	1,633	

Ters matris, nihai talep birimi başına sektörlerin doğrudan ve dolaylı olarak arttırmaları gereken üretim miktarlarını göstermektedir. Böylece endüstriler arasındaki dolaylı ve dolaysız ilişkileri analiz etmek mümkün olmaktadır. Oysa teknoloji matrisinden yapılan analizler sadece doğrudan etkileri göstermektedir. Ters matriste lojistik sektörü ile ilgili verilere bakıldığında, örneğin lojistik sektörünün nihai talebine bir birim değerinde mal ulaştırabilmek için, bu miktar malın üretiminde kullanılmak üzere kök ve rafine petrol sektöründen direkt ve dolaylı olarak alması gereken ara mal miktarı, 0.137 birim olmaktadır. Buradaki dolaylı etki kavramı, kök ve rafine petrol sektörünün lojistik sektörüne sattığı ara malları üretmek için diğer sektörlerden alması gereken ara malları ifade etmektedir. Yani sektörün tamamına olan etkiler, ters matris yoluyla görülebilmektedir.

Tıpkı teknoloji matrisi gibi, ters matrisin de ileriye ve geriye bağ etkileri analiz edilebilmektedir. Üstelik bu etkiler, dolaylı ilişkileri de içermesi nedeniyle ekonomik yapıyı daha sağlam olarak ortaya koymaktadır. Ters matrisin satır toplamları ters matrisin ileriye bağ etkisini göstermektedir. Lojistik sektörünün ileriye bağ etkisi 2.338 olarak hesaplanmıştır. Yani ekonominin bütün sektörlerindeki üretime karşılık nihai talebin bir birim artması durumunda lojistik sektöründe gerekli üretim artışı, 2.338 birim olmaktadır. Ters matris incelendiğinde ileriye bağ etkisi en yüksek üçüncü sektör, diğer hizmetler sektörü ve kimya, eczacılık sektöründen sonra lojistik sektördür. Sözü edilen ilk iki sektörde ileriye bağ etkileri sırasıyla 4.963 ve 2.393 olarak hesaplanmıştır. Ters matrisin sütun toplamları ise geriye bağ etkisini göstermektedir. Lojistik sektörünün geriye bağ etkisi 1.763 olarak hesaplanmıştır. Yani lojistik sektörünün üretimine karşılık nihai talebin bir birim artmasının direkt ve dolaylı gereklerini karşılamak için bütün sektörlerin üretimlerindeki gerekli artış 1.763 birim olmaktadır. Ters matrisin ileriye ve geriye bağ etkileri, bir başka açıdan da değerlendirilebilir. İleriye bağ etkisi, incelenen sektörün ekonominin genel gelişimi ile olan ilgisini, bir başka deyişle gelişmeye karşı duyarlılığını göstermektedir. Bu şekilde analiz edildiğinde lojistik sektörünün ekonomik gelişmeye karşı çok duyarlı olduğu tespit edilmektedir. Geriye bağ etkisi ise basit bir

üretim çoğaltıcısı olarak düşünülebilir, çünkü incelenen sektörün nihai talebindeki bir birimlik artışın diğer sektörler üzerindeki direkt ve dolaylı etkisini göstermektedir. Bu açıdan bakıldığında da lojistik sektörünün ekonomideki yaratacağı üretim artışının, birçok sanayi sektöründen ve diğer hizmetlerin toplamından daha fazla olduğu görülmektedir.

Ters matristeki lojistik sektörünün ileriye bağ etkisi yüksek tespit edildiğine göre bunun açılımına da bakmak faydalı olacaktır. İleriye bağ etkisinin bileşenleri incelendiğinde, bu etkiyi en çok arttıran ilk üç sektörün gıda, içecek, tütün sektörü, kereste, ağaç, mobilya sektörü ve fabrikasyon metal sektörü olduğu görülmektedir. Yani denilebilir ki, lojistik sektörü, en çok bu üç sektördeki gelişmelere karşı duyarlıdır. Aynı analiz geriye bağ etkisi için yapıldığında, en etkili bileşenlerin kök ve rafine petrol sektörü, madencilik ve taş ocaklığı sektörü ve kara taşıtları ve motosiklet bakım, onarım sektörü olduğu görülmektedir. Yani lojistik sektöründeki üretim artışları, en çok bu üç sektörü uyarmaktadır. Teknoloji matrisi ve ters matristeki bağ etkileri, Tablo 6.5'te özet halinde sunulmuştur. Tablodaki dolaylı etkiler, toplam etkilerden direkt etkiler çıkarılarak bulunmuştur. Teknoloji matrisinden hesaplanan bağ etkileri direkt ilişkileri gösterirken, ters matristen hesaplanan bağ etkileri direkt ve dolaylı etkilerin toplamını vermektedir. Dolayısıyla ikisinin farkı dolaylı etkileri verecektir. Görüldüğü gibi tüm etkilerde dolaylı etki, direkt etkiden daha yüksek hesaplanmıştır. Bir başka deyişle lojistik sektörünün ekonomideki diğer sektörlerle dolaylı ilişkisinin yüksek olduğu görülmektedir. Bu da sektörün verimliliği ve dinamizmi açısından anlamlı bir gösterge olarak yorumlanabilir.

Tablo 6.5 Lojistik Sektöründe Direkt ve Dolaylı İlişkiler

	DİREKT ETKİ	DOLAYLI ETKİ	TOPLAM ETKİ
İLERİYE BAĞ ETKİSİ	0.709	1.629	2.338
GERİYE BAĞ ETKİSİ	0.454	1.309	1.763
TOPLAM BAĞ ETKİSİ	1.163	2.938	4.101

Ters matrise göre hesaplanmış olan ileriye ve geriye bağ etkileri ile ileriye ve geriye bağ endeksleri sektörler göre sırasıyla Tablo 6.6'da verilmiştir. Tablodaki verilerden ortalama ileriye bağ etkisi 1.758 olarak hesaplanmıştır. Lojistik sektörü, 2.338 ile ortalamanın bir hayli üstündedir. Ortalama geriye bağ etkisi de yine 1.758 olup lojistik sektörü, 1.763 ile ortalamanın üstündedir. Ortalamalardan faydalanarak hesaplanan ileriye ve geriye bağ endeksleri yardımıyla kilit sektör analizleri yapılabilmektedir. İleriye bağ endeksi, ilgili sektörün ileriye bağ etkisinin etki ortalamasına bölünmesiyle hesaplanmaktadır. Geriye bağ endeksi ise, yine ilgili sektörün geriye bağ etkisinin ortalama etkiye bölünmesi ile bulunmaktadır. Bir sektöre ait her iki endeks de eğer 1'den büyükse, o sektör kilit sektör olarak tanımlanmaktadır.

Hem ileriye bağ endeksi hem de geriye bağ endeksi 1'den büyük iki sektör tespit edilmiştir. Bunlardan biri ana metal sektörü, diğeri ise lojistik sektörüdür. Bu iki sektör, Türkiye ekonomisi için kilit sektör olarak tanımlanabilir. Yani, bir planlama yapılacaksa, kaynakların bu sektörler yatırılması, ekonominin bütününde maksimum etkiye sahip olacaktır.

Tablo 6.6 Sektörlere Göre İleriye ve Geriye Bağ Endeksleri

SEKTÖR	İLERİYE BAĞ ETKİSİ	İLERİYE BAĞ ENDEKSİ	GERİYE BAĞ ETKİSİ	GERİYE BAĞ ENDEKSİ
1	1.848	1.051	1.522	0,866
2	2.277	1.295	1.179	0.671
3	1.349	0.767	2.239	1.274
4	1.670	0.950	2.104	1,197
5	1.271	0.723	1.933	1.100
6	1.382	0.786	1.867	1.062
7	1.546	0.879	1.533	0.872
8	2.393	1.361	1.487	0.846
9	1.435	0.816	1.964	1.117
10	1.399	0.796	1.914	1.089
11	2.304	1.311	1.877	1.068
12	1.287	0.732	1.925	1.095
13	1.282	0.729	1.697	0.965
14	1.170	0.666	1.554	0.884
15	1.334	0.759	1.810	1.030
16	1.324	0.759	2.123	1.208
17	1.175	0.668	1.710	0.973
18	2.338	1.273	1.763	1.003
19	1.403	0.798	1.316	0.749
20	4.963	2.823	1.633	0.929

Girdi çıktı yöntemiyle yapılacak bir başka analiz de sektörlerin faktör kullanım oranlarına ilişkindir. Beşinci bölümde açıklandığı gibi dolaylı faktör kullanım oranı, toplam girdilerin toplam üretime bölünmesi ile hesaplanmaktadır. Doğrudan faktör kullanım oranı ise doğal olarak dolaylı faktör kullanımınının 1'den çıkarılmasıyla bulunabilmektedir. Benzer bir analiz mal akımları oranı ile yapılabilmektedir. Toplam ara talebin toplam talebe oranı, toplam talep içinde ara mal talebinin oranını göstermektedir. Bu oran da 1'den çıkarıldığında da nihai talep oranı bulunabilmektedir. Bu şekilde hesaplanan oranlar, Tablo 6.7'de özetlenmiştir

Tablo 6.7 Sektörlere Göre Faktör Kullanım Oranları ve Talep Oranları

SEKTÖR	DOLAYLI FAKTÖR KULLANIMI	DOĞRUDAN FAKTÖR KULLANIMI	ARA MAL TALEP ORANI	NİHAİ MAL TALEP ORANI
1	0.321	0.679	0.520	0.480
2	0.115	0.885	0.870	0.230
3	0.658	0.342	0.292	0.708
4	0.589	0.411	0.380	0.620
5	0.520	0.480	0.354	0.646
6	0.502	0.498	0.706	0.294
7	0.438	0.562	0.751	0.249
8	0.314	0.686	0.731	0.269
9	0.590	0.410	0.640	0.360
10	0.576	0.424	0.810	0.290
11	0.530	0.470	0.662	0.338

12	0.511	0.489	0.496	0.504
13	0.401	0.599	0.326	0.674
14	0.317	0.683	0.200	0.800
15	0.458	0.542	0.212	0.788
16	0.605	0.395	0.224	0.776
17	0.422	0.578	0.490	0.510
18	0.454	0.546	0.499	0.501
19	0.343	0.657	0.593	0.407
20	0.380	0.620	0.381	0.619

Dolaylı faktör kullanımı ile ara mal talep oranlarının düşük olması, bu sektörlerin diğer sektörlerden bağımsız olduğunu ve nihai tüketicilerle asli üretim faktörleri arasında direkt ilgi olduğunu göstermektedir. Bu değerlerin büyük olması halinde ise toplam üretimin büyük kısmının nihai tüketiciler yerine diğer üreticilere gittiğini göstermektedir. Lojistik sektörü için dolaylı faktör kullanımı ile ara mal talep oranlarına bakıldığında dolaylı ve nihai ilişkiler arasında bir denge olduğu görülmektedir. Yani lojistik sektörünün, hem üretici sektörlerle girdi sağlayarak endüstriler arası etkileşim sürecinde olduğu hem de nihai talepleri karşıladığı görülmektedir. Faktör kullanımında da hem asli üretim faktörlerini kullanmakta hem de dolaylı olarak daha önce üretim faktörü kullanılarak üretilmiş ara malları kullanmaktadır.

Faktör kullanım ve talep oranlarının belirlendiği gibi, faktörlerin ve talebin bileşenleri de girdi çıktı yöntemleriyle analiz edilebilmektedir. Daha önce açıklandığı gibi ters matrisin sütun toplamları gelir çoğaltanları olarak değerlendirilmekteydi. Benzer şekilde faktörler ve talep içinde de bunların bileşenleri arasında çoğaltan etkileri hesaplanabilmektedir. Bu çalışmada sözü edilen bileşenlerden emek kalemi için çoğaltanlar hesaplanacaktır. İstihdam çoğaltanlarını hesaplamak için tıpkı teknoloji matrisi oluşturulurken sektörler arası akımların toplam üretime bölünmesi gibi emek gelirleri toplam arza bölünerek emek katsayıları hesaplanmaktadır. Ardından emek katsayıları sütun vektörü ters matrisle çarpılarak istihdam çoğaltanları hesaplanabilmektedir. Tüketim çoğaltanları ise, tüketim harcamaları değerleri toplam talebe bölünerek oluşturulan tüketim katsayılarının yine Leontief ters matrisiyle çarpımı sonucunda hesaplanmaktadır. Benzer şekilde diğer faktörler ve talep unsurları için de çoğaltanlar hesaplanabilmektedir. Bu yöntemle hesaplanmış olan istihdam çoğaltanları, Tablo 6.8'de özetlenmiştir.

Tablo 6.8 İstihdam Çoğaltanları

SEKTÖR	İSTİHDAM ÇOĞALTANI
1	0.074
2	0.127
3	0.100
4	0.188
5	0.110
6	0.092
7	0.053
8	0.153
9	0.133
10	0.151
11	0.142
12	0.144
13	0.085
14	0.084
15	0.098

16	0.127
17	0.183
18	0.202
19	0.293
20	0.524

İstihdam çarpanları, nihai talepteki bir birimlik artışın istihdam düzeyini ne kadar arttıracığını göstermektedir. Tablodan görüldüğü gibi lojistik sektörünün istihdam yaratma hacmi, 0.202 çoğaltan katsayısı ile diğer hizmetler ve finans sektörlerinden sonra üçüncü sırada gelmektedir. Kilit sektör tespitinin ardından bu etkinin de saptanması anlamlıdır.

7.Sonuç

Bu çalışmada lojistik sektörünün Türkiye ekonomisindeki yerinin saptanması amaçlanmıştır. Yöntem olarak girdi çıktı modeli kullanılmış ve yapılan analizler sonucunda lojistik sektörü hakkında saptamalar yapılmıştır.

Lojistik sektörünün, teknoloji matrisinden hesaplanan ileriye bağ etkisi en yüksek dördüncü sektör olduğu saptanmıştır. Yani lojistik sektörüne yapılacak olan yatırımların diğer sektörler üzerindeki direkt etkisi yüksek olarak bulunmuştur. Buradan hareketle yapılan incelemede lojistik sektörünün en çok etkilediği üç sektör, bir başka deyişle en fazla girdi sağladığı sektörler, gıda, içecek, tütün sektörü, kereste, ağaç ürünleri, mobilya sektörü ve diğer metalik olmayan mineral ürünler sektörü olduğu sonucuna ulaşılmıştır. En fazla direkt etkilendiği sektörlerin ise diğer hizmetler sektörü, motorlu kara taşıtları, motosiklet bakım ve onarım sektörü ile finans sektörü olduğu hesaplanmıştır. Ayrıca yine direkt etkileşim göstergelerinden olan toplam bağ etkisi en yüksek üçüncü sektörün lojistik sektörü olduğu belirlenmiştir. Bu gösterge, aynı zamanda bir verimlilik ölçüsüdür. Bu çerçevede, direkt etkileşimler açısından lojistikten önce gelen iki sektörün de diğer hizmetler sektörü ile ana metal sektörü olduğu saptanmıştır.

Direkt etkiler bu şekilde tespit edildikten sonra ters matris yardımıyla endüstriler arasındaki dolaylı etkileşimler de ortaya çıkarılmıştır. Ters matris ile yapılan analizlerde, lojistik sektörü, ileriye bağ etkisi en yüksek üçüncü sektör olarak bulunmuştur. İleriye bağ etkisi, ekonomik gelişmeye karşı duyarlılığın bir ölçüsüdür. İleriye bağ etkisinin bileşenleri de analize tabi tutulmuş ve bu bileşen sektörlerin gıda, içecek, tütün sektörü, kereste, ağaç, mobilya sektörü ve fabrikasyon metal sektörü olduğu tespit edilmiştir. Geriye bağ etkisi açısından bakıldığında ise lojistik sektörünün en fazla kök ve rafine petrol sektörü, madencilik ve taş ocaklığı sektörü, kara taşıtları, motosiklet bakım onarım sektörlerini etkilediği sonucuna ulaşılmıştır. Burada ulaşılan sonuçlar doğrudan ve dolaylı tüm etkileri içermektedir.

Sonraki adımda toplam etkilerden direkt etkiler çıkarılarak dolaylı bağ etkileri hesaplanmıştır. İleri, geri ve toplam bağ etkileri açısından dolaylı etkiler, direkt etkilerden daha fazladır. Bu da lojistik sektörünün diğer sektörlerle olan yoğun ilişkisini doğrulamaktadır.

Yapılan bir diğer analiz ise ileriye ve geriye bağ endekslerinin hesaplanarak kilit sektörlerin belirlenmesi olmuştur. Yapılan hesaplamalar sonucunda Türkiye ekonomisi için ana metal sektörü ve lojistik sektörü, kilit sektörler olarak belirlenmiştir. Yani bu iki sektöre yapılacak olan yatırımlar, ekonominin bütününde maksimum etkiye sahip olacaktır.

Kilit sektör tespiti yapıldıktan sonra, tüm sektörlerin faktör kullanım oranları ve toplam talepteki ara mal talebi oranları hesaplanmıştır. Bu oranlar analiz edildiğinde,

lojistik sektörünün hem diğer üreticiler ile hem de nihai tüketiciler ile dengeli bir etkileşim içinde olduğu görülmüştür.

Son olarak üretim faktörleri bileşenlerinden emek ile ilgili olan katsayılar hesaplanmış ve buradan da istihdam çoğaltanları türetilmiştir. Lojistik sektörü istihdam çarpanı, 0.202 ile diğer hizmetler sektörü ve finans sektöründen sonra en yüksek üçüncü istihdam çarpanı olarak saptanmıştır. Yani lojistik sektörünün yüksek bir istihdam yaratma hacmi olduğu da böylece belirlenmiştir.

Ekonomik yapı analizlerinde girdi çıktı metodlarını kullanmak, uzun vadeli tahminler yapmayı kolaylaştırmaktadır. Tahminlerin temelini teknoloji matrisi oluşturmaktadır. Bu çalışmanın önemli bir kısıtı, katsayıların sabit varsayılmasıdır. Teknolojik gelişmeler ve bunun sonucu olarak, ara malların ikamesi, girdi fiyatları ile üretim fiyatlarının değişmesi, sektörlerin üretim kompozisyonunun değişmesi, fiyat istikrarsızlığı gibi faktörler teknoloji katsayılarının değişmesine yol açabilmektedir (Gökçen, 1976:87). Girdi çıktı modelinin, dolayısıyla bu çalışmanın da diğer bir kısıtı, ölçeğe göre sabit getiri varsayımının yapılmış olmasıdır. Girdi Çıktı tablolarının yayınlanmasındaki periyodun uzun olması nedeniyle güncel verilerin olmaması ve 2012 yılının verileriyle çalışılması, bu çalışmanın bir başka kısıtıdır. Bir başka deyişle, teknoloji alanında ortaya çıkan değişimler modele dahil edilememekte ve geleceğe yönelik tahminlerde sapma olabilmektedir.

Lojistik sektörünün kilit sektör olarak belirlenmiş olması, ekonomi politika yapıcılar açısından değerlendirilebilir bir sonuçtur. Lojistik sektörüne yapılacak olan yatırımların diğer sektörlerle gerek doğrudan gerekse dolaylı etkileri yüksek olacaktır. Böylece söz konusu yatırımların iktisadi büyümeye katkıları da fazla olacaktır. Bu çerçevede, lojistik sektörüne yapılacak yatırımlar teşvik edilebilir. Lojistik sektörüne yönelik hem ara mal talebinin hem de nihai mal talebinin yüksek olması nedeniyle, yatırımların harcamalar yönünden de piyasa mekanizmasını hızlandıracığı anlaşılmaktadır. Bu yönüyle girişimciler açısından da bu çalışma, bir kılavuz olabilir. Çalışmanın son bölümünde istihdam çoğaltanları vasıtasıyla yapılan analiz, yine politika yapıcılar tarafından dikkate alınabilecek sonuçlar içermektedir. Lojistik sektörü, direkt ve dolaylı istihdam yaratma kapasitesi nedeniyle işsizlikle mücadelede bir araç olarak kullanılabilir. Ayrıca üniversitelerdeki lojistik bölümlerinin niceliği ve niteliği artırılarak sektörün ihtiyacı olan nitelikli insan kaynağının yetiştirilmesi sağlanabilir.

Bu çalışma ile lojistik sektörünün tüm ekonomik yapı içindeki yeri belirlenmeye çalışılmıştır. Böyle bir çalışma, sektörlerle yönelik yapılacak yapı analizlerine ışık tutabilir. Tüm sektörlerin ayrıntılı olarak analiz edilerek çalışılması, ekonomik planlama açısından fayda sağlayacaktır. Ekonominin dinamik yapısı içinde modelleme yapılması, bir başka deyişle sektörlerin ayrı ayrı yapısının belirlenerek her sektörün yapısal özelliklerine göre planlama yapılması, ortaya çıkacak olan planın da etkisini ve uygulanabilirliğini arttıracaktır. Çalışmada ithalat ve ihracata ayrıntılı olarak yer verilmemiştir. Gelecek çalışmalarda yine girdi çıktı teknikleriyle ihracat ve ithalat modellenebilir. Üretim faktörlerinden ise emek ile ilgilenilerek istihdam çoğaltanları hesaplanmıştır. Sermayeye yönelik analizlerin de yine benzer yöntemlerle yapılması, bu çalışmanın katkılarından biri olacaktır. Ters matris sayesinde nihai talepteki değişmelere karşı lojistik sektörünün ve diğer sektörlerin tepkileri de incelenerek sonuçları analiz edilmiştir. Bu konuda araştırmacıların yapabileceği bir başka çalışma, nihai talebi bileşenlerine ayırarak her bileşendeki değişimin sektörlerle direkt ve dolaylı etkilerini, bu çalışmadaki teknikler vasıtasıyla incelemek olabilir.

KAYNAKÇA

- ARABACI, H., YÜCEL, D. (2020) Lojistik Sektörünün Ekonomik Büyümeye Etkisi, *Balkan ve Yakın Doğu Sosyal Bilimler Dergisi*
- ARSLAN, Ü.Ç. (2017), *Sanayi Devrimi: Sonuçları ve Uluslararası Sisteme Yansımaları*, Başkent Üniversitesi
- ATEŞ, İ., Türkiye'de Lojistik Hizmetlerinin Gelişiminin İhracattaki Büyümeye Etkileri, *Ekonomi Bilimleri Dergisi, Cilt:2, Sayı:1*
- AŞICI, ÖMER, TEK, BAYBARS (1985) *Fiziksel Dağıtım Yönetimi*, Bilgehan Basımevi, İzmir
- AYDIN, A. (2019) *Türkiye ekonomisinde 1990 sonrası ekonomik krizlerin sonuçları bakımından değerlendirilmesi*, (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi), İstanbul Teknik Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul
- BENASSI, S., MARQUEZ-RAMOS, L., MARTINEZ-ZARZOSO, I., SUAREZ-BURGUET, C. (2015) Relationship Between Logistics Infrastructure and Trade: Evidence from Spanish Regional Exports, *Transportation Research Part A*, 72, 47-61
- BORATAV, K. (2015), *Türkiye İktisat Tarihi*, İmge Kitabevi, Ankara
- BOZKURT, E., EFEOĞLU, R., SEVİNÇ, H. (2017), Türkiye ve Avrasya Ekonomilerinde Taşımacılık Sektörünün Ekonomik Büyümeye Etkisi, *İğdır Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*
- BOWERSOKS, DONALD J. (1978), *Logistics Management*, USA, Macmillan Publishing Co., Second Edition
- BOWERSOX, DONALD J. , CLASS, DAVID J. , COOPER, M. (2002), Bixby, Supply Chain Logistics, *Management. International Edition, McGraw – Hill Boston*
- CSMP (2006), *Council of Supply Management Professionals*
- ÇEKEROL, N.S., KURNAZ, N. (2011), Küresel Kriz Ekseninde Lojistik Sektörü ve Rekabet Analizi, *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 25, 47-59
- ÇEKEROL, G, NALÇAKAN, M. (2015). Lojistik Sektörü İçerisinde Türkiye Demiryolu Yurtiçi Yük Taşıma Talebinin Ridge Regresyonla Analizi. *Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 31 (2) , 321-344
- ÇINAR, C. (1973) Türkiye Ekonomisinde Yapısal Bağınlaşma ve Input-Output Modelleri. Planlama. *D.P.T. Dergisi Sayı 12. Ankara*
- DEMİR, İ. (2008), OPEC: Güçlü Bir Kartel?, *SDÜ Fen Edebiyat Fakültesi Sosyal Bilimler Dergisi, Sayı: 18*
- DEMURGER, S. (2001), Infrastructure Development and Economic Growth: An Explanation for Regional Disparities in China? *Journal of Comparative Economics*, 29(1), 95-117
- DİKMENLİ, O. (2008), *Avrupa birliği üyelik sürecinde türk lojistik sektörünü etkileyen faktörler ve bir araştırma* (Yayımlanmamış Doktora Tezi), İstanbul Üniversitesi SBE, İstanbul
- GÖKÇEN, A. (1976), *Ekonomik Yapı Değişikliği*. İ.Ü. İktisat Fakültesi. İstanbul
- GÜMÜŞ, Y. (2007), *Üretim işletmelerinde lojistik maliyetlerinin faaliyet tabanlı maliyetleme sistemine göre hesaplanması ve bir uygulama* (Yayımlanmamış Doktora Tezi), Dokuz Eylül Üniversitesi, SBE, İşletme Anabilim Dalı, İzmir
- GÜNÇAVDI, Ö., KÜÇÜKÇİFTÇİ, S. (2002), Türkiye'de Finansallaşma Sürecinin Başarımı ve Mali Kesim Üzerine Bir Değerlendirme, *ODTÜ Gelişim Dergisi*, 29 (1-2)
- HACİRÜSTEMOĞLU, R., ŞAKRAK, M. (2002), *Maliyet Muhasebesinde Güncel Yaklaşımlar*, Türkmen Kitabevi., İstanbul
- HEFNER F. L. (1997), Using Input-Output Models to Measure Local Economic Impacts, *International Journal of Public Administration, Vol.20, No.(8-9), ss. 1469-1487*

KARA, M. A., CİĞERLİOĞLU, O. (2018), Türkiye Ekonomisinde Ulaşım Altyapısının Ekonomik Büyüme Etkisi, *Gaziantep University Journal of Social Sciences*, 17 (2), 577-591

KOBU, B. (2003), *Üretim Yönetimi*, Avcıol Basım Yayım, İstanbul

KORKMAZ, O. (2012), Türkiye'de Gemi Tasımacılığının Bazı Ekonomik

Göstergelere Etkisi, *Business and Economics Research Journal*, 3(2), 97-109

LEONTIEF, W. (1966), *Input Output Economics*, Oxford University Press, New York

LONG, D. (2003), *International Logistics: Global Supply Chain Management*, 1st Edition, Springer, New York

MOHAMAD, R. (2012), Analysis of the Dynamic Relation Between Logistics Development and Economic Growth in Indonesia, *1st Mae Fah Luang University International Conference*

ORHAN, O. (2003), *Dünyada ve Türkiye'de Lojistik Sektörünün Gelişimi*, No: 2003-39, Mega Ajans

ÖZDEMİR, A., YÜKSEL F. (2006), Türkiye'de Enerji Sektörünün İleri ve Geri Bağlantı Etkileri, *Yönetim ve Ekonomi Dergisi*, 13 (2), 1-18

PORTER, M.E. (1990), *Competitive Advantage of Nations*, The Free Press, New York,

RUSSEL, S. (2000), Growing World of Logistics, *Air Force Journal of Logistics*, Vol.24, No.4, *Academic Research Library*

RUSTHON, A., OXLEY, J., CROUCHER, P. (2000), *The Handbook of Logistics and Distribution Management*, 2nd Edition, Kogan Page Publishers, London

SAATÇIOĞLU, C., KARACA, O. (2013), Ulaştırma Altyapısı ve Bölgesel Gelir Farklılıkları: Türkiye İçin Ampirik Bir Analiz. *İşletme ve İktisat Çalışmaları Dergisi*, 1(1), 1-11

SCHÖNSLEBEN, P. (2004), Integral Logistics Management: Planning & Control of Comprehensive Supply Chains, Florida: *CRC Press Company*2. Baskı, , s.92-94

SEZER, S. (2018), Lojistik Sektörünün Ekonomiye Etkisi: OECD Ülkeleri Üzerine Bir Uygulama, *Turkish Studies*, Volume 13/22

TEKİN, M. (2013). *Lojistik*, 1. Baskı. Konya: Günay Ofset.

TOKAY, S.H., DERAN, A., ARSLAN, S. (2011), Lojistik Maliyet Yönetiminde İzlenebilecek Stratejiler ve Muhasebe Eğitiminden Beklentiler, *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 29, 225-244.

TCMB (2020), *Ödemeler Dengesi İstatistikleri*, www.tcmb.gov.tr, Erişim 13 Eylül 2020.

TÜİK (2016), *Girdi Çıktı Tablosu*, www.tuik.gov.tr, Erişim 14 Aralık 2016

TÜİK (2020), *Demiryolları Uzunluğu, Tren, Yolcu, Yük Taşımaları ve Ton Kilometre*, www.tuik.gov.tr Erişim 29 Eylül 2020.

TÜİK (2020), *Hava Alanlarında Toplam Yolcu ve Yük Trafığı*, www.tuik.gov.tr Erişim 29 Eylül 2020.

TÜİK (2020), *Devlet Yolu, İl Yolu ve Otoyollar Üzerindeki Seyir ile Yük ve Yolcu Taşımaları*, www.tuik.gov.tr Erişim 29 Eylül 2020.

UTİKAD (2020), *2019 Sektör Raporu*, UTİKAD, İstanbul

WEBB, M. (2006), *Supply Chain and Logistics, The Key to Economic Growth*, *Engineering News*, Volume 26, No.3

Summary

Logistics Sector gained momentum with the effect of globalization and had a bigger share within Turkish economy. In this study, the progress and the current status of the Logistics Sector in Turkish Economy have been determined primarily. The purpose of this study is to reveal the structure of the logistics sector by applying input and output models. In the previous studies, the importance of logistics sector in the economies had been searched with econometric analyzes. The difference of this study is that the input output model is used. With the input output method introduced to the literature by Leontief, their direction and degree can be determined with the connections between industries.

According to the Leontief model, the total gross production in an economy consists of the sum of final goods and intermediate goods. Each sector sells its goods to either intermediate goods buyers (producers) or final goods buyers (consumers). In the model, each sector has a double character, that is, it is both buyer and seller. The input-output model consists of three main parts. These are called cross-industry flow table, input coefficients matrix and inverse matrix.

The basis of the analysis is the cross-industry flow chart. The input coefficients matrix and the inverse matrix are derived from this table. The cross-industry flow chart provides data on an industry's demands and supplies to all industries. The input coefficients matrix shows the required input quantities for a unit of good or service production of any sector and is calculated from the inter-industry flow table only for the producing sectors. The matrix obtained by subtracting the technology matrix from the identity matrix is called Leontief matrix.

In the study, input output table published by TUIK was used to make calculations. As a result of the analysis made, some determinations were made.

It has been determined that the logistics sector is the fourth sector with the highest forward linkage effect calculated from the technology matrix. In other words, the direct impact of the investments to be made in the logistics sector on other sectors has been found to be high. In addition, it has been determined that the third sector with the highest total bond effect, which is one of the direct interaction indicators, is the logistics sector. This indicator is also a measure of efficiency.

In the analysis made with inverse matrix, the logistics sector was found to be the third sector with the highest forward linkage effect. In terms of back-link effect, it is concluded that the logistics sector mostly affects the root and refined oil sector, mining and quarrying sector, motor vehicles, motorcycle maintenance and repair sectors.

The calculations of basic metal industry and logistics sector for the result in Turkey's economy, has been identified as key sectors. In other words, the investments to be made in these two sectors will have the maximum effect on the whole economy.

After determining the key sector, factor usage rates of all sectors and intermediate goods demand rates in total demand are calculated. When these rates are analyzed, it is seen that the logistics sector is in a balanced interaction with both other producers and end consumers.

Finally, labor-related coefficients were calculated from the components of production factors, and employment multipliers were derived from it. The logistics sector employment multiplier was determined to be 0.202, the third highest employment multiplier after the other services sector and the finance sector. In other words, it has been determined that the logistics sector has a high employment creation volume.

Eğitim Harcamalarının Ekonomik Büyüme Üzerinde Etkisi Var mı?

Zeynep KÖSE*, Filiz GÖLPEK**, Turan Akman ERKILIÇ***

Öz

Küreselleşmenin yaygınlaşmasının ardından bilim ve teknolojiye yaşanan gelişmeler ekonomik büyümenin belirleyicilerinin değişmesine neden olmuştur. Geleneksel büyüme teorilerinin günümüz büyüme modellerini açıklamakta yetersiz kalması nedeni ile içsel büyüme modelleri ortaya çıkmıştır. İçsel büyüme modellerinden olan Lucas Modeli'nde beşeri sermayenin bir ekonomik büyüme belirleyicisi olarak kabul edilmiştir. Ülkede uygulanan eğitim, sağlık ve teknoloji politikalarının etkin uygulanması sonucunda beşeri sermaye ortaya çıkmaktadır. Bu yönü ile eğitim için yapılan harcamaların büyümeyi artırdığını söylemek mümkündür. Bu çalışmanın amacı, 1994-2018 dönemi için seçilmiş OECD ülkelerinde eğitim harcamaları ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin analiz edilmesidir. Elde edilen sonuçlara göre, eğitim harcamalarının ekonomik büyüme üzerinde pozitif bir etkisi olduğu sonucuna varılmıştır.

Anahtar Sözcükler: Ekonomik büyüme, Geleneksel Büyüme Teorileri, İçsel Büyüme Teorileri, Lucas Modeli, Eğitim Harcamaları, Beşeri Sermaye.

Is the Effect of Educational Expenditures on Economic Growth?

Abstract

Following the spread of globalization, developments in science and technology have caused the determinants of economic growth to change. Endogenous growth models have emerged due to the inadequacy of traditional growth theories in explaining today's growth models. In the Lucas Model, which is one of the endogenous growth models, human capital is accepted as an economic growth determinant. Human capital arises as a result of the effective implementation of education, health and technology policies implemented in the country. With this aspect, it is possible to say that expenditures for education increase growth. The aim of this study is to analyze the relationship between education expenditures and economic growth in selected OECD countries for the period 1994-2018. According to the results, it is concluded that education expenditures have a positive effect on economic growth.



Özgün Araştırma Makalesi (Original Research Article)

Geliş/Received: 21.12.2020

Kabul/Accepted: 17.12.2021

DOI: <https://dx.doi.org/10.17336/igusb.831568>

* Dr. Öğr. Üyesi, Hasan Kalyoncu Üniversitesi, İİSBF, İktisat Bölümü, Gaziantep, Türkiye,

E-posta: zeynep.kose@hku.edu.tr **ORCID** <https://orcid.org/0000-0002-9494-3098>

** Doç. Dr., Hasan Kalyoncu Üniversitesi, İİSBF, İktisat Bölümü, Gaziantep, Türkiye,

E-posta: filiz.golpek@hku.edu.tr **ORCID** <https://orcid.org/0000-0001-9213-1478>

*** Doç. Dr., Anadolu Üniversitesi, Eğitim Fakültesi, Eğitim Bilimleri Yönetimi, Eskişehir, Türkiye,

E-posta: terkalic@anadolu.edu.tr **ORCID** <https://orcid.org/0000-0002-2507-2663>

Keywords: Economic Growth, Traditional Growth Theories, Endogenous Growth Theories, Lucas Model, Educational Expenditures, Human Capital.

1. Giriş

Eğitim, bireylere sağlamış olduğu bir takım özel yararlar sunması yanı sıra, ülkede ekonomik, sosyal ve siyasal alanda gelişmişliğini belirlemekte önemli bir rol oynamaktadır. Ayrıca eğitim yaratmış olduğu dışsallıklarla da ekonomik büyüme ve kalkınmanın sağlanması için önem arz etmektedir. Eğitim, yoksulluğu azaltması, ekonomik büyümeyi artırması ve rekabetçi bir ortam yaratması yönü ile beşeri sermayenin oluşumunda etkin rol oynamaktadır (Öztürk, 2005: 28; Afzal vd., 2010:39).

Özellikle gelişmekte olan ülkeler açısından eğitim hem ekonomik büyümenin hem de teknolojik gelişmenin anahtarı olarak görülmektedir. 1950li yıllardan sonra beşeri sermaye teorisinin ortaya çıkması eğitim harcamasının getirisi konusunu gündeme getirerek eğitim ve kalkınma ilişkisi üzerinde durulmaya başlanmasına neden olmaktadır. Eğitim sayesinde emeğin verimliliğinde meydana gelen artış ekonomik büyüme ve kalkınmanın sağlanmasına yardımcı olmaktadır. Küreselleşmenin yaygınlaşmasıyla birlikte nitelikli işgücünün daha fazla önem kazanmaya başlanmasıyla birlikte eğitimin beşeri sermaye üzerindeki etkisi ve eğitimin getirileri nedeniyle bu konu birçok iktisatçının ilgisini çekmeye başlamıştır (Çalışkan, 2007: 236).

Lucas (1988)'a göre, sürdürülebilir ekonomik büyümenin sağlanmasında beşeri sermaye önemli bir rol oynadığını ve beşeri sermayenin sağlanmasının da eğitimini vurgulamaktadır. Kamu tarafından yapılan eğitim yatırımları, doğrudan beşeri sermayeyi etkileyerek uzun dönemde ekonomik büyümeyi artırmaktadır (Blankenau ve Simpson, 2004:583).

Lucas yeni teknolojileri daha etkin ve verimli kullanması yönü ile beşeri sermayeyi ARGE'nin bir tamamlayıcısı kabul etmektedir. Özellikle yüksek teknoloji mal ve hizmet üreten sektörlerde bilgi birikimi daha yüksek olması nedeni ile bu sektörlerde beşeri sermaye birikimi daha fazladır (Lucas, 1988: 3).

Nitelikli işgücü olarak tanımlanan bireyler almış olduğu eğitim nedeniyle hem daha verimli çalışmakta hem de problemini kendi başına halletme becerisi kazanmaktadır. Bunun yanısıra iyi bir eğitim almış olan bireyler daha yüksek ücretli işlerde çalıştığı için daha fazla tüketim talebinde bulunmaktadır. Gelirin artması sonucu meydana gelen talep artışı da ekonomik büyümenin sağlanmasına neden olur (Gölpek, 2014: 172)

Ekonomik büyümenin işgücü kalitesinin artırılması, teknolojik ilerleme, sermaye birikimi, ekonomik organizasyonun iyileştirilmesi gibi dört temel kaynağı söz konusudur. İşgücü kalitesinin iyileştirilmesi sonucunda üretkenlik artmaktadır. Aynı zamanda alınan eğitim ve yaşanan tecrübeler sonucunda da işgücünün iyileşeceği vurgulanmaktadır. Sermaye birikiminde ise, hem kullanılan makine ve teçhizatın hem de teknolojik ilerlemenin maliyetlerini azaltıp üretimi arttıracığı düşünülmektedir. Son olarak organizasyonun iyileştirilmesinin de ekonomik büyüme üzerinde olumlu etkisi olacağı savunulmaktadır (Gwartney ve Stroup, 1999: 158-159).

Bireylerin almış olduğu eğitimin ekonomik büyüme üzerindeki anlamlı ve güçlü etkisi nedeni ile eğitimin kamu tarafından finanse edilmesi ve söz konusu harcamaların analizi zorunluluğunu ortaya çıkarmıştır. Buna göre farklı eğitim seviyeleri için yapılan eğitim harcamaları, dolaylı / dolaysız, kamu / özel, her bir öğrenci için yapılan eğitim harcamaları gibi farklı sınıflara ayrılmış eğitim harcamalarının büyüme üzerindeki etkisini analiz etmek için farklı çalışmalar yapılmıştır. Tüm bunlar göz önünde

bulundurulduğunda eğitim harcamaları ile ekonomik büyüme arasındaki sebep- sonuç ilişkisinin analizi gerekliliğinin farkına varılmıştır (Krueger ve Lindahl, 2001: 1101).

Yukarıda ifade edilen gerekliliğe bağlı olarak çalışmada önce eğitim ve büyüme ilişkisini inceleyen önemli ekonometrik çalışmaların farklı sonuçları özetlenmiştir. Daha sonra, Türkiye dahil olmak üzere seçilmiş *Ekonomik ve Kalkınma İşbirliği Örgütü (Organization for Economic Cooperation and Development - OECD)* üyesi 10 ülkenin 1994-2018 yılları arasında eğitim harcamaları ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkileri, *panel nedensellik ve panel regresyon yöntemi* ile analiz edilmiştir. Analizde, eğitim harcamaları ile verilerine ulaşılan ülkelere öncelik verilmiş, ayrıca verilere ulaşma kısıtlılığı nedeni ile uygulama 10 ülke ile sınırlandırılmıştır. Araştırmanın sonucunda, eğitim harcamalarının ekonomik büyümeyi sağladığı ifade edilmiştir.

2. Literatür Taraması

Beşeri sermayenin ekonomik büyümenin bir belirleyicisi olduğu ilk kez *A. Smith, R. Malthus, I. Fisher ve A. Marshall* tarafından savunulmuştur. Bunları takiben 60'lı yıllara geldiğinde de *W. Schultz (1961)* ve *E. Denison (1962)* tarafından eğitim ile milli gelir arasındaki ilişkinin ortaya konulduğu bir çalışma yapmışlardır. *W. Schultz (1961), "Investment in Human Capital"* başlıklı çalışmasında Amerika Birleşik Devletleri'nde gelirdeki artışın kaynaklardaki artıştan daha fazla olduğu bu artışın da fiziksel sermaye kaynaklı olmadığı fikri öne sürülmüştür. ABD ekonomisinde 1900-1956 aralığında beşeri sermaye yatırımının fiziki sermaye yatırımında 3,5 kat artırdığı sonucuna varılmıştır. Bunun yanı sıra ABD gayri safi milli hasılasındaki artış % 70 yüksek öğretimden, % 44'ü ortaöğretimden ve % 36'sı da ilk öğretimden kaynaklanmaktadır.

E. Denison (1962), 1929-1957 yılları arasında ABD'de büyümenin kaynaklarını araştırdığı çalışmasında % 2, 93'lük eğitim düzeyinin artmasından doğan artık faktör olduğu, aynı zamanda bu oranın ülke ekonomisinde ekonomik büyümesinin % 68'ini oluşturduğu sonucuna varılmıştır. Denison (1985) farklı bir çalışmasında da söz konusu ülkedeki büyümenin % 32'si işgücü miktarında meydana gelen artıştan kaynaklanırken % 68'inin ise işgücü verimliliğinden kaynaklandığı tespit edilmiştir (Kibritçioğlu, 1998: 210).

Tunç (1993), 1968- 1995 yılları arasında Türkiye'de okullaşma oranı ile büyüme arasındaki ilişkinin analiz edildiği çalışmada ortalama okullaşma oranının ekonomik büyüme üzerinde pozitif etkisi olduğu sonucuna varılmıştır. Yüksek öğretim okullaşma oranının da en fazla etkiye sahip olduğu vurgulanmaktadır.

Psacharopoulos (1994), ülkelerin gelişmişlik düzeyi ile eğitim getirisi arasındaki ilişkiyi analiz edildiği çalışmada değişkenler arasındaki negatif bir ilişki olduğu tespit edilmiştir. Buna göre geliri düşük olan ülkelerde eğitim getirisi daha yüksek olmasının en önemli sebebi de bu ülkelerde kalifiye iş gücünün az olmasıdır. Durum böyle iken bu ülkelerde eğitim seviyesinde meydana gelen ufak bir artış bile gelirden daha büyük bir artışa neden olmaktadır. Gelişmiş ülkelerde fiziksel ve beşeri sermaye getirisi sırasıyla %10,5- %8,3 iken gelişmekte olan ülkelerde de % 15- %20 kadardır.

N. Canpolat (2000), Türkiye için 1950-1990 dönemi için beşeri sermaye birikimi dizisi oluşturularak, gerçekleşen ekonomik büyümenin kaynakları da *Kesit Analizi Yöntemi* ile irdelenmiştir. Elde edilen sonuçlara göre, üretime % 53'lik bir fiziki sermaye katkısı varken, işgücü ve beşeri sermayenin de sırasıyla % 7 ve %40'lık bir katkısı olduğu sonucuna varılmıştır.

G. Psacharopoulos (2004), 1939-1969 aralığında gelişmiş (*OECD*) ve gelişmemiş (*Asya, Afrika ve Latin Amerika*) olmak üzere 32 ülke arasındaki gelişmişlik farkının beşeri sermayeden kaynaklandığı kanısına varılmıştır.

J. Musila ve W. Bellasi (2004), 1965-1999 aralığında Uganda'nın *Cobb-Douglas* tipi üretim fonksiyonundaki istihdam, üretim artışı, iş gücü başına düşen eğitim harcaması ve sermaye stoku değişkenleri eş bütünleşme testi ile analiz edilmiştir. kullanılmıştır. Çalışma sonucunda eğitim seviyesinde meydana gelen artışın ülke milli gelirini artırdığı tespit edilmiştir.

N. Martin ve A. Herranz (2004), İspanya'nın 19 bölgesi, ortalama GSMH'nin altında ve üzerinde olmak üzere iki gruba ayrılarak hazırlanan çalışmada her iki alt grup ve İspanya için beşeri sermaye ile ekonomik büyüme ilişkisi regresyon analizi ile test edilmiş ve analiz sonucunda değişkenler arasında pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı olduğu tespit edilmiştir. Eğitim yatırımlarındaki artışın geri kalmış bölgelerde daha fazla artış gösterdiği de elde edilen sonuçlar arasındadır.

O. Çoban (2004)'ın Türkiye'de 1980- 1997 yılları arasında eğitim harcamasıyla iktisadi büyüme arasındaki analiz edilmiştir. Elde edilen sonuçlara göre, orta öğretim okullaşma oranında meydana gelen artış ilkokullaşma oranındaki artıştan kaynaklandığı tespit edilmiştir. Değişkenler arasında doğru yönlü bir ilişkinin varlığı ve iktisadi büyüme ile okullaşma arasında da uzun dönemli ilişkinin varlığı sonucuna varılmıştır.

S. Taban ve M. Kar (2006)'ın *beşeri sermaye indeksi, birleşik okullaşma oranı, eğitim ve yaşam süresi indeksleri* gibi değişkenler kullanılarak bunlar arasındaki nedensellik ilişkisi irdelenmiştir. Değişkenler arasında irdelenen nedenselliğin yönü seçilmiş olan beşeri sermaye göstergesine göre de farklılık gösterdiği sonucuna varılmıştır.

İ. Arslan ve B. İzgi (2008), 1990-2006 tarih aralığında Türkiye'de iktisadi büyüme ile beşeri sermaye arasındaki ilişki *Johansen eş bütünleşme ve Granger nedensellik testi* kullanılarak araştırılmıştır. Ortalama eğitim süresi değişkeni ile iktisadi büyüme değişkeni arasında pozitif bir ilişki olduğu sonucuna varılmıştır.

C. Özsoy (2009)'ın, Türkiye'de farklı düzeylerdeki okullaşma oranlarına GSMH arasındaki ilişki analiz edilmiştir. Buna göre değişkenler arasında anlamlı ve pozitif bir ilişkinin varlığı test edilmiştir.

M. Telatar ve H. Terzi (2010), nüfus, ekonomik büyüme ve eğitim değişkenleri Granger Nedensellik Testi ve VAR analizi ile yapılarak hazırlanan çalışmada ekonomik büyümenin nüfusa üzerinde negatıf bir etkisi olduğu ve meslek lisesi mezunu öğrenci sayısının ise ekonomik büyümeyi artırdığı sonucuna varılmıştır.

M. Şimşek ve C. Kadılar (2010), Türkiye'de 1960-2004 aralığında reel ihracat, reel GSYH ve yüksek öğretim kayıt sayısı gibi değişkenler eş bütünleşme ve hata düzeltme modelleri yöntemleri ile analiz edilmiştir. Buna göre, uzun dönemde ihracatta meydana gelen artışı ile beşeri sermaye birikiminin uzun dönemli büyümeyi artırdığı ve GSMH artışının da beşeri sermaye birikimini artırdığı tespit edilmiştir.

3. Veri Seti ve Ekonometrik Yöntem

Bu çalışmada, 1994-2018 aralığında seçilmiş 10 OECD ülkesinin eğitim harcamaları ile ekonomik büyüme arasındaki ilişki panel regresyon analizi ve panel nedensellik analizi yöntemi ile test edilmiştir. Analizde, eğitim harcamaları ile verilerine ulaşılan ülkelere öncelik verilmiştir. Ayrıca verilere ulaşma kısıtlılığı nedeni ile uygulama 10 ülke ile sınırlandırılmıştır.

Seçilmiş ülkelerin dolar cinsinden eğitim harcamaları ve GSYİH değişkenleri kullanılmıştır. Çalışmada kullanılan değişkenler OECD ve Merkez Bankası resmi sitesinden derlenmiştir. Çalışmanın analiz kısmında öncelikle panel birim kök testi uygulanmış serilerin düzeyde durağan olmadığı birinci dereceden farkta durağan olduğuna karar verilip, panel nedensellik analizi uygulanmıştır. Bunun akabinde modelin sabit etkiler modeli ya da rassal etkiler modeli olduğu test edilmiştir. Bu çerçevede, Hausman testi yapılmış daha sonra panel regresyon analizi uygulanmıştır.

3.1. Ekonometrik Yöntem

Panel veri analizi, yatay kesit verileri ve zaman serileri verilerinin bir araya getirilmiş formudur. Panel veri analizi, hane halkı, firmalar ve bireyler gibi kesit gözlemlerin toplu bir görüntüsü olmakta, kesit gözlemler ile zaman serilerini bir araya getirmektedir. Tespit edilmesi zor olan zaman ve yatay kesit verilerinin elde edilmesinde genellikle *Panel Veri Analizi* yöntemine başvurulmaktadır. Bu analiz yönteminde seriler dahha fazla serbestlik derecesine sahip olduğu için çoklu doğrusal bağlantı sorunu ile karşılaşma ihtimali oldukça düşüktür (Tarı, 2011: 480).

Panel veri analizinin zaman serisi yada yatay kesit verilerindeki öngörülemez değişimleri modele dahil etmesi, zengin bir hiyerarşik yapısının olması, ekonomik davranış dinamiklerini modele dahil etmesi gibi bir çok avantajı bulunmaktadır (Greene, 7).

Panel veri analizinin zaman serisi ile çapraz kesit serilerini bir araya getirmesi sebebi ile bazı kısıtlılıklar da ortaya çıkarmaktadır (Baltagi: 2005: 8):

- Birden fazla birim ve zaman dilimi bir araya getirmesi veri toplama ve model kurma sınırlılığına neden olmaktadır.

- Değişkenler belirlenirken bazı ölçüm hatalarına neden olabilmektedir. Sorulan soruların açık olmaması ve bu nedenle verilen cevapların hatırlanmaması ya da bilerek yanlış cevap verilmesi, uygun olmayan deneklerle çalışılması ölçüm hatalarına neden olabilir.

- Yatay kesitler belirlenirken bazı seçim hataları yapılabilir. Kişisel seçicilik, cevap alamama ve aşınma seçicilik probleminin yaşanmasına neden olabilir. Örneğin; bazı kişilerin ankete katılmak istememesi, soruların hepsine yanıt verilmemesi sebepler arasındadır.

- Kısa dönemli boyutu ile ilgili problemler kısıtlılıklar arasındadır. Mikro panel verileri genellikle yıllık açıklanan veriler olması nedeni ile bu problemin yaşanması olasıdır. Veri setinin arttırılması, zaman boyutunun büyütülmesi de maliyetli olması nedeni ile pek tercih edilmemektedir.

Panel veri, t zamanlı ve k değişkenden oluşan bir veri setini, n tane yatay kesit verisine dayandığı için zaman ve grup etkileri modele dâhil edilmektedir. Zaman serisi analizinde olduğu gibi, serinin birim köklü olup olmadığının araştırılması modelde sahte regresyon problemi ile karşılaşılmasına için önem arz etmektedir. Panel birim kök testlerinin zamna serisi birim kök testlerinden ayrılan en önemli özelliği de zaman ve grup boyutundaki asimptotik davranışlara önemsiyor olmasıdır. Bu nedenledir ki panel veri setini durağanlaştırılması için zaman ve grup boyutunun sonsuza yakınsaması büyük önem arz etmektedir. Serinin durağanlığını araştırmak için birçok birim kök testi (Im Peseran Shin, Levin Lee Chung gibi) kullanılmaktadır (Ağır ve Utlı, 2011: 274; Kunst, Nell & Zimmermann, 2011: 2).

Bu çalışmada *Im Peseran Shin Birim Kök Testi* kullanılmıştır. Bu birim kök testi, Otoregresif katsayının yokluk hipotezine karşılık kurulmuş olan alternatif hipotezde ($H_1: \rho_i < 0$) olduğu yani alternatif hipotezin homojen olduğu varsayımını reddederek otoregresif katsayının heterojen olabileceği varsayımına dayanmaktadır (Baltagi, 2005: 242).

H_0 : Her bir birim köklüdür.

($\rho_i < 0$)

H_1 : Bazı birimler birim köklüdür.

($\rho_i < 0$; $\rho_i = 0$)

Serilere durağanlık testi yapılmasının ardından değişkenler arasındaki ilişkiyi ölçmek için panel nedensellik analizi uygulanmaktadır. Granger Nedensellik testini

uygulamak için serilere durağanlık testinin uygulanmış olması gerekmektedir. Değişkenler arasındaki ilişkiyi ölçmek üzere;

$$\begin{aligned} X_t &= \sum_{j=1}^m \alpha_j X_{t-j} + \sum_{j=1}^m b_j Y_{t-j} + \varepsilon_t \\ Y_t &= \sum_{j=1}^m c_j X_{t-j} + \sum_{j=1}^m d_j Y_{t-j} + \eta_t \end{aligned} \quad (1)$$

denklemleri kurulmaktadır. Bu denklemlerde eğer X değişkeni Y değişkeninin granger nedeni ise X değişkeninde meydana gelen değişim Y değişkeninde meydana gelen değişimden daha önce gerçekleşmiştir (Granger, 1969: 431).

Nedensellik testi ile değişkenler arasındaki ilişki belirlenmekte fakat ilişkinin ne kadar olduğunu anlamak mümkün olmamaktadır. Bunun için ise panel veri seti için havuzlanmış regresyon analizi (Pooled Regression) yöntemine başvurmak gerekmektedir. Fakat havuzlanmış regresyon analizini yapmaya başlamadan önce modelin Sabit Etkiler Modeli (Fixed Effect Models) ya da Rassal Etkiler Modeli (Random Effect Models) olup olmadığını Hausman Testi ile test edilmesi gerekmektedir.

Sabit Etkiler Modeli; regresyon modelinde yer alan eğitim katsayısının zamana ve boyuta göre değişmediği modeldir. Modeldeki sabit terimdeki değişim birimlerden kaynaklı bir değişimdir. Boyutlarda bir değişim varsa *Tek Yönlü Sabit Etkiler Modeli*; hem zaman hem de birimde meydana gelen bir değişiklik varsa bu da *İki Yönlü Sabit Etkiler Modeli* olarak adlandırılmaktadır ((Baltagi, 2001: 14).

Rassal Etkiler Modeli, birimlerin zaman ve yatay kesit boyutunda meydana gelen değişiklikleri sanki hata teriminin bir unsuru gibi kabul edip modele dâhil edildiği modeldir. Bunun yapılma nedeni de veri setinde meydana gelebilecek olan veri kaybını en aza indirmektir. Ayrıca Rassal Etkiler Modeli'nde hata terimi normal dağılımlı olup, varyansının sabit olduğu varsayılmaktadır (Brandom, 2008: 7).

Sabit etkiler modelinde her bireyin kendine ait sabit parametresi vardır; rassal etkiler modelinde ise bütün bireylere ait ortalama parametre vardır. Dolayısıyla rassal etkiler modelindeki direct gözlemlenemeyen μ hata bileşeni; bireye ait sabitin bu ortalama değerindeki tesadüfi sapmalarını göstermektedir (Saraç, 2009: 56):

$$Y_{it} = \alpha_i + \beta_{1i}X_{1it} + \beta_{2i}X_{2it} + \dots + \beta_{ni}X_{mit} + e_{it} \dots \text{(Sabit etkiler modeli)} \quad (2)$$

α_i , bireyler boyunca değişen fakat zaman boyunca değişmeyen sabit katsayısı, bireye ait ortalamayı temsil etmektedir. Bu, $\alpha_i = \alpha + \gamma_i$ şeklinde de yazılabilir. Sabit etkiler model tahmini farklı stratejiler ile yapılabilmekte, ancak en yaygın olanı en küçük kareler kukla değişken modeli olmaktadır.

$$Y_{it} = \alpha_1 + \alpha_2 D_{2it} + \dots + \alpha_N D_{Nit} + \beta_{1i}X_{1it} + \beta_{2i}X_{2it} + \dots + \beta_M X_{mit} + e_{it} \quad (3)$$

$D_{ji} + j$ 'inci birey için 1 diğerleri için 0 değerini almaktadır: Örneğin, birinci birey için sabit değer α_1 ise ikinci birey için $(\alpha_1 + \alpha_2)$ olmaktadır.

$$Y_{it} = \alpha_i + \beta_{1i}X_{1it} + \beta_{2i}X_{2it} + \dots + \beta_{ni}X_{mit} + e_{it} \dots \text{(Rassal etkiler modeli)} \quad (4)$$

α_i , α_1 ortalama değeri ile bir tesadüfi değişken olarak varsayılmaktadır. Bir bireyin sabit katsayısının değeri $\alpha_i = \alpha_1 + \mu_i$ $i = 1, 2, 3, \dots, N$ şeklinde ifade edilmektedir.

Hangi modelin kullanılacağına tespit için farklı yöntemler vardır bunlardan en yaygın olanı da *Hausmann Testi*'dir. Hausmann testi, sabit etkiler ve rassal etkiler modeli parametre tahmincilerinin arasındaki farkın istatistiksel olarak anlamlılığını test etmektedir. Panel veri regresyon modeli aşağıdaki gibidir (Tari, 2011: 482):

$$Y_{it} = \alpha + X_{it} \beta + u_{it} \quad (5)$$

$$u_{it} = \mu + v_{it}, \quad i = 1, 2, 3, \dots, N \quad (\text{kesit}) \quad t = 1, 2, 3, \dots, T \quad (\text{zaman boyutu})$$

Uygun model tespit edildikten sonra değişkenler arasındaki ilişkinin ölçülmesi için panel regresyon analizi uygulanmaktadır.

3.2. Verilerin Analizi, Bulgular ve Yorumlar

Bu çalışmada ele alınan 10 OECD ülkesi için 1994-2018 yılları arasında *eğitim harcamaları* ile *GSYİH* değişkenleri arasındaki ilişki *STATA* ve *E-VIEWS* programları kullanılarak; *Im Peseran Shin Birim Kök Testi*, *Granger Panel Nedensellik* ve *Panel Regresyon Analizi* ile test edilmiştir.

Modelin tahmin aşamasına geçmeden önce serilerin durağanlıkları test edilmiştir. Durağan olmayan seriler ile yapılan analiz sonuçlarında sahte regresyon problemi ile karşılaşmak mümkündür. Bu nedenle bu çalışmada, Im, Peseran ve Shin (2003) panel birim kök testi uygulanmıştır.

$H_0: \delta_1 = 0$ (Seri birim köke sahiptir.)

$H_1: \delta_1 < 0$ (Seri birim köke sahip değildir.)

Tablo 1: Im, Peseran, Shin Durağanlık Testi Sonuçları

Değişken(ler)	Düzeyde (Sabitli)	I.Farkta (Sabitli)
Ing (GSYİH)	6.04 (1.0000)	-4.86 (0.0000)
lne (Eğitim Harcaması)	4.75 (1.0000)	-7.39 (0.0000)

Not: Tabloda yer alan ilk değer istatistik değeri, parantez içindeki değer de olasılık değeridir.

Serilerin durağanlıklarının test sonuçlarının yer aldığı Tablo 1'de serilerin 1. dereceden farkta %95 güven düzeyinde anlamlı olduğu ve $0.00 < 0.05$ olduğundan temel hipotezi red olunur. Yokluk hipotezi (H_0) red; alternatif hipotez (H_A) yani serilerin durağanlığı hipotezi kabul anlamına gelir. Serilerin durağan olması (zaman içinde) değişikliklerden etkilenmemesi nedensellik testi için önemlidir.

Seriler için durağanlık testi yapıldıktan sonra değişkenler arasındaki ilişkinin ölçülmesi için *Granger Panel Nedensellik Testi* uygulanmıştır. Aşağıda verilen hipotezler Tablo 2'deki sonuçlar ışığında test edilmiştir.

Tablo 2: Panel Granger Nedensellik Analizi Sonuçları

Değişken(ler)	W-Stat.	Zbar-Stat.	Prob.
<i>Ekonomik büyüme eğitim harcamasının homojen nedeni değildir.</i>	4.36735	1.98440	0.0472
<i>Eğitim harcaması ekonomik büyümenin homojen nedeni değildir.</i>	5.12917	2.77059	0.0056

Yukarıda verilen hipotezler; % 95 güven aralığında anlamlı çıkmıştır. Buna göre, eğitim harcamaları ekonomik büyümenin bir nedenidir. Olasılık değerinin (Prob.) 0.05'ten (%95) küçük olması değişkenler arasındaki ilişkinin yer aldığı yokluk hipotezi (H_0) reddedilmesi, yani ilişkinin varlığının kabul edilmesi anlamına gelmektedir.

Ekonomik büyümeden eğitim harcamasına doğru nedensellik olduğu hipotez %95 güven düzeyinde anlamlıdır. Eğitim harcamasından ekonomik büyümeye doğru nedensellik olduğu hipotez % 95 güven düzeyinde anlamlıdır.

Değişkenler arasındaki ilişkinin analiz edildiği başka bir analizde panel regresyon analizidir. *STATA* programında yapılan analizi yapmadan önce modelin sabit etkiler mi rassal etkiler mi olduğuna karar vermek için *Sabit etkiler* ve *Rassal etkiler* regresyon analizi yapılmıştır.

Aşağıda yer alan Tablo 3'te, bağımlı değişken eğitim harcamalarının %95 güven düzeyinde anlamlı olduğu ($0,001 < 0,05$) ve ($0,001 < 0,05$) olması nedeni ile *modelin Rassal Etkiler Modeli* değil de *Sabit Etkiler Modeli* olduğu hipotezi kabul edilmektedir. Temel hipotez reddedilmektedir.

$H_0 =$ Havuzlanmış model uygundur.

$H_1 =$ Sabit etkiler modeli uygundur.

Tablo 3: Sabit Etkiler Regresyon Analizi Sonuçları

Değişken (ler)	Katsayı	T ist.	Prob> t
E (bağımsız değişken)	0.00001	3.43	0.001
C (Sabit katsayı)	27.392	21.58	0.000

$$\ln GSYH_{it} = 27.392 + 0.00001 * \ln E_{it}$$

Analiz sonucu oluşturulan denklemde; eğitim harcamalarındaki 1 birimlik artış milli gelirden 0.00001 birim artışa sebep olmaktadır. Eğitim harcamaları ile ekonomik büyüme arasındaki doğru yönlü ilişki, teoriyle ve bu konuda yapılan ekonometrik çalışmalarla uygunluk göstermektedir. Bunun yanı sıra verilmiş olan temel ve alternatif hipotezler de %95 güven düzeyine göre değerlendirildiğinde temel hipotezin reddedildiği görülmektedir.

Tablo 4'te de rassal etkiler regresyon analizi yapılmıştır. Bir önceki analizde hangi modelin uygun olduğuna karar verilmiş (rassal etkiler modeli) ve şimdi de modeldeki serilerin anlamlı olup olmadığı test edilmiştir. Bu doğrultuda, analizde elde edilen olasılık değeri (prob), Z tablo değeri ile karşılaştırılıp, serilerin rassal etkiler modelinde anlamlı olduğunu gösteren hipotez kabul edilmiştir. Burada da serinin anlamlı olduğu ve temel hipotezin reddedildiği görülmektedir.

$H_0 =$ Sabit Etkiler Modeli uygundur.

$H_1 =$ Rassal Etkiler Modeli uygundur.

Tablo 4: Rassal Etkiler Regresyon Analizi Sonuçları

Değişken(ler)	Katsayı	Z ist.	Prob> z
E(bağımsız değişken)	0.00002	5.20	0.000
C (Sabit katsayı)	26.136	20.34	0.000

$$\ln GSYH_{it} = 26,136 + 0,00002 * \ln E_{it}$$

Temel hipotez reddedilir. Rassal Etkiler Modeli %95 güven düzeyinde anlamlı olduğu alternatif hipotez kabul edilmektedir. Son olarak her iki modelin de anlamlı çıkmış olması üzerine hangi modelin uygun olduğunu ölçmek için Hausmann Testi yapılmış ve Tablo 5'te özet değerler verilmiştir.

$H_0 =$ Sabit etkiler modeli uygundur.

$H_1 =$ Rassal etkiler modeli uygundur.

Tablo 5: Hausmann Testi Sonuçları

	Sabit Etkiler (fe)	Rassal Etkiler (re)	Chi2 Test İst.	Olasılık (prob)	Karar
e	0.000019	0.0000282	61.36	0.0000	Prob< chi2 H ₀ red değil.

Değişkenler incelenirken öncelikle *Sabit Etkiler Modeli* ve *Rassal Etkiler Modeli* ayrı ayrı test edilmiştir. Analiz sonuçları Tablo 5'te verilmiştir. Daha sonra rassal etkiler modelinin mi yoksa sabit etkiler modelinin mi kullanılacağına karar vermek için Hausman Testi yapılmıştır. Elde edilen sonuçlara göre, sabit etkiler modelinin kullanılmasına karar verilmiştir. Son olarak *sabit etkiler modeli* ile panel regresyon analizi yapılmıştır.

$$\ln GSYH_{it} = 27,39 + 0,000019 * \ln E_{it}$$

Denkleme göre, eğitim harcamalarındaki 1 birimlik değişme ekonomik büyümede 0.00019 birimlik artışa neden olmaktadır. Eğitim harcamalarının ekonomik büyümede artış yaratması, eğitimin, bilgiyi ve donanımları, buluşları, AR-GE ve inovasyon faaliyetleri sağlamasına dayanmaktadır. Dolayısıyla, bu faktörler arasında zincirleme bir etkinin olması ekonomik büyüme yaratmaktadır.

Gelişmiş ülkeler seçilerek yapılan analizden elde edilen bu bulgular, birçok büyüme modellerini ve araştırmaları destekler niteliktedir. Örneğin, büyüme modellerinden biri olan içsel büyüme modelinde beşeri sermaye, modele bir değişken olarak dâhil etmiştir. R. Lucas tarafından geliştirilen beşeri sermaye modeli, büyük oranda K. Arrow'un *yaparak öğrenme modeline* dayanmaktadır. Bununla birlikte, beşeri sermaye ile ekonomik büyüme arasındaki ilişki, ilk kez ABD için T. Shultz (1962) tarafından incelenmiş, R. Lucas (1988), S. Rebelo (1991), G. Mankiw, T. Romer ve D. Weil (1992) tarafından da benzer araştırmalar yapılmıştır (Berber, 2011: 142).

Bu araştırmada, analize dahil edilen ülkelerin gelişmiş ülke olması ve ekonomik büyüme ile eğitim harcamaları arasında pozitif bir ilişkinin tespit edilmesi, ekonomik büyümenin sağlanması için eğitim harcamalarının artırılması gerektiğini açıkça göstermektedir.

4. Sonuç ve Öneriler

Bu araştırma, OECD ülkelerine ait toplam eğitim harcamaları ve GSYİH değişkenleri arasındaki ilişki, E-views ve STATA programları kullanılarak Panel Birim Kök Testi, Panel Regresyon Analizi ve Panel Nedensellik Analizi kullanılarak test edilmiştir.

Araştırmada kullanılan eğitim harcamaları ve GSYİH değişkenleri katsayıları bu konuda daha önce yapılmış çalışmalarda da elde edildiği gibi istatistiki açıdan anlamlıdır. Araştırmada öncelikle E-views programında regresyon analizi yapılmıştır. Elde edilen sonuçlara göre, eğitim harcamaları ile ekonomik büyüme değişkenleri arasında pozitif yönlü bir ilişki mevcuttur. Değişkenler arasındaki ilişkinin yönünün tespiti için STATA programında yapılan panel nedensellik analizi ve bunun ön koşulu olan panel birim kök testi uygulanmıştır. Panel birim kök testi sonuçlarına göre, değişkenler düzeyde durağan değildir. Bu nedenle, 1. dereceden fark alınarak durağan hale getirilmiştir. Son olarak da panel nedensellik analizi yapılmış ve eğitim harcamaları ile ekonomik büyüme arasında karşılıklı bir ilişkinin mevcut olduğu görülmüştür. Yani, eğitim harcamaları ekonomik büyümeyi sağlamaktadır.

Eğitim harcamaları ile ekonomik büyüme arasında ilişkinin pozitif çıkması; analize dahil olan *Avusturya, Finlandiya, İtalya, İsveç, Çek Cumhuriyeti, Fransa,*

Lüksemburg, Hollanda ve Portekiz gibi ülkelerin büyük çoğunluğunun gelişmiş ülke olması, bu ülkelerde eğitim harcamaları yoluyla bilgi birikimini sağlayarak işgücünün kalifiye hale getirilmesine ve verimliliğin de artırılmasına neden olduğunu açıkça göstermektedir. Dolayısıyla, yüksek ekonomik büyüme oranlarına sahip olmak, sürdürülebilir büyümeyi sağlamak ve kalkınmışlık düzeyine yetişmek için eğitim yoluyla beşeri sermaye yatırımlarının daha fazla olması gerektiği söylenebilir.

Yapılan bu iki analiz birlikte değerlendirildiğinde, nedensellik analizinde değişkenler arasında iki yönlü, regresyon analizinde ise, pozitif yönlü bir ilişki mevcuttur. Elde edilen sonuçlar araştırmanın literatür taraması kısmında da yer verilmiş olan çalışmaların sonuçları ile paralellik göstermektedir. Örneğin, J. Musila ve W. Bellasi (2004) tarafından Uganda'da 1965-1999 dönemine ait eş bütünleşme testi uyguladığı çalışmada, ortalama eğitim seviyesindeki bir yıllık artışın reel GSMH'yı %0.6 kadar arttırdığı tespit edilmiştir. Örneğin; N. Martin ve A. Herranz (2004) tarafından yapılan çalışmada İspanya'da beşeri sermayenin ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Ayrıca çalışmada, eğitim yatırımları yolu ile geri kalmış bölgelerin daha hızlı gelişebileceğine ilişkin işaretler de elde edilmiştir. Örneğin, M. Tunç (1993) tarafından yapılan çalışmada, Türkiye'de ortalama okullaşma oranında 1 yıllık bir artış, ilköğretim seviyesinde ekonomik büyümeyi %0.9; ortaöğretim seviyesinde %0.4 ve yükseköğretim seviyesinde de %0.13 arttırdığı görülmüştür.

Bu araştırmanın bulgular birlikte değerlendirildiğinde, analiz edilen ülkelerde uygulanan eğitim sistemleri ve finansman politikaları Türkiye için de önerilebilir. Ayrıca, bu araştırmadan farklı olarak, eğitim harcamaları ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi ölçerken okulöncesi, ilköğretim, ortaöğretim ve yükseköğretim harcamaları ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin ele alınması daha sağlıklı politika önerilmesine olanak sağlayabilir. Bununla birlikte, beşeri sermayenin iyileştirilmesi için nelerin yapılabileceği konusunda bir araştırmanın yapılması da literatüre bir katkısı olabilir.

KAYNAKLAR

AFZAL, M., M. S. FAROOQ, H. K. AKMAD, I. BEGUM and M. A. QUDDUS (2010), "Relationship Between School Education and Economic Growth in Pakistan: ARDL Bounds Testing Approach to Cointegration", *Pakistan Economic and Social Review*, 48(1), 39-60.

AĞIR H. ve UTLU S. (2011). *AR&GE harcamaları ile ekonomik büyüme arasındaki nedensellik ilişkileri: OECD ülkeleri örneği*. Uluslararası 9. Bilgi Ekonomi ve Yönetim Kongresi'nde sunulmuştur. İstanbul, Türkiye.

ARSLAN, İ. ve İZGİ, B. (2008). *The analysis of the relationship between human capital and economic growth in information society (1990-2006)*. Bilgi, Ekonomi ve Yönetim Sempozyumu'nda sunulmuştur. İstanbul, Türkiye.

BALTAGI B.H, (2005). *Econometric Analysis of Panel data*. İngiltere: John Wiley & Sons Ltd.

BALTAGI, B. H. (2001). *Econometric Analysis of Panel Data (Second Edition)*. New York: John Wiley.

BERBER. M. (2011). İktisadi büyüme ve kalkınma. Trabzon: Derya Kitabevi.

BLANKENAU, W. F. and N. B. SIMPSON (2004), "Public Education Expenditures and Growth", *Journal of Development Economics*, 73, 583-605.

BRANDOM, B. (2008). Beyond "Fixed Versus Random Effects": A Framework for Improving Substantive and Statistical Analysis of Panel, Time-series Cross-Sectional and Multi Level Data. *Stony Brook University Working Paper*.

- ÇALIŞKAN, Ş., (2007), Eğitimin Getirisi, Süleyman Demirel Üniversitesi İİBF, Cilt:12, Sayı:2, ss:235-252.
- CANPOLAT, N. (2000). Türkiye’de beşeri sermaye birikimi ve ekonomik büyüme. *Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi* 18(2), 265-281.
- ÇOBAN, O. (2004). Beşeri sermayenin iktisadi büyüme üzerine etkisi: Türkiye örneği. *I.Ü. Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi*, 30, 131-142.
- GÖLPEK, F. (2014). Rate of return to and price of higher education in Turkey: A case study of law faculty. *Education and Science*, 39(175), 172-182.
- GRANGER. C.W.J. (1969). Investigating causal relations by econometric models and cross-spectral methods. *Econometrica*, 37(3): 424-438.
- GREENE, W. *Econometric analysis of panel data class notes*.
<http://people.stern.nyu.edu/wgreene>
- GWARTNEY, J. and STROUP, L. (1999). *Temel ekonomi*. (Çev. Arsan, Y.). Ankara: Liberte Yayınevi
- İM, K.S, PESERAN, M.H. ve SHIN, Y. (2003). Testing for unit roots in heterogenous panel. *Journal of Econometrics*, 11, 53-74.
- KIBRITÇIOĞLU, A. (1998). İktisadi büyümenin belirleyicileri ve yeni büyüme modellerinde beşeri sermayenin yeri. *AÜ Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi*, 53(1-4), 207-230.
- KÖK, R. ve ŞİMŞEK. N. Panel varyansı analizi
<http://debis.deu.edu.tr/userweb//recep.kok/dosyalar/panel2.pdf>
- KRUEGER, A. and LINDAHL, M. (2001). Education for growth: why and for whom? *Journal of Economic Literature* 39, 1101-1136.
- KUNST, R., NELL, C. and ZIMMERMANN, S. (2011). *Panel Unit Root Tests*. Department of Economics at University of Vienna (June 25th 2011).
- LUCAS, R. E. (1988), "On The Mechanics of Economic Development", *Journal of Monetary Economics*, 22, 3-42.
- MARTIN, N. and HERRANZ, A. (2004). Human capital and economic growth in Spanish regions. *International Advances in Economic Research*, 10(4), 257-264.
- MUSILA, J. and BELLASI, W. (2004). The impact of education expenditures on economic growth in Uganda evidence from time series data. *Institute of Social Studies Graduate School of Development Studies*, 38(1-September), 123-133.
- ÖZSOY, C. (2009). Türkiye’de eğitim ve iktisadi büyüme arasındaki ilişkinin VAR modeli ile analizi. *The Journal of Knowledge Economy and Knowledge Management* 4(1), 71-83.
- ÖZTÜRK, N. (2005), "İktisadi Kalkınmada Eğitim Rolü", *Sosyoekonomi Dergisi*, Sayı 1, 27-44.
- PSACHAROPOULOS, G. (1994). Returns to investment in education: A global update. *World Development*, 22(9-September), 1253-1436.
- PSACHAROPOULOS, G. (2004). Returns to education: An international comparison. *Education Economics*, 12 (2-August), 111-134.
- SARAÇ, T. (2009). Enflasyon ve ekonomik büyüme ilişkisi: Türkiye ekonomisi üzerine ekonometrik bir uygulama (1988-2007). (Yayınlanmamış doktora tezi). Selçuk Üniversitesi, Konya.
- ŞİMŞEK, M. ve KADILAR, C. (2010). Türkiye’de beşeri sermaye, ihracat ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin nedensellik analizi. *C.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 11(1). 115- 140.
- TABAN, S. ve KAR, M. (2006). Beşeri sermaye ve ekonomik büyüme: Nedensellik analizi, 1969-2001. *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi* 6(1), 159-182.
- TARI, R. (2011). *Ekonometri* (7. Baskı). Kocaeli: Umuttepe Yayınları.

TELATAR, M. ve TERZI, H. (2010). Nüfus ve eğitimin ekonomik büyümeye etkisi: Türkiye üzerine bir inceleme. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi* 24(2), 197-214.

TUNÇ, M. (1993). Türkiye’de eğitimin ekonomik kalkınmaya etkisi. *Dokuz Eylül Üniv. İİBF Dergisi*, 8(2), 1-32.

Summary

The determinants of economic growth vary according to the conditions. According to the Mercantilists, the source of wealth is the precious metal stocks in the treasury. Countries increase precious metals by doing foreign trade. According to the Physiocrats, the source of wealth is agricultural production. According to A. Smith, economic growth depends on capital accumulation, division of labor and specialization. Increased capital accumulation will lead to the emergence of division of labor, acceleration of technological development and specialization. As a result of specialization, productivity increases and economic growth is achieved. According to Marx, the source of economic growth is capital accumulation. According to Schumpeter, the source of economic growth is innovation. Producing a new product or service is only possible with a new production technique. According to Solow, the source of economic growth is population and savings. In this model, where technology is considered constant, the increase in output depends on the population growth.

Human capital arises as a result of the effective implementation of education, health and technology policies implemented in a country. With this aspect, it is possible to say that expenditures for education increase growth. The aim of this study is to analyze the relationship between education expenditures and economic growth in selected OECD countries for the period 1994-2018. Logarithmic forms of data compiled from OECD and Central Bank official databases were used. Im Peseran Shin Unit Root Test was applied first to test the stationarity of the variables. After determining the stationarity levels, the direction and severity of causality between variables were determined by Panel Causality and Panel Regression Analysis.

According to the results obtained from the analysis, it has been determined that there is causality from education expenditures to economic growth. In addition, 1% change in education expenditures increases economic growth by 0.019%. In this study, the fact that the countries included in the analysis are developed countries and that a positive relationship between economic growth and education expenditures is determined clearly shows that education expenditures should be increased in order to ensure economic growth.

A positive relationship between education expenditures and economic growth; The fact that the vast majority of countries included in the analysis, such as Austria, Finland, Italy, Sweden, Czech Republic, France, Luxembourg, the Netherlands and Portugal, are developed countries, clearly shows that in these countries, they gain knowledge through education expenditures, resulting in the qualification of the workforce and the increase in productivity. Therefore, it can be said that human capital investments through education should be higher in order to have high economic growth rates, to ensure sustainable growth and to catch up with the development level.

Deriner Hidroelektrik Santrali ve HES Projesi'nin Sosyo-Ekonomik Etkilerinin Sürdürülebilirlik Kavramı Kapsamında Değerlendirilmesi*

Hüseyin VURAL**, Tuna BATUHAN***

Öz

Bu çalışmada Deriner barajı ve HES Projesi'nin sosyo-ekonomik etkileri sürdürülebilirlik kavramı çerçevesinde değerlendirilmiştir. Deriner Barajı ve HES Projesi'nin ekonomik sürdürülebilirliği incelendiğinde yerli ve milli enerji üretimine katkı sağlayıp, enerjide dışa bağımlılığı ve enerji ithalatını azaltarak ülke ve bölge ekonomisine katkı sağladığı görülmektedir. Projenin toplumsal sürdürülebilirliği ise olumlu ve olumsuz unsurlar barındırmaktadır. Proje sürecinde sular altında kalan alanlarda istismak bedelleri farklı ücretlerle ödenmiş, kamulaştırılan alanların bir bölümünün tarım arazisi olması nedeniyle tarım alanları daralmış, ilin tarımsal üretim potansiyeli düşmüş ve sonuçta tarımsal gelir azalmıştır. Ancak bu olumsuzların yanında barajın inşaat ve işletmesi dönemlerinde yöre halkı için istihdam imkânı sunması, hayvancılığın gelişmesi, arıcılık ve balıkçılık gibi yeni iş imkânlarının oluşması da olumlu toplumsal etkiler olarak sıralanabilir. Son olarak Deriner Barajı ve HES Projesi'nin kültür balıkçılığı ile turizm ve rekreasyon potansiyelleri de ekonomik ve toplumsal sürdürülebilirliğini artırma yönünde katkı sağlayabilecek niteliktedir.

Anahtar Kelimeler: Hidroelektrik Santraller, Deriner Hidroelektrik Santrali, Yenilenebilir Enerji, Sürdürülebilirlik, Sürdürülebilir Kalkınma

Evaluation of the Socio-Economic Effects of Deriner Hydroelectric Power Plant and HEPP Project within the Scope of Sustainability

Abstract

In this study, the socio-economic impacts of Deriner Dam and HEPP Project have been evaluated within the framework of the concept of sustainability. When the economic sustainability of the Deriner Dam and HEPP Project is examined, it is seen that it contributes to domestic and national energy production and contributes to the economy



Özgün Araştırma Makalesi (Original Research Article)

Geliş/Received: 27.12.2020

Kabul/Accepted: 24.04.2022

DOI: <https://dx.doi.org/10.17336/igusb.844500>

* Bu çalışma, Dr. Öğr. Üyesi Tuna BATUHAN danışmanlığında Atatürk Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü'nde 2020 yılında tamamlanan "Hidroelektrik Santrallerin (HES) Çevreye, Ekonomiye ve Toplum Etkisi: Deriner Hidroelektrik Santrali Örneği" başlıklı yüksek lisans çalışmasından türetilmiştir.

** Uzman, Atatürk Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kamu Yönetimi Ana Bilim Dalı, Erzurum, Türkiye. E-posta: huseyin.vural06@outlook.com [ORCID https://orcid.org/0000-0002-4241-7184](https://orcid.org/0000-0002-4241-7184)

*** Doç. Dr., Atatürk Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Kamu Yönetimi Bölümü, Erzurum, Türkiye. E-posta: tuna.batuhan@atauni.edu.tr [ORCID https://orcid.org/0000-0001-7662-3405](https://orcid.org/0000-0001-7662-3405)

of the country and the region by reducing foreign energy dependency and energy imports. The social sustainability of the project contains positive and negative elements. During the project process, the expropriation costs were paid with different fees in the areas that were inundated during the project, agricultural areas narrowed due to the fact that some of the expropriated areas were agricultural land, the agricultural production potential of the province decreased and as a result, agricultural income decreased. However, besides these negatives, the employment opportunities for the local people during the construction and operation periods of the dam, the development of animal husbandry, the creation of new job opportunities such as beekeeping and fishing can be listed as positive social effects. Finally, the aquaculture, tourism and recreation potentials of the Deriner Dam and HEPP Project can contribute to increasing its economic and social sustainability.

Keywords: Hydroelectric Power Plants, Deriner Hydroelectric Power Plant, Renewable Energy, Sustainability, Sustainable Development

1. Giriş: Enerji, Çevre ve Sürdürülebilir Kalkınma İlişkisi

Ülkelerin ekonomilerinde önemli bir üretim stratejisi unsuru olan enerji, sürdürülebilir kalkınmanın tüm boyutlarını kapsar (Mahmutoğlu, 2013). Ekonomik boyutuyla enerji, kalkınmanın ve refah artışının itici gücü olarak değerlendirilebilir. Bu itici unsur enerjinin toplumsal hayata etkisini belirlemektedir. Enerji çevre boyutuyla değerlendirildiğinde ise üretim ve tüketim aşamalarında -özellikle yenilenemeyen enerji kaynakları için- potansiyel dışsallıkları barındırmaktadır (Munasinghe, 2002). Sürdürülebilirlik anlayışı sosyal, kültürel, ekolojik ve bilimsel kaynakların ihtiyatlı kullanılması gerektiğini vurgulayarak yaşam kalitesini düşürmeden, toplumların tüketim alışkanlıklarını değiştirerek, evrensel birliktelik içinde doğa yönetimi, sosyal sorumluluklar ve mali çözümleri hedeflemektedir (Hauff, 1987; WSSD, 2002; Borowy, 2014). Dolayısıyla sürdürülebilirlik ekonomi, çevre ve toplum üçgenlerinin birleşimini ifade eder.

Sürdürülebilirliğin 3 temel boyutu olan ekonomi, çevre ve toplum sürdürülebilir kalkınma kavramında da önemini korur. Sürdürülebilir Kalkınmanın ekonomik boyutu her türden sermayenin (doğal, beşeri, finansal) korunması ve bozulmaması olarak tanımlanabilir (Hauff, 1987; Goodland, 2002; WSSD, 2002). Bu bağlamda sürdürülebilirlik hedeflerine ulaşabilmek için şimdiki neslin, tüketeceği ve gelecek nesiller için koruyacağı sermaye miktarına karar vermesi gerekir (Hauff, 1987; WSSD, 2002). Sürdürülebilir Kalkınmanın çevresel boyutunda çevre sadece mali gelişmişliğin kaynağı veya doğal kaynağın ikamesi şeklinde yorumlanmaktan ziyade, insanoğluna yaşam hakkı sunan genel bir çerçeve olarak önem taşır. Çevresel sürdürülebilirlik bir tarafta toplumun ihtiyaçlarına cevap veren diğer tarafta ekosistemin bu ihtiyaçları karşılarken yenilenmeye devam edebilmesi veya biyolojik çeşitliliği azaltan eylemlerimize rağmen yeniden doğaya kazandırabilmesine izin veren bağlılığı ifade eder (Morelli, 2011). Sürdürülebilir Kalkınmanın toplumsal boyutu ise eşitlik, katılım gibi geleneksel sosyal politika ilkelerini sosyal sermaye, ekonomi, çevre, hayat kalitesi, refah, mutluluk gibi kavramlarla harmanlamayı amaçlar (Hauff, 1987; WSSD, 2002). Sosyal sürdürülebilirlik sosyo-ekonomik unsurların yanı sıra sosyal dışlanma, cinsiyet eşitsizliği, demokrasi, siyasal hak ve güçler, katılımcılık gibi konuların da tartışılabildiği alanların toplamını ifade eder (Woodcraft, vd., 2011; Yeni, 2014).

İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra başlayan kalkınma çabaları, bazı ülkeleri ileri seviyeye taşımış, ancak bu kalkınma sürecinde çevresel sorunlar insanoğlunu tehdit edecek boyutlara ulaşmıştır. Başlangıçta kalkınma adına çevreye verilen zararlar

görmezden gelinirken, 1970 sonrasında çevresel sorunların ekonomik ve toplumsal etkilerinin hissedilir hale gelmesiyle çevre sorunları önemsenmeye başlamıştır. Çevre ve ekonomi konularında bir çözüm arayışı içinde olan BM tarafından 1983 yılında Birleşmiş Milletler Dünya Çevre ve Kalkınma Komisyonu (UNEP) kurulmuştur. Komisyonun başkanlığını yapan Norveç Başbakanı Gro Harlem Brundtland, komisyonun yaptığı çalışmaları 1987 yılında BM Genel Kurulu'na rapor olarak sunmuştur. "*Ortak Geleceğimiz*" başlıklı bu rapor ile "sürdürülebilir kalkınma" kavramı ilk kez resmi bir belgede tanımlanmıştır (Borowy, 2014; Tıraş, 2014; Bilgili, 2017). Raporda sürdürülebilir kalkınma, *gelecek nesillerin ihtiyaçlarını karşılama imkânlarını ellerinden almadan; günümüz neslin ihtiyaçlarının karşılanabildiği ilerleme süreci* olarak tanımlanmıştır (Hauff, 1987).

Sürdürülebilirlik ve sürdürülebilir kalkınma kavramları son çeyrek yüzyılda en çok tartışılan konulardan birisi olmuştur. Çevre, ekonomi ve enerji konularının tam ortasında bulunan sürdürülebilirlik kavramı ulusal ve uluslararası siyasetin yanı sıra birçok çalışma alanını da etkileyen bir içeriğe sahiptir (Hauff, 1987; Birleşmiş Milletler, 1996; OECD, 2001; WSSD, 2002; Borowy, 2014). Çok boyutlu bir niteliğe sahip olan sürdürülebilirlik kavramıyla ilgili ortaya çıkan yaklaşımlar, hedefler ve izlenecek politikalar da çeşitlilik göstermektedir (WSSD, 2002; Borowy, 2014; Yeni, 2014). Özellikle çevreye verilen önemin bir karşılığı olarak ortaya çıkan "sürdürülebilirlik" kavramı mali açıdan gelişme ihtiyacını, çevre koruma ve toplumsal adalet ile birleştiren bir yaklaşımı temsil eder (Gladwin vd., 1995; OECD, 2001; Wilson, 2003).

Bu kapsamda sürdürülebilir bir enerji kaynağı olan hidroelektrik santrallerin incelenmesi ve analiz edilmesi önem kazanmaktadır. Bu çalışmada Türkiye'nin enerji ihtiyacını karşılamada ucuz ve temiz bir alternatif sunan Deriner Barajı ve HES Projesi ekonomik ve toplumsal etkileri bağlamında incelenecektir. Projenin ekonomik etkileri enerji üretimi, bölge esnafına ekonomik etkisi ve kültür balıkçılığı potansiyeli başlıklarında incelenmiştir. Projenin toplumsal etkileri ise kamulaştırma süreci, tarımsal üretim ve göç, istihdam, göl suyu altında kalacak tarihi eserler ile turizm ve rekreasyon potansiyeli boyutlarıyla incelenmiştir.

2. Deriner Barajı ve HES Projesinin Ekonomik Etkileri

2.1. Enerji Üretimine Etkisi

Ülkemizin en hızlı akışlı nehri olan Çoruh Nehri üzerine kurulan Deriner Barajı ve HES Projesinin ekonomik ömrü 50 yıl olarak hesaplanmıştır. Barajın inşaatı tamamlandıktan sonraki süreçte santral binası sağ sahilde yeraltına yerleştirilmiş olup dört düşey eksenli Francis tipi türbin ile (167,5 MW) toplamda 670 MW kurulu güç oluşturulmuştur. Yıllık ortalama 154 m³/s akış hızına sahip Çoruh Nehri'nden 670 MW güçte yılda 1.212,34 GWh firm ve 905,42 GWh sekonder enerji olmak üzere toplam 2.117,75 GWh enerji üretme kapasitesine sahiptir (Erbilgin, vd., 1994). Deriner Barajı enerji üretimi ile 750 bin kişinin bir yıllık elektrik ihtiyacını karşılayacak bir potansiyele sahiptir (DSİ, 2013; Enerji Enstitüsü, 2017). Üretilecek enerji Türkiye'de üretilen toplam enerjinin % 1,1'ine, Çoruh Havzası'nda yer alan projelerin toplam enerjisinin % 14'üne denk gelmektedir.

3 milyon 400 bin metre küp gövde hacmi ile göl rezervuarında 1 milyar 970 milyon m³ su depolayabilen Deriner Barajı, 26,5 km² lik göl alanı ile Tuz Gölü'nden daha geniş bir alana sahiptir. 249 metre gövde yüksekliğiyle Türkiye'nin en yüksek barajı olan Deriner Barajı'nın göl rezervuarındaki yaklaşık 2 milyar m³ su İstanbul'un 2,5 yıllık içme ve kullanma suyu ihtiyacını giderebilecek büyüklüğe sahiptir. Deriner Barajı'nın gövdesinde kullanılan beton ile Edirne'den Ardahan'a kadar 12 metre genişliğinde beton yol yapılabilirdi (DSİ, 2016).

Deriner Barajı aynı zamanda Muratlı ve Borçka Barajlarının ömürlerini uzatabilecek niteliktedir. Muratlı ve Borçka Barajları Deriner Barajı'nın regüle sularını kullanarak yüksek verimle daha fazla enerji üretebilecek konuma gelmektedir. Deriner Barajı tek başına milli ekonomiye yıllık 550 milyon Türk lirası, regüle edilmiş suları ile Borçka ve Muratlı Barajlarına yıllık 25 milyon Türk lirası ilave katkı sağlayarak toplamda 575 milyon Türk lirası getiri sağlayabilecek bir potansiyele sahiptir. Deriner Barajı inşaat çalışmaları tamamlandıktan sonra 03.09.2013 tarihinde DSİ ve EÜAŞ arasındaki ikili sözleşmeye bağlı olarak devir işlemleri gerçekleşmiş ve üretim işlerinin yönetimi EÜAŞ'a geçmiştir (Enerji Enstitüsü, 2017).

Tablo 1. Deriner HES Yıllık İşletme Raporu (kWh)

Yıl	Brüt Üretim	Net Üretim	Üretim Kapasitesi	Kapasite Kullanım Oranı (%)
2013 (6 ay)	591.644.441	590.731.559	1.059.000.000	% 55,8
2014	1.136.751.585	1.101.631.700	2.118.000.000	% 53,7
2015	1.557.219.663	1.554.759.932	2.118.000.000	% 73,52
2016	1.986.500.715	1.983.654.482	2.118.000.000	% 93,79
2017	1.368.690.905	1.366.329.734	2.118.000.000	% 64,62
2018	2.029.947.998	2.027.765.682	2.118.000.000	% 95,84
TOPLAM	8.670.755.307	8.624.873.089	11.649.000.000	% 74,4 (yıllık ortalama)

Kaynak: Enerji Enstitüsü, 2017

Üretime 2013 yılında başlayan Deriner Barajı ve HES Projesi'nin 2018 yılına kadar gerçekleşen enerji üretimi farklılık göstermiştir. 2013-2018 yılları verilerine göre Deriner Barajı'nın kapasite kullanım oranının en üst seviyede olduğu yıl % 95,84 ile 2018 yılı olmuştur (Tablo 1). Diğer yıllarda kapasite kullanım oranlarının düşük olması, barajın tam güç ile üretimi gerçekleştirmediğini göstermektedir. Barajın enerji üretmeye başladığı 2013 yılından 2018 yılına kadar geçen 5,5 yılda 1 milyar 272 milyon 234 bin Türk lirası değerinde enerji üretilmiştir. Bu tutar baraj maliyetinin % 51'lik kısmının 5,5 yıllık üretimle karşılandığı anlamına gelmektedir. Baraj 2013-2018 yıllarında tam kapasite ile çalışabilmiş olsa idi enerji üretiminden elde edilecek gelir 2,5 milyar Türk lirasına yükselebilir, barajın toplam maliyeti 9 yılda karşılanabilirdi.

Deriner Barajı'nda en çok enerji üretiminin gerçekleştiği 2018 yılı temel alınarak barajın ulusal enerji sektöründeki yerini belirlemek mümkündür. Türkiye'nin 2018 yılına ait toplam elektrik üretimi 300.716,80 GWh olarak gerçekleşirken, Deriner Barajı 2018 yılında toplamda 2.012,60 GWh brüt elektrik üretmiştir (EPDK, 2019). Böylece Deriner Barajı 2018 yılında ülke elektrik üretiminin yaklaşık % 0,67'sini karşılamıştır. Deriner Barajı'nın yenilenebilir enerjiler içerisindeki payı yaklaşık % 2,15, hidroelektrik santralleri toplam elektrik üretimi içerisindeki payı ise % 3,52 olarak gerçekleşmiştir.

2.2. Bölge Esnafına Etkisi

Deriner Barajı ve HES Projesi Artvin iline üretim aşamasında ekonomik kazanç sağlamaktadır. Deriner Barajı'nın üretim aşaması içerisinde makine bakım ve işletme, elektrik bakım ve işletme, elektronik bakım ve genel hizmetler birimleri yer almaktadır. Bu birimler için yapılan harcamaların büyük bir kısmı bölge dışından sağlanıyor olsa da, süreçte bölge esnafı da ekonomik getiri elde etmektedir.

2015-2018 yılları arasında Deriner Barajı için Artvin iline aktarılan toplam ödenek miktarı 670.666,53 Türk lirası olmuştur (CSBB, 2018). Bunun dışında taşıma/servis, temizlik ve güvenlik hizmet alımlarının ihale usulüyle Artvin firmaları tarafından yapılması ile her yıl 1 milyon Türk lirasından daha fazla bir bütçe yerele aktarılmaktadır. Bu kapsamda Deriner Barajı'nın en çok göç veren illerden birisi olan Artvin'in yerel halkının maddi kazanç elde etmesine imkân sağladığı söylenebilir.

2.3. Kültür Balıkçılığı Üretimine Etkisi

Deriner Barajı'nın inşaat çalışmalarının sürdüğü 2000'li yıllarda bölgede havuz işletmeciliği faaliyeti artmaya başlamış, 2006 yılı itibarıyla 27 ruhsatlı işletmenin 22'si üretim yapmaya başlamıştır (Ç.P., 2013a). 2006 yılında toplam 456 ton kapasiteye sahip olan bu işletmelere 77 bin 800 TL yavru balık, 230 bin 736 TL porsiyon balık için olmak üzere toplamda 308 bin 536 TL devlet desteği sağlanmıştır (Erer, 2007). Muratlı, Borçka ve Deriner HES'in göl yüzeyinde toplamda 1.24 kilometre kare alanda 35-40 bin ton kültür balıkçılığı üretimi yapılabilme potansiyelinin olması işletmeleri harekete geçirmiş; 2007 yılında Artvin Balıkçılar Birliği kurulmuştur (Erer, 2007).

Deriner Barajı'nın göl rezervuarı enerji üretiminin yanı sıra kültür balıkçılığını geliştirebilecek potansiyele de sahiptir (Erbilgin, vd., 1994). Kaynağı Çoruh Nehri olan Deriner Barajı Şavşat ve Ardanuç dereleriyle beslenmektedir. Bölgede derin bir vadi ile su tutulduğu için suyun derinliği 80 ile 100 metre arasındadır. En fazla 17-18 °C su sıcaklığına sahip olan bu büyük su kütlesi, su ürünlerinin yetiştirilmesine elverişli ortamı oluşturmaktadır (Tarım Bülteni Artvin, 2013). Baraj inşaatının 2012'de tamamlanmasıyla gövde kısmında su tutma işlemi başlamış, su tutan 1.713 hektar alanda su ürünlerinin yetiştirilmesi açısından büyük bir potansiyel ortaya çıkmıştır (Ç.P., 2013a). Artvin İl Gıda Tarım ve Hayvancılık Müdürlüğü teknik personelleri tarafından Deriner Barajı'nda başlangıçta su ürünleri yetiştiriciliği için Oruçlu, Zeytinlik, Ardanuç-Şavşat ve Dokuzoğul mevkiğinde 4 adet üretim sahası olduğu tespit edilerek ilgilenen firmaların müracaat etmesi istenmiştir (Ç.P., 2013a). Baraj inşaatı tamamlandıktan sonra kültür balıkçılığı yapmak için başvurular alınmaya başlanmış, 2013-2018 yılları arasında toplamda 50 firma başvuru yapmıştır.

Deriner Barajı göl rezervuarında yapılması planlanan su ürünleri yetiştiriciliğinin yöre ve ülke için ekonomik değeri yüksektir (C. Dağ ile kişisel iletişim, 17 Ocak 2019). Tablo 2'de Deriner Barajı göl havzasında planlanan tesislerde üretebilecekleri balık miktarları ve toplam gelir hesapları yer almaktadır. 1 ton balık üretiminden elde edilebilecek yıllık gelir 18 bin TL olarak hesaplandığında (C. Dağ ile kişisel iletişim, 17 Ocak 2019), Deriner Barajı ve HES Projesi'nin göl rezervuarındaki balık çiftliklerinin tahmini yıllık getirisi 122,4 milyon Türk Lirası olacaktır. Her bir tesisin istikrarlı balık üretimi yapabilmek için en az 30 kişiyi daimi statüde istihdam etmesi gerektiği düşünüldüğünde, planlanan tesislerin en az 270 kişiye iş imkânı sunması beklenmektedir (C. Dağ ile kişisel iletişim, 17 Ocak 2019).

Tablo 2. Deriner Barajı Göl Havzasında Planlanan Kültür Balıkçılığı Tesisleri

Yer	Tesis Sayısı (Adet)	Üretilebilecek Bahk Miktarı (Ton)	Toplam Gelir Hesabı (Ton x Yıllık Getiri)	Toplam Gelir (Milyon TL)
Oruçlu	2	1.900	1.900 / 18.000	34,2
Zeytinlik	4	2.900	2.900 / 18.000	52,2
Ardanuç- Şavşat	2	1.000	1.000 / 18.000	18
Dokuzoğul	1	1.000	1.000 / 18.000	18
TOPLAM	9	6.800	6.800 / 18.000	122,4

Kaynak: C. Dağ ile kişisel iletişim, 17 Ocak 2019

3. Deriner Barajı ve HES Projesinin Toplumsal Etkileri

3.1. Kamulaştırma Süreci

Deriner Barajı ve HES Projesinde kamulaştırma işlemleri sadece baraj göl rezervuar alanı için değil, enerji nakil hattı ve köy bağlantı yolları için de yapılmıştır (Erbilgin, vd., 1994). Deriner Barajı'nın projelendirme safhasında rezervuar alanının kamulaştırma bedelleri 1994 yılı değerlerine göre hesaplanmıştır. Yapılan hesaplamalarda belli bir köy veya mevki belirtilmesi yerine Çoruh Nehri'nin kaplayacağı kot üzerinden değerlendirme yapılmıştır. Deriner Barajı ve HES Projesi'nin yolları ile çevre yolların yapımına ait kamulaştırma işlemi ise 1997'de başlamış, 2018 itibarıyla tamamlanmıştır. Kamulaştırma işlemleri sonucunda 8.810 parsel alan (5.230.890 metrekaare taşınmaz mal) sahipliği el değiştirmiştir (DSİ, 2014).

Kamulaştırılan 30 köyden 20 tanesi kamulaştırma çalışmalarından zımni etkilenirken, yedi tanesi yüksek oranda ve üç tanesi de tamamen etkilenmiştir (Ç.P., 2012). Deriner Barajı'nın gövdesinin 24 Şubat 2012 tarihinde su tutmaya başlamasıyla Kalburlu, Zeytinlik ve Oruçlu köyleri sular altında kalarak tarihe karışmıştır. Kamulaştırmanın en çok tahribata neden olduğu bu üç köyün halkı sosyal ve ekonomik açıdan sıkıntılar ile karşılaşmıştır. Köklü geçmişe sahip olan Kalburlu (diğer adı İşkabil) ve Oruçlu (diğer adı Orcuğ) köyleri, daha üst kotlardaki yaylalara yeni yerleşim yerini kurarken, Zeytinlik (diğer adı Sırya) köylüleri yeni yerleşim yerlerini kuramamıştır. Oruçlu, Kalburlu ve Zeytinlik köylülerinin istimlak bedelleri yeterli ve yüksek olanlar; Artvin il merkez ve ilçelerine ve büyükşehirliere göç etmişlerdir. Aldıkları istimlak bedelleri yeterli olmayan köylüler ise kurulan yeni yerleşim yerlerine göç etmişlerdir. Kalburlu Köyü'nün yeni yerleşim yeri, Artvin-Yusufeli devlet karayoluna bir kilometre uzaklıktaki yaylalar olurken, Oruçlu Köyü'nün yeni yerleşim yeri, Artvin-Yusufeli devlet karayolunun üç kilometre uzağındaki yaylalar olmuştur (Ç.P., 2012).

Deriner Barajı ve HES Projesi kamulaştırma işlemleri yöre halkı için sıkıntıları da beraberinde getirmiştir. 6,3 milyar metreküplük akış hacmiyle Türkiye'nin en hızlı akan nehri olan Çoruh Nehri, yöre halkının tarımsal üretim ihtiyacını karşılayabilecek düzeydedir. Ancak barajın tamamlanmasıyla suyun tutulmaya başlaması, tarlaları ve yerleşim yerlerini sular altında bırakmıştır. Su altında kalacak olan köylerde yaşayanlar için yeni yerleşim yerlerinin gösterilmemesi veya gösterilen yeni yerleşim yerlerinin gerekli altyapıya sahip olmaması köylüleri mağdur etmiş, yöre halkı büyük şehirlere göç etmek zorunda kalmıştır (Gül, 2009). Bölgede arazinin fazla engebeli olması nedeniyle arazi alanının sınırlı olması neticesinde kişi başına düşen kamulaştırılan arazi 150-500 metrekaare arasında olmuştur. Bunun sonucunda arazisi kamulaştırılan kişilere yapılan ödemeler yeterli düzeyde olmamıştır (Gül, 2009).

3.2. Tarımsal Üretim ve Göç

Deriner Barajı inşaat nedeniyle istimlak çalışmalarının başlamasıyla 30 adet köy yerleşimi tarım alanlarında daralma yaşamıştır. Özellikle Artvin ilinin merkez, Ardanuç ve Yusufeli ilçeleri etki alanı içerisinde kalmıştır (Erbilgin, vd., 1994). Barajın rezervuar alanındaki toplam arazi 26.250 dekadır. Toplam arazinin % 10'u (2.714) işlemeli tarıma az elverişli araziler, % 28'i (7.367) işlemeli tarıma elverişli olmayan ve geriye kalan % 62'lik kısmı ise yedinci ve sekizinci sınıf arazilerden oluşmaktadır (Erbilgin, vd., 1994). Yedinci sınıf araziler, yüksek meyilli ve erozyona uğramış taşlı ve arızalı araziler olarak tanımlanırken, sekizinci sınıf araziler ise çayır veya ormanlık olarak kullanılmaya uygun olmayan nitelikteki alanları kapsar (FAO, 1989). Proje alanı dağlık ve engebeli olduğundan ekilebilir tarıma elverişli arazi miktarı % 12 ile sınırlıdır (Tablo 3). Toplam arazi içinde sadece % 10'luk kısım (77.668 ha) sulanabilir arazi olarak vasıflandırılmıştır. Bu nedenle toprak kaynakları ile ilgili sulamaya yönelik yapılmış arazi tasnif çalışması bulunmamaktadır (Erbilgin, vd., 1994).

Tablo 3. Toprak Kaynaklarının Potansiyeli

Arazi Türü	Alan (ha)	% Oran
Tarıma Elverişli Arazi	89.659	12
Çayır-Mera	102.393	14
Orman-Fundalık	480.250	65
Diğer	70.406	9
TOPLAM	742.708	100

Kaynak: Erbilgin, vd., 1994

Baraj rezervuar alanındaki tarım arazilerinin sular altında kalması sonucu yöre halkı başka işkollarına yönelmiştir. Bu iş kollarından en önemlisi arıcılıktır. Köyleri sular altında kalan yöre halkının yeni yerleşim yerleri daha üst kotlara, yaylalara-mezralara doğru taşınmıştır. Yeni yerleşim yeri olan bu bölgeler arıcılık faaliyeti için uygun bir ortam sunmaktadır. Bu çerçevede Deriner Barajı'nın kamulaştırma faaliyetlerinin bölgede dolaylı olarak arıcılığın gelişimine katkı sağladığı söylenebilir.

Deriner Barajı ve HES Projesi'nin Artvin ili üzerindeki toplumsal etkilerinden biri de projenin kırdan kente göç sürecini hızlandırmış olmasıdır. Özellikle baraj suyu altında kalan köylerde yaşayanlar zorunlu göçe maruz kalmışlardır. Deriner Barajı için başlatılan istimlak işlemleri ile Artvin köy nüfuslarında fark edilebilir şekilde değişimler gözlemlenmiştir. Toplam 30 köyün 28'inde nüfus sürekli azalmış ve göç vermiştir. İstisnai olarak Seyitler ve Şehitlik köylerinin nüfusu yükselmiştir. Kırdan kente göç sürecinin tek başına Deriner Barajı ve HES Projesi ile ilişkili olmadığını, göç akışının yaşanmasında yeni iş arayışları, geçim sıkıntısı, büyükşehirlere yerleşme arzusu gibi diğer sosyal faktörlerin de etkili olduğunu belirtmek gerekir.

3.3. İstihdam

Deriner Barajı ve HES Projesi'nin en önemli toplumsal yansımalarından birisi istihdam üzerindeki etkisidir. Baraj inşaatı ve işletmesi dönemleri Artvin ilinde yaşayan yöre insanına bir gelir kapısı yaratmıştır (Erer, 2006). Deriner Barajı ve inşaatının, yeni karayolları inşaatının ve buna bağlı yerleşim yeri, arazi gibi diğer çalışmaların yapıldığı dönemde DSİ Trabzon Bölge Müdürlüğüne bağlı şube olan Çoruh Projeleri 26. Bölge Müdürlüğüne Artvin'de geçici bölge statüsü verilmiştir. Bu bağlamda ortaya çıkan ihtiyacı karşılamak üzere personel almaları yapılmıştır. Baraj inşaatında altmış mühendis, yüz

yirmisi teknik eleman olmak üzere toplam 1.200 kişi çalışmıştır (Ç.P., 2011) Bunun dışındaki diğer muhtelif işler için genel toplamda en az üç bin kişi çalışmış ve bu çalışanların % 85'i (en az 2.550 kişi) yöre halkından istihdam edilmiştir (E. T. Bilgili ile kişisel iletişim, 30 Kasım 2018).

Deriner Barajı inşaat çalışmaları 2012 yılının sonlarına doğru tamamlanarak 2013 yılında tam faaliyet/üretim dönemi başlamıştır. İnşaatın yapıldığı yıllarda çalışan yöre halkının iş süresi bitmiş ve istihdam sorunu ortaya çıkmıştır. Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığına bağlı Elektrik Üretim Anonim Şirketi (EÜAŞ) Deriner Barajı'nın işletim hakkını bu yıllarda devralmıştır. Enerji üretimi için gerekli teknik ve idari personelin istihdamı için müracaatlar yapılarak yöre halkı için oluşan istihdam sorunu kısmen bu kurumdaki personel yerleştirilmeleri ile giderilmeye çalışılmıştır. Bugün itibarıyla Deriner Barajı işletim/üretim kısmında çalışanların %78'i, idari personelin % 75'i, teknik personelin % 54'ü, hizmet alımı personelin ise % 98'i yöre halkından oluşmaktadır (EÜAŞ, 2018). Deriner Barajı ve HES Projesi ile istihlak edilen yerlerdeki işgücü kaybının kısmen ikame edildiği sonucuna varılabilir.

3.4. Tarihi ve Kültürel Yapılar

Deriner Barajı inşası sonrasında sular altında kalacak tarihi ve kültürel yapıların başka yere nakledilmesi ve korunması ile ilgili önemli çalışmalar yapılmıştır. Kültür ve Turizm Bakanlığı ve ilgili kuruluşlar tarafından oluşturulan Bilim Komisyonu baraj sahasında bulunan kültür varlıklarının korunması ile ilgili süreç karara bağlanana kadar barajın işletmeye açılmayacağını ilan etmiştir (Ç.P., 2012). Deriner Barajı'nın inşaat çalışmaları ile rezervuar alanında Osmanlı dönemine ait tarihi yapılar yok olma tehlikesi ile karşı karşıya kalmıştır. Bu durum neticesinde bölgede detaylı araştırmalar yapılarak toplamda 8 adet tarihi eserin varlığı tespit edilmiştir. Bu eserler Berta Köprüsü, Tarihi Kemer Köprü, Zeytinlik Köyü Camii, Zeytinlik Türbeleri (Yukarı Türbe), Oruçlu Köyü Cami, Şükrü Ağa Konağı, Tarihi Çınar Ağacı, Ferhatlı Kemer Köprüsü olarak sıralanabilir. Baraj suyu altında kalacak tarihi eserlerin yeniden yapılıp taşınması ve yerinde korunması projesi kapsamında 26 Mart 2012 tarihinde ihale yapılmıştır. Proje kapsamında; Şükrü Ağa Konağı, Oruçlu Köyü Camisi, Zeytinlik Köyü Camisi ve Zeytinlik Köyü'ne ait Aşağı Kümbet'in yeniden inşa edilmesine ve bazı kısımlarının taşınmasına ilişkin kararlar alınmıştır (Ç.P., 2012). Bu süreçte Tarihi Kemer Köprü, Tarihi Çınar Ağacı ve Yukarı Türbe ile Zeytinlik ve Oruçlu Köyü mezarlıkları sular altında kalmıştır. (Orhan ve Gök, 2016)

Bilim Komisyonu'nun 13 maddeden oluşan karar listesine göre bazı eserler için "yeniden yapım" tekniği uygun görülürken, Berta Köprüsü'nün yeni bir yere nakli teknik olarak mümkün olmadığından köprü için belgesel ve maket yapılması önerilmiştir. DSİ 26. Bölge Müdürlüğü önderliğinde köprü tekrar restore edilip özel kaplama yöntemleri (keçeleme) kullanılarak bulunduğu yerde bırakılmıştır. Yapılan uygulama ile gelecekte göl altında kalan köprünün su altı turizminin odak noktası olacağı düşünülmektedir (E. T. Bilgili ile kişisel iletişim, 30 Kasım 2018).

3.5. Turizm ve Rekreasyon

Deriner Barajı ve HES Projesi'nin bir diğer potansiyel etki alanı turizmle ilgilidir. Barajın proje alanı eski yerleşim yerleri olması nedeniyle tarihi zenginliğe sahiptir. Derin vadiler boyunca gidildiğinde, sarp kayalıkların üzerlerine kurulmuş birçok kale, şato ve kilise kalıntıları mevcuttur (Ç.P., 2013b; Orhan ve Gök, 2016). Çoruh Nehri Ayrıca rafting, kano ve nehir kayağı gibi akarsu sporları için geniş imkanlar sunmaktadır. Bayburt ilinden başlayarak Artvin iline kadar uzanan 261 kilometrelik bir mesafede rafting ve kano

yapılabilmektedir (Ç.P., 2013b). Deriner Barajı gövdesinin 2012 yılından sonra su tutmaya başlamasıyla nehrin azgın suları için bir duraklama başlamış, baraj gövdesinden başlayarak 20 kilometrelik bir rafting parkuru oluşturulmaya çalışılmıştır (Ç.P., 2013b). Deriner Barajı'nın turizme katkılarından birisi de Dünya ve Türkiye düzeyinde tanıtım ve reklamdır. Sahip olduğu ilklerin barajı olması turistlerin ilgisini çekme potansiyeline sahiptir. Ulaşım ve konaklama imkanlarının kısıtlılığından dolayı bölgenin turizm potansiyeli etkin şekilde değerlendirilememektedir.

Deriner Barajı ve HES Projesi rekreasyon potansiyelinin yüksek olduğu söylenebilir. Gülez'in (1990) "Ormaniçi Rekreasyon Potansiyelinin Saptanması" yöntemi kullanılarak yapılan çalışmada (Surat, 2017) Deriner Barajı ve çevresi peyzaj değeri (35), iklim (25), ulaşılabilirlik (20), rekreatif kolaylık (20) ve olumsuz etkenler (10) başlıklarında toplamda 90 puan üzerinden (olumsuz etkenler azalttığı için) değerlendirilmiştir. Değerlendirmede 30 puan ve aşağısı "çok düşük", 30-45 arası puan "düşük", 46-60 arası puan "orta", 61-75 arası puan "yüksek" ve 75 ve üstü puan ise "çok yüksek" rekreasyon potansiyeli olarak ifade edilmektedir.

Bu kapsamda yapılan değerlendirmede (Tablo 4) Deriner Barajı ve HES Projesi alanın genişliği, bitki örtüsü, akarsu özellikleri, görselliği gibi unsurları içeren peyzaj değeri puanlamasından 26 almıştır. Deriner Barajı ve çevresi sıcaklık, yağış, güneşlenme, rüzgâr gibi unsurları kapsayan iklim değeri puanlamasından 23; turistik önemi, kent nüfusu, zaman, ulaşım gibi özellikleri içeren ulaşılabilirlik değeri puanlamasından ise 11 almıştır. Tesis, otopark, koruma gibi rekreatif kolaylık değeri puanlamasından 10 alan Deriner; hava kirliliği, tehlike, gürültü, bakımsızlık gibi olumsuz etmenler değerlendirmesinde ise 7 puan kaybetmiştir. Sonuç olarak Deriner Barajı ve çevresinin rekreasyon potansiyeli 63 puan olarak rekreasyon potansiyeli "yüksek" olarak değerlendirilmiştir.

Tablo 4. Deriner Barajı Rekreasyon Potansiyeli

	Peyzaj Değeri	İklim Değeri	Ulaşılabilirlik	Rekreatif Kolaylık	Olumsuz Etmenler	Toplam
Maksimum Puan	35	25	20	20	-10	90
Aldığı Puan	26	23	11	10	-7	63

Kaynak: Surat, 2017

Deriner Barajı'nın asıl yapılış amacı turizm ya da rekreasyon olmadığından baraj alanına girmek ve gezmek özel izne tabidir. Özel izin dışında Varyant yolu üzerindeki dinlenme tesislerinden Deriner Barajı'nın manzarası görülebilmektedir. Baraj gölü üzerinde mevcutta herhangi bir su sporu faaliyeti de yapılmamaktadır. Barajın turistik potansiyelini değerlendirmek amacıyla Kültür ve Turizm Bakanlığı, Artvin Belediyesi ve Artvin Valiliği tarafından çalışmalar yürütülmektedir, ancak bu çalışmalarda henüz somut bir aşamaya ulaşılamamıştır. Deriner Barajı'nın turistik potansiyelinin hayata geçirilebilmesi için ulaşım altyapısının geliştirilmesi, su sporlarına elverişli alanların oluşturulması, seyir alanlarının ve tesislerin çoğaltılması gerekmektedir. Ayrıca Baraj alanına girişlerde uygulanan özel izin şartının en alt düzeyde tutulması, turistler için gezi planlamasının yapılması ve reklam-tanıtım faaliyetlerinin artırılması gerektiği söylenebilir.

4. Sonuç ve Değerlendirme

Ekonomik ve sosyal kalkınma hedeflerine çerçevesinde enerji ihtiyacı artmakta, bu ihtiyacı karşılamak için farklı enerji alternatifleri değerlendirilmektedir. Yenilenebilir

ve çevreci enerji kaynaklarından birisi olan hidroelektrik enerjisi, enerji talebi yüksek olan gelişmekte olan ülkeler için ucuz, temiz ve sürdürülebilir bir alternatif olmuştur. Gelişmekte olan ve enerji konusunda dışa bağımlı olan Türkiye de artan enerji ihtiyacını karşılama konusunda hidroelektrik santrallere son dönemde önem vermektedir. Yerli ve milli enerji üretiminin teşvik edilmesi politikasının önemli projelerinden birisi olan Deriner Barajı ve HES, 2013 yılında enerji üretmeye başlamıştır.

Deriner Barajı ve HES Projesi'nin ekonomik sürdürülebilirliği incelendiğinde ilk olarak Çoruh Nehri'nin yüksek enerji üretme potansiyelini hayata geçirerek yerli ve milli enerji üretimine katkı sağlayıp, enerjide dışa bağımlılığı ve enerji ithalatını azaltarak ülke ve bölge ekonomisine katkı sağladığı görülmektedir. Deriner Barajı'nda en çok enerji üretiminin gerçekleştiği 2018 yılı temel alınarak barajın ulusal enerji sektöründeki yerini belirlemek mümkündür. Deriner Barajı 2018 yılında ülke elektrik üretiminin yaklaşık % 0,67'sini karşılamıştır. Deriner Barajı'nın yenilenebilir enerjiler içerisindeki payı yaklaşık % 2,15, hidroelektrik santralleri toplam elektrik üretimi içerisindeki payı ise % 3,52 olarak gerçekleşmiştir. Son olarak Deriner Barajı ve HES Projesi'nin yatırım maliyetinin yüksek, işletme maliyetinin ise düşük olması projenin 50 yıllık ömrü dikkate alındığında, uzun vadede maliyetin daha da düşeceği anlamına gelmektedir. Gelişmekte olan ülkeler kategorisinde olan Türkiye, kalkınma ve refah artışı sağlayabilmek için daha fazla enerjiye ihtiyaç duymaktadır. Deriner Barajı ve HES projesi Türkiye'nin enerji ihtiyacına yerli, milli ve yenilenebilir bir alternatif sunmaktadır. Bu kapsamda Deriner Barajı ve HES Projesi'nin ekonomik sürdürülebilirliğinin üst seviyede olduğu sonucuna varılabilir.

Deriner Barajı ve HES Projesi'nin 2013-2018 yılları için planlanan enerji üretimi 8.825,80 GWh iken gerçekleşen üretim 8.670,74 GWh olmuştur. Bu çerçevede Deriner Barajı ve HES Projesi'nin 2013-2018 yılları arasında ürettiği enerji ile ülke ekonomisine katkısı yaklaşık 1 milyar 300 milyon TL olmuştur. Bu tutar baraj maliyetinin % 51'lik kısmının 5,5 yıllık üretimle karşılandığı anlamına gelmektedir. Ancak baraj 2013-2018 yıllarında tam kapasite ile çalışabilmiş olsa idi enerji üretiminden elde edilecek gelir 2,5 milyar Türk lirasına yükselebilir, barajın toplam maliyeti 9 yılda karşılanabilirdi. Deriner Barajı'nın bölgedeki özel barajların ve teknik arızaların etkisi ile hedeflenen enerji üretimini gerçekleştirememesi ekonomik potansiyelini ve sürdürülebilirliğini zayıflatan önemli bir etken olmuştur.

Deriner Barajı ve HES Projesi'nin ekonomik ve toplumsal sürdürülebilirliğine olumsuz etki eden birkaç unsurdan da söz etmek gerekir. İstimlak bedellerinin farklı zamanlarda ve farklı yerlere farklı ücretler ile ödenmesi yöre halkının bazılarının istenilen fiyatı elde edememesine neden olmuştur. Kamulaştırılan alanların bir bölümünün tarım arazisi olması nedeniyle tarım alanları daralmış, ilin tarımsal üretim potansiyeli düşmüş ve sonuçta tarımsal gelir azalmıştır. Bunun bir sonucu olarak tarımla geçinen aileler başka alanlarda çalışmak ve göç etmek zorunda kalmışlardır. Ancak bu olumsuzların yanında barajın inşaat ve işletmesi dönemlerinde yöre halkı için istihdam imkanı oluştuğu da görülmektedir. Ayrıca bölgede tarımsal üretim potansiyeli düşerken hayvancılık gelişmiş; arıcılık ve balıkçılık gibi yeni iş imkanları oluşmuştur. Ayrıca baraj gölü sularının yükselmesi bazı köy yerleşimleri ile tarihi ve kültürel değerlerin sular altında kalmasına neden olmuştur. Yörede toplam 30 köyde 8.810 parsellik alanda kamulaştırma yapılmış, üç köy tamamen sular altında kalmıştır. Barajın göl rezervuar alanı altında kalan Kalburlu, Oruçlu ve Zeytinlik köylerinde yaşayanların mağduriyetlerinin giderilmesi için yeni yerleşim yerleri inşa edilmiştir. Baraj gölü suyu altında kalacak olan 8 adet tarihi yapı ve kültürel eser ile ilgili yapılan çalışmalar sonucunda ise bu eserlerden dördü için yeni yerleşim yerlerine taşınma kararı alınmış, bir tanesi için özel koruma yöntemi uygulanmıştır. Tarihi Kemer Köprü, Tarihi Çınar Ağacı ve Yukarı Türbe için herhangi bir çalışma yapılamamış ve bu eserler sular altında kalmıştır.

Son olarak Deriner Barajı ve HES Projesi'nin ülkenin ve yörenin imajına pozitif yönde katkı yaptığı söylenebilir. Deriner Barajı ve HES Projesi'nin kültür balıkçılığı ile turizm ve rekreasyon potansiyelleri de ekonomik ve toplumsal sürdürülebilirliğini artırma yönünde katkı sağlayabilecek niteliktedir. Ancak artan turizm potansiyelinin değerlendirilmesi için henüz somut çalışmaların olmaması önemli bir eksiklik olarak değerlendirilebilir. Deriner Barajı ve HES Projesi sosyo-ekonomik etkilerinin yanı sıra çevresel etkileri de dikkate alınarak bütüncül bir çerçevede ve uzun vadede değerlendirildiğinde sonuçların farklılık gösterebileceği söylenebilir.

KAYNAKÇA

- BİLGİLİ, M.Y. (2017). Ekonomik, Ekolojik ve Sosyal Boyutlarıyla Sürdürülebilir Kalkınma. *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, Cilt 10(49), 559-569.
- BİRLEŞMİŞ MİLLETLER (United Nations). (1996). Indicators of Sustainable Development: Guidelines and Methodologies. New York: UN.
- BOROWY, I. (2014). Sürdürülebilir Kalkınmayı Tanımlamak: Dünya Çevre ve Kalkınma Komisyonu (Brundtland Komisyonu). Routledge.
- CUMHURBAŞKANLIĞI STRATEJİ VE BÜTÇE BAŞKANLIĞI (CSBB). (2018). *Erişim tarihi: 9.10.2019*, <http://www2.kalkinma.gov.tr/kamuyat/yatirim-progarsiv.html>
- C. DAĞ ile 17 Ocak 2019 tarihinde gerçekleştirilen görüşme.
- Ç.P. (21.05.2011). Mühendislik Harikasına Tepeden Bakış. Demokrat Çoruh Gazetesi, 1.
- Ç.P. (17.02.2012). Türkiye'nin En Yüksek Barajında Sona Doğru. Demokrat Çoruh Gazetesi, 1.
- Ç.P. (26.06.2013b). Başkan'ın Deriner Barajı'nın Gövdesinde Rafting Heyecanı. Demokrat Çoruh Gazetesi, 3.
- Ç.P. (27.06.2013a). Deriner Barajı Su Ürünleri Yatırımına Hazır. Demokrat Çoruh Gazetesi, 1.
- DEVLET SU İŞLERİ GENEL MÜDÜRLÜĞÜ (DSİ). (2013). Deriner Barajı ve HES Tüm Üniteleri ile Hizmette. *Su Dünyası Dergisi*, (124), 11-12.
- DEVLET SU İŞLERİ GENEL MÜDÜRLÜĞÜ (DSİ). (2014). Deriner Barajı ve HES Projesi. ARTVİN: DSİ.
- DEVLET SU İŞLERİ GENEL MÜDÜRLÜĞÜ (DSİ). (2016). Deriner Barajı. *Su Dünyası Dergisi*, Sayı 158, 40.
- E. T. BİLGİLİ ile 30 Kasım 2018 tarihinde gerçekleştirilen görüşme.
- ENERJİ ENSTİTÜSÜ (2017). *Erişim tarihi: 22.10.2019*, <http://enerjiinstitusu.de/2017/10/26/deriner-barajı-hes-4-yılda-6-520-milyar-kwh-elektrik-uretti/>
- ERBİLGİN, V., AYATA, C., TUGAL, M., KAPLAN, H., COŞKUN, T., DEMİR, Y., KARATAY, T., CELAYİR, S., AKMAN, M., TEKİN, H., ANŞIN, R., ÖZGÜLER, H. VE YILMAZ, N. (1994). Deriner Barajı ve HES Projesi Çevresel Etki Değerlendirme Raporu. Ankara: DSİ.
- ERER, T. (6.03.2006). Deriner Barajı İnşaatı Ödeneğe Takıldı. Baraj İşçi Çıkıyor." Demokrat Çoruh Gazetesi, 3.
- ERER, S. (5.03.2007). "Artvin de Balıklar Birlik Kuruyor" Demokrat Çoruh Gazetesi, 1.
- ELEKTRİK ÜRETİM ANONİM ŞİRKETİ (EÜAŞ). (2018). 2017 Faaliyet Raporu. Ankara: EÜAŞ.
- THE FOOD AND AGRICULTURE ORGANIZATION (FAO). 1989. Guidelines for Land Use Planning. Interdepartmental Working Group on Land Planning, FAO, Rome.

GLADWIN, T.N., KENNELLY, J.J. and KRAUSE, T.S. (1995). Shifting Paradigms for Sustainable Development: Implications for Management Theory and Research. *Academy of Management, Cilt 20(4)*, 874-907.

GOODLAND, R. (2002). Sustainability: Human, Social, Economic and Environmental. Ted Munn (Ed.) *Encyclopedia of Global Environmental Change* (ss.1-3) içinde. USA: John Wiley and Sons, Ltd.

GÜL, T. (2.06.2009). Toprak ve İnsanla Yoğrulan Kültür Enerji İçin Göç Ediyor Demokrat Çoruh Gazetesi, 3.

GÜLEZ, S. (1990). Orman İçi Rekreasyon Potansiyelinin Belirlenmesi İçin Bir Değerlendirme Yöntemi. *İstanbul Üniversitesi Orman Fakültesi Dergisi, Cilt 40 (2)*, 132-147.

HAUFF, V. (1987). Our Common Future. The World Commission on Environment and Development. Oxford University Press.

MAHMUTOĞLU, M. (2013). Türkiye'nin Enerjide Dışa Bağımlılığı ve Buna İlişkin Çözüm Önerileri. Türkiye Kalkınma Bankası Yayını, No 67, 10-23.

MORELLI, J. (2011). Environmental Sustainability: A Definition for Environmental Professionals. *Journal of Environmental Sustainability, Cilt 1(1)*, 1-9.

MUNASINGHE, M. (2002). The Sustainomics Trans-Disciplinary Meta-Framework-For Making Development More Sustainable: Applications To Energy Issues. *International Journal of Sustainable Development, Cilt 5(1)*, 125-182.

OECD. (2001). Strategies for sustainable development- Practical guidance for development. Paris: OECD.

ORHAN, F. ve GÖK, Y. (2016). Baraj Yapımı Nedeniyle Yeri Değiştirilen Yerleşmelere Örnek: Oruçlu ve Zeytinlik Köyleri (Artvin). *Doğu Coğrafya Dergisi, Cilt 21(35)*, 131-148.

SURAT, H. (2017). Gülez Yöntemine Göre Deriner Baraj Gölü ve Yakın Çevresi Rekreasyonel Potansiyelinin Değerlendirilmesi ve Alan Kullanım Önerilerinin Geliştirilmesi. *KSÜ Doğa Bilimler Dergisi, Cilt 20 (3)*, 247-257.

TARIM BÜLTENİ ARTVİN. (2013). Deriner Barajı Su Ürünleri Yatırımına Hazır. Artvin Valiliği İl Gıda Tarım ve Hayvancılık Müdürlüğü Yayını. Yıl 1, Sayı 3. *Erişim tarihi: 10.03.2019*, <https://artvin.tarimorman.gov.tr/Belgeler/SAYI-3.pdf>

T.C. ENERJİ PİYASASI DÜZENLEME KURUMU (EPDK). (2019). Elektrik Piyasası Aylık Sektör Raporu Listesi. *Erişim tarihi: 14.06.2019*, <https://www.epdk.gov.tr/Detay/Icerik/3-0-23-3/elektrikaylik-sektor-raporlar>

TIRAŞ, H.H. (2014). Sürdürülebilir Kalkınma ve Çevre: Teorik Bir İnceleme. *Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, Cilt 2 (2)*, 57-73. <http://ksu.dergipark.gov.tr/ksuiibf/issue/10265/125901>

WILSON, M. (2003). Corporate Sustainability: What Is It And Where Does It Come From? *Erişim tarihi: 12.07.2019*, <https://iveybusinessjournal.com/publication/corporate-sustainability-what-is-it-and-where-does-it-come-from/>

WOODCRAFT, S., HACKETT, T. AND CAISTOR, L.A. (2011). Design For Social Sustainability: A Framework For Creating Thriving New Communities. Future Communities.

WORLD SUMMIT ON SUSTAINABLE DEVELOPMENT (WSSD) (2002). World Summit on Sustainable Development implementation report. Johannesburg: WSSD.

YENİ, O. (2014). Sürdürülebilirlik ve Sürdürülebilir Kalkınma: Bir Yazın Taraması. *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, Cilt 16 (3)*, 181-208.

Summary

Energy need increases within the framework of economic and social development goals, and different energy alternatives are evaluated to meet this need. Hydroelectric energy, one of the renewable and environmentally friendly energy sources, has become a cheap, clean and sustainable alternative for developing countries with high energy demand. Turkey, as a developing country that is dependent on foreign energy, gives importance to hydroelectric power plants in recent years to meet the growing need for energy. Deriner Dam and HEPP, one of the important projects of the policy of promoting domestic and national energy production, started to generate energy in 2013.

In this study, the socio-economic impacts of Deriner Dam and HEPP Project have been evaluated within the framework of the concept of sustainability. The economic impacts of the project are examined under the headings of energy production, economic impact on the region's tradesmen and aquaculture potential. The social impacts of the project were examined in terms of expropriation process, agricultural production and migration, employment, historical artifacts that will be inundated with lake water and tourism and recreation potential.

When the economic sustainability of the Deriner Dam and HEPP Project is examined, it is first seen that the Coruh River contributes to domestic and national energy production by realizing its high energy generation potential, and contributes to the country and the region's economy by reducing its dependency on foreign energy and energy imports. Deriner Dam met approximately 0.67 percent of the country's electricity generation in 2018. The share of Deriner Dam in renewable energies was approximately 2.15 percent, and the share of hydroelectric power plants in total electricity generation was 3.52 percent. Finally, the high investment cost and low operating cost of the Deriner Dam and HEPP Project means that the cost will decrease further in the long term, considering the 50-year life of the project. In the category of developing countries within Turkey, it requires more energy to ensure the development and welfare. Deriner Dam and HEPP Project offers a local, national, and renewable alternative to Turkey's energy needs. In this context, it can be concluded that the economic sustainability of the Deriner Dam and HEPP Project is at a high level.

The contribution of Deriner Dam and HEPP Project to the country's economy with the energy produced between 2013-2018 was approximately 1 billion 300 million TL. This amount means that 51% of the dam cost is covered by 5.5 annual production. However, if the dam had been able to operate at full capacity in 2013-2018, the revenue from energy generation could rise to 2.5 billion Turkish liras, and the total cost of the dam could be covered in 9 years. The failure of the Deriner Dam to achieve the targeted energy production with the effect of special dams and technical failures in the region has been an important factor weakening its economic potential and sustainability.

It is necessary to mention a few factors that negatively affect the economic and social sustainability of the Deriner Dam and HEPP Project. The payment of the expropriation costs at different times and to different places with different prices caused some of the locals to not obtain the desired price. Due to the fact that some of the expropriated areas are agricultural land, the agricultural areas have narrowed, the agricultural production potential of the province has decreased and as a result, the agricultural income has decreased. As a result, families living on agriculture had to work in other fields and migrate. However, in addition to these negativities, it is observed that employment opportunities are created for the local people during the construction and operation periods of the dam. In addition, while the agricultural production potential in the region decreased, animal husbandry developed; New job opportunities such as beekeeping and fishing have emerged. In addition, the rise of the reservoir waters caused some village settlements and historical and cultural values to be flooded.

Finally, it can be said that Deriner Dam and HEPP Project contributed positively to the image of the country and the region. Aquaculture, tourism and recreation potentials of Deriner Dam and HEPP Project can also contribute to increase its economic and social sustainability. However, the lack of concrete studies to evaluate the increasing tourism potential can be considered as an important deficiency. It can be said that the results may differ when Deriner Dam and HEPP Project is evaluated in a holistic framework and in the long term, taking into account the environmental impacts as well as its socio-economic impacts.

Gelişmiş ve Gelişmekte Olan Ülkeler İçin Bulaşma Kavramının İncelenmesi: 2008 Krizi Örneği*

Büşra ÖZDEMİR**, Eşref Uğur ÇELİK***, Mehmet Baha KARAN****

Öz

Çalışmada, 2008 Küresel Finansal Krizinin borsalara etkisi ampirik yöntemler ile araştırılmıştır. Kriz öncesi ve kriz sonrası dönemler için TÜFE, CDS primi ve 10 yıllık tahvil getirisine karşı borsa endekslerinin duyarlılıkları tahmin edilmiştir ve sonuçlar gelişmiş-gelişmekte olan ülkeler arasında karşılaştırılmıştır. Elde edilen bulgular, 2008 Küresel Finansal Krizinin tüm ülkeleri etkilediğini göstermektedir. Çalışmada gelişmekte olan ve bazı gelişmiş ülke (İtalya ve Japonya gibi) hisse senedi piyasalarının kriz sonrasında genel olarak S&P500 endeksine ve CDS primine karşı duyarlılığının arttığı tespit edilmiştir. Ayrıca bu ülkelerin ABD piyasalarına karşı kırılğan oldukları, kendilerini ABD'den kaynaklanan krizin olumsuz koşullarından izole edemedikleri görülmektedir.

Anahtar Kelimeler: Bulaşma, Borsa Endeksi, CDS primi, TÜFE, 10 Yıllık Tahvil Getiri Oranı

Jel Kodları: G15, G11 ve G01

Examining the Concept of Contagion for Developed and Developing Countries: The Case of the 2008 Crisis

Abstract

In the study, the effect of the 2008 Global Financial Crisis on the stock markets was investigated with empirical methods. The sensitivities of stock market indices against CPI, CDS premium and 10-Year Bond Yield were estimated for the pre-crisis and post-crisis periods, and the results were compared between developed and developing countries.



Özgün Araştırma Makalesi (Original Research Article)

Geliş/Received: 17.01.2021

Kabul/Accepted: 22.03.2022

DOI: <https://dx.doi.org/10.17336/igusbd.862071>

* Bu çalışma, Arş. Gör. Büşra ÖZDEMİR'in "Finansal Krizlerde Bulaşma ve 2008 Krizinin Gelişmiş ve Gelişmekte Olan Ülkelere Etkisi" başlıklı yüksek lisans tezinden (ilgili tez 2020 yılında Hacettepe Sosyal Bilimler Enstitüsü bünyesinde ve Prof. Dr. Mehmet Baha KARAN'ın danışmanlığında yürütülmüştür. Detaylı bilgi için Bkz. Özdemir, (2020)) oluşturulmuştur. Ayrıca, ilgili çalışma İstanbul Gelişim Üniversitesi ve The West of England University (UWE) işbirliği ile gerçekleşen 4. Uluslararası Ekonomi ve Finans Konferansı'nda sözlü bildiri olarak sunulmuş ve gelen öneriler doğrultusunda yeniden ele alınmıştır.

** Arş. Gör., Atılım Üniversitesi, İşletme Fakültesi, İşletme Bölümü, Ankara, Türkiye.

E-posta: busra.ozdemir@atilim.edu.tr ORCID <https://orcid.org/0000-0002-4778-4485>

*** Öğ. Gör., Dr., Atılım Üniversitesi, İşletme Fakültesi, İktisat Bölümü, Ankara, Türkiye.

E-posta: esref.celik@atilim.edu.tr ORCID <https://orcid.org/0000-0001-9090-9346>

**** Prof. Dr., Hacettepe Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, Ankara, Türkiye. E-posta: mbkaran@hacettepe.edu.tr ORCID <https://orcid.org/0000-0002-3923-4598>

The findings show that the 2008 Global Financial Crisis affected countries with its severity and sphere of influence. In the study, it was determined that the sensitivity of the stock markets of developing and some developed countries (such as Italy and Japan) to the S&P500 index and CDS premium increased in general after the crisis. In addition, it is seen that these countries are vulnerable to the US markets and cannot isolate themselves from the negative conditions of the crisis stemming from the USA.

Keywords: Contagion, Stock Exchange, CDS, CPI, 10 Year Government Bond Interest Yield

Jel Codes: G15, G11 and, G01

Giriş

Finansal liberalleşme, doğru uygulamalar (özellikle mali disiplinle beraber finansal sistemin denetlenmesi) sonucu ülke ekonomilerine ve dünya üzerinde kaynakların efektif kullanılmasına katkıda bulunurken, aksi uygulamalar olumsuzluklara (kırılgan ve istikrarsız yapılar) sebep olabilmektedir. Burada bahsedilen olumsuz etkiler ekonomik serbestleşmenin ve finansal entegrasyonun doğası gereği bir takım aktarım kanalları (örneğin, kriz koşulsuz ve kriz koşullu aktarım kanalları¹) ile adım adım diğer ekonomilere yayılarak, olumsuzlukların başka ülkelere bulaşmasına sebep olabilmektedir. 2008 Krizinin yalnızca Amerika Birleşik Devletleri'nin (ABD) krizi değil, bir küresel kriz olarak adlandırılmasının başlıca sebebi budur.

Borsaların bir ülkede ekonomik sistemin gelişimi için gerekli sermayenin oluşmasındaki rolü ve bu etkileşimin iki yönlü yapısı göz önüne alındığında, küresel krizin ekonomilere etkisinin ölçümü açısından ülke borsaları iyi bir gösterge niteliği taşımaktadır. Bu çerçevede bu çalışmanın birbirini takip eden iki amacından söz edilebilir. Birinci amaç, küresel krizin seçili ülke borsalarına (Brezilya, Şili, İtalya, Japonya, Malezya, Meksika, Rusya, Türkiye, Güney Kore ve ABD) etkilerinin belirlenmesi ve söz konusu etkilerin krizin esas kaynağı olan ABD'den aktarım vasıtası ile mi ülke borsalarını etkilediği yoksa söz konusu ülkelerin iç dinamiklerinden kaynaklı olumsuz koşullar sebebiyle mi gerçekleştiğinin tespitidir. Fakat burada esas tespit edilmesi gereken, olumsuz etkilerin hangi oranda iç dinamiklerden hangi oranda borsa kaynaklı doğrudan aktarım mekanizmalarından kaynaklandığıdır. Birinci amaçtan hareketle de ikinci amaç belirlenmiştir. Özellikle Markowitz'in (1952) Modern Portföy Teorisi ve Sermaye Varlıkları Fiyatlama Modeli (CAPM) dikkate alınarak, ülkelerin finansal kriz dönemi ve sonrasındaki etkileşimleri ideal bir çeşitlendirme yapılarak belirlenebilir. Buradan hareketle çalışmanın ikinci amacının, finansal kriz dönemi ve sonrasındaki farklılaşan etkileşim yönlerinin kaynağının hangi oranlarda iç ya da dış kaynaklı olduğunun tespiti olduğu söylenebilir. Buradan edinilecek bilgiler ışığında yatırımcılar ve politika üreticiler için tavsiye ve politika önerilerinde bulunulabilir.

Çalışmada giriş kısmının ardından krizlerin içsel ve dışsal kanalları ile ilgili olarak kavramsal çerçeve sunulmuştur. Sonrasında, 2008 Finansal Krizinin seçili ülkelerin borsa endekslerine etkisinin ve söz konusu etkilerin hangi kanallar aracılığı ile aktarımının gerçekleştiğinin saptanabilmesi noktasında ulaşılan veri kümelerinden, kurulan modellerden ve analizlerden bahsedilmiştir. Devamında ise bulgular ve tartışma

1 Kriz koşulsuz ve kriz koşullu aktarım kanalları ile ilgili detaylı bilgi için bkz. Forbes ve Rigobon (2002)

sunulmuştur. Son bölümde ise genel olarak ulaşılan sonuçlar ve yatırımcılar ve politika yapıcılar için bazı öneriler yer almaktadır.

1. Kavramsal Çerçeve

Krizler ekonomik sistemde birtakım bozulmalara sebep olarak krizin başka ülke ekonomilerine nüfuz edeceği aktarım kanalları oluşturabilirler. Şayet bu aktarım kanalları mevcut varlığını kriz öncesi ve esnasında devam ettiriyorsa, kriz koşulsuz bulaşma kanalları olarak nitelendirilir (Forbes ve Rigobon, 2002). Finansal krizlerin bir ülkeden başka bir ülkeye bulaşmasında bazen de kriz öncesinde var olmayan lakin krizin ardından ortaya çıkan bir takım bulaşma kanallarından söz edilebilir. Bu kanallar krizlerin bulaşmasında etkili olan makroekonomik faktörlerden ziyade yatırımcıların hareketleri, davranışları olarak nitelendirilebilir. Örneğin bir yatırımcı bir ülkede yaşanan finansal kriz sonrası krizin, kendi ülkesinde de ortaya çıkacağı (sıçrayacağı) beklentisine girebilir. Aynı yatırımcı aksini işaret eden daha iyi bir bilgi yoksa yatırım davranışını yanlış kararlar doğrultusunda krizi besleyecek şekilde değiştirebilmektedir. Bu durum kriz sonrasında açığa çıkan bulaşma kanallarına örnek gösterilebilir (Dornbusch, Park, ve Claessens, 2000). Bu noktada kendi kendini doğrulayan kehanet (self-fulfilling prophecy)'den de söz edilebilir. Krizin aktarım kanalını direkt yatırımcının beklentileriyle bu şekilde bağdaştıran bulaşma, "saf bulaşma" olarak adlandırılmıştır (Masson, 1998).

Dünya Bankası bulaşma etkisi için üç farklı tanım yapmıştır (Dornbusch, Park, ve Claessens, 2000). Geniş anlamda bulaşma etkisi krizlerin ülkeler arası aktarımı ve bulaşması olup, ekonominin gidişatından ve dolayısıyla krizlerden bağımsızdır. Bir başka deyişle ekonominin iyi yahut kötü seyrinden etkilenmez. Dar anlamda bulaşma etkisi; şokların ülkeler arası aktarımı ve sürü davranışı ile açıklanmaktadır. En dar anlamda bulaşma etkisi ise ülkeler arası aktarımların kriz dönemlerinde yoğunlaştığına vurgu yapmaktadır. Bulaşma etkisi için yapılan en geniş kapsamlı ve en güncel tanımda ise; normal dönemlere nazaran kriz dönemlerinde meydana gelme olasılığı daha yüksek olan şokların aktarımının yüksek frekanslı bir süreci barındırdığının altı çizilmektedir (Çetinkaya ve Altay, 2012). Moser'de (2003) bulaşma etkisini bir ülkede yaşanan finansal krizin başka bir ülkede finansal krize sebep olması olarak tanımlamaktadır.

Finansal serbestleşme şirketlere düşük maliyetli kaynak yaratma imkânı sağlamanın yanında ülkeler arası ekonomik etkileşimleri de artırabilir. Diğer taraftan ekonomik entegrasyon artışı, bir ülkede meydana gelebilecek ekonomik sıkıntılarının diğer ülkelere de bulaşma durumunu açığa çıkartabilir (Hale, 2011). Bahsi geçen bu bulaşma finansal kırılganlığı artırmakta ve ülke ekonomilerini iç ve dış şoklara daha açık hâle getirmektedir. Tüm bu riskleri kontrol etmek yahut önlemek amacıyla finansal bulaşmanın nedenlerini anlamak ve hangi kanalları takip ederek yayıldığını kavramak günümüz küresel finans sisteminde büyük önem taşımaktadır. Sonuç olarak ekonomik liberalizasyon dolayısı ile artan entegrasyon; krizlerin sıklığını, boyutlarını ve şiddetini etkilemiş ve bulaşıcı bir özelliğe sahip olmalarına yol açmıştır (Altay ve Yaşar-Akçalı, 2012).

2. Literatür

Grima ve Caruana (2017) çalışmalarında BRIC (Brezilya, Rusya, Hindistan, Çin) finansal piyasalarının 2008 Küresel Finansal Krizinden etkilenip etkilenmediğini araştırmışlardır. Bunun için ABD finansal piyasaları ile BRIC ülkeleri finansal piyasaları arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Çalışmada bağımlı değişken olarak BRIC ülkeleri finansal piyasalarını, bağımsız değişken olarak ABD sanayi üretim endeksi, ABD işsizlik miktarı, S&P500 endeksi, Michigan Güvenilirlik Endeksi, BRIC ülkelerinin tüketici fiyat

endeksleri, BRIC ülkeleri sanayi üretim endeksleri kullanılmıştır. Tek denklemlerli zaman serisi modelleri oluşturularak regresyon analizi yapılmıştır. Çalışmada veri seti 2003-2009 ve 2009-2014 olarak ikiye ayrılmış böylece kriz öncesi ve kriz sonrası iki dönem karşılaştırılabilmiştir. Sonuçlar, ABD finansal piyasalarının küresel finansal kriz dolayısı ile BRIC ülkeleri finansal piyasalarını etkilediğini göstermektedir, yani bulaşma mevcuttur. Söz konusu bulaşmaya maruz kalınması gelişmekte olan ülke piyasalarının halen kriz koşullu aktarımlara karşı kendilerini izole edemedikleri sonucunu göstermektedir. Daha açık bir ifade ile ABD finansal piyasaları halen gelişmekte olan ülke piyasaları üzerinde büyük bir etkiye sahiptir.

Forbes ve Rigobon (2002), borsa getirileri arasında birlikte hareket etme durumu üzerine çalışmışlardır. Çalışmalarında, farklı teorik modellere dayanarak yaptıkları analizler vasıtası ile ülke piyasaları arasındaki bağlantıları ve bu bağlantıları nasıl ölçebilecekleri üzerine yoğunlaşmışlardır. Bulaşma kavramı üzerine tanımlamalar yapılarak, yayılma mekanizmasını yorumlamaya yönelik modeller kurulmaya çalışılmış ve borsa getirilerinde piyasalar arası korelasyonu inceleyen standart testlerin sapmalı (istatistiksel olarak güvenilir olmadığı) olduğu öne sürülmüştür. Ayrıca, finansal istikrar dönemlerinde borsaların neden bazı makroekonomik faktörlere entegre olduğunun önemi üzerinde duran bir anlayışı da benimsemişlerdir. Başka bir deyişle, ülkelerin sadece kriz dönemlerinde değil, finansal istikrar dönemlerinde de diğer ülkelerdeki hareketlere duyarlı olduklarına önem veren bir yaklaşımı savunmuşlardır.

Eichengreen ve Park (2008) çalışmalarında, gelişmekte olan ülke piyasalarının ABD'de ortaya çıkan küresel finansal krizden kendilerini tamamen bağımsız tutamadıklarından söz etmişlerdir. Her ne kadar uygulanan düzenlemeler ve reformlar söz konusu gelişmekte olan ülke piyasalarındaki hasarı sınırladırısa da, söz konusu piyasalar yine de olumsuz etkilere maruz kalmışlardır. Çin ekonomisinin hızlı büyümesi sonucunda söz konusu bölgenin ABD tabanlı finansal kriz etkilerine maruz kalmayacağına ilişkin izlenimlerin yanlış çıktığı gösterilmiştir. Artan ticaret ve sermaye hareketleri ile desteklenen büyüme ekonominin gücünü artırsa da, Asya ekonomisi halen ticaret ve uluslararası piyasalarda ortaya çıkabilecek sorunlardan kolaylıkla etkilenebilir.

Dooley ve Hutchison (2009) çalışmalarında küresel finansal krizin gelişmekte olan ülkelere yayılımı konusuna, gelişmekte olan ülkelerin kendilerini krizin olumsuz etkilerinden izole edebilmek adına uyguladıkları reformlar (rezervlerin artırılması, bütçe açıklarının kapatılması gibi) açısından bakmışlardır. Gelişmekte olan ülke piyasalarındaki Kredi Temerrüt Swapları'nın küresel krizden nasıl etkilendiğini ve hangi haberlerden ne büyüklükte etkilendiklerini araştırmışlardır. Sonuç olarak ABD'nin gelişmekte olan ülke piyasalarını etkilediğini, söz konusu haberlerin piyasalara etkisini istatistiksel olarak anlamlı bir biçimde ortaya koymuşlardır. Ancak yazarlar gelişmekte olan ülke piyasaları ile ABD piyasası arasındaki bağlantıların mı değiştiği yahut bu bağlantıları bizzat etkileyen ve bu bağlantılara sebep olan olayların etkisinin mi değiştiği konusunda mutabık kalamamışlardır. Bu durum piyasaların birbirine bağlanması ya da kopması tartışması olarak da bilinmektedir. Finansal göstergelere bakıldığında gelişmekte olan ülke piyasaları gelişmiş ülke piyasalarından kopma eğilimi göstermiştir. Gelişmekte olan ülke piyasaları ve gelişmiş ülke piyasalarının büyüme oranları zıt yönde hareket etmiştir. Fakat bu zıt yönlü hareket, bir diğer deyişle kopma hareketi, Eylül 2008'de Lehman Brothers'ın iflas haberi üzerine yeniden ilişkilene (recoupling) başlamış, bir diğer deyişle gelişmekte olan ülke piyasaları ile ABD piyasası arasındaki korelasyon artmıştır. Araştırma da aynı zamanda Lehman Brothers'ın iflası gibi gelişmekte olan ülke piyasaları üzerine etkisi olan büyük haberler tanımlanmıştır.

Zouhair, Lanouar, Ajmi (2014), ABD ve BRIC ülkeleri hisse senedi piyasalarının ortak hareketlerini incelemişlerdir. Hisse senedi piyasalarında küresel finansal kriz döneminde güçlü bağlantılar, etkileşimler tespit etmişlerdir. Sonuçlar Brezilya üzerine

güçlü bir bulaşma gerçekleştiğini ve Çin, Hindistan ve Rusya hisse senedi piyasalarında ise bir bağımlılık durumu olduğunu ortaya koymuştur. Bir başka sonuç olarak Brezilya ve ABD hisse senedi piyasaları arasında yüksek bir korelasyon katsayısı tespit edilmiştir. Bu sonuç göstermektedir ki söz konusu piyasalar çalışmanın içerdiği tüm dönemlerde birbirine entegredir. Çalışmanın bir başka sonucu da küresel ekonomiye yüksek oranda entegre olmayan piyasalar portföy çeşitlendirme ve riski dağıtma açısından iyi bir seçenektir. Örneğin Brezilya'dan daha düşük korelasyon katsayısına sahip Çin ve Hindistan borsaları çeşitlendirme açısından tercih edilebilir birer seçenektirler.

Chittedi (2009) çalışmasında BRIC ülkeleri ve ABD, İngiltere ve Japonya arasındaki eşbütünleşme ilişkisini Granger nedenselliği, Johansen eşbütünleşikliği ve hata düzeltme metodunu kullanarak analiz etmeye çalışmıştır. Sonuçlar göstermektedir ki ABD ve Japonya, Hindistan borsasını uluslararası ticaret kanalı ile etkilemektedir. Fakat Hindistan'ın İngiltere, Brezilya, Çin ve Rusya üzerine etkisi nispeten daha azdır. Ayrıca çalışma baz aldığı 2008 küresel krizinin etki yılları arasında söz konusu BRIC ülkeleri ve gelişmiş ekonomiler arasındaki eşbütünleşiklik ilişkisinin yoğun olduğunu ortaya koymuştur.

Bianconi, Yoshino ve Machado De Sousa (2013) çok değişkenli GARCH modeli kullanarak ABD ve BRIC ülkeleri için getirilerdeki volatilitenin ve şirketlere ilişkin beklemedik haberlerin finansal piyasalara etkilerini incelemişlerdir. Mun ve Brooks'un (2012) çalışmalarında bahsettikleri, haberlerin finansal piyasalar üzerine ciddi bir etkisi olmadığı, yalnızca volatilitenin ciddi etkiye sahip olduğu hipotezini çürütmüşlerdir. Bianconi vd. (2013) sonuçlarına göre hem volatilitenin hem haberler finansal piyasalar üzerine ciddi etkiye sahiptir, ancak BRIC ülkelerinin tahvil ve bono piyasaları için nispeten volatilitenin daha önemli bir faktördür.

3. Veri Seti, Ampirik Model ve Yöntem

Çalışmada kullanılan veri seti ve yöntemi Grima ve Caruana (2017)'nin makalesi takip edilerek oluşturulmuştur. Söz konusu makalede kullanılan veri kümesine ek olarak çalışmaya gelişmiş ülke ekonomileri olan İtalya ve Japonya, gelişmekte olan ülke ekonomileri olan Şili, Malezya, Meksika, Türkiye ve Güney Kore eklenmiştir. Bununla beraber açıklayıcı değişken olarak CDS (Credit Default Swap – Kredi Temerrüt Takası) primleri ve 10 Yıllık devlet tahvili getiri oranları ve enflasyon oranları çalışmaya dâhil edilmiştir. Yine söz konusu makaleden farklı olarak veri kümesi küresel finansal kriz sonrası ve 2003-2014'ü kapsayan tüm veri kümesi şeklinde değil, 2005-2008 ve 2008-2018 olarak iki alt döneme ayrılmıştır.

Çalışmada bağımlı değişken olarak sırasıyla BOVESPA (Brezilya), IPSA CLP (Şili), FTSE MIB (İtalya), NIKKEI225 (Japonya), FTSE KLCI (Malezya), SveP/BMV IPC (Meksika), MOEX (Rusya), BIST100 (Türkiye), KOSPI (Güney Kore) aylık fiyat endeksleri kullanılmıştır. Bağımsız değişken olarak Brezilya, Şili, İtalya, Japonya, Malezya, Meksika, Rusya, Güney Kore ve Türkiye'nin aylık tüketici fiyat endeksleri (TÜFE), 10 yıllık tahvil getiri oranları ve CDS primleri kullanılmıştır.

CDS verilerine Bloomberg Terminal'den, TÜFE ve 10 yıllık tahvil getiri oranı verilerine IMF Data Terminal'den, borsa fiyat endeksi verilerine Reuters Data Terminal'den erişilmiştir.

Teorik çerçeve ile ilintili olarak verileri yorumlamak gerekirse borsa endekslerinin CDS primleri ile ters yönde, TÜFE (enflasyon göstergesi olarak düşünülebilir) ile eş ya da ters yönde, 10 yıllık tahvil faiz oranı ile ters yönde hareket etmesi beklenmektedir. CDS primi yabancı yatırımcı için bir ülkeye yatırımın güvenirliliği konusunda bilgi verdiği için yatırım yapmanın maliyeti olarak düşünülebilir ve CDS primindeki artış borsa endeksini olumsuz yönde etkileyebilir. 10 yıllık Tahvil getirisi,

borsa getirisine alternatif bir yatırım olarak düşünülebileceğinden tahvil faizindeki bir artış, borsaya olan talebi azaltabilir, dolayısıyla borsayı olumsuz yönde etkileyebilir. Enflasyon ölçütü olan TÜFE'deki artış ise borsa endeksi üzerine olumlu ya da olumsuz bir etkiye sahip olabilir. Bir taraftan yatırımcı enflasyona karşı hisse senedine yatırımı bir koruma aracı olarak görmektedir. Diğer taraftan, yüksek enflasyon iskonto oranlarını da yükseltebileceğinden hisse senedi fiyatlarında düşüşler de meydana gelmesi beklenebilir.

Borsalar, bir ülke için ekonomik sistemin lokomotifi sayılabilmektedir (Cihangir Kurt, 2016). Bu sebeple küresel krizin ekonomilere etkisinin ölçümü açısından ülke borsası iyi bir göstergedir. Borsa endekslerini etkileyen faktörler içsel ve dışsal faktörler olarak ikiye ayrılabilir. İçsel faktörleri işsizlik, faiz oranları, jeopolitik riskler, gayri safi yurt içi hasıla, sanayi üretim miktarları, tüketici ve üretici fiyat endeksi gibi göstergeler oluşturmaktadır. Ülke ekonomisine ait önemli bilgileri içeren bu faktörler, borsa endeksleri üzerinde büyük etkiye sahiptir. Dışsal faktörleri ise, küresel etkileşimlerin yanında ülkelerin birbirleri ile olan ekonomik ilişkileri ve uluslararası ticaret, uluslararası sermaye hareketleri oluşturur. Küresel piyasaların gidişatı ve piyasa içindeki ülkeler arası ilişkiler, tüm ülkelerin borsa endeksleri için önem taşımaktadır.

Bu çalışmada bir ülkenin temel ekonomik göstergelerinin (yani içsel faktörlerin) borsa endeksleri üzerine etkisinin tespiti için TÜFE ve 10 Yıllık Tahvil Getiri Oranı (IR) rakamları kullanılmıştır. TÜFE; tipik bir tüketicinin satın aldığı ürün ve hizmet grubunun fiyatlanmasındaki değişimleri gösterir. Dolayısıyla yıllık enflasyon değerinin bir ölçütüdür. IR ise 10 yıl vadeli devlet tahvilinin getiri oranıdır.

Çalışmada içsel faktörlerin borsa endeksleri üzerine etkisinin tespiti için kullanılan bir başka değişken de CDS'dir. Akdoğan, Gülenay Chadwick (2012)'e göre, CDS oranı bono ihraç eden ülkenin temerrüde düşmesi halinde, söz konusu varlığı elinde tutanların önceden belirlenmiş bir miktarda tazminlerini sağlamak amacıyla, CDS satıcılarına ödedikleri, yükümlülük tutarının belirli bir yüzdesi olarak hesaplanan yıllık primler olarak tanımlanmaktadır. CDS işlemi bir sigorta anlaşmasına da benzemekte ve CDS oranları temerrüt riskinin doğrudan bir ölçütü olarak kabul edilebilmektedir. Dolayısıyla IR ve TÜFE gibi ekonomik veriler dışında ülkeye özgü yerel risklerin başka bir ölçütü olarak kullanılabilir.

Çalışmada seçili ülke borsasına tesir eden dışsal faktörlerin etkisini tespit amacıyla hem küresel çapta bir borsa olması hem yüksek oranda uluslararası sermaye hareketine konu sebebiyle S&P500 endeksi de kullanılmıştır.

Kriz sonrası açığa çıkan olumsuz durumların S&P500 kanalıyla mı yoksa ülkenin kendi iç dinamikleri vasıtasıyla mı meydana geldiği tespit edilmeye çalışılmıştır. Mevcut veri seti 2005:01-2008:08 ve 2008:10-2018:08 olmak üzere aylık cinsten ikiye bölünmüş, seçili ülkeler üzerine kriz öncesi ve sonrası etkiler analiz edilerek, kriz öncesi ve kriz sonrası için sonuçlar karşılaştırılmıştır (Serilere ait özet istatistikler için bkz. Özdemir, B. (2020)).

Kullanılan tüm değişkenler krizin olumsuz koşullarında etkili olabilir. Fakat ölçümün yapılma sebebi, bu olumsuz etkilerin dayanağının iç dinamiklere mi yahut borsadan doğrudan aktarım kaynaklı olarak mı açığa çıktığının tespit edilerek kriz öncesi ve sonrası dönemler için karşılaştırılmasıdır. Bunun için ABD borsası endeksi ve seçili ülke borsa endeksleri arasındaki ilişki incelenmiştir. Aşağıdaki model (bkz. Denklem 1.1) iki farklı dönem (2005:01-2008:09 ve 2008:10-2018:08) için ayrı ayrı EKK (En Küçük Kareler Yöntemi) ile tahmin edilmiştir. Çalışmanın devamında 2005:01-2008:09 periyodu Model-1 ve 2008:10-2018:08 periyodu Model-2 olarak adlandırılmaktadır.

$$BORSA_t = \alpha + \beta_1 S\&P500_t + \beta_2 CDS_t + \beta_3 TÜFE_t + \beta_4 IR_t + u_t \quad (1.1)^2$$

Zaman serisi analizinde kullanılan serilerin durağan olmama durumuyla karşılaşılması mümkündür. Bundan dolayı öncelikle modellerde kullanacağımız serilerin durağanlık durumlarını test etmek gerekmektedir. Bu sebeple serilerin durağanlık durumları "Genişletilmiş Dickey Fuller" testi ile kontrol edilmiştir. ADF testinin boş hipotezi "seride birim kök vardır" şeklindedir. Söz konusu istatistik için eğer p değeri 0,05'den küçükse, seri durağandır ifadesi kullanılabilir. Sonuçların güvenilirliğinin artırılması için ayrıca "Philips Peron" testi de uygulanmıştır.

Serilere ADF Birim Kök Testi uygulanmıştır. Birim Kök test sonuçları serilerin düzeyde durağan [I(0)] olduklarını göstermektedir (test sonuçlarının detayları için bkz. Ozdemir, B. (2020)).

Zaman serisi analizlerinde değişen varyans istenmeyen bir durumdur. Bu sebeple kullanılan modelde değişen varyans probleminin olmaması gerekir. Sabit varyans matematiksel olarak $Var(u_t) = E(u_t) = \delta^2$ şeklinde ifade edilir. Değişen varyans durumunda model katsayılarının doğru şekilde hesaplandığından emin olunamaz. Hataların sabit varyansa sahip olup olmama durumları "White Test" ile test edilmiştir. White Test'in boş hipotezi "değişen varyans yoktur" şeklindedir. Söz konusu istatistik için eğer p değeri 0,05'den büyükse, değişen varyans problemi yoktur ifadesi kullanılabilir. Çalışmada değişen varyans problemi ile karşılaşmamıştır (ilgili testlerin detaylı sonuçları için bkz. Ozdemir, B. (2020)).

Zaman serisi analizlerinde otokorelasyon istenmeyen bir durumdur. Otokorelasyon hata terimlerinin (u_t) birbirini takip eden dönemlerdeki değerleri arasında ilişki olması durumu olarak tanımlanabilir. Serilerin otokorelasyona sahip olup olmama durumu Breusch-Godfrey testi ile araştırılmıştır. Gecikme uzunluğu 4 olarak belirlenmiştir. Testin boş hipotezi "hata terimleri arasında otokorelasyon yoktur" şeklindedir. Söz konusu istatistik için eğer p değeri 0,05'den büyükse, otokorelasyon problemi yoktur ifadesi kullanılabilir. Çalışmada otokorelasyon problemi ile karşılaşmamıştır (test sonuçları için bkz. Ozdemir, B. (2020)).

Çoklu doğrusal bağlantı bağımsız değişkenler arasında doğrusal veya doğrusala yakın bir ilişki olması durumu olarak açıklanabilir ve zaman serisi analizinde çoklu doğrusal bağlantı istenmeyen bir durumdur. Çoklu doğrusal bağlantı test edilemez, fakat ancak derecesi "varyans şişme değerleri (VIF)" olarak ölçülebilir. VIF değerlerinin 10'un üzerinde olması göreceli olarak çoklu doğrusal bağlantıyı işaret eder ve ilgili değişkenlere ait regresyon katsayıları güvenilir değildir (Gujarati ve Porter, 2014). Serilerde çoklu doğrusal bağlantı problemi bulunmamaktadır (test sonuçları ve varyans şişme değerlerinin detayları için bkz. Ozdemir, B. (2020))³.

4. Bulgular ve Tartışma

Analizlerde önce çalışmada kullanılan modellere dair birim kök, değişen varyans ve otokorelasyon testleri yapılmış, modeller genel olarak güvenilir olarak değerlendirilmiştir. ADF ve Phillips Peron test sonuçları serilerin düzeyde entegre [I(0)] olduklarını göstermektedir. Bu durum daha açık bir ifade ile serilerin düzeyde durağan olduklarını göstermektedir. Bu sebeple çalışmada tahmin için "Sıradan En Küçük Kareler Yöntemi (Ordinary Least Squares - OLS)" kullanılması uygun bulunmuştur.

² Modelde kullanılan tüm değişkenlerin (TÜFE hariç) logaritmik farkları alınmıştır.

³ Çoklu bağlantı konusunda daha katı bir değerlendirme gerçekleştirmek için VIF değerinin 5'in üstünde olmaması amaçlanmıştır. Ayrıca finansal zaman serilerinde Gauss varsayımlarının fazla yimser görüldüğünü vurgulanmakta fayda vardır (Chen, Y., ve Spokoyny, V. (2015)).

Regresyon analizi sonuçları ve modellere (Model 1: 2005:01-2008:09 ve Model 2: 2008:10-2018:08 periyodlarını kapsamaktadır) ait özet istatistikler aşağıdaki tablolarda sunulmuştur.

Tablo 1. Model 1 (2005:01-2008:09) – Regresyon Analiz Özet İstatistikleri

Ülke	SP500	CDS	TÜFE	IR	C	R-Kare	F-İstatistik
Brezilya	-0,4585	-0,0167	0,0814	-1,0123**	-0,0169	0,1418	1,6105*
	(0,3689)	(0,0576)	(0,0555)	(0,4333)	(0,0216)		
Şili	0,3338	-0,0564	0,0063	-0,3855**	0,0197**	0,4196	7,0476***
	(0,2240)	(0,0400)	(0,0134)	(0,1542)	(0,0082)		
İtalya	0,9048***	-0,0250	-0,0546**	0,0957	0,0077	0,7913	36,9696***
	(0,1106)	(0,0223)	(0,0203)	(0,1478)	(0,0051)		
Japonya	0,8206***	-0,0576**	-0,0028	0,1122	0,0023	0,6399	17,3264***
	(0,1522)	(0,0269)	(0,0162)	(0,0771)	(0,0051)		
Malezya	0,4102**	-0,0380	-0,0084	-0,1182	0,0080	0,3666	5,6440***
	(0,1880)	(0,0294)	(0,0088)	(0,2306)	(0,0060)		
Meksika	0,7541***	-0,1324	0,0031	-0,7558**	0,0137	0,4227	7,1397***
	(0,1723)	(0,1960)	(0,0248)	(0,2858)	(0,0095)		
Rusya	0,5950*	-0,1734**	0,0147	-0,6809	0,0055	0,4828	9,1031***
	(0,4247)	(0,0695)	(0,0278)	(0,5495)	(0,0203)		
Türkiye	0,8096**	-0,2332***	-0,0181	-0,1494	0,0176	0,5051	9,9499***
	(0,3296)	(0,0664)	(0,0197)	(0,3017)	(0,0145)		
Güney Kore	0,8641***	-0,0158***	0,0016	-0,0980	0,0124	0,3225	4,6403***
	(0,3107)	(0,0549)	(0,0267)	(0,3594)	(0,0114)		

Tablolarda kullanılan üç yıldız (***) %1 anlamlılık düzeyini, iki yıldız (**) %5 anlamlılık düzeyini, bir yıldız (*) %10 anlamlılık düzeyini ve parantez içindeki değerler standart sapma değerlerini ifade etmektedir.

Tablo 2. Model 2 (2008:10-2018:08) – Regresyon Analiz Özet İstatistikleri

Ülke	SP500	CDS	TÜFE	IR	C	R-Kare	F-İstatistik
Brezilya	0,2694**	-0,2415***	-0,0104	-0,0467	0,0093	0,5188	30,4192***
	(0,1157)	(0,0319)	(0,0099)	(0,1013)	(0,0073)		
Şili	0,1355	-0,1317***	0,0064	0,0170	0,0022	0,2663	10,2547***
	(0,1118)	(0,0307)	(0,0090)	(0,0259)	(0,0041)		
İtalya	0,7102***	-0,1520***	-0,0056	0,1544	-0,0056	0,5862	40,0248***
	(0,1119)	(0,0219)	(0,0171)	(0,0996)	(0,0043)		
Japonya	0,7646***	-0,0200	-0,0097	0,0079	0,0016	0,4194	18,6032***
	(0,1154)	(0,0270)	(0,0120)	(0,0088)	(0,0039)		
Malezya	0,0974	-0,0917***	-0,0079	-0,0362	0,0060**	0,3797	17,2928***
	(0,0665)	(0,0152)	(0,0049)	(0,0550)	(0,0023)		
Meksika	0,5266***	0,0643	0,0054	-0,1250	0,0003	0,3110	12,7506***
	(0,0840)	(0,0994)	(0,0075)	(0,0804)	(0,0042)		
Rusya	0,7566*	-0,2628***	0,0209***	-0,1203*	-0,0103	0,3923	18,2779***
	(0,1337)	(0,0354)	(0,0063)	(0,0642)	(0,0066)		
Türkiye	0,2500*	-0,5520***	0,0000	-0,0432	0,0082	0,3939	18,3622***
	(0,1411)	(0,0404)	(0,0045)	(0,0285)	(0,0064)		
Güney Kore	0,4217***	-0,0901***	0,0100	-0,0307	-0,0015	0,4793	26,0053***
	(0,0933)	(0,0213)	(0,0080)	(0,0522)	(0,0032)		

Tablolarda kullanılan üç yıldız (***) %1 anlamlılık düzeyini, iki yıldız (**) %5 anlamlılık düzeyini, bir yıldız (*) %10 anlamlılık düzeyini ve parantezler içindeki değerler standart sapma değerlerini ifade etmektedir.

Brezilya BOVESPA Endeksi için Model 1'in (bkz. Tablo 1) açıklayıcılığı Model 2'den (bkz. Tablo 2) düşüktür. Modellerin F-istatistiği değerlerinin olasılık değerlerine baktığımızda ise Model-2 %1 anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak anlamlıdır. Model-1 ise %10 anlamlılık düzeyinde anlamlı olduğundan daha az güvenilirdir. Model 1' de 10 Yıllık Tahvil Getiri oranı katsayısı, Model 2'de ise S&P500 Endeksi katsayısı, Brezilya'nın CDS primi katsayısı %5 anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak anlamlıdır. Brezilya'da kriz öncesinde S&P500 endeksi ülke borsası için önemli bir etkileyici faktör değilken, kriz sonrasında ülke borsası için bir etki faktörü haline gelmiştir. Bununla beraber ülkenin CDS primi de yine kriz sonrasında ülke borsası için etkisini arttırmıştır. Bu saptama Zouhair vd. (2014)'nin çalışmasını desteklemektedir. Bununla beraber CDS priminin kriz

sonrasında bir etki faktörü olması da piyasaya olan güvenin sarsılması sonucu CDS primindeki hareketliliğin, borsaya olan yatırım kararlarında artan bir etki sahibi olduğunu ortaya koymuştur. Kriz sonrasında CDS'deki artış borsayı olumsuz yönde etkilemektedir. Fakat modelin açıklayıcılığı kriz öncesi dönemde düşük olduğu için, açıklayıcı değişkenler dışında borsayı etkileyen başka faktörler olduğu da belirtilmelidir.

Şili IPSA Endeksi için Model 1'in (bkz. Tablo 1) açıklayıcılığı Model 2'den (bkz. Tablo 2) yüksektir. Modellerin F-istatistiği değerlerinin olasılık değerlerine baktığımızdaysa her iki model %1 anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak anlam taşımaktadır. Model 1' de 10 Yıllık Tahvil Getiri oranı katsayısı, Model 2'de ise Şili'nin CDS primi katsayısı %5 anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak anlamlıdır. Şili'de kriz öncesinde borsayı etkileyen önemli bir faktör olarak 10 Yıllık Tahvil getirileri karşımıza çıkmaktadır. Borsa yatırıma bir alternatif olarak sayılan tahvil yatırımları kriz sonrasında görece önemini yitirmiş, bunun yerine yatırım kararlarında Brezilya'da da olduğu gibi CDS primi rakamları önem kazanmıştır. Dolayısıyla kriz sonrasında yatırımcı risk miktarının arttığı dönemlerde borsa yatırımdan uzak durmuştur. Özellikle 1990'lardan itibaren Dünya ekonomisi ile entegrasyon konusunda ileri gelen bir Latin Amerika ülkesi olan Şili'nin kriz sonrası dönemde CDS primine olan duyarlılığının artışı şaşırtıcı bir sonuç değildir. Bununla beraber kriz öncesi dönemde modelin açıklayıcılığı kriz sonrası döneme görece azaldığı için, borsa endeksine etki eden faktörler seçilen açıklayıcı değişkenler dışında çeşitlilik göstermiştir.

İtalya MIB Endeksi için Model 1'in (bkz. Tablo 1) açıklayıcılığı Model 2'den (bkz. Tablo 2) yüksektir. Modellerin F-istatistiği değerlerinin olasılık değerlerine baktığımızdaysa her iki model %1 anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak anlamlıdır. Model 1' de S&P500 Endeksi katsayısı, TÜFE katsayısı, Model 2'de ise S&P500 Endeksi katsayısı, İtalya'nın CDS primi katsayısı %5 anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak anlamlıdır. İtalya'da kriz öncesinde borsaya yatırım kararlarında S&P500 endeksi önemli bir faktör olarak karşımıza çıkmaktadır. Bununla beraber kriz sonrasında S&P500 endeksine olan duyarlılık kriz sonrası dönemde görece azalmış, CDS primindeki değişime olan duyarlılık artmıştır. Yani yatırımcı yatırım kararlarında risk faktörünü daha çok önemsemiştir. Bununla beraber kriz sonrası dönemde modelin açıklayıcılığı kriz öncesi döneme nazaran azalmıştır. Bu sebeple kriz sonrasında İtalya borsasını etkileyen faktörler kullanılan açıklayıcı değişkenler dışında başka faktörlere de duyarlılık geliştirmişlerdir demek mümkündür.

Japonya NIKKEI225 Endeksi için Model 1'in (bkz. Tablo 1) açıklayıcılığı Model 2'den (bkz. Tablo 1) yüksektir. Modellerin F-istatistiği değerlerinin olasılık değerlerine baktığımızdaysa her iki model %1 anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı olduğu söylenebilir. Model 1' de S&P500 Endeksi katsayısı, Japonya'nın CDS primi katsayısı, Model 2'de ise S&P500 Endeksi katsayısı %5 anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak anlamlıdır. Japonya'da kriz öncesi dönemde borsaya yatırım kararlarında S&P500 endeksi ve CDS primi önemli faktörler olarak karşımıza çıkmaktadır. Bununla beraber kriz sonrasında borsanın S&P500 endeksine olan duyarlılığı azalmıştır. Bunun sebebi Japonya'nın gelişmiş ekonomisi sayesinde krizin olumsuz koşullarına karşı kendini izole edebilmesi olarak açıklanabilir. Bununla beraber kriz sonrası dönemde modelin açıklayıcılığı kriz öncesi döneme nazaran düşmüştür. Buradan da anlaşılabilir üzere kriz sonrası dönemde ülke borsasına etki eden faktörler açıklayıcı değişkenler dışında çeşitlilik göstermektedir.

Malezya KLCI Endeksi için Model 1'in (bkz. Tablo 1) açıklayıcılığı Model 2'den (bkz. Tablo 2) düşüktür. Modellerin F-istatistiği değerlerinin olasılık değerlerine baktığımızdaysa her iki model %1 anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı olduğu görülmektedir. Model 1' de S&P500 Endeksi katsayısı, Model 2'de ise Malezya'nın CDS primi katsayısı %5 anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak anlamlıdır. Malezya'da kriz

öncesi dönemde borsaya yatırım kararlarında S&P500 endeksi önemli bir faktördür. Kriz sonrası dönemde ise 1997 Asya Krizi'ni de atlatmış ve tecrübe kazanmış olan Malezya'nın 2008 Krizi sonrasında S&P500 endeksi yerine CDS primine olan duyarlılığı artmış yani risk priminin artması yatırımcının borsa yatırımına olan eğilimini olumsuz yönde etkilemiştir. Kriz öncesi dönemde ve kriz sonrası dönemde modelin açıklayıcılığı hemen hemen eşit sayılabileceği için her iki dönemde de borsa endeksini etkileyen başka faktörlerin olduğu sonucuna varılabilir.

Meksika BMV Endeksi için Model 1'in (bkz. Tablo 1) açıklayıcılığı Model 2'den (bkz. Tablo 2) yüksektir. Modellerin F-istatistiği değerlerinin olasılık değerlerine baktığımızdaysa her iki model %1 anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak anlamlıdır. Model 1' de S&P500 Endeksi katsayısı, 10 Yıllık Tahvil Getiri Oranı katsayısı, Model 2'de ise S&P500 Endeksi katsayısı %5 anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak anlamlıdır. Meksika'da kriz öncesi dönemde borsa endeksinin S&P500 endeksine olan duyarlılığının kriz sonrası dönemde yaklaşık %20 oranında düşmesi beklenmedik bir sonuçtur. Fakat bu durum kriz sonrası dönemde modelin açıklayıcılığının düşmesiyle de desteklenerek borsa endeksine etki eden yeni faktörlerin ortaya çıktığı sonucunu ortaya koymaktadır. Bununla beraber kriz öncesi dönemde borsaya yatırım kararlarında tahvil faizlerindeki değişime karşı olan duyarlılık kriz sonrası dönemde ciddi oranda düşmüştür.

Rusya MOEX Endeksi için Model 1'in (bkz. Tablo 1) açıklayıcılığı Model 2'den (bkz. Tablo 2) yüksektir. Modellerin F-istatistiği değerlerinin olasılık değerlerine baktığımızdaysa %1 anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak anlam taşımaktadır. Model 1' de Rusya'nın CDS primi katsayısı, Model 2'de ise Rusya'nın CDS primi katsayısı, TÜFE katsayısı %5 anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak anlamlıdır. Rusya'da borsa endeksi kriz öncesine nazaran kriz sonrasında S&P500 endeksine daha duyarlı hale gelmiştir. Bununla beraber risk primindeki artış aynı şekilde kriz sonrasında borsaya yatırım tercihinde önemli bir faktör olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu sonuç Morales ve Gaasie (2011)'nin çalışmalarında belirttiği BRIC ülkeleri içerisinde Brezilya, Rusya ve Hindistan; ABD'deki finansal şoka en çok duyarlılık gösteren ülkelerdir bulgusunu desteklemektedir. Bununla beraber kriz sonrasında borsa endeksine etki eden faktörler açıklayıcı değişkenler dışında çeşitlilik göstermiştir.

Türkiye BIST100 Endeksi için Model 1'in (bkz. Tablo 1) açıklayıcılığı Model 2'den (bkz. Tablo 2) yüksektir. Modellerin F-istatistiği değerlerinin olasılık değerlerine baktığımızdaysa her iki model %1 anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak anlamlıdır. Model 1' de S&P500 Endeksi katsayısı, Türkiye'nin CDS primi katsayısı, Model 2'de ise, Türkiye'nin CDS primi katsayısı %5 anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak anlamlıdır. Türkiye'de kriz öncesi dönemde BIST100 endeksinin S&P500 endeksine duyarlılığı oldukça fazladır. Fakat kriz sonrası dönemde BIST100 endeksi CDS primi değişimlerine daha duyarlı hale gelmiştir. Bunun sebebi kriz sonrası risk faktörünün önem kazanmasıdır. Bununla beraber kriz sonrasında borsa endeksindeki hareketliliğin söz konusu açıklayıcı değişkenlere daha duyarlı hale geldiği görülmektedir.

Güney Kore KOSPI Endeksi Model 1'in (bkz. Tablo 1) açıklayıcılığı Model 2'den (bkz. Tablo 2) düşüktür. Modellerin F-istatistiği değerlerinin olasılık değerlerine baktığımızdaysa her iki model %1 anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı olduğu görülmektedir. Model 1' de S&P500 Endeksi katsayısı, Güney Kore'nin CDS primi katsayısı, Model 2'de ise S&P500 Endeksi katsayısı ve Güney Kore'nin CDS primi katsayısı %5 anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak anlamlıdır. Güney Kore'nin kriz öncesinde S&P500 Endeksine olan duyarlılığı oldukça fazladır. Kriz sonrasında ise KOSPI endeksi CDS'e duyarlı hale gelmiştir. Bunun sebebi önemli bir kredi kaynağını kaybettikten sonra Güney Kore'nin risk kavramından uzak durma gereksinimidir. Bununla beraber KOSPI endeksine etki eden faktörler kriz sonrasında kriz öncesine nazaran çeşitlilik göstermiştir.

Sonuç

2008 Küresel Finansal Krizi yalnızca ABD'nin krizi olmaktan çıkıp tüm dünyanın finansal krizi haline gelmiştir. Bunun nedeni, ABD gibi dünya ekonomisi ve finansal sisteminde önemli yere sahip bir ülkenin yaşamış olduğu olumsuzlukların pek çok ülkeyi olumsuz etkileyeceği gerçeğidir. Naude'un (2009)'da bahsettiği gibi küresel krizin nedenleri arasında uluslararası piyasalarda düşük faizle krediye ulaşma, küresel çaptaki likidite bolluğu ve riskli ipoteğe dayalı menkul kıymetlerdeki talep artışı, krizin tüm dünyaya yayılma sebepleri arasında sayılabilir. Güçlü kredi kanallarındaki bu tıkanma sonucu hem piyasalara olan güven azalmış hem de gelişmiş ülkelerden kredi sağlayan pek çok ülke, artık kredi sağlayamadığı için krizin söz konusu olumsuz sonuçlarına büyük ölçüde maruz kalmışlardır. Ülke ekonomileri için iyi bir gösterge sayılan borsa endeksleri de bu sonuçları gözlemleyebilmek adına kullanılan önemli bir araçtır. Bu sebeple çalışmada krizin etkilerini analiz etmek amacıyla ülke borsaları kullanılmıştır. Çalışmada ülke borsalarının seçilen açıklayıcı değişkenlere (CDS, IR ve TÜFE) karşı iki dönem (2005:01-2008:09 ve 2008:10-2018:08) arasındaki duyarlılıklarının karşılaştırılması ve kriz sonrası ülke ekonomisine etki eden faktörlerdeki değişimin tespiti yapılmaya çalışılmıştır. Hem kurumsal hem bireysel yatırımcının duyarlılıkları dikkate alınarak bu iki dönem arasında değişen dinamikler ve bunların etkileri ortaya koyulmuştur.

Analiz sonuçları 2008 Küresel Finansal Krizi'nin çalışma kapsamında ele alınan gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelere bulaştığını ortaya koymaktadır. Tüm bu sonuçlar göstermektedir ki 2008 Küresel Finansal Krizi yalnızca ABD'yi değil tüm ülkeleri derinden etkilemiştir. Söz konusu ülkeler çoğunlukla yatırım kararlarını değiştirmiş ve çeşitlendirmiştir. Gelişmiş ülke ekonomileri, gelişmekte olan ülke ekonomilerine nazaran krizin olumsuz etkilerinden güçlü iktisadi altyapıları dolayısı ile daha az hasarla çıkmışlardır. Fakat kriz sonrasında tüm dünya için risk algısı değişmiş, derinleşmiş ve yatırımcı güvenli liman olarak sayılabileceği yeni finansal piyasaların arayışına girmiştir.

Genel olarak ifade edilirse, 2008 Küresel Finansal Krizi şiddeti ve etki alanı dolayısı ile çeşitli bulaşma kanalları vasıtasıyla ülkeleri etkilemiştir. Çalışmada gelişmekte olan ülkelerin kriz sonrasında genel olarak S&P500 endeksi ve CDS primine duyarlılığının artması, bu ülkelerin gelişmiş ülke piyasalarına bağlı olduklarını, kendilerini krizin olumsuz koşullarından izole edemediklerini göstermektedir. Yapılan değerlendirmeler ve analizler, yatırımcılar ve diğer piyasa aktörleri için yol gösterici niteliktedir. Finansal serilerin yapıları dikkate alındığında, ilerleyen çalışmalar için doğrusal olmayan zaman serisi ve panel veri analizlerinin gerçekleştirilmesi önerilmektedir.

KAYNAKÇA

AKDOĞAN, K., ve GÜLENAY CHADWICK, M. (2012). *CDS-Bono Farkı ve Düzeltme Hareketi*. Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası. Ekonomi Notları, Ankara.

ALTAY, E., ve YAŞAR-AKCALI, B. (2012). *İMKB'de Yatırımcı Risk İştahı İle Borsa Krizleri Arasındaki İlişkinin Analizi*. BDDK Bankacılık Ve Finansal Piyasalar. 6(1), 45-79.

BIANCONI, M., YOSHINO, J. A., ve MACHADO DE SOUSA, M. O. (2013). *BRIC and the U.S. Financial Crisis: An Empirical Investigation of Stock and Bond Markets*. Elsevier.

ÇETİNKAYA, E., ve ALTAY, E. (2012). Küresel Krizlerin Bulaşıcılığı: *İMKB Koşullu Değişkenliği Üzerinde Krizlerin Bulaşma Etkisinin Analizi*. BDDK Bankacılık ve Finansal Piyasalar, 6(2), 185-223.

- CHEN, Y., ve SPOKOINY, V. (2015). *Modeling nonstationary and leptokurtic financial time series*. *Econometric Theory*, 31(4), 703-728.
- CHITTEDI, R. (2009). *Global Stock Markets Development and Integration: with Special Reference to BRIC Countries*. Munich Personal RePec Archive (MPRA).
- ÇİHANGİR KURT, Ç. (2016). *Kürsel Kriz ve Borsa Etkileşimi*. Ankara: Özbaran Ofset.
- DOOLEY, M., ve HUTCHISON, M. (2009). *Transmission of the U.S. Subprime Crisis to Emerging Markets: Evidence on the Decoupling-Recoupling Hypothesis*. Santa Cruz, USA: University of California.
- DORNBUSCH, R., PARK, Y. ve CLAESSENS, S. (2000). *Contagion: Understanding How It Spreads*. The World Bank.
- FORBES, K., ve RIGOBON, R. (2002). *No Contagion, Only Interdependence: Measuring Co-movements*. *Journal Of Finance*, 575, 2223-2261.
- EICHENGREEN, B., ve PARK, Y. (2008). *Asia and The Decoupling Myth*.
- GRIMA, S., ve CARUANA, L. (2017). *The Effect of the Financial Crisi on Emerging Markets. A Comparative Analysis of the Stock Market Situation Before and After*. *European Research Studies Journal*, 727-753.
- GUJARATI, D., ve PORTER, D. (2014). *Temel Ekonometri*. (Ü. Şeneşen , ve G. Günlük Şeneşen, Çev.) İstanbul: Literatür Yayıncılık.
- HALE, G. (2011). *Evidence On Financial Globalization And Crisis: Capital Raising*. Federal Reserve Bank Of San Francisco Working Papers (2011-04).
- MARKOWITZ, H. (1952). *Portfolio Selection*. *The Journal of Finance*. 7(1). 77-91.
- MASSON, P. (1998). *Congtagion: Monsoonal Effects, Spillovers And Jumps, Between Multiple Equilibria*. IMF Working Paper Research. 98-142.
- MORALES, L., ve GASSIE, E. (2011). *Structural Breaks and Financial Volatility: Lessons from BRIC Countries*. *Economics. Management&Financial Markets*.
- MOSER, T. (2003). *What Is International Financial Contagion*. *International Finance*. 6(2), 157-178.
- MUN, M., ve BROOKS, R. (2012). *The Roles of News and Volatility in Stock Market Correlations During the Global Financial Crisis*. *Emerging Markets Review*.
- NAUDE, W. (2009). *The Financial Crisis of 2008 and the Developing Countries*. United Nations University Discussion Paper.
- ÖZDEMİR, B. (2020). *Finansal Krizlerde Bulaşma ve 2008 Krizinin Gelişmiş Ve Gelişmekte Olan Ülkelere Etkisi*. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- ZOUHAIR, M., LANOUAR, C., ve AJMI, A. (2014). *Contagion versus Interdependence: The Case of the BRIC Contries During the Subprime Crises*. *Emerging Markets and the Global Economy*. Elsevier.

Summary

Financial liberalization leads integration of the country markets and bring lots of pros and cons. Effective usage of the resources, the differentiation of the financial derivatives according to needs increase in the investment opportunities, decrease in the investment costs, strengthening in the legal side of the financing activity could be said about the positive results. On the other hand, because of the contagion, the problem of a country about economic and financial issue, spread across countries, and this situation bring some problems like moral hazard because of the low inspection of markets. In this thesis, the effect on the 2008 Global Financial Crises on selected countries' stock exchanges were tried to be estimated, the sensitivity of the selected countries' stock exchanges to S&P500 Index, CDS

rate, Consumer Price INDEX and 10 Year Government Bond Interest Rate predicted, and results were compared for emerged and emerging countries. Results show that, the 2008 Global Financial Crisis has affected countries through various transmission channels due to its severity and impact area. In the study, the sensitivity of developing countries to the S&P500 index and CDS premium after the crisis shows that these countries are tied to developed country markets and cannot isolate themselves from the negative conditions of the crisis.

Gürcistan'daki Gürcü-Oset İlişkileri ve Ortak Tarih Anlayışı*

Keisuke WAKIZAKA**

Öz

Genellikle Gürcistan'da din, dil ve coğrafyaya dayalı geleneksel Gürcü milliyetçiliği mevcutken Sovyetler Birliği'nin kimlik politikası Gürcülerin ve Osetlerin dışlayıcı etnik milliyetçiliğini pekiştirmiştir. Sonunda bu durum Güney Osetya Meselesinin patlak vermesine sebep olmuştur. Bu durum geleneksel Gürcü ve Oset tarih yazımlarına belirgin şekilde yansıtılmıştır. Gürcüler ve Osetler birbirlerini "yabancı ve Rusya'nın beşinci kolu" olarak suçlayıp dışlamaktadır ama Mihail Saakaşvili 2003'te iktidara geldikten sonra Gürcü milliyetçiliğini daha kapsayıcı yurttaşlık milliyetçiliğine dönüştürmeye yönelmiştir. Gürcistan güncel tarih yazımı da "tarihsel Gürcü-Oset birlikteliği" ve "Rusya tehdidi"ni vurgulamaktadır. Bu bağlamda Gürcistan'daki Osetler kendi tarihini anlatırken, kendilerinin Gürcistan'da kalmaya devam etmelerinin meşruiyetini savunmaya ağırlık vermekte ve Osetlerin de Gürcistan toplumunun bir parçası olduğuna ve geçmişten beri Osetlerin Gürcülerle birlikte dost olarak Gürcistan topraklarında yaşamaya devam ettiklerine vurgu yapmaktadır. Böylece Gürcistan'daki Osetlerin kimlik inşası, Gürcistan'ın ulus-devlet inşa süreciyle uyumlu hale gelmiştir.

Anahtar Kelimeler: Gürcistan, Güney Osetya Sorunu, Gürcistan'daki Oset Diasporası, Tarih Yazımı, Kimlik.

The Georgian-Ossetian Relations in Georgia and the Common Understanding of History

Abstract

Generally, while traditional Georgian nationalism based on language, Christianity and "motherland" had existed in Georgia, the Soviet nationality policy strengthened Georgians' and Ossetians' exclusionist ethnic nationalism and caused the conflict in South Ossetia. This situation is clearly reflected on the Georgian and Ossetian historiographies and they accuse each other as "foreigners, Russia's fifth column". But after Mikhail Saakashvili ascended to power in 2003, the Georgian government began to develop



Özgün Araştırma Makalesi (Original Research Article)

Geliş/Received: 20.08.2020

Kabul/Accepted: 12.07.2021

DOI: <https://dx.doi.org/10.17336/igusbd.778252>

* Bu çalışma, yazar tarafından hazırlanan ve 2019 yılında Doç. Dr. Işık KUŞÇU BONNENFANT'ın danışmanlığında Orta Doğu Teknik Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü'nde kabul edilen "Living as 'North Caucasians in Georgia: Identity and Integration in Georgia Among the Ossetian and Chechen-Kist Communities" başlıklı doktora tezinden üretilmiştir.

** Dr. Öğr. Üyesi, İstanbul Gelişim Üniversitesi, İİSBF, Siyaset Bilimi ve Uluslararası İlişkiler Bölümü, İstanbul, Türkiye. E-posta: kwakizaka@gelisim.edu.tr  <https://orcid.org/0000-0002-0438-5687>

inclusive civic Georgian nationalism and the current Georgian historiography also emphasizes "historical Georgian-Ossetian unity" and "Russian threat". Under this situation, Ossetians in Georgia attach importance to advocating the legitimacy of their staying in Georgia while explaining their history. They emphasize that they are important members of the Georgian state and that they have been continuing to live with Georgians as friends in Georgia since the ancient era. Thus, Georgia's Ossetians adapt to Georgia's nation-state building process during their identity building.

Keywords: Georgia, the Issue of South Ossetia, Ossetian Diaspora in Georgia, Historiography, Identity.

1. Giriş

1980'li yılların sonundan itibaren Sovyetler Birliği içindeki birçok etnik grup arasında milliyetçilik yükselmiştir. 1991 yılında Sovyetler Birliği dağıldıktan sonra bu gruplar yeni ulus-devlet inşası sürecine girerken bu dışlayıcı milliyetçilik çerçevesinde ülkeleri yönetmeye çalışmışlardır. Bu ulus-devlet inşa sürecinde ülke içindeki azınlıklar, siyasal ve toplumsal hayattan dışlanmış ve bunun sonucu olarak birçok eski Sovyetler Birliği ülkelerinde etnik çatışmalar ortaya çıkmıştır. Bunun en belirgin örneği Gürcistan'dır. Gürcistan'ın ulus-devlet inşası sürecinde özellikle Abhazya ve Güney Osetya'da şiddetli etnik çatışmalar yaşanmış ve bu bölgelerle ilgili sorunlar henüz çözüme kavuşmamıştır. Diğer yandan, 2003 yılındaki Gül Devrimi'nden sonra Gürcistan yurt içindeki azınlıkların entegrasyonu ile ilgili somut politikaları uygulamaya başlamış ve dışlayıcı ulusal kimliğin yerine kapsayıcı kimliği inşa etmeye yönelmiştir.

Bir ülkenin tarih yazımı o ülkenin kimlik politikasını net bir şekilde yansıtmaktadır. 1980'li yılların sonundan beri devam eden Gürcü-Oset çatışmasının önemli sebeplerinden biri de tarih yazımı konusundaki uyuşmazlıktır. Gürcüler ve Osetler birbirlerine karşı toprak üzerinde kendi hakkını savunarak karşı tarafı ötekileştirmeye çalışmışlardır. Diğer yandan, Oset nüfusu mevcutken Gürcistan içinde (Güney Osetya dışında) azımsanmayacak sayıda (yaklaşık 15.000 kişi) Oset nüfusu mevcutken Gürcistan'daki Osetlerin, Gürcülerle ilişkilerinin durumunun ne olduğuna ve Gürcü-Oset anlaşmazlığı bağlamında kendi tarihini nasıl aktardığına dair araştırmalar son derece az ve yetersizdir. Bu çalışmanın amacı, Gürcistan'daki tarih yazımının dönüşümü ve Gürcistan içindeki (Güney Osetya hariç) Osetlerin Gürcü-Oset ilişkileri hakkındaki yorumlarını incelemek, Güney Osetya Meselesi ve Gürcistan'ın ulus-devlet inşası ile ilgili araştırmalara yeni bir bakış açısını sağlamaktır. Bu araştırmanın ana sorusu ise tarih yazımı üzerindeki Gürcü-Oset anlaşmazlığı devam ederken Gürcistan'ın tarih yazımının nasıl değiştiğine ve Gürcistan'daki Osetlerin Gürcü-Oset ilişkilerini nasıl yorumladığına odaklanmak olmuştur.

Çalışma genellikle nitel araştırma yöntemlerine dayanmaktadır. Toplanan bilgi hem gözlemsel kaynak olarak kullanılmış hem de bilgi üzerinde analiz yapılmıştır. Gürcistan ve Güney Osetya'nın Sovyetler Birliği döneminden kalan "geleneksel tarih yazımı"na bakmak için Güney Osetya ve Gürcistan'da yazılan tarih kitaplarından yararlanırken 2003 sonrası dönemin Gürcistan tarihi yazımına bakmak için hâlihazırda Gürcistan'daki okullarda kullanılan tarih ders kitaplarından yararlanılmıştır. Ayrıca Gürcistan'daki Osetlerin Gürcü-Oset ilişkilerine bakışını incelemek için 2016-2017 yılında Gürcistan'da saha çalışmaları yapılmış ve bu doğrultuda Tiflis, Aresperani Köyü (Lagodekhi Bölgesi) ve Nigoza Köyü'nde (Kaspi Bölgesi) Osetlerle mülakatlar yapılmıştır.

Bu çalışmalardan sonra, Gürcistan'ın kapsayıcı yurttaşlık ulusal kimliğinin inşası bağlamında Gürcistan'ın güncel tarih yazımının "tarihi Gürcü-Oset birlikteliği"ni

vurgulayarak Osetleri dışlamaktan kaçındığı ve Gürcistan'daki Osetlerin Gürcistan'da kalma meşruiyetini savunmak için kendilerinin, Gürcistan toplumunun bir parçası olduklarını devamlı olarak vurguladıkları tespit edilmiştir.

2. Sovyetler Birliği'nin Kimlik Politikasının Mirası Olarak Gürcü ve Oset Geleneksel Tarih Yazımları

Gürcistan'da 11. ve 15. yüzyıllar arasında Birleşik Gürcü Krallığı mevcuttu (bkz. Coene, 2010: 113-118) ve 1918 yılından 1921 yılına kadar Gürcistan Demokratik Cumhuriyeti kendi varlığını sürdürmüştür (bkz. Suny, 1988: 185-208). Dolayısıyla Gürcü ulusal kimliğinin temeli vardı ve bu tarihsel temele dayanarak modern Gürcü milli kimliği oluşturulmuştur.

Gürcü Ortodoks Kilisesi ve Gürcü dili klasik Gürcü kimliğinin oluşmasında ve Gürcü milliyetçiliğinin gelişmesinde çok önemli rol oynamaktadır. Sovyetler Birliği döneminden önce Gürcü milli kimliğinin temeli toprak, din ve dile dayalıydı. 19. yüzyılın sonundaki Gürcü milliyetçilik hareketinin temel unsuru Gürcistan toprağı, Gürcü Ortodoks Kilisesi ve Gürcüceydi. O dönemdeki en önemli Gürcü edebiyatçı-düşünür olan İlia Çavçavadze ve İakob Gogebaşvili gibi Gürcü milliyetçilerinin ana konusu ise Gürcü Patrikhanesi'nin Rus Ortodoks Kilisesi'nin hâkimiyetinden kurtulması ve Gürcüceyi korumaktı (Çipaşvili, 2010: 60-62).

Sovyetler Birliği kurulduktan sonra Gürcü milliyetçiliğinin içeriğı değişime uğramıştır. Sovyetler Birliği hükümeti etnik kimlik ile her Sovyet vatandaşını kategorileştirerek kontrol altında tutmuş ve onlara kamu hizmeti sunmuştur. Sovyetler Birliği rejimi ulusal-etnik kimliğin oluşumunu teşvik ederken Gürcistan'daki Gürcüler, Ermenistan'daki Ermeniler ve Kazakistan'daki Kazaklar gibi "titüler" halklara öncelik verilmiştir. Dolayısıyla Sovyetler Birliği'nde en üst sınıfta "titüler" grupların olduğu hiyerarşik sistem oluşturulmuştur (Broers, 2008: 281). Bu eğilim Sovyetler Birliği dağıldıktan sonra da devam etmiş ve eski Sovyetler Birliği ülkelerinde "titüler" milletin en üst sınıfta yer aldığı sistem oluşturulmuştur. Mesela Gürcistan'da 1991 yılından sonra Gürcüler toplumsal açıdan en üst sınıfta yer almıştır. Diğer yandan, Sovyet Birliği sonrası Gürcistan'da Sovyet dönemi olumsuz değerlendirilmiş ve 1990'lı yıllardan sonraki dönemi ise "sömürge sonrası güzel dönem" olarak tanımlanmıştır (Broers, 2008: 281). Bu bağlamda azınlıklar kendilerini Gürcistan Devleti'nin ötekileştirerek dışladığını düşünmeye başlamıştır (Broers, 2008: 281).

Özellikle Gürcü merkezli milliyetçilik Gürcistan Bilimler Akademisi ve Gürcistan Yazarlar Birliği gibi akademik ve yarı resmi kurumlarda Sovyetler Birliği döneminden beri büyük etkiye sahiptir (Broers, 2008: 285). Bu kurumlarda benimsenen iddia genellikle Gürcülerin Gürcistan toprağında Eski Çağ'dan itibaren var olan asıl unsur olduğu ve Gürcülerin Gürcistan içinde çeşitli avantajlara sahip olması gerektiği tezi savunmaktadır (Broers, 2008: 285). Gürcistan'ın akademik çevresinde yaygın olan bu öğreti Gürcülerin Gürcistan'ın tek asıl yerel halkı olduğunu iddia ederken, diğer etnik grupları ise "yabancı", "göçmen" ve "işgalcilerin torunları" olarak tanımlamakta ve Gürcü olmayan halkların Gürcistan'da hiçbir hakka sahip olmadıklarını vurgulamaktadır (Broers, 2008: 285). Bu dışlamanın sonucunda Sovyetler Birliği döneminde Gürcü Ortodoks Kilisesi ve Gürcücenin dışında ortak etnik köken de Gürcü milli kimliğinin önemli unsuru olarak eklenmiştir. Sovyetler Birliği'nin etnik politikası modern Gürcü milliyetçiliğinin temelini oluşturmuştur. Böylece Modern Gürcü milliyetçiliği daha da dışlayıcı karaktere bürünmüştür. Ayrıca 1990 yılından sonra ise Rus-Sovyet karşıtlığı da Gürcü milli kimliğinde önemli rol oynamaya başlamıştır.

Modern Gürcü milliyetçiliği sadece etnik Gürcüleri, Gürcistan'ın tek asıl yerel halkı olarak tanımlamaktadır. Gürcistan'ın çok fazla etnik gruptan ibaret olmasını ise

sömürgeci devletlerin gayrimeşru politikasının sonucu olarak değerlendirmektedir. Modern Gürcü milliyetçiliğine dayalı bu bakış akademik dünyada halen yaygındır (Broers, 2008: 286). Güney Osetya ve Abhazya gibi Güney Kafkasya'nın başka yerlerinde de benzer durum görülmekte ve bu bölgelerdeki resmi söylemlerde Sovyetler Birliği öncesi dönemde bölgede sadece kendi milletinin hâkim olduğu vurgulanmaktadır. Bu tür söylemlerle Gürcistan, Abhazya ve Güney Osetya gibi bölgelerdeki azınlıklara karşı ayrımcılıklar meşrulaştırılmaktadır. Özellikle modern Gürcü milliyetçiliği Gürcülerin Gürcistan'daki tek yerel halk olduğunu savunan akademik söylemlerle pekiştirilmiş ve azınlık grupları "nankör misafir, yabancı" olarak ötekileştirmektedir (Broers, 2008: 286). Bu söylem halen kendi etkisini korumakta ve Gürcistan'ın daha kapsayıcı ulus-devlete dönüşümünü ve etkili azınlık politikasının uygulanmasını engellemektedir.

Ayrıca Gürcüler arasında yaygın olan Gürcülerin etnik toleransına dair iddia da azınlıkların entegrasyonunun önünde engel teşkil etmektedir. Gürcüler tarih boyunca kendilerinin dışarıdan gelenleri misafir olarak hoş karşılayan halk olduğunu ve başka toplumlara karşı hoşgörülü olduğunu iddia etmektedir. Gürcülerin toleransı ve misafirperverliği ile ilgili bu iddia Gürcistan Devleti ve toplumunun Abhazlara ve Osetlere cömert şekilde davranarak çeşitli haklarını tanıdığını vurgulayarak Abhazya ve Güney Osetya meseleleri konusundaki Gürcistan'ın tutumunu haklı olduğuna dayandırmaktadır (Broers, 2008: 288).

Gürcistan'daki Gürcülere göre, Gürcistan'da çok çeşitli etnik grupların var olması Gürcülerin toleransından kaynaklanmaktadır (Broers, 2008: 288). Modern Gürcü milliyetçiliği Gürcülerin hoşgörü ile başka milletlerin Gürcistan'a girip yerleşmelerine müsaade ettiğinden dolayı Gürcistan'ın zor durumda kaldığını iddia etmektedir (Broers, 2008: 288). Bu tolerans ile ilgili iddia da Gürcistan'ın kamuoyunu önemli derecede etkilemekte ve azınlıklara karşı olumsuz tavrın benimsenmesine sebep olmaktadır (Broers, 2008: 288-289). Diğer etnik gruplar kendilerinin Gürcü Devleti ve toplumu tarafından gösterilen nefret ve ayrımcılığa maruz kaldığını düşünürken, Gürcüler ise hoşgörüleri ile başka milletlerin Gürcistan'a girmesine müsaade ettiğinden dolayı Gürcistan'ın yabancı devletler tarafından işgal edildiğini iddia etmektedir. Böylece, Gürcüler arasında yaygın olan bu iddia da modern etnik Gürcü milliyetçiliğinin Gürcü kamuoyu tarafından yaygın şekilde benimsenmesine sebep olmuş ve bu dışlayıcı milliyetçilik daha da dışlayıcı ve saldırgan olmuştur (Broers, 2008: 289). Dışlayıcı etnik Gürcü milliyetçiliği Gürcistan'ın daha kapsayıcı ulus-devlete dönüşüm sürecinde engel teşkil etmekte olup Güney Osetya Meselesinin ortaya çıkmasına sebep olmuştur.

Sovyetler Birliği döneminde Bolşevikler tarafından teşvik edilen milliyetçilik etnik grupların kendi tarih yazımında da belirgin şekilde yansıtılmıştır. Her etnik grup kendi tarih yazımında kendi milletinin bölgedeki asıl yerel halk olduğunu savunarak diğer etnik grupları dışlamaya yönelmiştir. Güney Osetya Meselesi ile ilgili Gürcü ve Oset geleneksel tarih yazımlarını birbirleriyle mukayese ettiğimizde de tarihsel söylemin temelinde Gürcüler ve Osetlerin birbirlerini ötekileştirmeye yöneldiğini net şekilde görüp anlayabiliriz. Sovyetler Birliği döneminden kalan geleneksel Gürcü aydınlar, Osetlerin sömürgeci devletler tarafından Gürcistan toprağına yerleştirilen "göçmen, yabancı" olduğunu, Osetlerin Gürcistan içinde Gürcüler kadar çok haklara sahip olmadığını ve Gürcü toprağı içinde Güney Osetya'nın kurulmasının Rusya'nın çıkarına dayandığını ileri sürmektedirler (Lekişvili, 2005: 222-224). Üstelik Gürcü tarihçi Nugzar Apxazava da Güney Osetya'da Osetlerin atalarına dair hiçbir arkeolojik buluntunun olmadığını ve İskitlerden sonra Gürcülerin atalarının Güney Osetya'da yaşamaya başladığını vurgulamaktadır. Bu bağlamda Apxazava, Osetlerin Güney Osetya'nın asıl yerel halkı olmadığını ileri sürerek Osetlerin Gürcistan'dan bağımsızlık talebinin gayrimeşru olduğunu açıklamaktadır (Apxazava, 2015, 111-112).

Geleneksel Gürcü tarih yazımını benimseyen Mariam Lortkipanidze ve Giorgi Otxmezuri Osetlerin 9. yüzyılda Arapların desteğiyle ve 13. yüzyılda ise Moğolların inisiyatifi ile Gürcistan'a yerleşmeye başladığını ileri sürmektedir. Ayrıca, onlara göre Osetlerin Gürcistan'a ve Güney Osetya'ya büyük ölçekli göçü 17. ve 18. yüzyıllarda Gürcü feodal sınıfının çıkarlarına dayanarak gerçekleştirilmiştir (Lortkipanidze ve Otxmezuri, 2007: 131). Dolayısıyla da Osetler günümüzdeki Güney Osetya toprağında aslen mevcut değildi. Lortkipanidze ve Otxmezuri Güney Osetya adlı bir bölgenin Rusya'nın Kafkas politikalarının sonucu olarak Gürcistan toprağı içinde kurulduğunu ve Gürcü halkının bu süreçten tamamen dışlandığını vurgulamaktadır (Lortkipanidze ve Otxmezuri, 2007: 133-134). Yani geleneksel Gürcü akademik söylemlerinde Osetlerin asıl yerel halk olan Gürcü halkının izni olmadan Gürcistan'a yerleşen "nankör göçmen" olduğu ve Osetlerin Gürcüler kadar siyasal haklara sahip olmamasının doğal olduğu vurgulanmaktadır.

1910'lu yıllardaki çatışma konusunda Lortkipanidze ve Otxmezuri 1910'lu yılların sonuna kadar devam eden Osetlerin isyanına karşı Gürcistan ordusunun askeri harekâtını Gürcistan'ın toprak bütünlüğünü korumak için mecburi yöntem olarak haklı çıkarmakta ve Osetlere yönelik "soykırım"ın meydana gelmediğini vurgulamaktadır. Onlara göre, Osetler, özellikle Oset Bolşevik mensupları Rusya ile işbirliği yaparak Gürcistan'a isyan etmiş ve bu süreçte birçok Gürcü ve Oset katledilmiştir (Lortkipanidze ve Otxmezuri, 2007: 134-135; bkz. Lekişvili, 2005: 226). Yani geleneksel Gürcü tarih yazımı Osetleri büyük kaosu çıkararak ve birçok kişinin ölümüne yol açan Rusya'nın beşinci kolu olarak tanımlamaktadır.

Lortkipanidze ve Otxmezuri'ye göre, Sovyetler Birliği döneminde ise Gürcistan Devleti ve Gürcü toplumu Osetlerin Gürcistan toprağında "yabancı" olup "Güney Osetya"nın kurulmasının haklı olmadığı halde Osetlere her türlü hak tanımıştır. (konuyla ilgili olarak ayrıca bkz. Toidze, 2015, 231-260). Buna rağmen Osetler Gürcülere "ihanet etmiş" ve Rusya ile birlikte hareket etmiştir. Bu bağlamda Güney Osetya'nın bağımsızlık talebi ve Gürcistan'a karşı isyan geleneksel Gürcü tarih yazımına göre "Osetlerin ihaneti" ve Rusya'nın siyasi oyunu olarak nitelendirilmektedir.

Gürcü-Oset ilişkileri konusunda Güney Osetya'nın tarih yazımına bakarsak, başka etnik grupları, özellikle Gürcüleri ötekileştirme geleneksel Oset tarih yazımında sıkça gözlemlenmektedir. Mesela en önemli Oset tarihçilerinden biri olan Mark Bliev, Eski Çağ'dan beri Osetlerin Güney Osetya'da mevcut olduğunu ileri sürmektedir. Bliev, Osetlerin atalarının Hint-Avrupa dil ailesine mensup olup M.Ö. 16. ile 9. Yüzyıllar arasında Kafkasya'da Kuban kültürünü kurduğunu vurgulamaktadır. Sovyetler Birliği dönemindeki Oset arkeologu olan Bagrat Texov ve Ruslan Dzattiaty, Güney Osetya'da Kuban kültürüne ait 5000 yıllık arkeolojik bulguların ve araştırmaların bu bölgede Osetlerin eski zamandan beri var olduğunun göstergesi olduğunu vurgulamaktadır (Dzattiaty, 1986, 26-28; Texov, 1971, 87).

Ayrıca Bliev günümüzdeki Güney Osetya'nın bulunduğu Gori bölgesinin tarihi hakkında Tiflis Guberniyası'nın 1865 yılında hazırladığı rapordan bahsetmektedir. Bu rapor, bu bölgenin nüfusunu "yerliler" ve "göçmenler" olarak ikiye ayırmış ve Gürcüler, Ermeniler ve Osetleri "yerliler" olarak tanımlamıştır (Bliev, 2006, 18-19). Raporun doğruluğunu kanıtlamak için M.Ö. 90 ile M.Ö. 21 yılları arasında yaşayan Diodorus Siculus tarafından sunulan bilgiden söz edilmektedir. Bu bilgiye göre, bölgede yaşayan "Osetler" Ermenistan'dan Basra Körfezi'ne kadar uzanan geniş bölgede yaşamıştır. Osetler M.Ö. 5. yüzyılda Güney Osetya'ya yerleşmişlerdir (Bliev, 2006, 19). Gürcistan'ın Güney Osetya üzerindeki hâkimiyeti konusunda Güney Osetya Devlet Üniversitesindeki Oset tarihçi Kosta Dzugaev ve Mark Bliev, Gürcülerin ancak 16. ile 17. yüzyıllar arasında Giorgi Saakadze'nin önderliği altında Güney Osetya üzerinde feodal hâkimiyeti kurabildiğini vurgulamaktadır (Bliev, 2006, 27; Dzugaev, 2007, 75). 18. yüzyılın başında Güney Osetya,

Kartli-Kaheti ve İmereti krallıklarının sistematik saldırılarına uğramıştır (Bliev, 2006, 30; Dzugaev, 2007, 76).

Oset tarihçi Zaxariy Vaneev ve Bliev, Rusya'nın Kafkasya üzerindeki kendi hâkimiyetini pekiştirmek için Gürcistan'ı kullandığını ve Rusya'nın bu yönde Gürcü-Oset çatışmasını kışkırttığını ileri sürmektedir (Vaneev, 1956, 322-328, Bliev, 2006, 43-44). Bliev'e göre, bu durum 1917 yılındaki Ekim Devrimi'nden sonra da devam etmiş ve Osetlerin sert tepkisine rağmen Güney Osetya meselesini çözmek için Bolşevikler, Gürcistan Sovyet Sosyalist Cumhuriyeti'ne özel yetkiyi vermiştir. Bliev, bu kararın Rusya'nın Gürcistan'ın çıkarlarını Osetlerin çıkarlarından daha çok önemsemeye devam etmiş olması gerçeğini gösterdiğini ve Güney Osetya'nın, Sovyetler Birliği dağılına kadar Gürcistan'ın sömürgeci olarak kaldığını söylemektedir (Bliev, 2006, 379-380; 383). Bu noktada Oset tarih yazımı, Rusya ve Gürcülerin kendi çıkarları için işbirliği yaptığını ve Gürcistan'ın Rusya'nın desteğiyle Osetleri ezip sömürmeye devam ettiğini vurgulamaktadır. Yani Oset tarih yazımı, Gürcistan'ı "çıkarıcı, işbirlikçi ve Rusya'nın beşinci kolu" olarak nitelendirmektedir.

1980'li yılların sonundan 1990'lu yılların başına kadar Kafkasya'da meydana gelen siyasi gelişmeler konusunda Bliev, Zviad Gamsakhurdia gibi Gürcü milliyetçileri Gürcistan Devleti'nin ideolojisinin meşruluğunu pekiştirmek için azınlıkları "Gürcülerin düşmanı" olarak tanımladığını ve Gürcülerin azınlıklara verilen hakların kaldırılmasını talep ettiğini açıklamaktadır (Bliev, 2006, 393). Bliev'e göre, Gürcü milliyetçileri bu yönde Güney Osetya'nın "özerk bölge" statüsünü kaldırmaya çalışmıştır. Bliev Güney Osetya'nın bağımsızlığa yönelik çabalarını savunmakta ve 1991 yılında Güney Osetya'nın bağımsızlığının ilanının kabul edilmesini Gürcistan'ın Osetlere yönelik baskısına karşı tepki olarak haklı çıkarmaktadır (Bliev, 2006, 394).

Bunun yanı sıra, Alan Çoçiev'in yazdığı "Uroki Igry na Boyne [Katliam Dersleri]" gibi başka Oset kaynakları Gürcülerin, Güney Osetya'nın Gürcülere ait olduğunu iddia ederek 1917-1920 ve 1989-1992 yıllarında Osetlere karşı soykırım yaptığını ve onları yerinden ettiğini ileri sürmektedir. Kısacası, Oset tarih yazımı Gürcülerin soykırımcı olup nankör yabancı olduğunu ve Rusya'nın desteğiyle Osetleri ezmeye devam ettiğini vurgulamaktadır. Dolayısıyla onlara göre Osetlerin Gürcistan'dan bağımsız olma hakkı vardır. (Bliev, 2006, 445; Çoçiev, 1993).

Hem Gürcü hem de Oset geleneksel tarih yazımı birbirlerini "nankör yabancılar" olarak tanımlayarak kendilerinin bölgedeki asıl yerel halk olduğunu savunmakta ve Gürcü-Oset ilişkileri konusunda birbirlerini "Rusya'nın işbirlikçisi", "hain, çıkarıcı (Gürcülerden Osetlere yönelik)" ve "soykırımcı (Osetlerden Gürcülere yönelik)" olarak suçlamaktadır. Böylece ulus-devlet inşası sürecinde Osetler ve Gürcüler, Gürcü-Oset ilişkileri konusunda birbirlerini ötekileştirerek dışlamaktadırlar. Bu dışlayıcı geleneksel tarih yazımının etkileri günümüzde de devam etmektedir.

3. 2003 Yılı Gül Devrimi'nden Sonra Gürcistan'da Tarih Yazımının Dönüşümü

2003 yılında meydana gelen Gül Devrimi, Gürcistan'ın ulus-devlet inşası sürecine ve azınlık politikalarına yeni bir dinamizm getirmiştir. Mihail Saakaşvili, milliyetçilerin desteğini kazanmak için etnik Gürcü milliyetçiliğini kullanmıştır (detaylı olarak bkz: Maeda, 2009: 35). İktidara geldikten sonra da bu eğilim devam etmiş ve Gürcistan'ın toprak bütünlüğünün tekrar sağlanmasını ön plana çıkarmıştır. 2004 yılında Saakaşvili yönetimi Acaristan Özerk Cumhuriyeti'ni Tiflis merkezi hükümetine tamamen bağlamış ve Abhazya ve Güney Osetya'da mevcut olan yönetimlere karşı sert tutumda bulunmayı benimsemiştir (Maeda, 2009: 51).

Saakaşvili yönetimi daha kapsayıcı Gürcü milli kimliğinin inşasına yönelmiştir. Bu süreçte azınlık politikaları daha somut şekilde uygulanmaya başlamış ve etnik politikanın sembolik önemi de artmıştır. Mesela, Saakaşvili her Gürcistan vatandaşının Gürcistan Devleti'nin eşit üyesi olduğunu (Matsaberidze, 2014: 5) ve "Gürcü" teriminin Gürcistan sınırları içinde yaşayanlar anlamına gelip çeşitli etnik grupları kapsadığını vurgulamıştır (Berglund ve Blauvelt, 2016: 33). Ayrıca Saakaşvili 2004 yılındaki göreve başlama töreninden sonra Svetitskhoveli Kilisesi'ni ziyaret etmek yerine eski Gürcü Kralı Davit Aghmaşenebeli'nin mezarını ziyaret etmiştir (Matsaberidze, 2014: 11). Saakaşvili iktidardayken İlia Çavçavadze gibi liberal aydınlardan sıkça söz ederek ortak tarih, coğrafya ve dil gibi Gürcü milli kimliğinin yurttaşlık-yurtseverlik unsurlarını ön plana çıkarmıştır. Gürcü milli kimliğinin etnik kökenin yerine Gürcüce ve ortak coğrafyaya dayandığını ve Gürcüceyi konuşan herkesin eşit Gürcistan vatandaşı olduğu vurgusunda bulunarak temelde ulusal kimlik inşasının yönünü kapsayıcı yurttaşlık milliyetçiliğine çevireceğini net bir şekilde ifade etmiştir (Berglund ve Blauvelt, 2016: 32). Saakaşvili, bu yönde yeni ulus-devlet inşa politikasına devam etmiş ve bu bağlamda Gürcistan'ın milli bayrağı, amblemi ve marşı, yurttaş vatanseverliğini vurgulayan yenileri ile değiştirilmiştir (Berglund ve Blauvelt, 2016: 32-33).

Saakaşvili döneminden beri devam eden ulus-devlet inşa süreci 2012 yılında Bidzina İvanişvili liderliğindeki "Gürcü Rüyası" koalisyonu iktidara geldikten sonra da genel itibarıyla devam etmiştir. 2013 yılında Giorgi Margvelaşvili Gürcistan Cumhurbaşkanı olduğunda da Gürcistan'da yaşayan herkesin demokratik Gürcistan Devleti'nin üyesi olduğunu ve Gürcistan'ın anayasal sistemi ile korunduğunu vurgulamıştır ("The Inaugural Speech of President Giorgi Margvelashvili of 17 November, 2013", 2014). Böylece Gürcistan, Batı ülkelerinden yana olan politika izlemeye devam edeceğini ve Saakaşvili döneminde başlayan daha kapsayıcı yeni ulus-devlet inşası sürecinden vazgeçmeyeceğini açık şekilde ifade etmiştir. Azınlıkların entegrasyonuna yönelik politikalar da Batılı ülkelerin desteğiyle halen devam etmektedir.

Yeni nesil aydınlar da 2003'ten sonra Gürcistan'ın bürokrasi, eğitimi, bilimi ve siyasetinde hâkim olmaya başlamıştır. Onlar özel sektör ve bağımsız kitlesel medyada etkili konuma gelmiştir (Broers, 2008: 286). Sovyetler Birliği döneminden kalan "geleneksel" aydınlar, yabancı dil olarak Rusça kullanmayı tercih ederken bu "genç" aydınlar ise yabancı dil olarak İngilizceyi kullanmayı tercih etmekte, Batı'nın sosyal bilimlerinin teorilerini benimsemektedir. Öyle ki onların bazıları Batı ülkelerindeki üniversitelerden mezun olmuşlardır (Broers, 2008: 286). Böylece Gürcistan'ın yeni nesil aydınları, "geleneksel" aydınların savunduğu dışlayıcı etnik Gürcü milliyetçiliğine karşı eleştirel gözle bakmaktadır (Broers, 2008: 286). Onlar çoğulculuk ve adalet gibi liberal demokrasinin değerlerini desteklemekte, modern etnik kimliğinin "geleneksel" etnik kimlikten daha kapsayıcı olması gerektiğini ileri sürmekte ve etnik çatışmaların destanlaştırılması ve meşrulaştırılmasını eleştirmektedir. Üstelik yeni nesil aydınlar Gül Devrimi esnasında sivil toplum kuruluşlarındaki aktivizm ve çeşitli grupları hareketlendirme konularında tecrübe kazanmıştır (Broers, 2008: 287). Sovyetler Birliği döneminden kalan aydınlar kendi milleti dışından olanları dışlamaya yönelirken yeni nesil aydınlar ise Gürcü olmayan etnik grupların temsilcileriyle beraber çalışmakta çok daha başarılıdırlar (Broers, 2008: 286). Bu şart altında, Gürcistan'ın "genç" aydınları çeşitli etnik grupların temsilcileriyle diyalog kurabilmiştir (Broers, 2008: 286). Böylece Saakaşvili'nin rejimi Gürcü olmayan gruplardan destek kazanmayı başarmış, azınlıkların Gürcistan Devleti'ne entegrasyonu için temel hazırlamış ve daha kapsayıcı yeni Gürcü milli kimliğinin oluşum sürecini hızlandırmıştır.

2003 yılından beri devam eden Gürcistan'ın daha kapsayıcı yeni ulusal kimliği inşa politikası Gürcistan'ın yeni tarih yazımında da yansıtılmakta ve ders kitaplarında azınlıkları dışlayan, ötekileştiren ve hakaret içeren ifadeler azaltılmıştır (Berglund ve

Blauvelt, 2016: 36). Mesela, Gürcistan'daki okullarda kullanılan tarih ders kitaplarında Müslümanlara karşı olumsuz imaj halen mevcutken Türkleri ve Müslümanları hakaret eden veya aşağılayan ifadeler azaltılmış, azınlıklarla ilgili söylemler genel olarak yumuşatılmış ve daha objektif olunmuştur (bkz. Wakizaka, 2015). Osetler hakkındaki Gürcistan'ın tarih yazımı da değişerek onlar ile ilgili anlatımlar da ılımlı ve objektif hale gelmiştir. Güney Osetya Meselesi ve Gürcü-Oset ilişkilerini anlatırken Gürcistan'ın yeni tarih yazımı Gürcülerin Güney Osetya'daki asıl yerel halk olmaktan daha ziyade "Gürcüler ve Osetlerin tarihi, toplumsal birlikteliği ve birbirinden ayrılmazlığı"ndan dolayı Güney Osetya'nın bağımsızlığına karşı olduğunu ileri sürmektedir.

Gürcistan'daki okullarda tarih ders kitabı olarak kullanılan ve 2008 yılında basılan "Sakartvelos Istorია: IX K'lası (Gürcistan Tarihi: 9. Sınıf)" kitabı "Oset-Gürcü ilişkileri" başlığı altında Osetlerin tarihini şöyle anlatmaktadır:

"Gürcü-Oset ilişkileri çok uzun tarihe dayanmaktadır. Bu ilişkiler M.Ö. 1. yüzyılda Alan savaşçı gruplarının Kuzey Kafkasya'ya gelmesiyle başlamıştır. Zamanla, Alanlar Kuzey Kafkasya'nın orta kısmına yerleşmiş, yerel halklarla birleşmiş ve kendi dilini geliştirmiştir. Alan kültürü Kafkas tipi olmuştur. Böylece Ortaçağ'daki Bizans kaynaklarında "Alanlar" olarak geçen ve Gürcü kaynaklarında "Osetler" denilen halk ortaya çıkmıştır. 7. yüzyıldan sonra Hıristiyanlık, Bizans İmparatorluğu ve Gürcistan vasıtasıyla yayılmış ve onlar 10. yüzyılda Kuzey Kafkasya'da güçlü Oset Krallığı'nı kurmuştur. Osetler ve Gürcistan arasında askeri çatışmalar olmuşsa da bu ikisi arasında temel olarak iyi ve dostane ilişkiler devam etmiştir. Oset askerler, Gürcistan ordusuna katılmıştır. Gürcü ve Oset kraliyet aileleri birbirleriyle akraba olmuştur; Oset krallarının kızları I. Giorgi, II. Bagrat, III. Giorgi ve Ulu-Davit ile evlenmiştir. Bagrat Hanedanı'nın Osetya'daki temsilcisi olan Oset Prensi Davit Soslan, Kraliçe Tamar'ın kocası olmuştur.

Davit Agmashenebeli'nin döneminden Moğol istilası dönemine kadar Osetya, Gürcistan Krallığı'ndan bağımsızken Osetler Gürcistan Krallığı içinde kalmaya devam etmiştir. Didgori Savaşı'nda 500 kişi Oset Gürcüler için savaşmıştır.

Oset Devleti Moğolların Kuzey Kafkasya'ya istilasından dolayı lağvedilmiştir. Hayatta kalan bazı Osetler dağlara yerleşmiş ve bazıları ise yabancı ülkelere göç etmiştir. 13. ve 14. yüzyıllar arasında Oset askerler Gürcistan'da da görülmüştür. Onlar Moğol İmparatorluğu'nun desteğiyle Şida-Kartli'ye hükmetmiş ama V. Giorgi onları yenmiş ve Gürcistan'dan çıkarmıştır. Ondan sonra Osetler Gürcistan'a saldırmamıştır. Onlar Gürcistan toprağını terk etmiş ya da Gürcülerle kaynaşmıştır. Dağlara yerleşen Osetler 14. ve 17. yüzyıllar arasında Kuzey Kafkasya'daki ovaya dönememiştir. Altınordu Devleti yıkıldıktan sonra Çerkesler-Kabardeyler en güçlü askeri yapılanmaya sahip olmuş ve Kafkas Dağları'nın kuzey yamaçlarına hükmetmiştir. Onlar, ovada Osetlerin hayatına müdahale etmiş ve her sene onlardan haraç toplamışlardır. Dolayısıyla, bazı Osetler Gürcistan'a yerleşmiş ve bu sefer onların yerleşmesi barışçıl şekilde olmuştur. Onların feodal beylerin desteğiyle Gürcistan'a yerleşmeleri sağlanmıştır. Gürcü kralları, toprak ağalarının talepleriyle ilgilenmek zorunda kalmıştır çünkü Osetlerin yerleşmeden önceki savaşlarından dolayı yerel nüfus azalmıştır.

Yazılı kaynaklara göre, Osetlerin ilk göze çarpan yerleşimi 17. yüzyılda Güney Kafkasya'daki Didi Liakhvi Irmağı'nın kaynağı civarında gerçekleşmiştir. Daha sonra Osetler Patara Liakhvi, Ksani ve Aragvi Vadileri'ne de yerleşmeye başlamıştır. Bazı Oset toplulukları ise Ksani ve Aragvi Vadileri'nde ve Machabeli Beyliği'nin toprağında yaşamıştır. Kartli Krallığı'ndaki Osetlerin sayısı özellikle 18. yüzyılda artmış ve 1771'de nüfusu 6.000 kişiye ulaşmıştır.

Bölgeye yerleşen Osetler Hıristiyanlığı benimsemiş ve aktif şekilde Gürcü toplumsal-siyasal hayatına katkı sağlamıştır. Osetlerin çocukları zamanla Gürcü toplumsal-kültürel arenasında başarılı olmuştur. Onların arasında meşhur şair ve

öğretmen, aynı zamanda toplumsal aktivist olarak kabul edilen Ioane Ialghuzidze (1775-1830) bulunmaktadır." (Ançabadze ve diğ., 2008, 247-248)

Bu metne göre, Gürcistan'daki Osetler "yabancı, göçmen"dir ama onlar ve Gürcüler arasında uzun zamandır yakın ve dostane ilişkiler vardı. Tarihte Gürcüler ve Osetler birbirlerine yardım ederlerdi. Ayrıca Oset ve Gürcü kraliyet aileleri birbirleriyle akraba olmuşlardır. Gürcistan'a yerleşen Osetler daha sonra Gürcü siyasetine, toplumuna ve kültürüne önemli derecede katkı sağlamıştır. Bu yüzden Osetler asla "nankör" değildir.

Ayrıca bu ders kitabı 1917-1920 yıllarındaki Oset ayrılıkçı hareketinden bahsederken bütün Osetleri "çıkarıcı hain" olarak tanımlamaktan kaçınmaktadır:

"1917-1920 yılları arasında ayrılıkçı gruplar Osetler arasında güçlenmiştir. Silahlı ayrılıkçı militanlar önce Beyaz Ordu'ya katılmış ancak Beyaz Ordu Gürcistan'dan geri çekilip Bolşevikler, Gürcistan üzerinde hâkimiyetini ilan ettikten sonra ise Sovyet Rusya'sını desteklemişlerdir. Ayrılıkçı gruplar Rus hâkimiyetini kabul ettiğini beyan etmiştir." (Ançabadze ve diğ., 2008, 384)

Bu metin bütün Osetleri marjinalleştirmekten kaçınmakta ve sadece birkaç Osetin Ruslarla birlikte hareket ettiğini söylemektedir. Metne göre, Osetler çoğunlukla ayrılıkçı hareketi desteklememiş ve Gürcülerle beraber hareket etmiştir.

Aynı kitabın içinde "20. Yüzyılın Sonu: Çokuluslu Gürcistan" (Ançabadze ve diğ., 461) başlığı altında Gürcistanlı bir Osetin tanıklığının yer alması günümüzdeki Gürcistan Devleti'nin yavaş yavaş daha kapsayıcı ulusal kimliği oluşturmaya yönelmekte olduğunu göstermektedir.

Dokuzuncu sınıf öğrencileri için kullanılan başka bir Gürcistan tarihi ders kitabı Güney Osetya Meselesini anlatırken "Güney Osetya" terimini kullanmamayı tercih etmektedir. Mesela, bu ders kitabı 1917-1920 yılları arasında Güney Osetya'da devam eden kargaşa hakkında şöyle bir bilgiye yer vermiştir:

"Şida Kartli'de (Maçabeli Beyliği) daha büyük sorun meydana gelmiştir. Ruslar bu sıkıntılı bölgeye "Güney Osetya" diyorlardı. Kuzey Kafkasya'dan Gürcistan'a aşamalı şekilde ilerleyen Ruslar, Demokrat Gürcistan'ın geniş kültürel-ulusal özerkliğine karşı saldırı düzenliyordu. Sovyet Rusya'sı Osetlere Gürcistan'a karşı isyan ettiği takdirde siyasal-bölgesel özerkliği tanımayı vaat etmiştir. Kızıl Ordu da "İşçilerin Ordusu" olarak kendisini ifade ederek bölgeye girmiştir. Bu olaya karışan ayrılıkçılar Maçabeli Beyliği toprağının Gürcistan'dan ayrılmasını ve o toprağın Sovyet Rusya'sıyla birleşmesini talep etmiştir. 1920 yılının Mart ayında 'Devrim Komitesi' kurulmuş ve bu komite aslen Gürcistan'a ait olan bu bölgeyi Rusya'nın 'ayrılmaz bir parçası' olarak ilan etmiştir." (Asatiani ve diğ., 2012, 371)

Bu parçaya göre, Güney Osetya'daki ayrılıkçı hareket tamamen Rusya tarafından planlanmış ve gerçekleştirilmiştir. Ama birçok Oset, Rusya'yı desteklememiş ve Gürcistan'ın yanında yer almıştır. Dolayısıyla, ayrılıkçılar ve Gürcistan arasındaki çatışmadan Rusya tamamen sorumludur. Böylece bu ders kitabı Rusya'yı "emperyalist devlet, tehdit, düşman" olarak ötekileştirirken Osetler gibi azınlıkları "Gürcistan'ın birlikteliğini bozan düşman, Rusya'nın beşinci kolu" olarak nitelendirmekten kaçınmaktadır.

Söz konusu ders kitabı Güney Osetya Özerk Bölgesi'nin oluşturulmasını ise şöyle açıklamaktadır:

"Şida-Kartli'de 'Güney Osetya'nın özerkliği üzerinde oldukça fazla sorun çıkmıştır. Osetler, Gürcistan'ın içinde önemli olmayan ulusal azınlık sayılmıştır. Bu yüzden uluslararası hukuka göre sadece kültürel özerkliğin verilmesi gerekmekteydi. Fakat onlar siyasal-bölgesel özerkliği de talep etmiştir.

6 ile 8 Eylül 1921 tarihleri arasında Devrim Komiserlerinin ve Parti Komiserlerinin uzatılmış oturumu 'Güney Osetya Sovyet Sosyalist Cumhuriyeti'ni yaratma kararını almıştır. Bu proje çok anlamsızdı, dolayısıyla Oset ayrılıkçıları

destekleyip kışkırtan Gürcistan Cumhuriyeti Komünist Partisi bile bu projeyi reddetmiştir. Sonunda 'Güney Osetya Özerk Bölgesi' Gürcistan toprağı içinde kurulmuştur. [...] Moskova bu karardan memnun olmayan ayrılıkçı güçleri desteklemiştir. Ayrılıkçılar özellikle Rusya toprağı içinde 'Kuzey Osetya Özerk Bölgesi'nin oluşturulduğu 1924'ten sonra kendi faaliyetlerini yoğunlaştırmıştır. 1925 yılının Ocak ayındaki Kuzey Osetya Sovyet Kongresi'nde iki Oset bölgesinin birleşmesi ile ilgili sorun tartışılmıştır. Beşinci Güney Osetya Sovyet Kongresi birleşmiş Osetya'nın tamamen Gürcistan'a bağlanması için bu fikri ele almıştır. Gürcistan ve Güney Kafkasya Merkezi Yürütme Komitesi oy birliğiyle bu planı onaylamıştır.

Fakat bu plan onaylanınca, Gürcistan toprağının içinde birleşik Osetya'nın oluşturulmasını destekleyen Sovyet emperyalizminin merkezi radikal şekilde kendi tutumunu değiştirmiştir. Böylece bu plan iptal edilmiştir." (Asatiani ve diğ., 2012, 381-382)

Aynı ders kitabı 1991 yılındaki Gürcistan'ın bağımsızlığı ve yeni ulus-devlet inşası sürecini şöyle anlatmaktadır:

"Sovyet döneminin sonunda, Gürcistan hükümetinin bazı yanlışlıkları olmuşa da ağırlıklı olarak Rusya'nın müdahalesi nedeniyle ayrılıkçılar Güney Osetya ve Abhazya'da güç kazanmıştır. 1990 yılının sonbaharında Güney Osetya Özerk Bölgesi Yüksek Sovyeti, Gürcistan anayasasını ihlal ederek Güney Osetya'yı Rusya'ya bağlama kararını almıştır. Gürcistan Yüksek Sovyeti bu karara karşı özerklik bölgesi statüsünü kaldırmıştır. Şida-Kartli'de silahlı çatışma başlamıştır. 1992'de Rusya ve Gürcistan, Dagomis'te anlaşmaya varmış ve Güney Osetya'daki askeri hareketler durdurulmuştur. Fakat Rusya bölgenin (Güney Osetya) ayrılıkçı politikasını desteklemeye devam etmiştir." (Asatiani ve diğ., 2012, 418)

Ayrıca bu ders kitabı 2008'deki Rus-Gürcü Savaşı'ndan şöyle bahsetmektedir:

"2008 yılının Ağustos ayında Rus-Gürcü Savaşı meydana gelmiştir. Onun sonucu olarak aslen Gürcistan'ın parçaları olan Abhazya ve Tskhinvali Bölgesi (Güney Osetya) Rus ordusu tarafından işgal edilmiş ve Gürcü nüfusu oradan çıkarılmıştır. 26 Ağustos 2008 tarihinde Rusya bu bölgeleri 'bağımsız devletler' olarak tanımış ama uluslararası toplumlar ortak şekilde onların bağımsızlığını tanımayı reddetmişlerdir." (Asatiani ve diğ., 2012, 424)

Güney Osetya Meselesi ile ilgili benzer anlatım 12. sınıf öğrencilerine yönelik hazırlanan Gürcistan ve Dünya Tarihi ders kitabında da görülmektedir. Kitap genellikle sadece Güney Osetya Meselesi'nin sürecini anlatmakta ve Osetlerin değil, Rusya'nın meselede başrolü oynadığını vurgulamaktadır (Kighladze ve diğ., 2012, 115; 240; 277). Kitaba göre, Güney Osetya Meselesi tamamen Rus Sovyet Komünistleri tarafından yaratılmıştır ve Rusya kendi çıkarları için Gürcü düşmanlığını kullanarak bu meselenin çözülmesini engellemiştir. Aynı zamanda, Gürcistan'ın güncel tarih yazımı dışlayıcı etnik Gürcü milliyetçiliğinin de Güney Osetya ve Abhazya'daki silahlı çatışmalardan sorumlu olduğunu kabul etmekte ve bu dışlayıcı etnik Gürcü milliyetçiliğini eleştirmektedir. Böylece Gürcistan'ın güncel tarih yazımı dışlayıcı milliyetçilik meselesini halletmek için Rusya hükümetini "Gürcistan'ın ulusal birlikteliğine karşı tehdit, düşman" olarak ötekileştirerek "Gürcistan vatandaşı" olan bütün grupların birlikteliğini vurgulamakta ve azınlıkları ötekileştirmekten kaçınmaktadır.

4. Gürcistan'daki Oset Toplumunda Gürcü-Oset İlişkileri Hakkında Anlatım

2003 yılından sonra Gürcistan Sovyetler Birliği döneminden beri mevcut olan geleneksel dışlayıcı tarih yazımından vazgeçerek daha kapsayıcı ve liberal yeni tarih yazımını benimsemeye yönelirken Güney Osetya ise Sovyetler Birliği döneminden kalan dışlayıcı Oset merkezli tarih yazımını özümsemektedir. Ayrıca Sovyetler Birliği

döneminden kalan geleneksel Gürcü tarih yazımı Gürcülerin önemli kısmı üzerinde hala kendi etkisini sürdürmektedir. Bu durum Güney Osetya Meselesinin önemli sebeplerinden biridir ve Gürcü-Oset ilişkilerini olumsuz etkilemektedir.

Sovyetler Birliği dönemi öncesinden beri Gürcistan'da Gürcüler ve Osetler arasında yakın ve dostane ilişkiler devam etmesine rağmen Güney Osetya Meselesi ve dışlayıcı Gürcü milliyetçiliği, Gürcistan içindeki Osetler üzerinde de olumsuz etkiler yaratmış ve Gürcüler ile Osetler arasında görülmeyen duvar oluşturmuştur. Gerçekten de Tiflis, Nigoza ve Aresperani'deki saha çalışmalarım esnasında birçok kişi Gamsakhurdia'nın Gürcü milliyetçiliğine dayalı politikalarını olumsuz şekilde yorumladı ve onun dönemine ait acı hatıraları anlattı. Bunlardan, Aresperani Devlet Okulunda öğretmenlik yapan Lali, Gamsakhurdia dönemindeki acı hatırasını şöyle anlattı:

"Gamsakhurdia'nın döneminde bu köyden birçok insan Kuzey Osetya'ya göç etmeye zorlandı. Sovyetler Birliği döneminden sonra köyümüzdeki bazı sülaleler artık kalmadı. [...] (Anlatırken Lali boş evleri işaret ediyordu.) Sovyetler Birliği döneminde Oset aileleri bu evlerde yaşarlardı fakat Gamsakhurdia yönetiminin baskısı ve onu destekleyen militanların saldırılarından dolayı bu mülkleri terk edip Kuzey Osetya'ya göç ettiler." (Wakizaka, Lali ile mülakat, 3 Kasım 2016)

Gürcistan Oset Kadınlar Derneği Başkanı olan İzolda da 1990'lı yılların başında yaşadığı sıkıntıyı anlattı:

"Bu dönemde Gamsakhurdia hukuka aykırı olan saçma politikalar uyguladı ve bize büyük saldırılar düzenledi. Açıkça Osetlere karşı ayrımcılık yaptı ve bize baskı uyguladı. Sadece Oset olduğumdan dolayı onun rejimi yüzünden eski işyerimden atıldım, arabama el konuldu ve evimin karşısına silahlı militanlar yerleştirildi." (Wakizaka, İzolda ile mülakat, 1 Kasım 2017)

Tiflis'te gazetecilik yapan Mari, Zviad Gamsakhurdia dönemindeki toplumsal durumu anlatırken onun milliyetçi politikaları ve Gürcü-Oset çatışmasının getirdiği toplumsal ayrımcılıktan bahsetti:

"Gamsakhurdia döneminde meydana gelen Gürcü-Oset çatışması Oset-Gürcü ilişkilerini önemli ölçüde değiştirmiştir. Bu iki grup arasındaki çekişme sıradan vatandaşlar arasında bile anlaşmazlık yarattı. Gürcü toplumu Oset soyadlı insanlara olumsuz bakıyordu." (Wakizaka, Mari ile mülakat, 20 Ekim 2017)

Bu yorumları özetlersek, Gamsakhurdia'nın milliyetçi politikaları Gürcistan'ın ekonomisinin yanı sıra Gürcü-Oset ilişkilerini de önemli derecede kötüleştirmiştir. Onun döneminde Osetler ciddi toplumsal ayrımcılığa maruz kalmıştır. 1992 yılında Gamsakhurdia iktidardan ayrıldıktan sonra bile dışlayıcı etnik Gürcü milliyetçiliğine dayanan bu tür toplumsal ayrımcılık halen devam etmektedir. Bu ayrımcılık Osetler üzerinde rahatsızlık yaratmaktadır. Bu sorun hakkında Gürcistan Osetleri Derneği Başkanı Tengiz, Gürcistan Kamu Savunucusu Ofisi'ndeki toplantıda bir gazetecinin Osetler ile ilgili yazısını şöyle eleştirmiştir:

"Bu dünya kötü insanlarla doludur. Burada milliyetin önemi yok. Bu yazı yazılıp yayınlanırken gazeteciye para ödenmiştir. Bu makalede Osetler eşkıya, barbar, gerici, fakir ve kötü insan olarak olumsuz şekilde nitelendiriliyor. Bu makaleye hiç kimse tepki göstermemiştir. Bu makalenin yazarı Gürcüler ve Osetler arasındaki sorunları çözmeye çalışan Gürcistan hükümetinin politikalarını desteklemeyerek Osetlere saldırıyor ve hakaret ediyor." ("Osuri Forumu': Osebis Problemebis Mogvarebis Realuri Nabijebi", 2014)

Buradaki yoruma göre, Gürcistan Devleti'nin Gürcüler ve azınlıklar arasındaki ilişkileri iyileştirme çabalarına rağmen Osetlere karşı olumsuz imaj ve ayrımcılık halen devam etmektedir. Yani Osetlerin Gürcistan'da azınlık olarak hayatını sürdürmelerinin meşruiyeti günümüzde de etnik Gürcü milliyetçileri tarafından sorgulanmaktadır.

Dolayısıyla Gürcistan'daki Osetlerin temel sorunu kendi kimliğini korumanın yanı sıra kendilerinin Gürcistan'daki varlığının meşruiyetini savunmaktır. Bununla ilgili olarak şöyle bir soruyla karşılaşmaktayız: Gürcistan içindeki (Güney Osetya hariç) Osetler kendi tarihini nasıl aktarmakta ve Gürcü-Oset ilişkilerini nasıl yorumlamaktadır? Bu konuda Gürcistan'daki Osetlerin Güney Osetya'nın tarih yazımını benimsemesi imkânsızdır çünkü onlar için önemli mesele kendilerinin Gürcistan'da kalmaya devam etmelerinin meşruluğunu savunmaktır. Diğer yandan, onlar diğer etnik grupları dışlayan "geleneksel" Gürcü tarih yazımını da tam olarak kabul edemezler çünkü "geleneksel" Gürcü tarih yazımı Osetleri "nankör göçmen, yabancı, hain" olarak nitelendirmektedir.

Gürcü-Oset ilişkileri hakkındaki yorum konusunda, Gürcistan'daki Oset toplulukları "Güney Osetya aslen kime aittir?" sorusunun yerine Gürcü-Oset ilişkilerinin tarihinin başka boyutuna odaklanmaktadır. Mesela Oset kökenli olup Tiflis Devlet Üniversitesinin Gürcü-Oset İlişkileri Araştırma Merkezi'nin müdürü olan Naira Beppiti'nin yorumu kayda değerdir. Naira, Gürcü-Oset ilişkilerinin tarihi hakkında "Mravaletnikuri Sakartvelo (Çokuluslu Gürcistan)" adlı televizyon programında aşağıdaki gibi yorum yapmıştır:

"Genellikle, Gürcüler ve Osetlerin tarihinin nereden başladığını söylemek son derece zordur çünkü bu tarih çok uzun geçmişe dayanmaktadır. Gürcüler ve Osetler arasında yüzyıllardır devam eden kardeşlik-dostluk bağı mevcuttur. Kraliyet evliliği konusuna bakarsak, Parnavaz M.Ö. 3. yüzyılda kendi kız kardeşini Oset kralıyla evlendirmiştir. [...] Gürcülerin her zaman Osetlerin eğitimine özen gösterdiği bilinmektedir. "Dvali'nin Hayatı" eserinde Gürcülerin, Oset çocuklarına nasıl özen gösterdiği anlatılmaktadır. Giorgi Mtatsmindeli bazı çocukları almıştı ve onların arasında Osetler de vardı. Kral Arçil'in sarayında da onun matbaacılığı öğrettiği birkaç Oset vardı. Tiflis bütün Kafkasya'daki kültür ve eğitimin merkeziydi. Bir de ben Kuzey ve Güney Osetya'dan gelen Osetlerin kendi yeteneklerini geliştirmek için Tiflis'e geldiklerini çok iyi hatırlarım. Üstelik onlar ağırlıklı olarak Tiflis'te yükseköğrenim görürdü. [...] Gürcistan'da bizim önde gelen birçok sporcumuz var ve onlar Gürcistan vatandaşıdır, Gürcistan'ın çocuğudur. Elbette, onlar her zaman Gürcistan'ın şerefini savunmuştur. Mesela, Kaloyev, Gutsayev ve Tskhovrebov gibi futbolcular var. Birçok Oset sporcu Gürcistan'ı onurlandırdı. [...] Büyük atalarımız farklı etnik kökenlere sahip olan halklar arasındaki dostluğun iyi örneğini oluşturmaktadır: Kosta Khetagkatı (Khetagurov) ile Mikhail Kipiani, Alexandre Kazbegi, Dmitry Arakişvili ve başkaları gibi önde gelen Gürcüler arasındaki dostluk bu örneklerden bazılarıdır. Kosta Khetagkatı (Khetagurov) Kafkas Topluluğu'na, Alexandre Kazbegi'nin durumunun çok fakir olmasına rağmen hiç kimsenin ona yardım etmemesinin asla kabul edilemez olduğunu yazmıştır. Kosta, Mikhail Kipiani'ye baba demiş ve Kosta'nın Osetçe ve Rusçada yazdığı şiirleri de ona eğitimci diyerek ithaf etmiştir. [...] Gürcü ve Oset oyuncular "Çermen" filminde birlikte çalıştı ve bu film birbirlerine karşı taşıdığı dostluk ve sevginin en iyi örneklerinden biridir." ("Multiethnic Georgia: Ossetians", Nisan 22, 2011)

Kısacası, bu açıklamaya göre, Osetler ve Gürcüler Eski Çağ'dan beri birlikte yaşamaya devam etmekte ve uzun zamandır birbirleriyle iyi ilişkileri geliştirmiştir. Tarih boyunca Gürcüler ve Osetler birbirlerine katkı sağlamıştır. Toplumsal seviyede de, Osetler ve Gürcüler birbiriyle dayanışma ve yardımlaşma halinde olmuşlardır. Naira, Gürcü-Oset ilişkilerini değerlendirirken "Gürcüler ve Osetler arasındaki tarihsel birliktelik ve dostluk" üzerinde odaklanmakta ve Osetlerin de Gürcistan'ın yerel halkı olduğunu ve dolayısıyla doğal olarak Gürcistan'da yaşamlarını sürdürmekte haklı olduklarını vurgulamaktadır.

Böyle bir görüş benim mülakat yaptığım birçok Oset tarafından ifade edildi. Mesela Gürcistan Osetler Derneği Başkanı olan Tengiz, Eski Yunanların bile Gürcü-Oset ilişkilerinden söz ettiğini belirtti:

"Eski Yunan tarihçisi Strabon'un yazdığı "Geographica"ya göre Osetler, Eski Çağ'dan beri Gürcistan'da yaşamaktadırlar. Onlar ağırlıklı olarak tarımla uğraşırlardı. Biz 5.000 yıldır Gürcüler ile beraber yaşıyoruz ve Gürcüler ile birlikte mücadele verdik. Türklerin 5.000 yıldan daha uzun zamandır Kafkasya'da olduğunu ileri sürdüğü gibi biz de Kafkasya'daki Türklerin tarihi kadar uzun tarihe sahibiz." (Wakizaka, Tengiz ile mülakat, 25.10.2016)

Tengiz'e göre, Osetler tarih öncesinden beri Gürcistan'da kendi varlığını sürdürmekte ve uzun zamandır Gürcüler ile beraber yaşamaktadır. Ayrıca, Osetler her zaman Gürcülere yardım etmiş ve Gürcistan Devleti'ne ve Gürcü toplumuna büyük katkı sağlamıştır. Bu yüzden Osetler de Gürcistan'ın halklarından biridir ve asla "yabancı, göçmen" değildir.

Areşperani Devlet Okulunda öğretmen olan Mzia, Gürcü-Oset arası toplumsal ilişkileri şöyle ifade etmiştir:

"Gürcüler ve Osetler her zaman dost olarak yaşamıştır. Milletlerarası evliliklere baktığımızda Osetler ve Gürcüler arasındaki evlilik sayısı en çok olanıdır. Osetler Gürcistan'ı düşmandan korumak için Gürcülerle birlikte savaşmıştır. Dolayısıyla, Osetler hiçbir zaman Gürcistan Devleti'nin ve Gürcü halkının düşmanı olmamıştır. Ama maalesef birçok Gürcü bu gerçeği bilmez ve bu tarih unutulmuştur. Ben Gürcülerin de bu tarihsel ilişkileri bilmesini isterim." (Wakizaka, Mzia ile mülakat, 4 Kasım 2016)

Tarihi kaynaklarda Osetler ve Gürcüler arasındaki birçok evlilik kaydedilmektedir. Oset ve Gürcü kral aileleri arasındaki evlilikler de görülmüştür. Bunlar arasında en meşhur örnek Gürcü kraliçesi Tamar ve Oset prensi David Soslan arasındaki evliliğidir. Günümüzde bile Oset-Gürcü evliliklerinin sayısı oldukça çoktur ve Osetler ile Gürcüler arasındaki etkileşim önemli derecede ilerlemiştir. Ayrıca Oset askerlerinin Gürcistan ordusuna katıldığı zamanlar da tarihte sıkça gözlemlenmiştir. Dolayısıyla Mzia'ya göre, Oset ve Gürcü toplumlarının birbirlerinden ayrılması neredeyse imkânsızdır. Osetler muhakkak Gürcistan Devleti'nin önemli bir parçasıdır. Fakat dışlayıcı etnik milliyetçilik Osetya ve Gürcistan'da yükselirken Gürcüler ve Osetler arasındaki yakın ve dostane ilişkilerin tarihi unutulmuştur. Bu yüzden Gürcülerin; Osetlerin Gürcistan'da var olmasının meşruiyetini bilmesi ve Gürcülerin, Gürcü-Oset dostluk ilişkilerinin tarihini öğrenmesi gerektiğini vurguladı. Bu görüş Nigoza köyü ve Tiflis'teki Osetler tarafından da dile getirildi. Nigoza Köyü'nde yaşayan Ketevan, Zurab ve Robert ile Tiflis'te gazetecilik yapan Mari tarihte Gürcüler ve Osetlerin dost olarak nasıl beraber yaşadığını ve Osetlerin de Gürcistan Devleti ve Gürcü toplumunun gelişmesine nasıl katkı sağladığını bilmesi gerektiğini vurguladı. (Wakizaka, Ketevan, Zurab ve Robert ile mülakatlar 17 Kasım 2016; Wakizaka, Mari ile mülakat, 20 Ekim 2017).

Gürcistan Osetleri Derneği Başkan Yardımcısı olan Gia da Gürcüler ve Osetler arasındaki tarihi dostluk ilişkileri ve Gürcistan'daki Osetlerin uzun tarihinden bahsetti. Ayrıca Güney Osetya Meselesinden söz ederken Gia Rusya ve İsrail gibi yabancı ülkelerin müdahalesinden dolayı Gürcüler ve Osetlerin birbirlerine düşman olduğunu vurguladı (Wakizaka, Gia ile mülakat, 18 October 2017). Gürcü ve Oset toplumlarında dışlayıcı etnik milliyetçiliğin yükselmesi sonunda bu iki halk arasındaki şiddetli çatışmanın meydana gelmesine sebep olmuş ve bu çatışma esasen Sovyet Rusya'sı tarafından körüklenmiştir. Günümüzde Rusya, Güney Osetya Meselesinin çözülmesine engel olmakta ve Gürcü-Oset çatışmasından faydalanmaktadır. Yani, ona göre, Osetler ve Gürcüler aslında dosttur, tarihte birbirleriyle beraber yaşamış ve yardımlaşmıştır. Son zamanlardaki Gürcü-Oset çatışması ise tamamen yabancı devletler tarafından kendi çıkarları için yapay şekilde yaratılmıştır.

Areşperani Köyü sakini olan Albert sohbet esnasında Gürcü-Oset çatışması ve Güney Osetya sorunu konusunda farklı görüş ifade etti:

"İnsanlar 1990'lı yılların başında Güney Osetya'da silahlı çatışma başladıktan sonra Gürcü-Oset ilişkilerinin bozulduğunu söylüyorlar. Ama Osetler ve Gürcüler arasında ciddi gerginlikler varken bile biz halen bu köyde Gürcülerle beraber yaşamaya devam ediyoruz. Bu mesele hakkında önemli olan şey budur: biz Gürcü-Oset dostluğu ve birlikteliğinin zor durumda bile korunduğunu ve Gürcü ve Oset halklarının birbirlerine karşı fikirlerini değiştirmediklerini anladık." (Wakizaka, Albert ile mülakat, 4 Kasım 2016)

Ona göre, Gürcüler ve Osetler arasındaki dostane ilişkiler ve birliktelik 1990'da Güney Osetya Meselesi patlak verdikten sonra bile bozulmamıştır. Yani, Gürcü-Oset ilişkileri çok sağlam olduğundan dolayı Güney Osetya Meselesi bile bu dostluğu bozamamıştır.

Osetlerin Gürcistan'da kalmaya devam etmelerinin meşruiyeti 1990'lı yıllardan beri Gürcü milliyetçileri tarafından sürekli sorgulanmakta ve Osetler için bu meşruiyeti savunmak en önemli konu haline gelmiştir. Bu yüzden, Gürcistan'daki Osetler ne Güney Osetya'nın ne de Gürcistan'ın geleneksel tarih yazımlarını benimseyebilir. Osetlerin Gürcistan'daki varlığının meşruiyetini savunmak için Gürcü-Oset dostluk ilişkilerine ve birlikteliğine odaklanmakta ve Osetlerin de Gürcistan Devleti'nin önemli üyesi olduğunu ve Gürcü-Oset çatışmasının yabancı güçler tarafından yapay şekilde yaratıldığını vurgulamaktadır. Böylece Gürcistan'daki Osetler, Gürcü-Oset ilişkilerini ve Güney Osetya Meselesini yorumlarken ne Oset ne de Gürcü geleneksel tarih yazımını destekleyen değil, Gürcü-Oset dostluğu ve birlikteliğine odaklanan "üçüncü yolu" benimsemektedir.

5. Sonuç

Genellikle Gürcüler arasında Sovyet öncesi dönemden beri Gürcü Ortodoks Kilisesi ve Gürcü diline dayalı milli kimlik ve milliyetçilik mevcuttu. Diğer yandan, Gürcistan başta olmak üzere Güney Kafkasya, Sovyetler Birliği'nin hâkimiyeti altına girdikten sonra Bolşevikler etnik grupların, özellikle Gürcistan'daki Gürcüler ve Güney Osetya'daki Osetler gibi grupların milli kültürleri, kimlikleri ve milliyetçiliklerini teşvik etmiş ve Gürcüler başta olmak üzere bölgedeki etnik grupların ulusal kimliklerini daha dışlayıcı yapmıştır. Sovyet Birliği döneminden beri özellikle akademi çevreler Gürcü kimliğinin ortak etnik kökene de dayandığını ve Gürcistan'ın tek asıl yerel halkının Gürcüler olduğunu savunmuştur. Sovyet Birliği döneminden sonra ise bu dışlayıcı etnik Gürcü kimliğinin unsuru olarak Rus-Sovyet karşıtlığı da eklenerek modern Gürcü milliyetçiliği oluşturulmuştur. Bu süreçte azınlıklar dışlanmaya başlamış ve Güney Osetya ve Abhazya'da şiddetli çatışmalar meydana gelmiştir. Bu dışlayıcı söylemler, Güney Osetya Meselesi ile ilgili Oset ve Gürcü geleneksel tarih yazımlarını birbirleriyle karşılaştırdığımızda net şekilde anlaşılır. Bu iki tarih yazımı birbirlerini ötekileştirerek kendi yerel halk olduğunu savunmaktadır.

2003 yılındaki Gül Devrimi'nden sonra Saakaşvili yönetimi Gürcü milli kimliğini ortak tarih, coğrafya ve Gürcüceye dayalı daha kapsamlı kimliğe dönüştürmeye yönelmiş ve bu doğrultuda azınlıkların entegrasyonuna yönelik politikaları güçlendirmiştir. Bu eğilim 2012 yılında "Gürcü Rüyası" koalisyonu iktidara geldikten sonra da genel itibarıyla devam ettirilmiştir. Ayrıca Sovyet Birliği döneminden gelen geleneksel milliyetçiliği eleştiren yeni nesil aydınların çoğalması Gürcistan'ın yurttaş ulus-devlet inşasını hızlandırmıştır.

Gürcistan'daki ulus-devlet inşasının yönünün değişmesi yeni tarih yazımında da açık şekilde yansıtılmakta ve Gürcü olmayan halklara hakaret içeren ya da onları aşağılayan ifadeler azalmıştır. Gürcü-Oset ilişkileri hakkındaki Gürcistan tarih ders kitaplarına baktığımızda da yeni Gürcü tarih yazımı Moskova yönetimini "Gürcistan'ın birlikteliğini tehdit eden düşman" olarak ötekileştirirken Osetleri ötekileştirmekten

kaçınmakta ve "tarihi Gürcü-Oset dostluğu ve birlikteliği"ni vurgulayarak Güney Osetya'nın bağımsızlığına karşı çıkmaktadır.

Gürcistan'daki Osetlerin Gürcü-Oset ilişkilerine ve Güney Osetya Meselesine yaklaşımına bakarsak, 1990'lı yıllardan sonra dışlayıcı etnik Gürcü milliyetçiliğinin yükselmesinden dolayı Gürcistan'daki Osetler, Gürcistan Devleti ve toplumu tarafından yapılan ayrımcılığa maruz kalmıştır. Günümüzde de onların Gürcistan'da hayatını sürdürmenin meşruiyeti sürekli sorgulanmaktadır. Dolayısıyla Gürcistan'daki Osetler kendi tarihini anlatırken Gürcistan'da kalmaya devam etmelerinin meşruiyetini savunmaya ağırlık vermekte ve Osetlerin de Gürcistan Devleti'nin önemli üyelerinden biri olduğuna ve eski zamandan beri Osetlerin Gürcülerle birlikte dost olarak Gürcistan toprağı içinde yaşamaya devam ettiğini vurgulamaktadır.

Sonuç olarak, Gürcistan'daki Osetler, kendi tarihi hakkında ne Oset ne de Gürcü "geleneksel" tarih yazımlarını ve milliyetçiliklerini benimsememektedirler: onlar Gürcistan içindeki Gürcü-Oset dostluğu ve birlikteliğine odaklanan "üçüncü yolu" tercih etmektedir. 2003 yılından sonra Gürcistan Devleti de dışlayıcı milliyetçiliğe dayalı tarih yazımından vazgeçmeye yöneldiğinden dolayı Gürcistan'daki Osetlerin yaklaşımı, Gürcistan'ın yeni tarih yazımı ve ulusal kimlik algısıyla uyumlu hale gelmiştir.

KAYNAKÇA

ANÇABADZE, G., GAMQ'VELIDZE, G., K'IK'NADZE, Z., SURGULADZE, M., SHVELIDZE, D. (2008). *Sakartvelos Ist'oria: IX K'lası* [Gürcistan Tarihi: 11. Sınıf]. Tbilisi: Logos P'resi.

APXAZAVA, N. (2015). Kul'turno-Ètničeskie Processy v Severo-Zapadnoj Časti Šida Kartli s Kartli s Drevnejšix Vremen do Pozdnego Srednevekov'ja [Eskiçağ'dan Ortaçağ'ın Geç dönemine kadar Şida Kartli'nin Kuzeybatı Kısmında Kültürel ve Etnik Süreçler]. M. Lortkipanidze (Der.), *Osetiny v Gruzii: Sbornik* (71-127). Tbilisi: Universal.

ASATIANI, N., LORTKIPANIDZE, M., LOMAŞVILI, P., MET'REVELI, R., OTXMEZURI, G. (2012). *Sakartvelos Ist'oria 9* [Gürcistan Tarihi: 9. Sınıf]. Tbilisi: Bak'ur Sulak'auri.

BERGLUND, C., BLAUVELT, T. (2016). Redefining the Nation: From Ethnic Fragmentation to Civic Integration? G. Nodia (Der.), *25 Years of Independent Georgia: Achievements and Unfinished Projects* (11-55). Tbilisi: Ilia State University Press.

BLIEV, M. (2006). *Južnaja Osetija v Kollizijax Rosijsko-Gruzinskix Otnošenij* [Rus-Gürcü Çatışmasında Güney Osetya]. Moskva: Izdatel'stvo "Evropa".

BROERS, L. (2008). Filling the Void: Ethnic Politics and Nationalities Policy in Post-Conflict Georgia. *Nationalities Papers*, 36(2), 275-304.

COENE, F. (2010). *The Caucasus: An Introduction*. London: Routledge.

ÇİPAŞVILI, N. (2010). *Gürcistan'da Din ve Devlet İlişkisi* (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). İstanbul University Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.

ČOČIEV, A. (1993). *Uroki Igrı na Bojne* [Katliam Dersleri]. Cxınval: y.y.

DZATTIATY, R. (1986). Rannesrednevekovyj Mogil'nik v Selenii Edis (Južnaya Osetija) [Edis Köyündeki (Güney Osetya) Erken Ortaçağ'a Ait Mezarlık]. *Sovetskaja Arxeologija*, 2, 198-209.

DZUGAEV, K. (2007). Respublika Južnaya Osetija: Istorija i Sovremennost' [Güney Osetya Cumhuriyeti: Tarih ve Günümüz]. K. Matsuzato (Der.), *Istoriografičeskij Dialog Vokrug Nepriznannyx Gosudarstv: Pridnestrov'e, Nagornyj Karabax, Armenija, Južnaya Osetija i Gruzija* (61-83). Sapporo: The Slavic Research Center of Hokkaido University.

Georgian Public Broadcasting. (10 Mart 2011). *Multiethnic Georgia: Ossetians*. Erişim Tarihi: 22 Nisan 2011, Address: <https://www.youtube.com/watch?v=QG9zXh3FBHY>.

KIGHLADZE, N., GAÇEÇİLADZE, R., SANIK'IDZE, G. (2012). *Ist'oria* 12 [Tarih: 12. Sınıf]. Tbilisi: Bak'ur Sulak'auri.

LEKIŞVILI, S. (2015). Kogda Voznik Termin "Južnaya Osetija"? ["Güney Osetya" Terimi Ne Zaman Ortaya Çıktı?]. M. Lortkipanidze (Der.), *Osetiny v Gruzii: Sbornik* (206-230). Tbilisi: Universal.

LORTKIPANIDZE, M., OTXMEZURI, G. (2007). Osetiny v Gruzii [Gürcistan'daki Osetler]. *Kavkaz i Globalizacija*, 1 (4), 127-137.

MAEDA, H. (2009). *Gurujia Gendai-shi* [Modern Georgian History]. Tokyo: Toyo-shoten.

MATSABERIDZE, D. (2014). The Role of Civic Nationalism in Transformation of the Internal Ethnic Politics of Post-Soviet Georgia. *ECMI Working Paper*, no. 83.

'Osuri Porumi': Osebis Problemebis Mogvarebis Realuri Nabijebi ["Oset Forumu": Osetlerin Sorunlarının Çözümü için Gerçek Adımlar]. *Erişim Tarihi: 28 Ocak 2014*, <http://soa.gov.ge/geo/osuri-forumi---osebis-problemebis-mogvarebis-realuri-nabijebi-2781/>.

SUNY, R. G. (1988). *The Making of the Georgian Nation*. Bloomington: Indiana University Press.

TEXOV, B. (1971). *Očerki Drevnej Istorii i Arxeologii Jugo-Osetii* [Güney Osetya'nın Antik Tarihi ve Arkeolojisi Üzerine Yazılar]. Tbilisi: Mecniereba.

The Inaugural Speech of President Giorgi Margvelashvili of 17 November 2013. *Erişim Tarihi: 21 Şubat 2014*, <https://www.president.gov.ge/ge/President/Inauguration>.

TOIDZE, L. (2015). Obrazovanie Osetinskoj Avtonomii v Gruzii [Gürcistan'da Osetya'nın Özerkliğinin Oluşumu]. M. Lortkipanidze (Der.), *Osetiny v Gruzii: Sbornik* (231-260). Tbilisi: Universal.

VANEEV, Z. (1956). *Krestjanskij Vopros i Krestjanskoe Dviženie v Jugo-Osetii v XX Veke* [20. Yüzyılda Güney Osetya'da Köylü Meselesi ve Köylü Hareketi]. Staliniri: Gosizdat Jugo-Osetii.

WAKIZAKA, K. (2015). Sovyet Sonrası Gürcistan'daki Ulusal Kimliğin Oluşmasında Türk-İslâm İmajı. *Yeni Türkiye*, 78: 57-71.

Summary

After the Soviet Union's disintegration in 1991, many ethnic groups began to build nation-state based on exclusive ethnic national identity and ethnic conflicts occurred in the former Soviet states in their nation-state building. Some of the most important cases is the Issues of Abkhazia and South Ossetia and they have not resolved yet. On the other hand, Georgia began to implement concrete policies for minorities' integration after the Rose Revolution in 2003 and adopted inclusive civic national identity instead of exclusionist ethnic one.

Official historiography clearly reflects state's official identity policy. One of the important reasons of the Georgian-Ossetian conflict since the end of 1980s is the disagreement over the historiography. In the historiography, both Georgia and South Ossetia advocate their rights on the territory and marginalize each other. However, while about 15,000 Ossetians live in Georgia (outside South Ossetia) today, their relations with the Georgian society and their view on Georgian-Ossetian relations have been seldom researched until today. The purposes of this work are to present a new perspective to studies related to South Ossetia through analyzing the view of Ossetians in Georgia (outside South Ossetia) on Georgian-Ossetian relations.

In terms of research method, this work is generally based on qualitative research methods, collected information was used as empirical resource and analysis was done over

it. In this work, information collected during the fieldworks in Georgia between 2016-2017 was used as well as printed resources. During the fieldworks, interviews with Ossetians were conducted in Tbilisi, the village of Areshperani (in Lagodekhi) and the village of Nigoza (in Kaspi).

Generally, the traditional Georgian nationalism based on the Georgian Orthodox Church and Georgian language had existed among Georgians before the Soviet era. On the other hand, the Soviet Union encouraged the development of national culture, identity and nationalism of ethnic groups, especially titular national groups such as Georgians in Georgia and Ossetians in South Ossetia and the structure of Ossetian and Georgian national identity transformed to an important degree in the process. Since the Soviet era, especially academic institutions in Georgia had emphasized that Georgian identity is based also on common ethnic root and that Georgia's only autochthonous group is Georgians. And they formed exclusionist modern ethnic Georgian nationalism consisting of anti-Russianness, the Georgian Orthodox Church, Georgian language and the myth of Georgians' autochthony in Georgia after 1991. But minorities were excluded from Georgia's nation-state building process and harsh ethnic conflicts occurred in Abkhazia and South Ossetia. These exclusionist discourses can be clearly seen when the Georgian and Ossetian traditional historiographies were compared with each other and they advocate their autochthony through marginalizing each other.

On the other hand, after Mikhail Saakashvili ascended to power in 2003, the Georgian government began to change Georgian national identity to more inclusive civic identity based on the common history, geography and language and strengthened policies for minorities' integration accordingly. This tendency is generally continuing even after the coalition of "Georgian Dream" ascended to power in 2012. Besides, the rise of new intellectuals criticizing traditional ethnic Georgian nationalism also accelerated Georgia's civic nation-state building process.

The change of the direction of Georgia's nation-state building is reflected on its new historiography and non-Georgian people came to be described more objectively. In terms of the expressions on Georgian-Ossetian relations in Georgian history textbooks, while the new Georgian historiography marginalizes Moscow as "enemy threatening Georgia's unity", it emphasizes "the historical friendship and unity between Ossetians and Georgians and is against South Ossetia's independence.

As for Georgia's Ossetians' approach to Georgian-Ossetian relations and the Issue of South Ossetia, due to the rise of exclusionist ethnic Georgian nationalism, they were discriminated by the Georgian state and society and the legitimacy of their existence in Georgia has been questioned since 1990s. Therefore, Ossetians in Georgia make it important to advocate the legitimacy of their existence in Georgia during transmitting their history and emphasize that they are also important member of the Georgian state and that they have lived with Georgians together as friends in Georgia since the ancient era.

In conclusion, Georgia's Ossetians' approach to their history supports neither the Ossetian nor the Georgian "traditional" historiography and adopts "the third way" focusing on the Georgian-Ossetian friendship and unity inside Georgia. Because the Georgian government also began to abandon the historiography based on exclusionist ethnic Georgian nationalism, Georgia's Ossetians' approach became compatible with Georgia's new historiography and the direction of new Georgian national identity.

Turkey's Public Diplomacy towards the Balkans*

Ömer ATCI**

Abstract

The problematic of this study is to investigate the activities of cultural diplomacy in the Balkans for Turkey. These activities are valued over Turkey's public diplomacy institutions through interviews made by the author. In this context, the aim of study is to examine of Turkey policies for cultural diplomacy activities in the Balkans with feedback received from the opinions and suggestions of the relevant institutions. In the research, the answer of the question "Is it effective cultural diplomacy activities of Turkey in the Balkans?" was sought. The basic hypothesis of the study is that Turkey's public diplomacy in the Balkans has experienced a transformation of strategic vision. In the context of the hypothesis of the study, the following conclusion has been reached. The public diplomacy activities of Turkish public diplomacy institutions towards the Balkans have a strategic perspective. This paradigmatic development has become especially important since the 21st century.

Keywords: Turkey, The Balkans, Public Diplomacy, Cultural Diplomacy, Soft Power.

Türkiye'nin Balkanlara Yönelik Kamu Diplomasisi

Öz

Bu çalışmanın sorunsalı, Türkiye'nin Balkanlara yönelik kültürel diplomasi faaliyetlerinin, bu faaliyetleri gerçekleştiren kurumlar üzerinden değerlendirilmesi ve Türkiye'deki kamu diplomasisi kurumlarının etkinliğinin nasıl artırılması gerektiği üzerine odaklanmıştır. Bu bağlamda çalışmanın amacı Türkiye'nin Balkanlara yönelik kültürel diplomasi faaliyetleri çerçevesindeki politikalarını, ilgili kurumların görüş ve önerilerinden alınan geri bildirimlerle incelemek, bu incelemeden elde edilen verileri tartışmak ve Türkiye'nin kültürel diplomasisi için uygulaması gereken politikaları önermektir. Araştırmada Türkiye'nin Balkanlara yönelik kültürel diplomasi faaliyetleri etkin midir ve kamu diplomasisi ve kültürel diplomasi faaliyetlerinde rol üstlenen kuruluşlar faaliyetlerini nasıl yürütmelidir sorularından yola çıkmıştır. Çalışmanın temel hipotezi "Türkiye'nin Balkan ülkelerine yönelik kamu diplomasisinde stratejik vizyon dönüşümü yaşanmıştır" önermesi üzerine bina edilmiştir. Çalışmanın hipotezi



Özgün Araştırma Makalesi (Original Research Article)

Geliş/Received: 09.09.2020

Kabul/Accepted: 19.01.2021

DOI: <https://dx.doi.org/10.17336/igusbd.780410>

* This study was produced from the PhD thesis entitled "Turkey's Cultural Diplomacy Activities in The Balkans: A Model for Strategic Public Diplomacy", which was successfully defended by the author in 2019. See; ATCI, Ö. (2019). *Türkiye'nin Balkanlara Yönelik Kültürel Diplomasi Faaliyetleri: Stratejik Kamu Diplomasisi İçin Bir Model* (Yayımlanmamış Doktora Tezi), İstanbul Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Halkla İlişkiler ve Tanıtım Anabilim Dalı.

** Dr., İstanbul, Türkiye. E-mail: atci1991@hotmail.com **ORCID** <https://orcid.org/0000-0002-9989-0976>

bağlamında Türk kamu diplomasisi kurumlarının Balkanlara yönelik kamu diplomasisi faaliyetleri stratejik bir bakış açısı taşıdığı sonucuna ulaşılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Türkiye, Balkanlar, Kamu Diplomasisi, Kültürel Diplomasi, Yumuşak Güç.

1. Introduction

Public diplomacy is a way for all countries facing international challenges or wanting to get results on a world-facing issue, both in their own public opinion and in the world public. Public importance is clear in democratic administrations and it is not possible to realize things that the public does not believe or support today. Culture is the area where public diplomacy is most closely related.

Due to the vital role that culture plays in international affairs, cultural diplomacy is now being discussed more than ever. This is due to the unifying characteristics and human values of the culture. The concepts of intercultural dialogue and cultural diplomacy started to come to the fore widely, especially after the events of September 11 in the USA. The shock on September 11 also caused the US to revive its interest in cultural diplomacy abroad (Scott-Smith, 2019). In this context, cultural diplomacy is a fact that must be achieved for permanent peace; but it alone is not enough. Cultural diplomacy will make peace more permanent if there are other components such as political motivation and economic independence.

Concordantly, the aim of cultural diplomacy is not a unilateral advantage, but it is to shape an image as desired by shaping diplomatic activities as a whole. It covers activities to provide national and intercultural understanding and partnership based on mutual benefit. Therefore, cultural diplomacy can help establish an environment of trust where policy makers can make political, economic and military agreements. Despite policy differences, a positive agenda for cooperation provides a neutral infrastructure for human-to-human relations, accelerates the development of civil society, reduces inter-communal misunderstandings, hatred and terrorist incidents.

Cultural diplomacy, which will be carried out with an effective cultural policy, must reflect the will and will of the society that will be introduced, and must have common values shared by all elements of the society. In democratic societies, individuals fully participate in the decisions taken. This indicates that the decisions have been taken on behalf of the public. Putting public interest in the foreground is important in terms of whether the society is a public or mass society. In mass society, individuals cannot easily express their opinions and thoughts. The form of communication is the most important indicator of whether a society is a public or mass society. One of the most important parameters affecting the form of communication is cultural democracy. In this context, cultural democracy; is that every person has the right to culture, everyone can access the culture and can benefit from the cultural heritage of the country and the cultural existence of humanity according to the needs and conditions of all community members.

Balkan region is a cultural junction point and it is the geopolitical location at the intersection of the European and Asian continents in the Mediterranean region. It is the region where the east and west distinction is clearly drawn at the starting point of the west represented by the European Union. In addition, the First and Second World War started as a result of disagreements in this region and genocide crimes were committed in this region even after the end of the Cold War (Davutoğlu, 2001, s. 120). Especially to the Ottoman Empire in 1920 as Turkey abolished and a new space dominance occurred in the Balkans as a result of the establishment of the republic it has ignited ethnic and

religious divisions in the region. In this context, Turkey should fill the gap resulting from this separation. To support this idea, during the civil wars in the region, both administrations have asked for help from Turkey is one of the first clear indication of sympathy to Turkey (Davutoğlu, 2001, s. 122).

Turkey's economic and political relations in the Balkans were only able to begin after the collapse of the Soviet Union (Ekinci, 2013, s. 9). Turkey's overall policy towards the Balkans during this period was shaped by policies aimed at competing with Greece and joining the EU. Therefore, the development of economic and military relations with the countries of the region has been the main goal. However, despite Turkey's second-most populous army in NATO, Turkey has failed to provide direct assistance to the Balkans due to interference in the Balkans under UN and NATO acquaintances. During the AKP era, which came to power in the aftermath of the 9/11 attacks, relations with the Balkans began to be culturally oriented rather than security-oriented (Demirtaş, 2013, s. 164).

Based on these points, the aim of this work is to evaluate Turkey's cultural diplomacy activities towards the Balkans through the institutions that carry out these activities and how to increase the effectiveness of public diplomacy institutions in Turkey. Hard power (political, military and economic power) is not the determining factor in determining the position of countries in international relations in a globalizing world with the effect of developments in the field of communication. Therefore, in this article, it is explained that the image and perceptions of countries before the public opinion of other societies can provide more advantages than political, military and economic power in many issues. As a result of this study the following is aimed; Turkey's cultural diplomacy opinions of the relevant institutions to examine policy towards the Balkans and the feedback received from proposals, to discuss the data obtained from these proposals and recommend cultural diplomacy policies for Turkey. The research focused on whether Turkey's cultural diplomacy activities towards the Balkans are effective and how organizations that play a role in public diplomacy and cultural diplomacy should carry out their activities. The main hypothesis of the study was built on the suggestion that "Turkey has experienced a strategic vision transformation in public diplomacy towards Balkan countries".

2. Conceptual Framework

2.1. Concept of Cultural Diplomacy

There is no general consensus in the literature regarding the relationship of cultural diplomacy with the practice of diplomacy, its objectives, practices, activities, time frame or whether the practice is reciprocal. Some consider cultural diplomacy to be a synonym for public diplomacy (Fox, 1999, s. 3), while others consider the external cultural mission of a state to be different practices of international relations (Mulcahy, 1999, s. 4). Although cultural diplomacy is generally assumed to be a subset of diplomacy, little is explained as to why it is a practice of diplomacy. In this context, the objectives of cultural diplomacy include developing a mutual understanding between countries with an application carried out to achieve normative, idealistic goals (Cummings, 2003, s. 1). Other definitions focus more on cultural diplomacy's contribution to advancing national interests, rather than developing mutual understanding.

Cultural diplomacy; cultural activities undertaken or included in a wide range of participants, such as artists, singers and others, are based on cultural relationships such as promoting a state culture (such as a film), the representation of works of art, and the exchange of people such as academics (Mark, 2008, s. 4). Cultural diplomacy activities include, but are not limited to: screening of documentary series abroad, educational

scholarships, scientific and cultural visits from artists, intellectuals and academics both at home and abroad, cultural group performances, artist performances, exhibitions, seminars and conferences, the interaction of libraries (the use of magazines, books and digital materials), broadcasting of festivals abroad, establishment and sustaining lecterns at universities abroad, organization of sports events, gifting books and musical instruments to visitors abroad and diplomatic missions abroad, organization of an UN day, naming a road in another country's capital, the introduction of a national hero. As these activities indicate, cultural diplomacy takes place both at home and in other countries. Sport is an element of state culture and has been recognized more frequently as a very powerful element of cultural and public diplomacy; however, in the past, it has not generally been part of the field of cultural diplomacy. The international broadcast of television and radio programs constitutes cultural diplomacy when done to support the state's foreign policy objectives or diplomacy.

Cultural diplomacy undertakes a number of goals. Traditionally, governments say they undertake cultural diplomacy to achieve idealistic purposes (such as developing mutual understanding, combating racism and uniformization, and preventing conflicts (Mulcahy, 1999, s. 4). Although these idealistic goals often and in practice tend not to be as reciprocal as practitioners intended, they include the idea of a change in a two-way relationship. However, the objectives of cultural diplomacy include the promotion of the state profile (or its strengths) by linking with groups abroad, such as trade, advancing political, diplomatic and economic interests. Other objectives are developing bilateral relations (including economic, commercial, political, cultural, cultural and diplomatic elements), promoting the size of the state (or its strengths), presenting the values of the state, advancing the interests of certain groups, helping to maintain bilateral relations in times of tension, and benefiting stakeholders of cultural diplomacy (Bound et al. 2007, s. 54).

2.2. Cultural and Public Diplomacy of Turkey

With its geostrategic location and a long history, Turkey has always been a country to consider in international politics (Davutoglu, 2001). Since the founding of the Republic of Turkey, various forms of communication have been used to reflect the image of the country. Due to foreign policy concerns such as military coups, Cyprus and the EU accession process, disruptions in Turkish democracy also required a more effective communication policy with foreign countries. For this reason, Turkey uses numerous tools to convey foreign policy messages through government and non-governmental organizations in order to shape global public opinion in its favor. Although Turkey may have found some early examples of public diplomacy in the 1990s, its professionalized public diplomacy efforts only gained momentum with Turkey's growing regional role after the 2000s (Sancar 2015, s. 13-42).

Turkish public diplomacy is largely focused on the country's national image and therefore the nation's brand (Melissen, 2007, s. 2). The creation and sustainability of Turkey's brand has been two-way. Turkey's official public diplomacy emerged in the early days of the young republic. This identity-based public diplomacy is the first layer of Turkey's communication activities. Following the collapse of the Ottoman Empire, the reforms of Atatürk in the political system, education, women's rights, legal and economic system were the main elements of Turkey's new identity and also inspired official public diplomacy activities (Melissen, 2007, s. 3). After this early period, numerous methods of communication were used to place Turkey in the modern West and re-identify the country as a major Western ally in the Cold War.

The second layer of Turkish public diplomacy is political. Today, Turkey has

numerous soft power advantages due to its unique geostrategic location, cultural and historical history. Turkey's contemporary foreign policy issues have required efforts to communicate meticulously about reaching international audiences. Much of political public diplomacy activities are due to negative publicity or lack of publicity. In this context, Turkey does not have national brands. Even when it comes to Turkey's EU membership, a complex positioning dilemma for the country's national brand is underlined (Kemming ve Sandıkçı, 2007, s. 38). In the same trajectory, Turkey aims to strengthen its domestic and international image in promoting itself as both a humanitarian and a major donor and a moral country that guides itself to humanitarian principles. Turkish government and non-governmental organizations are interested in various regions through numerous public diplomacy activities in line with this goal. From these points, Turkey's public diplomacy is based on soft power (Kalın, 2011, s. 5).

2.3. The Balkans in International Politics

Yugoslavia, the richest ethnically and religiously rich country in the Balkans, tried to create a national identity by rejecting Soviet sovereignty, and the country valued the formation of a national identity rather than individual ethnic identities. Thus, the territories and federations of Yugoslavia will be able to stay together. Nevertheless, the influx of ultra-nationalism that began since Tito's death, was particularly summited by Slobodan Milosevic in a speech to 1 million Serbs in the Kosovo Plain in 1989 (Ramet, 2018, s. 306). This date was deliberately chosen and announced that after 600 years after the Ottoman victory in Kosovo, they were in line and would end the occupation of their territory (Demirtas, 2010, s. 57). With this declaration, Milosevic has made clear three goals for the Serbs. These are the end of federative autonomy in Kosovo and Vojvodina territory, the establishment of a kingdom of Serbs, Croats and Slovenians to exclude Muslims, and finally the establishment of newly formed republics such as Bosnia and Herzegovina and Macedonia under this rule (Jakupi, 2017, s. 190). Despite these developments, Bosnia and Herzegovina declared its independence in Slovenia and Croatia in 1991, immediately after the collapse of the Soviets, and on March 3, 1992, Bosnia and Herzegovina declared independence. But Bosnia and Herzegovina's situation was unlike other countries declaring independence because it is dominated by a Muslim population. Because of this feature, under the leadership of Milosevic, Bosnia and Herzegovina was waged by the Serbian government and genocide crimes were committed (Burg and Shoup, 1999). Although the United Nations has taken decisions such as preventing arms shipments to Serbs, establishing peacekeeping forces, establishing an international tribunal for human rights violations, the Western bloc has not responded adequately to this genocide at the time of the genocide. The European Union, which had yet to recognize itself as a political union with the Maastricht agreement in 1991, demonstrated in the Bosnian war that it could not go beyond being an economic union or did not want to go. Because he has not taken a military or legally satisfactory step in this regard and has agreed to transfer the issue militarily to NATO. Led by the United States, the two sides signed the Dayton Peace Agreement in Paris on December 14, 1995 (Dalar, 2008, s. 98). However, the agreement remains in favour of Serbs (similar to the Palestinian-Israeli issue). Serbs in the region were 34% in population, while the territory given to Serbs was 49%, and Republika Srpska was recognized in the region along the same borders as Bosnia and Herzegovina (Özlem, 2012, s. 34). The Kosovo issue has produced a policy for the resettlement of 400,000 Serbs in the region following Milosevic's 1989 declaration that it will abolish the autonomy of Kosovo and Vojvodina (Jakupi, 2017, s. 208). However, Albanians in this region also thought it was time to declare independence after Kosovo's autonomy was lifted, and only with the opposition of China and Russia in the United

Nations Security Council, the declaration was not fulfilled. Nevertheless, due to rising reports of human rights abuses and massacres against Albanians in Kosovo, NATO has launched an air operation in the region and Milosevic is forced to reach an agreement (Acar, 2015, s. 124). After all these developments, Kosovo declared independence in 2008 and was recognized by the UN. Of course, Russia, Serbia, Greece and Cyprus still do not recognize Kosovo.

At a time when the end of the Cold War and the Western bloc's superiority in the Balkans as the sole dominant force, Turkey's position on Balkan issues was shaped by the perception that these lands were Ottoman heritage. However, in the period up to the early 2,000, Turkey has not been able to develop policies that will go beyond classical diplomatic activities related to the Balkans, acting in accordance with US and EU policies.

3. Turkey's General Foreign Policy Parameters towards the Balkans

The most important supporter of Turkey's cultural diplomacy is the Ottoman heritage (in Turkish, *Osmanlı Bakiyesi*). Although Turkey's soft power, which feeds on the Ottoman past, has raised new Ottomanism claims, Turkish cultural diplomacy has increased significantly, especially during the AKP governments. During this period, the government "invites" management to participate in the governance process (Kaya and Tecmen, 2011). In 2009, President Abdullah Gul stated that Turkey had an unseen force in the context of Turkey's cultural heritage. He also pointed out, that Turkey would have great power with preserving the vitality of Turkey's cultural heritage, that many countries do not have this power and that we should appreciate it (Gul, 2009). However, the Balkans are remembered by Atatürk as places of birth and education by the Turkish people. The Macedonian capital, Skopje, is widely known for the poem of Yahya Kemal Beyatlı, the poet of the Republic period, and the roots of Mehmet Akif Ersoy's family come from Kosovo (Schad, 2015: 12). Today it was the provinces of the Ottoman Empire during Albania, Macedonia, Serbia and Bosnia and Herzegovina. Istanbul's major districts are inspired by the Balkans (such as the Belgrade forest, New Bosnia, Arnavutköy). However, the list of writers, statesmen, etc. with roots and connections in the Balkans cannot be listed in detail here. However, Turkey is aware of these references and the most important force it will use in the Balkans is the Ottoman heritage (Kaya, 2015, s. 13).

The concept of Ottoman heritage is a foreign policy goal spoken by former prime minister Ahmet Davutoglu (2001, s. 318) and laid out from the strategic depth book to identify and demonstrate the importance of the Balkans. Davutoglu states that Turkey should contribute to ensuring the security of Balkan societies, protecting their identities, increasing communication between them, and strengthening their social and economic infrastructure. Turkey's expansion to Balkan countries in the eastern bloc after the end of the Cold War and the collapse of the Soviets was one of the most important foreign political agendas of Turkey as its expansion to Central Asian Turkish states (Murinson, 2006, s. 945). Already the concept of the Turkish world for Turkey starts from the Balkans and extends to Turkey, Central Asia, the Russian Federation and China (Okyar, 2018, s. 412). Nevertheless, until the two thousand years, Turkey's relations with the Balkans have not been as fruitful as expected (Oran, 1996, s. 360). As the cause of this inefficiency, Kosovo interventions and Bosnian war are to be considered. Therefore, Turkey has not really gained its place among the military and political dominance of western powers in the region. Turkey has followed such an ineffective policy until the AKP rule, while the policy of opening to the Balkans has gained momentum under AKP rule Turkey's presence and effectiveness in the Balkans depends strictly on it.

Turkey has characteristics that make the Balkans fundamentally different from the Caucasus and Middle East regions, both historically and up to date. The first is that the

Balkans are the most important and strategic territory of the Ottoman geography. Therefore, it has been dominated by Ottomans more than the Caucasus- and middle east regions and has influenced the region for longer periods (Çelik, 2010, s. 2). The second difference is the Ottoman's cultural and political heritage. Therefore, for Turkey the Balkans are the only region that shares the sociocultural and political heritage of the Ottoman Empire. In this respect, the Caucasus never came under Ottoman rule and mostly remained under the influence of Russia. Although the Middle East was under Ottoman rule it was located in a different geography from the Ottoman in terms of sect, race and culture. Therefore, the only denominator it shared with the Ottoman Empire remained as Islam (Avcı, 2017, s. 110). Due to the United States' equation of Syria, Iran, Russia, especially the Syrian war and energy security reasons, the obligation to maintain the balance in the Middle East, and Russia's dominance in the Caucasus, given the great power gap in the Balkans, which has no relation other than exposure to the policies of the European Union. Third, this region is actually a clear area of influence from all states in the world (Somun 2011, s. 33). Therefore, due to Turkey's deep ties to the Balkans, the vast force gap in this area stands out as the most comprehensive and satisfactory state of both sides.

At the same time, the fact that Turkey's political, social and cultural relations can be seen as a historical responsibility. According to Türbedar (2011, s. 140), this responsibility has some reasons: long historical bond, Turks in the Balkans, Turkey will be affected by crises in the region due to geographical proximity. Turkey's economic trade and economic relations with the region, cultural and social relations in the Balkans provide an advantage for EU membership. However, despite Turkey's second-most populous army in NATO, Turkey has failed to provide direct assistance to the Balkans due to interference in the Balkans under UN and NATO acquaintances. During the AKP era, which came to power in the aftermath of the 9/11 attacks, relations with the Balkans began to be culturally oriented rather than security (Demirtas, 2013, s. 164).

Within this context, changes in Balkan policy of Turkey have intensified in the economic and sociocultural sphere after AKP's rule. Turkey will increase its economic relations and trade with the Balkan states. These relations with the region will not only be limited to interstate relations, but also with Turkish and Muslim NGOs, political parties and direct people in the region and socio-cultural advantages will be used (Rüma, 2011, s. 134). In this context, it can be said that Turkey's political relations with the Balkans are shaped by the theory of mutual dependence. Therefore, during this period, Turkey's Balkan policies have focused on the areas of economy, culture and diplomacy, which are shaped by soft power (Vracic, 2016, s. 5).

During this period, Turkey shaped relations with countries such as Albania and Bosnia and Herzegovina, their former neighbors in the Balkans, on the principle of further improving relations, while with countries such as Serbia should keep relations in the common interests and to ensure that there is no conflict in conflict areas (Demirtas, 2015, s. 7). In line with this goal, Turkey has become more visible in the region by increasing diplomatic visits with Balkan countries. However, Turkey has faced criticism for its further intrusion of its relations with Bosnia and Herzegovina as Turkey's pursuit of creating a new base and hegemony in the Balkans (Türbedar, 2011, s. 142). Nevertheless, with the logic of tighter use of cultural diplomacy tools in the development of Turkey's policies related to the Balkans, it has determined the direction of Turkish foreign policy with activities such as congresses, fairs and tourist activities without visa-free entry and exit between countries. The artifacts built by the Ottoman state in the region have been restored and have started to establish schools, mosques and universities in Muslim and Turkish areas. In the context of this goal, TIKA operates as an important cultural diplomatic agent (Eren, 2008). In addition, tens of thousands of students from Balkan

countries study at universities in Turkey and return to their countries as a member of cultural diplomacy (NTV, 2011). Therefore, Turkey's Balkan policy was strengthened by non-state and non-governmental actors and Turkey began to increase its power in the Balkans.

In the context of economic relations, Turkey has intensified its activities in telecommunications, transport infrastructure and banking and aims to increase its economic-based power in the Balkans (Güçlü, 2019). In line with this goal, the Turkish Ziraat Bank, the first bank with all foreign capital, was opened in Bosnia and Herzegovina and the Turkish Economy Bank in Kosovo. In addition, Turkish Airlines is one of the few companies in the Balkans to have flights to all countries. Turkish businessmen meet significantly due to the lack of infrastructure and prosperity in the region. Even Turkish series are followed with interest in the Balkans (İsmail, 2018).

4. Research Method

In this study, Turkish public diplomacy actors were selected as Foreign Ministry, Turkish Cooperation and Coordination Agency (TIKA), Foreign Turks and Related Communities Directorate (YTB), Ministry of National Education (MEB), Yunus Emre Institute (YEE), Anadolu Agency (AA), Turkish Radio Television Institution (TRT), Disaster and Emergency Management Directorate (AFAD) and The Red Crescent. In addition, considering the impact of civil society in cultural diplomacy, the opinions of non-ruling organizations such as the Human Rights and Freedoms Humanitarian Relief Foundation (IHH) have been taken. There was no interview with the Ministry of Culture and their answers to the questions about them were obtained. The relevant interviews were conducted by the author from 04 April to 31 July 2019. In order to conduct interviews, Institute of Social Sciences of the Istanbul University requested by the relevant institutions by official letter. The data obtained consists of interviews and written responses with official representatives of the relevant institutions. Written transcript of the relevant interviews and who are interviewed are available in the author's doctoral dissertation (Aıcı, 2019). However, although permission has been obtained from the relevant public institutions for interview questions in the study and institutional answers are requested, the fact that interview analyses have been conducted through the answers given in the study can be considered a limit of this work.

Table 1: Questions Asked to Participants

	QUESTIONS
1	Has there been a strategic vision transformation for Balkan countries in terms of your activities, unlike the practices carried out in the past years? How?
2	What is the importance of Balkan countries in Turkey's public diplomacy activities? What is the proportional weight of activities for Balkan countries in general public diplomacy activities?
3	Who are your primary target audience in Balkan countries? Why?
4	Which of the activities of public diplomacy against Balkan countries are defined as cultural diplomacy? What is the proportional weight of these activities in total public diplomacy activities?

In the context of the research method of the study, Qualitative State Analysis was used in qualitative research methods. In this context, interviews were conducted through the structured questionnaire with the relevant persons from the selected institutions. The

situation to be studied in the Depiction Status Analysis technique can be an individual, institution, group, event, process or environment. One or more cases can be studied in depth in qualitative condition studies. This can focus on how factors related to the situation are investigated with a holistic approach, how they affect the situation or how they are affected by the situation. The situation to be studied in this research is the institutions in which Turkey conducts cultural diplomacy activities. In this study, interviews with representatives of The Ministry of Foreign Affairs, TİKA, YTB, MEB, YEE, AA, TRT, AFAD, KIZILAY and İHH institutions were included in the interviews.

5. Findings of the Study

In this study, each question will be analyzed and compared in itself and on an institution-based basis. However, the answers given are presented in a table and it is aimed to facilitate the follow-up. Tables use two columns. The first column will include the name of the institution and a summary of the answers it gave in the second column. Since this is an article study, detailed contents of the answers can be viewed from the author's doctoral study (Atcı, 2019).

Question 1: Has there been a strategic vision transformation for Balkan countries in terms of your activities, unlike the practices carried out in the past years? How?

INSTITUTION	SUMMARY
MINISTRY of FOREIGN AFFAIRS	Balances between different ethnic and religious groups in the country
TİKA	Equal distance to local groups.
YTB	Contribution to foreign policy goals
MEB	Opening of education consultancy in all Balkan countries.
YEE	No Feedback
AA	The Balkan agency has been opened.
TRT	The Balkan representation agency has been opened.
AFAD	No Feedback
KIZILAY	No Feedback
İHH	Aid has been launched for all ethnic minorities.

Based on the information in the tables, it has been revealed whether public diplomacy institutions have developed a strategic vision transformation for Balkan countries, unlike the practices carried out in the past years. The Ministry of Foreign Affairs, TİKA and İHH have identified a balanced policy vision for different ethnic and religious groups in the Balkans. The policies they set in this respect can be considered the most optimal policy for today. Because the most important problem in the Balkans is ethnic and religious separation. YTB has followed a vision parallel to Turkey's foreign policy. MEB has tried to improve its vision with the opening of education consultancy in Balkan countries. The AA has tried to keep the pulse of the region by opening Balkan agency and TRT Balkan representations. YEE, AFAD, KIZILAY did not go to any vision changes.

Question 2: What is the importance of Balkan countries in Turkey's public diplomacy activities? What is the proportional weight of activities for Balkan countries in general public diplomacy activities?

INSTITUTION	SUMMARY
MINISTRY of FOREIGN AFFAIRS	A significant part of public diplomacy activities are aimed at the Balkans.
TİKA	Ottoman geography, close neighbors, Turkish and Muslim population density, because of the gateway to Europe is very important
YTB	Cultural co-operation, academic, scientific and educational cooperation studies for the Balkans are at the forefront by our other public institutions, universities, local governments and NGOs.
MEB	Since it has political, strategic and cultural significance, education consultancy has been opened in all Balkan countries.
YEE	Because it is very important for Turkish foreign policy and vice versa.
AA	The most concentrated area.
TRT	Very important. TV series, news and content produced exclusively for the Balkans region are available.
AFAD	Very important.
KIZILAY	Very important. Proportional weight of Balkan countries in activities is around 30%
İHH	Important. Proportional weight of Balkan countries in activities is around 10%

Based on the information in the tables, the importance of Balkan countries has emerged within the activities of Turkey's public diplomacy. It is the most important pillar of public diplomacy for the Ministry of Foreign Affairs due to the close neighborly and historical ties. For TİKA, the Balkans are very important for reasons such as the density of the Turkish and Muslim populations and the gateway to Europe. It is also important for YTB and YEE; other Turkish institutions in the region are also serving and are organized in particular in the field of education. For MEB, the Balkans have maintained its importance from the Ottoman empire to the present day, and therefore educational attachés have been established in all Balkan countries. For AA and TRT, the importance of the region is increasing and content for the Balkans is being produced due to the fact that cultural codes in the region are in harmony with Turkey. AFAD is one of the humanitarian organizations, so it takes care to stand at equal distance to all regions. The region is also important for KIZILAY and the proportional weight of activities is around 30% and for The İHH it is around 10%.

Question 3: Who are your primary target audience in Balkan countries? Why?

INSTITUTION	SUMMARY
MINISTRY of FOREIGN AFFAIRS	Government agencies, media outlets, business circles, think tanks and universities
TİKA	Our own descendants and Muslim societies
YTB	Peer and kin communities and countries
MEB	Residents in this geography
YEE	Academics, artists, policymakers, journalists and

	opinion leaders
AA	no discrimination
TRT	Peer and kin communities
AFAD	no discrimination
KIZILAY	Our own descendants and Muslim societies
İHH	Albanians and Bosniaks

Based on the information in the tables, Turkey's public diplomacy activities revealed the primary audiences in Balkan countries. The Ministry of Foreign Affairs aims to strengthen its relations with all segments of society based on the general foreign policy context. In this context, it is discussed primarily with official organizations, media outlets, business circles, think tanks and universities. For TİKA, YTB, TRT, KIZILAY other ethnic and religious groups are to be taken into account, but the primary target was chosen as the target of descendants and Muslims. For MEB, YEE and AA, groups from all perks of society are targeted. For the İHH, it is only for Albanians and then Bosnians, although the target is chosen as a primary target.

Question 4: Which of the activities of public diplomacy against Balkan countries are defined as cultural diplomacy? What is the proportional weight of these activities in total public diplomacy activities?

INSTITUTION	SUMMARY
MINISTRY of FOREIGN AFFAIRS	Relations with major universities in the country, scholarships given by our country every year, projects carried out by our institutions such as TİKA, YTB, YETKM, Directorate of Religious Affairs (Diyanet), Kızılay, and Turkish Airlines are important tools that support the increasing visibility of our country and public diplomacy activities
TİKA	No cultural diplomacy activity
YTB	All activities in the region are considered as cultural diplomacy activities.
MEB	All activities in the region are considered as cultural diplomacy activities.
YEE	All activities in the region are considered as cultural diplomacy activities.
AA	No Cultural Diplomacy Activity
TRT	All activities in the region are considered as cultural diplomacy activities.
AFAD	No cultural diplomacy activity
KIZILAY	All activities in the region are considered as cultural diplomacy activities.
İHH	Orphan aid, feast of Ramadan and feast of Sacrifice assistance, %100

Based on the information in the statements, cultural diplomacy activities within the activities of public diplomacy carried out by Turkey's public diplomacy institutions towards Balkan countries have emerged. The Ministry of Foreign Affairs aims to increase the visibility and prestige of Turkey with universities in the Balkans, relations, scholarships, projects carried out by institutions such as TİKA, YTB, YETKM, Directorate of Religious Affairs, KIZILAY, and Thy. TİKA has declared that there is no cultural

diplomacy activity. For YTB, MEB, YEE, TRT and KIZILAY all activities in the region are considered as cultural diplomacy activities. AFAD is a humanitarian organization, so it does not engage in cultural diplomacy as a target. IHH continues its cultural diplomacy activities in the region with a focus on education.

6. Reviews of Findings

The findings obtained from 4 questions asked to the participants were detailed in the section above. In this section, the inferences obtained from the findings were listed and then what to do for Turkish public diplomacy was proposed. Thus, Turkey's public diplomacy activities will be determined by identifying shortcomings for the Balkans, and the proposals will be eliminated in our work. In this context, the questions asked in the study are grouped among themselves. These groups cover Turkey's shortcomings and criticisms of public diplomacy activities towards the Balkans. From this point, the evaluation of the data obtained will be done under the relevant question headings.

In view of Public diplomacy activities of Turkey, the following inferences regarding the importance of Balkan countries have been obtained:

- For all institutions, the Balkans is a very important region for Turkey's public diplomacy activities.
- This importance has emerged as a result of historical ties and common cultural codes from the Ottoman empire to the present day for all institutions.
- The Foreign Ministry's response in the context of the state's official foreign policy is important for Turkish public diplomacy to show its view of the Balkans. In this context, the fact that there are approximately 15 million Turkish citizens of Balkan origin in Turkey increases the importance that Turkey attributed to public diplomacy related to the Balkans.
- The institutions have not commented on the proportional weight of activities for Balkan countries. As humanitarian organizations, KIZILAY and IHH have reported declining rates. In this context, it is seen that NGOs are focusing their assistance in the Middle East and other regions, which are considered more important than the Balkans, as NGOs operate according to the wishes of donors.

As a result, it turns out that institutions have taken a coherent stance within themselves in terms of the importance of Balkan countries within Turkey's public diplomacy activities. Institutions attach importance to their activities in Balkan countries within the framework of their duties and responsibilities. Nevertheless, the inability of NGOs in this regard is that they are driving their activities with the income they receive from donors. This binding is assessed that it is appropriate to provide incentives and assistance to the state-owned NGOs related to the Balkans.

Within the activities of Turkey's public diplomacy, the following implications have been obtained regarding the primary audiences of the Balkan countries:

- For all institutions, the Balkans is a region of special importance to kin and Muslims in terms of Turkey's public diplomacy activities.
- For public institutions, all activities in the region, including their missions, are considered as cultural diplomacy activities.
- AFAD, which has been established in humanitarian aid, and institutions such as AA, which have objective broadcasting standards, have naturally chosen impartiality on such a subject as a priority target. IHH, on the other hand, has focused its primary targets in the Balkans on Albanians and then Bosnians, as it operates according to the wishes of donors.

As a result, Turkey's public diplomacy activities reveal the primary audiences of target in Balkan countries. It is seen that this goal focuses on kin and Muslims in general understanding. However, the fact that public and cultural diplomacy focuses only on a certain ethnic and religious segment will bring along the criticisms of Neo-Ottomanism, which the Ministry of Foreign Affairs emphasizes. Therefore, Turkey needs to set a style of diplomacy that will stand at an equal distance from groups from every religion and nation in the Balkans in order to be an impartial and aid and promotion-oriented public diplomacy. Of course, this cannot be sustained, but it takes a while to understand that previous positive discriminatory policies apply to other groups as well. This binding should target a public diplomacy that prioritizes the values of different cultures in the next few years.

The following implications have been obtained regarding the activities of cultural diplomacy in the activities of public diplomacy carried out by Turkey's public diplomacy institutions towards Balkan countries:

- All institutions except TIKA serve cultural diplomacy in the Balkans in terms of Turkey's public diplomacy activities.
- All activities in the region, which are part of its mission for public institutions, are considered cultural diplomacy activities.
- For NGOs, the issue is considered as education and assistance, and in this way it is thought that cultural diplomacy is served.

As a result, cultural diplomacy activities and the proportional weight of these activities in total public diplomacy activities have not been clearly determined by Turkey's public diplomacy institutions in public diplomacy activities carried out by Balkan countries. Because in the answers given, public diplomacy and cultural diplomacy are perceived equally. However, cultural diplomacy should be a sub-branch or field of public diplomacy. In this context, public and cultural diplomacy trainings should be increased for institutions.

Unlike the practices of public diplomacy institutions in the past years, the following implications have been made as to whether they have developed a strategic vision transformation for Balkan countries:

- The Ministry of Foreign Affairs, TIKA and IHH carry out cultural diplomacy activities in the Balkans without ethnic or religious discrimination. The YTB follows a vision that fits the government's foreign policy objectives. MEB, AA and TRT are developing their vision by opening representations on issues related to their fields. Humanitarian organizations such as AFAD and KIZILAY did not need a visionary transformation because there was no change in their mission and would not happen. YEE continues its mission with its current vision as it is still a very new institution.
- IHH has realized the transformation of the most effective and optimal strategic vision as an institutional and in the context of its duties and responsibilities. In the first year, only Muslim and kin groups were helped, but aid to groups from all ethnic and religious groups began to be provided.

As a result, it turns out that institutions are following a coherent policy on whether public diplomacy institutions have developed a strategic vision transformation for Balkan countries, unlike the practices carried out in the past years. Institutions are changing visions within the framework of their duties and responsibilities. However, the annual reports of each institution must be determined annually in annual reports to create a common vision between institutions.

7. Conclusion

In the context of the hypothesis of this study, the following result has been reached. The activities of Turkish public diplomacy institutions towards the Balkans have a strategic perspective. This paradigmatic development has gained importance particularly the 21st century. In this context, cultural diplomacy holds a significant place in Turkey's public diplomacy activities towards Balkan countries.

Cultural industries have become an important sector in national economies and have grown faster than average growth. These industries serve as important components of the new economy (innovation and creativity-based economies). Therefore, Turkey's work on touristic and visual arts should be increased in the Balkans. Turkey should use Balkans as a hinterland limited only by imagination, such as the filming of special series, movies for its cultural accumulation, sharing new tourist destinations with the Turkish people and joint scientific and artistic activities.

International agreements with Turkey should be enable Turkey to support and protect its cultural industry and it should be essential to promote Turkish culture abroad through the Ministry of Foreign Affairs and diplomatic actors of Turkish culture. Of course, these reviews should not in any way prevent intercultural interaction, freedom of expression and the main motivation should be the importance of preserving and supporting Turkish culture. However, Turkey's cultural diplomatic agents, especially in the Balkans, should be equally distanced from all ethnic and religious groups.

Today, when internet diplomacy, expectations and imagination are increasing, standard cultural diplomacy activities (visual and performing artists, art companies, writers, cultural groups including festivals, academic exchange programs, student scholarships, exhibitions, road names, movies and television programs, etc.) may show lack of power or lack of new cultural expressions. Therefore, Turkey should develop courageously new cultural forms and expressions. Among them, it is vital that additional funds, political support, the promotion of Turkey's unique heritage of civilization, its popular culture and the promotion of Turkish diaspora and willingness to achieve all of this are provided. Turkish public and cultural diplomacy has come a long way in these areas in the Balkans. However, increasing the sharing of these policies with different ethnic and religious groups should be an important goal of Turkish public diplomacy in the coming years.

Finally, Turkey should form a paradigmatic infrastructure of a Turkish public diplomacy model, which can be used in all international relations, as well as in the Balkans. This model will enable the emergence of cultural policies with the use of concepts and policies that include public diplomacy, cultural diplomacy and public relations areas in Turkey's foreign policy and bring together them in a common place. In this way Turkey's partnerships, which begin even in a small area with countries with low cultural relations, can lead to peace and prosperity between countries with medium and long-term policies. In the context of cultural relations with different ethnic and religious groups and peoples in the region, as well as the rest of the world, Turkey should produce policies that are fundamentally receptive to this paradigm.

After all these proposals and measures, Turkey will be able to maintain state sovereignty as an economically prosperous country, which will increase the image of Turkey in the international system by establishing long-term, robust relations based on peace, prosperity and sharing with its immediate environment.

REFERENCES

- ACAR, Z. S. (2015). Doktrinleşme Sürecindeki İnsani Müdahale: NATO'nun Kosova Müdahalesi ve Koruma Sorumluluğu Kavramı. *Ege Stratejik Araştırmalar Dergisi*, 6(1), 119-137.
- ATCI, Ö. (2019). *Türkiye'nin Balkanlara Yönelik Kültürel Diplomasi Faaliyetleri: Stratejik Kamu Diplomasisi İçin Bir Model* (Yayımlanmamış Doktora Tezi), İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Halkla İlişkiler Ve Tanıtım Anabilim Dalı.
- AVCI, Y. (2017). Türk Dış Politikasının Stratejik Derinlik Revizyonunda Balkanlar. *Bitlis Eren Üniversitesi İktisadi Ve İdari Bilimler Fakültesi Akademik İzdüşüm Dergisi*, 2(2), 104-127.
- BOUND, K., BRIGGS, R., HOLDEN, J., & JONES, S. (2007). *Cultural Diplomacy*. London: Demos.
- BURG, S. L., & SHOUP, P. S. (1999). *The War in Bosnia-Herzegovina: Ethnic Conflict And International Intervention*. New York, Me Sharpe.
- CUMMINGS Jr, M. C. (2003). *Cultural Diplomacy and the United States Government: A Survey*, Washington: Center for Arts and Culture.
- ÇELİK, N. (2010). Black Sea and the Balkans under Ottoman Rule. *Karadeniz Araştırmaları*, (24), 1-27.
- DALAR, M. (2008). Dayton Barış Antlaşması ve Bosna-Hersek'in Geleceği. *Abant İzzet Baysal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*. 9(16), 91-123.
- DAVUTOĞLU, A. (2001). *Stratejik Derinlik: Türkiye'nin Uluslararası Konumu*, İstanbul: Küre Yayınları.
- DEMİRTAŞ, B. (2010). Kosova'nın Bağımsızlığı Ve Türk Dış Politikası (1990-2008). *Uluslararası İlişkiler/International Relations*, 7(27), 51-85.
- DEMİRTAŞ, B. (2013). Turkey and the Balkans: Overcoming Prejudices, Building Bridges and Constructing a Common Future. *Perception*, 18(2), 163-184.
- DEMİRTAŞ, B. (2015). Turkish Foreign Policy towards the Balkans: A Europeanized Foreign Policy in a De-Europeanized National Context?. *Journal of Balkan and Near Eastern Studies*, 17(2), 123-140.
- EKİNCİ, M. U. (2013). Turkey's "zero Problems" Era in the Balkans. *SETA Analysis*, No: 1, Ankara.
- EREN, H. (31. 08. 2008). *Balkanlar'daki 'Osmanlı' restore ediliyor*, Accessed: 31. 07. 2020, <https://t24.com.tr/haber/Balkanlardaki-osmanli-restore-ediliyor,4324>.
- FOX, R. (1999). *Cultural Diplomacy at the Crossroads*, London: The British Council,
- GÜÇLÜ, Y. (2019). *Türkiye'nin Dış Ekonomik İlişkileri*, Accessed: 31. 07. 2020, http://www.mfa.gov.tr/turkiye_nin-dis-ekonomik-iliskileri.tr.mfa.
- GÜL, A. (11.12.2009). *Kültür Mirasını Canlı Tutmak, Türkiye'nin En Büyük Gücüdür*, Accessed: 31. 07. 2020, <http://www.abdullahgul.gen.tr/haberler/170/48528/kultur-mirasini-canli-tutmak-turkiyenin-en-buyuk-gucudur.html>.
- İSMAİL, E. (18.01.2018). *Balkanlar'da Türk Dizilerinin Kültürel Etkileri*, Accessed: 31. 07. 2020, <https://orhaajans.com/Balkanlarda-turk-dizilerinin-kulturel-etkileri/>.
- JAKUPI, A. (2017). Yugoslavya Sosyalist Federal Cumhuriyeti İçindeki Kosova Özerk Bölgesi Sorunu (1980-1989). *Balkan Araştırma Enstitüsü Dergisi-Trakya Üniversitesi*, 6(1), 189-215.
- KALIN, İ. (2011). "Soft Power and Public Diplomacy in Turkey," *Perceptions*, 16(3): 5-23.

KAYA, A. (2015). *The Rediscovery of the Balkans a Bosniak-Turkish Figuration in The Third Space Between Istanbul and Sarajevo* (Yayımlanmamış Doktora Tezi), İstanbul Bilgi Üniversitesi.

KAYA, A., & TECMEN, A. (2011). The Role Of Common Cultural Heritage in External Promotion Of Modern Turkey, *Yunus Emre Cultural Centres Working Paper No: 4*.

KEMMING, J. D., & SANDIKÇI, Ö. (2007). Turkey's EU accession as a question of nation brand image. *Place Branding and Public Diplomacy*, 3(1), 31-41.

MARK, S. (2008). *A Comparative Study of the Cultural Diplomacy of Canada, New Zealand and India* (Yayımlanmamış Doktora Tezi). Auckland, University of Auckland.

MELISSEN, J. (2007). "The New Public Diplomacy: Between Theory and Practice," *The New Public Diplomacy: Soft Power in International Relations* (ss. 3-27), (ed.) Jan Melissen, New York: Palgrave Macmillan.

MITCHELL, J. M. (1986). *International Cultural Relations*. London: Allen & Unwin.

MULCAHY, K. V. (1999). "Cultural Diplomacy and The Exchange Programs: 1938-1978," *The Journal of Arts Management, Law, and Society*, 29(1): 7-28.

MURINSON, A. (2006). The Strategic Depth Doctrine Of Turkish Foreign Policy. *Middle Eastern Studies*, 42(6), 945-964.

NTV Haber, (03 Ekim 2011). *Türkiye'de 26 bin yabancı öğrenci var*, Accessed: 31. 07. 2020, https://www.ntv.com.tr/egitim/turkiyede-26-bin-yabanci-ogrenci-var,Iw3EunajG0WzhVDPDLviKQ?_ref=infinite.

NYE Jr, J. (2008). "Public Diplomacy and Soft Power," *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 616(1): 94-109.

OKYAR, O. (2018). Improving Safety and Welfare in the Turkish World: The Dervish Committee Model. *Selçuk Üniversitesi Türkiyat Araştırmaları Dergisi*, 1(43), 409-422.

ORAN, B. (1996). Türk Dış Politikası: Temel İlkeleri Ve Soğuk Savaş Ertesindeki Durumu Üzerine Notlar. *Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi*, 51(1-4), 353-370.

ÖZLEM, K. (2012). Soğuk Savaş Sonrası Dönemde ABD'nin Ve Türkiye'nin Balkanlar Politikalarının Bosna Hersek, Kosova Ve Makedonya Krizleri Örneğinde İncelenmesi. *Balkan Araştırma Enstitüsü Dergisi-Trakya Üniversitesi*, 1(1), 23-39.

RAMET, S. P. (2018). *Balkan Babel: The Disintegration of Yugoslavia from the Death of Tito to the Fall of Milosevic*, London, Routledge.

RÜMA, I. (2010). Turkish Foreign Policy Towards The Balkans: New Activism, Neo-Ottomanism Or/So What. *Turkish Policy Quarterly*, 9(4), 133-140.

SANCAR, G. A. (2015). "Turkey's Public Diplomacy: Its Actors, Stakeholders, and Tools", *Turkey's Public Diplomacy* (ss. 13-42), (eds). Çevik B. S., Seib P., New York: Palgrave Macmillan.

SCHAD, T. (2015). The rediscovery of the Balkans? A Bosniak-Turkish figuration in the third space between İstanbul and Sarajevo. Working Paper No: 8, İstanbul Bilgi University, European Institute.

SCOTT-SMITH, G. (2019). "Transatlantic Cultural Relations, Soft Power, and the Role of US Cultural Diplomacy in Europe," *European Foreign Affairs Review*, 24(2): 21-41.

SOMUN, H. (2011). Turkish Foreign Policy in the Balkans and "Neo-Ottomanism": A Personal Account. *Insight Turkey*, 13(3), 33-41.

TÜRBEDAR, E. (2011). Turkey's New Activism in the Western Balkans: Ambitions and Obstacles. *Insight Turkey*, 13(3), 139-158.

VRACIC, A. (2016). "Turkey's Role in the Western Balkans", *SWP Research Paper No: 11*, https://www.swp-berlin.org/fileadmin/contents/products/research_papers/2016RP11_vcc.pdf.

Özet

Bu çalışmanın sorunsalı, Türkiye'nin Balkanlara yönelik kültürel diplomasi faaliyetlerinin, bu faaliyetleri gerçekleştiren kurumlar üzerinden değerlendirilmesi ve Türkiye'deki kamu diplomasisi kurumlarının etkinliğinin nasıl artırılması gerektiği üzerine odaklanmıştır. Çalışmanın hedefi, küreselleşen dünyada iletişim alanındaki gelişmelerin de etkisiyle uluslararası ilişkilerde, ülkelerin pozisyonunu belirlemede sert gücün (siyasi, askeri ve ekonomik güç) tek başına belirleyici faktör olmadığını, bunun yanında ülkelerin diğer toplumların kamuoyları nezdindeki imaj ve algılarının pek çok konuda siyasi, askeri ve ekonomik güçten daha fazla avantaj sağlayabildiğini ortaya koymaktır. Bu bağlamda çalışmanın amacı Türkiye'nin Balkanlara yönelik kültürel diplomasi faaliyetleri çerçevesindeki politikalarını, ilgili kurumların görüş ve önerilerinden alınan geri bildirimlerle incelemek, bu incelemelerden elde edilen verileri tartışmak ve Türkiye'nin kültürel diplomasisi için uygulaması gereken politikaları önermektir. Araştırmada Türkiye'nin Balkanlara yönelik kültürel diplomasi faaliyetleri etkin midir ve kamu diplomasisi ve kültürel diplomasi faaliyetlerinde rol üstlenen kuruluşlar faaliyetlerini nasıl yürütmelidir sorularından yola çıkılmıştır. Çalışmanın temel hipotezi "Türkiye'nin Balkan ülkelerine yönelik kamu diplomasisinde stratejik vizyon dönüşümü yaşanmıştır" önermesi üzerine bina edilmiştir.

Çalışmada Türk kamu diplomasisi aktörleri olarak Dışişleri Bakanlığı, Türk İşbirliği ve Koordinasyon Ajansı Başkanlığı (TİKA), Yurtdışı Türkler ve Akraba Topluluklar Başkanlığı (YTB), Millî Eğitim Bakanlığı (MEB), Yunus Emre Enstitüsü (YEE), Anadolu Ajansı (AA), Türkiye Radyo Televizyon Kurumu (TRT), Afet ve Acil Durum Yönetimi Başkanlığı (AFAD) ve Kızılay seçilmiştir. Ayrıca sivil toplumun kültürel diplomasideki etkisi göz önüne alınarak İnsan Hak ve Hürriyetleri İnsani Yardım Vakfı (İHH) gibi hükmet dışı örgütün bu konudaki görüşleri alınmıştır.

Katılımcılara sorulan sorular şunlardır:

- i. Faaliyetleriniz açısından günümüzde geçmiş yıllarda yapılan uygulamalardan farklı olarak Balkan ülkelerine yönelik bir stratejik vizyon dönüşümü oldu mu? Nasıl?*
- ii. Türkiye'nin kamu diplomasisi faaliyetleri içerisinde Balkan ülkelerinin yeri ve önemi nedir? Genel kamu diplomasisi faaliyetleri içerisinde Balkan ülkelerine yönelik faaliyetlerin oransal ağırlığı ne kadardır?*
- iii. Balkan ülkelerindeki öncelikli hedef kitleniz kimlerdir? Neden?*
- iv. Balkan ülkelerine yönelik icra ettiğiniz kamu diplomasisi faaliyetleri içerisinde hangilerini kültürel diplomasi faaliyeti olarak tanımlıyorsunuz? Bu faaliyetlerin toplam kamu diplomasi faaliyetleri içerisindeki oransal ağırlığı ne kadardır?*

İlgili mülakatlar 04 Nisan-31 Temmuz 2019 tarihleri arasında yazar tarafından yapılmıştır. Elde edilen veriler ilgili kurumların konuyla ilgili resmi temsilcileri ile yapılan mülakat ve yazılı cevaplardan oluşmaktadır. İlgili mülakatların yazılı dökümü ve kimlerle yapıldığı yazarın doktora çalışmasında mevcuttur. Bununla birlikte her ne kadar çalışmadaki mülakat soruları için ilgili kamu kuruluşlarından izin alınmış ve kurumsal cevaplar istenmişse de çalışmada verilen cevaplar üzerinden mülakat analizlerinin yapılmış olması bu çalışmanın bir sınırlığı olarak değerlendirilebilir.

Çalışmanın araştırma yöntemi bağlamında nitel araştırma yöntemlerinden Betimleyici Durum Analizi kullanılmıştır. Bu kapsamda seçilen kurumlardan ilgili kişiler ile yapılandırılmış soru formu aracılığı ile görüşme gerçekleştirilmiştir. Bu araştırmada çalışılacak durum Türkiye'nin kültürel diplomasi faaliyetlerini yürüttüğü kurumlardır. Bu çalışmada Dışişleri Bakanlığı, TİKA, YTB, MEB, YEE, AA, TRT, AFAD, KIZILAY ve İHH kurumlarının temsilcileri ile yapılan mülakatlara yer verilmiştir.

Bu çalışmanın hipotezi bağlamında şu sonuca ulaşılmıştır. Türk kamu diplomasisi kurumlarının Balkanlara yönelik kamu diplomasisi faaliyetleri stratejik bir bakış açısı taşımaktadır. Bu paradigmatik gelişme özellikle 21. yüzyıldan itibaren önemli hale gelmiştir. Bu bağlamda Türkiye'nin Balkan ülkelerine yönelik kamu diplomasisi faaliyetlerinde kültürel diplomasi anlamlı bir yer tutmaktadır.

Bu bağlamda Türkiye'nin Balkanlardaki kültürel ve tarihi göz önüne alındığında bu topraklardaki turistik ve görsel sanatlarla ilgili çalışmaları artırılmalıdır. Bu topraklardaki kültürel birikimine özel dizi ve filmlerin çekilmesi, yeni turistik destinasyonların Türk halkı ile paylaşılması, ortak bilimsel ve sanatsal faaliyetler gibi sadece hayal gücü ile sınırlı bir hinterlandı Türkiye'nin kullanması gerekmektedir. Türkiye'nin taraf olduğu uluslararası anlaşmaların Türkiye'nin kültürel sektörünü desteklemesine ve korumasına izin vermesini sağlamak ve Dışişleri Bakanlığı ve Türk kültür diplomasisi aktörleri yoluyla yurtdışında Türk kültürünü teşvik etmek esas olmalıdır. Türkiye cesur yeni kültürel formlar ve ifade biçimleri geliştirmelidir. Bunlar arasında ilave fonların sağlanması, siyasi destek, Türkiye'nin eşsiz medeniyet mirasını, popüler kültürünü ve dünya standartlarında çağdaş sanat uygulamalarını içeren kültürel zenginliklerin tanıtılması ve Türk diasporasına sahip çıkması ve tüm bunları gerçekleştirmeye istekli olması hayati önemi haizdir. Balkanlar özelinde ise Türk kamu ve kültür diplomasisi bu alanlarda önemli mesafeler kat etmiştir. Bununla birlikte izlenen politikaların farklı etnik ve dini gruplarla paylaşılmasının artırılması ilerleyen yıllarda Türk kamu diplomasisinin önemli bir hedefi olmalıdır.

Türkiye, özede Balkanlarda genelde ise tüm uluslararası ilişkilerinde kullanabileceği bir Türk kamu diplomasi modelinin paradigmatik alt yapısını oluşturmaktadır. Bu model Türkiye'nin dış politikasında kamu diplomasisi, kültürel diplomasi ve halkla ilişkiler alanlarının hepsini içeren ve ortak bir noktada buluşturan kavramların ve politikaların kullanılması ile sui generis kültür politikalarının ortaya çıkmasını sağlayacaktır. Böylelikle Türkiye'nin kültür ilişkileri düşük olan ülkelerle bile küçük bir alanda başlayan ortaklıkları orta ve uzun vadeli politikalarla ülkeler arası barış ve refaha yol açabilecektir. Balkanlar özelinde Türkiye, hem bölgedeki farklı etnik ve dini grup ve halklar hem de dünyanın geri kalanıyla tesis edilecek kültürel ilişkiler bağlamında bu paradigmayı temel alıcı politikalar üretmelidir.

Latinx Immigrants in the United States: A Comparative Analysis on the Venezuelan and Cuban Immigrants in Florida*

Deniz Pelin DİNÇER**

Abstract

Latinx immigrants in the U.S. are often analyzed through single case study methodology where each selected Latinx immigrant group in the U.S. analyzed through separate chapters of a book or a sub-section of an article. This study is prepared to compare the push factors, migration journeys and post-migration patterns of Cuban and Venezuelan immigrants in Florida by adopting Charles Tilly's Individualizing Comparison methodology. Since both of the Venezuelan and Cuban immigrants have been fleeing from left-wing home governments and choosing the same point of destination (Florida), there is a common misunderstanding that both of these immigrant groups have the same post-migration patterns. For this reason, levels of English proficiency, income, education and political party tendencies are compared throughout this study to show the differences and peculiarities of both immigrant groups in a comparative perspective. According to the findings of this study, the common assumptions about the two immigrants groups are wrong.

Keywords: Comparative Migration Studies, Latinx Immigrants, Individualizing Comparison, Venezuelan Immigrants, Cuban Immigrants

Amerika Birleşik Devletleri'ndeki Latin Göçmenler: Florida'da Yaşayan Kübalı ve Venezuelalı Göçmenler Üzerine Karşılaştırmalı Analiz

Öz

Amerika Birleşik Devletleri'nde yaşayan Latin kökenli göçmenler çoğunlukla tekil vaka çalışmaları kullanılarak analiz edilmektedir, bu tür çalışmalarda ülkede yaşayan her bir Latin kökenli grup bir kitabın veya makalenin birbirinden bağımsız bölümlerinde ayrı ayrı ele alınmaktadır. Bu çalışma ise ABD'nin Florida eyaletine göç eden Kübalı ve Venezuelalı göçmenlerin, göç sebepleri, göç yolları ve göç sonrası Florida'ya yerleşme düzenlerini Charles Tilly'nin Bireyselleştirici Karşılaştırma yöntemini kullanarak analiz etmek üzere hazırlanmıştır. Her iki göçmen grubunun da göç etme sebepleri ve göç için tercih ettiği eyaletler (Florida başta olmak üzere) benzer olduğundan, göç sonrası yerleşme düzenlerinin de aynı olduğu varsayılmaktadır. Çalışma için diğer Latin kökenli göçmen gruplarının yerine, Kübalı ve Venezuelalı göçmenlerin seçilmesinin sebebi de bu



Özgün Araştırma Makalesi (Original Research Article)

Geliş/Received: 16.09.2020

Kabul/Accepted: 26.01.2021

DOI: <https://dx.doi.org/10.17336/igusb.795584>

* This study was presented at the 16th National Social Sciences Congress in the Middle East Technical University on November 2019.

** Res. Asst., Eskişehir Osmangazi University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of International Relations, Eskişehir, Türkiye. E-mail: dpelindincer@ogu.edu.tr
ORCID <https://orcid.org/0000-0002-2902-9195>

varsayımdır. Her iki grup, politik sebeplerle, ABD tarafından diğer Latin göçmen gruplarına kıyasla daha sıcak karşılanmaktadır. Çalışma boyunca her iki göçmen grubunun İngilizce yeterli seviyeleri, gelir düzeyleri, vatandaşlığa kabul edilme oranları, siyasi parti eğilimleri vb. karşılaştırılarak söz konusu varsayımın yanlış olduğunu ortaya çıkarılmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Karşılaştırmalı Göç Çalışmaları, ABD'deki Latin Göçmenler, Bireyselleştirici Karşılaştırma, Venezuelalı Göçmenler, Kübalı Göçmenler

Introduction

The foreign-born population in the U.S. has been reached to 45 million in 2019, they comprised 14 per cent of the total U.S. population during the same year and nearly half of them came from Latin American countries (Batalova, Blizzard and Bolter, 2020). Most of the Latinx¹ immigrant groups in the U.S. (Mexicans, Colombians, El Salvadorians and Dominicans etc.) receive a negative treatment from the American government and society. President Donald Trump repeatedly used his promise to build a wall between Mexican and U.S. border in order to prevent Mexican immigration to the U.S.; called Haiti and El Salvador as "shithole" countries during his presidential campaign in 2016 and also called a caravan of Central American Immigrants as "stone cold criminals" (Donahue, 2019; Jansen and Gomez, 2018). Studies show that Donald Trump's anti-immigrant sentiments actually helped him to get elected in 2016 (Hooghe and Dassonneville, 2018: 530; Ramshorst, 2018: 254). Interestingly, the U.S. government and society have been welcoming Cuban and Venezuelan immigrants with open arms unlike Mexican, El Salvadorian, or Columbian immigrants mainly because they both flee from U.S.' archenemies and left-wing governments.

Venezuelan and Cuban immigrants have many common traits like fleeing from left-wing home governments, having economic concerns especially about private property rights, having similar cultural backgrounds, choosing (mainly) Florida to settle, paying close attention to the political developments in their home countries and looking for a political change in order to go back to their home countries. They are more likely to be incorporated into the American society because they are wealthier and have higher English proficiency levels (compared to other Latinx immigrants). Because of their common traits, it is wrongly assumed that they also have the same immigrant profiles and post-migration patterns in the U.S. (Alberts, 2016; Cobas et al., 2015; Gosin, 2019). Still they also have their own unique characteristics, like different political tendencies, voting behaviours, education and income levels etc. These difference between Cuban and Venezuelan immigrants in the U.S. are mostly ignored by the scholars. This study aims to contribute to the related literature on the subject.

These two cases are so similar yet in some other ways they are so different. To reveal this uniqueness of each of these two cases, the following questions are asked: In what ways Cuban and Venezuelan immigrants in Florida differ? What kind of challenges do they encounter during and after the migration? Do they have the same political tendencies and voting behaviors since both of the immigrant groups flee from the socialist governments? How different or similar their socioeconomic characteristics are?

¹ Latinx is a new gender-neutral term which has been using by scholars as an alternative to the terms as Latino, Latina or Hispanic both in English and Spanish (DeGuzmán, 2017; Torres, 2018).

1. Methodology

Latinx immigrants in the U.S. are mostly analyzed by single case study methodology where each selected Latinx immigrant group in the U.S. analyzed through separate chapters of a book or different sub-sections of an article (see Arredondo, 2018; Saucedo and Itzigsohn, 2006; Morales, 2018; Stavans, 2017). Different methodologies produce different conclusions and knowledge. There are many studies on Latinx immigrants but they mainly created by using the same methodology, thus the produced knowledge on Latinx immigrants can only be partial. In order to reach more comprehensive understanding about a topic, different methodologies should be adopted by the scholars. The main contribution of this study to the literature is the knowledge produced by the comparative methodology.

The main aim of this study is to assess this understanding by looking closer to the profiles of Venezuelan and Cuban immigrants in Florida by adopting Tilly's (1984) individualizing comparison methodology. Cuban and Venezuelan immigrants are selected for this study because they have very different profiles compared to other Latinx immigrants in the U.S. but treated as the two same instances in the related literature. This study claims the opposite and even the both immigrant groups have some common traits, they display very different profiles after their settlement to the U.S. In order to prove this claim, this study adopts Tilly's small-N comparative methodology; individualizing comparison.

In his book "Big Structures, Large Processes, Huge Comparisons" Tilly (1984: 74) admits that his book will mostly focus on the macro level analysis. Still, he emphasizes the importance of micro level analysis for assessing and understanding relations between social units (in this article's case it is the immigrant groups) and social phenomena (migration and adaptation to the host society) (1984: 64). Individualizing comparison is a type of micro level analysis. Small-N number cases are compared to get *the peculiarities* of each case. "Individualizing comparison treats each case as unique, taking up one instance at a time and minimizing its common properties with other instances" (1984: 81). Since the main aim of this study is analyzing the differences, the peculiarities of the Cuban and Venezuelan immigrant groups in the U.S., this methodology is the most suitable one for this article.

2. Venezuelan Migration to the Southeast United States

As many studies show, having great amount of crude oil reserve is both a blessing and a curse (Gelb, 1988; Ross, 2013; Schubert, 2006). Venezuela is not an exception to this claim as having the biggest proven crude oil reserves in the world with more than 300 billion barrels of proved oil reserves (U.S. Energy Information Agency, 2015). Venezuelan economy has been highly depended on oil revenues (OPEC, 2018) and since oil prices are determined by international market, this makes Venezuelan economy very vulnerable to the external developments. On the other hand, oil reserve is the source of high income. This is why Venezuela once was the primary destination country for immigrants from Central and South America and even Europe (Butzer et al., 2002: 230). However, the situation has changed after the election of Hugo Chávez as the president in 1998. Mostly because of political and economic reasons, middle and upper class citizens started to leave Venezuela, however since 2015, lower class citizens also forced to emigrate. As of April 2020, more than 5 million Venezuelans had left their country mainly because of the economic crisis. As of 2019, 11.7 per cent of these Venezuelans chose Florida as their point of destination (UNHCR, 2020).

2.1. Venezuelans' Pre-Migration Period

In order to reach a comprehensive understanding of Venezuelan migration to the U.S., first and foremost it is important to ask why these people have been leaving their country. Venezuelan migration waves can be divided into two periods as the first couple of years of the Chávez' presidency (after 1998 Presidential Election) and after the economic and political crises in 2014.

Thanks to the Punto Fijo Pact of 1958, the sharing of oil revenues between the elite made Venezuelan democracy an exception in compare to all other Latin American Countries (except Columbia). While all of these countries has been dealing with coup d'états (Coups of 1962, 1966 and 1976 in Argentina; 1959 and 1964 in Brazil; and 1973 in Chile etc.), in Venezuela there had been none (there was one failed attempt in 1992 organized by Hugo Chávez). The reason of this stability was the pact that made between the petro-elites and political parties in 1958 (Crisp et al., 1995; Karl, 1987: 64). The Punto Fijo Pact of 1958 was signed by the leading political parties of the country and these three political parties (Democratic Action, AD; Christian Democrat Party, COPEI and Democratic Republican Union, URD) were promising to respect the elections and to support the political stability in Venezuela. According to Karl (1987: 73), this pact was the result of bargaining processes between the representatives of the upper class (political parties) and private oil sector. This political period (pact democracy) had been continued for 40 years until the election of Hugo Chávez as the president. From 1958 to 1998, all the Venezuelan Presidents were the members of AD or COPEI or had past affiliations with one of them. Chávez was the first president who did not have any previous relations with those two political parties. He had always condemned this period and he argued that the people of Venezuela could not get any share of oil the revenues during this period. He claimed that the pact democracy was denying "the right of people to determine their own destiny", that he was going to change it with a participatory democracy model and will share the Venezuelan oil revenues with his people (Gott, 2005: 41). In order to do this, President Chávez started to change everything from the constitution to the electoral system and initiated the expropriation process (including electricity, telecommunication and oil companies). These structural changes got a very strong reaction from the old elites of the pact democracy (including a failed coup attempt against him in 2002 and a huge, countrywide oil strike in 2002 and 2003) but also created huge support for President Chávez from the previously excluded parts of the society (Salas, 2015: 151, 163). Since then, Venezuelan society has been deeply polarized as pro-Chavistas vs. anti-Chavistas (Ellner, 2013: 68). So after the 2000s, old elites (mostly upper and middle class Venezuelans) started to leave the country with their capital stock (Semple, 2008). From 2000 to 2010, 1.5 million Venezuelans had left the country and 260.000 of total Venezuelan immigrants chose the U.S. as their point of destination (Freitez, 2011: 26).

The second wave of emigration started after the death of Hugo Chávez in 2013. Nicolás Maduro, successor of President Chávez and former Minister of Foreign Affairs, became the new president with a highly disputed election in 2014. Economic crisis took place roughly at the same time with the Maduro's presidency. As already mentioned, Venezuelan economy has been highly depended on oil revenues and when the oil prices started to go down in September 2014, Venezuela started to face with a huge economic crisis. When the prices per barrel went down US\$ 35 in early 2016, the crisis became worse (U.S. Energy Information Agency, 2017). This time, more Venezuelans from all income levels forced to leave their country mostly because economic reasons and for security (Cadenas, 2018: 222). During the economic crisis, crime rates in Venezuela has been skyrocketed and the country became the most violent one in the world with 81.4 homicides per 100.000 people in 2018 (Observatorio Venezolano de Violencia, 2018).

Considering all of these, an exodus was inevitable. The percentage of Venezuelan population was increased 1132 per cent in Columbia (more than 500.000 Venezuelans), 104 per cent in Mexico, 26 per cent in Spain and 14 per cent in the U.S. between 2015 and 2017 (International Organization for Migration, IOM, 2018). As of April 2020, more than 5 million (17 per cent of the total population) Venezuelans have left their country. In 2018, Venezuelan immigrants in U.S. reached 394.000 and Venezuelan population in the U.S. has been increased 54 per cent since 2015 (Gallardo and Batalova, 2020).

During the Maduro administration, Venezuela became the most corrupted country in Latin America and ranked as 173rd out of 180 countries in 2019 (Transparency International, 2020). Also according to the InSight Crime (2018), Venezuela became the second most dangerous state in the world (Syria was the first) in 2017 with skyrocketed kidnapping and homicide rates. Alongside nepotism (favoring pro-Chavista groups), deterioration of democracy, oppression on opposition groups, high inflation and unemployment rates are also constituted the path to the Venezuelan exodus (Ellner, 2018: 400). As a study shows Venezuelan Americans' push factors were not differed between 2000 and 2013; 26 per cent left Venezuela for political reasons and 18 per cent for economic reasons, 16 per cent for personal reasons, 15 per cent for education, 9 per cent for cultural reasons, 8 per cent for double nationality and 8 per cent of them left for family reunification (Páez et al., 2014).

2.2. Venezuelans' Migration Patterns

During the first wave of Venezuelan emigration (during the Chávez era), the air route was the primary choice for migration journey. It is also important to mention that most of these Venezuelan immigrants had higher income rates than average Venezuelans so it was not an issue for them to obtain a U.S. visa, work permit and an airplane ticket. Those immigrants mostly chose Florida as their point of destination in the U.S. (Delgado, 2014; UNHCR, 2018). However during the second wave (after the economic crisis) the land and maritime routes have recently become more significant (Páez et al., 2014). An important reason for this is most likely about the income rates of these second wave Venezuelan emigrants. Due to the currency devaluations, exchange controls, the shortage of the U.S. dollar and very high inflation rates in Venezuela, it became nearly impossible for the common Venezuelans to pay for an airplane ticket or to apply for a U.S. visa or even for asylum. So they chose to migrate to the closer destinations like Columbia, Peru, Chile, Argentina etc. Currently Venezuela's neighbor Columbia hosts 1.8 million Venezuelan immigrants (UNHCR, 2020). Still, some of them chose the U.S. as their point of destination. Family ties (54 per cent), employment sponsorship (27 per cent), asylum applications (10 per cent) and education are major reasons for Venezuelan migration to the U.S (Migration Policy Institute, MPI, 2020). Along with family ties, geographical proximity could be the reason of Venezuelan concentration in the Southeast U.S. (Cadenas, 2018: 223). Recent statistics reveals that 69 per cent of Venezuelan population lives the Southeast U.S. (U.S. Citizenship and Immigration Services, USCIS, 2019).

Venezuelan population in the U.S. has been increasing over the years. There were only 165.000 Venezuelans in U.S. in 2005, it was increased to 242.000 in 2010, to 321.000 in 2015 and to 484.000 in 2018 (U.S. Census Bureau, 2019a). Their share in all the South American Immigrants in the U.S. reached 11 per cent in 2017. 208.000 of Venezuelans were obtained U.S. citizenship until 2017, 207.000 of them were not U.S. citizens (USCIS, 2019). Getting in the U.S. through tourist visas and then filing for asylum is the most common migration pattern for Venezuelans. Because after five months from the asylum application, they could get a work permit and pay taxes while waiting for their asylum process (Noe-Bustamante et al., 2019a). Education is another way to enter into the U.S.

for the Venezuelans. In the 2013-14 academic year, 7.000 Venezuelan students were enrolled in the U.S. universities with a student visa. During the 2016-17 academic year, the number increased to 8.540 (Loo, 2018). Getting in the U.S. with student visa did not increase as much as Venezuelan asylum applications during the same years because of the high costs of the American universities.

The U.S. only accepts a certain number of refugees each year basing on the Presidential authorization. Obama and Trump administrations accepted different number of refugees. In 2017, Obama administration planned to accept 110.000 refugees but Trump administration set the lowest admission quota (since the 1960s) as 45.000 in 2018 and because of the Travel ban only 22.491 refugees were granted asylum by the U.S. in 2018 (USCIS, 2019). The numbers of Venezuelan asylum seekers have been increasing over the years especially after 2015. In 1998 when Chávez elected as the President, the U.S. only accepted 14 Venezuelan refugees but the number increased to 1.086 in 1999. Since 2017, Venezuelans have been on the top of the list of asylum application to the U.S. In 2019, one out of every three asylum applications in the U.S. came from the Venezuelans. Roughly 50 per cent of these Venezuelans were granted asylum in the U.S. while the average acceptance rate was 28 per cent for all other nationalities in the U.S. (USCIS, 2019).

Overstaying tourist visas are the most common way of unauthorized immigration in Venezuelans' case. Around 190.000 Venezuelans overstayed their tourist visas until 2019 (USCIS, 2019). There is no data about other unauthorized entrance to the U.S. by Venezuelan immigrants. The deportation rates of Venezuelans from the U.S. are really low in compare to other Latin American countries. Only 248 Venezuelans were deported in 2017 while 74.000 Latinx immigrants were deported to Honduras, Guatemala and El Salvador in the same year (USCIS, 2019).

2.3. Venezuelans' Post-Migration and Settlement Patterns

As of 2018, over 60 million Latinx immigrants have been living in the U.S. and Venezuelans only comprise 0.84 per cent of them with their nearly half million population in the U.S. (USCIS, 2019). Most (69 per cent) of them choose to live on the South side of the country, Florida comes first as the point of destination for 53 per cent of them, then Texas comes second with 12 per cent. New York and New Jersey are the other top two points of destination for Venezuelans (USCIS, 2019).

The Venezuelan population within the U.S. is often described as young and well educated. They also have higher income rates than other Latinx immigrants in the U.S. They are more easily "incorporated into the American culture despite such barriers as language and cultural identification due to the well-deserved reputation of being a well-educated and hard-working class" (Morales, 2018: 279). The findings of Pew Research Center's (Noe-Bustamante et al., 2019a) and Migration Policy Institute (Gallardo and Batalova, 2020) on Venezuelan immigrants (both U.S. citizen and non-citizens) also support these claims;

- About seven-in-ten Venezuelans (74 per cent) in the United States are foreign born,
- 54 per cent of Venezuelans have English Proficiency (ages 5 and older),
- Venezuelans have higher levels of education than the U.S. Latinx immigrants and then the U.S. overall population, 94 per cent of them finished high school, 57 per cent of them have bachelor degrees and 21 per cent have graduate degrees,

- The share of Venezuelans who live in poverty in the U.S. is 18 per cent. It is higher than the rate for the general U.S. population (16 per cent) and lower than the rate for Latinx overall (25 per cent),
- 80 per cent of Venezuelan immigrants in the U.S. are at working age (16 and older), their median age is 38. Also 73 per cent of them employed in civilian labor force (including business management, science, service, sales and office occupations),
- The median annual personal earnings for Venezuelans (ages 16 and older) was \$56,000,
- 64 per cent of Venezuelan immigrants in the U.S. have private health insurance which is a high rate compared to other Latinx immigrants in the U.S.,
- Venezuelan immigrants' homeownership rate (49 per cent) is higher than the other Latinx immigrants (45 per cent) but lower than the overall U.S. population (64 per cent).

During the 1990s Venezuelan community in Florida was very small, it was comprised of 20.335 Venezuelans, but right after President Chávez took the office the number reached to 70.000 (Freitez, 2011: 26). Over the years the number continued to increase and reached 131.825 in 2010, 164.851 in 2014 and finally 256.520 in 2019 (USCIS, 2019). The left-populist regime prompted an exodus of middle and upper class Venezuelans to Florida especially to Fort Lauderdale, Dade and Doral Counties. Fort Lauderdale has the most Venezuelan residents with 109.000 (MPI, 2020). Between 2000 and 2017, Venezuelan population in the U.S. increased by 352 per cent and thus they became the third fastest growing immigrant group in South Florida (Osorio, 2019).

Venezuelan investors also made huge impact on Florida's economy. In 2016 for example, Venezuelans accounted for 17 per cent of South Florida residential real estate purchases by foreign buyers in the U.S. and became the top group of immigrants that was investing in South Florida with over one billion dollars (NAR, 2017). In general they are very wealthy people and bring their businesses to South Florida or open new companies. Also unlike other immigrants, they are mostly welcomed by conservative politicians and the media, the main reason for this is the republican control of South Florida congressional districts. Cuban Americans view Venezuelan immigrants as natural allies in a regional struggle against Latin American leftism (Rothe and Pumariega, 2008: 252). Yet, Venezuelan Americans' voting behavior differs. More Venezuelans in Florida voted for Obama than Romney in 2012, and yet they tend to support Republicans in Congress like Marco Rubio and Ileana Ros-Lehtinen. According to a poll about Venezuelan Americans voting behavior in Florida, 62 per cent of them remain unaffiliated with any party, while 33 per cent of them registered to the Democratic Party while only 5 per cent chose to register to the Republican Party (Padgett, 2019). However, after the Trump administration imposed economic sanctions against Venezuela in 2018 and put pressure on the Maduro administration, Venezuelan-American voters started to give more support to the Republicans and President Trump. Since the elections in Florida has always been won or lost with very small margins, the votes of Venezuelan-Americans became very critic for the politicians (in the 2000 Presidential Election, President George Bush won presidency only by 537 votes in Florida) (Blitzer, 2019; Rabellino, 2017). Considering that Venezuelan immigrant population is increasing every day in the U.S., especially in Florida, their votes and investments are likely to stay very important for the U.S.

2.4. Cuban Migration to the Southeast United States

Cuban immigration to the U.S. has very different characteristics than Venezuelan immigration. First of all, after the 1959 Cuban Revolution, the U.S. had faced with the largest migration flow in its history. Second, since the 1970s, Cuba has been one of the top ten countries sending immigrants to the U.S. Also, unlike the Venezuelans, the primary destination country for Cubans is the U.S. Finally, due to the Cold War era, the U.S. has shown a unique approach (especially in terms of immigration laws) towards Cuban immigrants. Cuban immigrants had been on the top of the list of obtaining legal permanent residence (LDR) from the U.S. since the 1970s. With 6 per cent LDR obtaining rate, they took the third place among all other immigrants in the U.S. in 2016 (Mexico was first and China was the second) (Castellanos and Gloria, 2018: 75). As of 2018, the Cuban-born population in the U.S. had been reached 1.3 million and total Cuban population in the country reached to 3.2 million during the same year. Their share of total Latinx immigrant population in the U.S. was 5.3 per cent in 2018, less than the share of Mexican immigrants (18.3 per cent) but much more than the share of Venezuelan immigrants (0.80 per cent) during the same year (U.S. Census Bureau, 2019b).

2.5. Cubans' Pre-Migration Period

Just like the Venezuelan emigration, Cuban emigration has also different periods, different flows towards the U.S., mostly depending on internal developments and Cuba - U.S. relations. After the 1959 Cuban Revolution and after the collapse of the Soviet Union, there had been flow of Cuban immigrants to the U.S. Unlike any other immigrant groups (Latinx or not), Cuban immigrants have always been welcomed by the U.S. with open arms. "U.S. offered them a fast track to get legal permanent residence and immediate access to federal safety-net benefits—a preferential treatment unlike that afforded to any other immigrant group" (Duany, 2017). This is the very unique characteristic of Cuban immigration to the U.S.

The first wave of Cuban immigration to the U.S. had started right after the Fulgencio Batista's defeat to Fidel Castro in 1959 (Castellanos and Gloria, 2018: 76). After the revolution, large wave of exiles fled to U.S. from 1959 to 1962, during this term 248.000 Cubans migrated to the U.S. with commercial flights and 14.000 of them were unaccompanied children (as a result of Operation Pedro Pan). In 1961, U.S. cut all the diplomatic relations with Cuba and in 1962, the Cuban Missile Crisis has occurred. During this period, authorized immigration to the U.S. became nearly impossible so unauthorized immigration had started. Then, in 1965, Cuba agreed to open the port of Camarioca and allowed people to leave. With the agreement of Castro government, the U.S. created an "Air Bridge" from Varadero to Miami and started the U.S. funded free flights for Cubans who wanted to leave 'the communist regime' and the agreement has continued until 1973 (Duany, 2017). According to the Department of Homeland Security (DHS) from 1960 to 1970, 208.000 Cubans arrived to the U.S. (The DHS, 1999). Until the 1990s, Cuban population in the U.S. had reached to 737.000 and their social, racial and economic profiles were differed from each other (Castellanos and Gloria, 2018: 83).

The second wave has started after the collapse of the Soviet Union when Cuba was deprived from the economic support of USSR and dealt with a huge economic crisis. The gross domestic product decreased 35 per cent from 1989 to 1993 (Duany, 2017). Unlike the post-revolution emigration wave, this time Cubans had started to leave their country mostly for the economic reasons. The economic recession triggered the distress in Cuba and then Castro regime decided to let the dissidents leave Cuba in 1994. A year later, when the Clinton administration ended the "open door policy" and introduced the "dry foot, wet

foot" policy², for the first time since the Cuban Revolution, the detention and the deportation of Cuban immigrants (who were caught at the sea) had started. In 2017, when Obama administration decided to end this policy, Cuban-born population in the U.S. was increased to 1.312.000 and Cubans comprised of 3 per cent of the total immigrant population in the U.S. (The U.S. Census Bureau, 2019b).

2.6. Cubans' Migration Patterns

The first wave Cuban immigrants comprised of Batista regime's bureaucrats, supporters, military officers and government officials. After the socialist revolution, business owners, land owners, upper and well educated middle class also started to leave Cuba (Portes, 1987: 343). Most of these Cuban immigrants arrived with airport transportation to Miami International Airport as authorized immigrants and stayed in their main port of entry; Florida and settled in there. Until the 1980s, most of the Cuban immigrants who arrived in the U.S. were skilled, semi-skilled and blue collared workers. They also chose Florida as their point of destination and most of them came through "Air Bridge" to the U.S. (Pérez, 1986: 132; Portes, 1987: 343). In 1980, Castro government let Cubans leave the island and opened Mariel Harbor. But this time 25 per cent of these Cubans had criminal records and some of them even had mental health issues, so the U.S.' behavior towards Cuban migration had started to change for the first time mostly because these new immigrants mostly consisted of young, uneducated and single males (Moreno and Warren, 2018: 170-171). Mariel incident is also important because for the first time, Cuban immigrants tried to reach to the U.S. through the sea from the North Atlantic Ocean. After the Cold War, the Ocean became the primary source of transportation, especially by the poor Cubans who could not afford plane tickets. They made their own vessels to pass the ocean but many of them died during the travel but it was still the most commonly used transportation (Duany, 2017). After reaching to the U.S. soils from the sea or from the U.S. Mexican border, Cubans could become legal residents. According to the 1966 Cuban Adjustment Act, while other immigrant groups had to wait for five years in order to become eligible for government's assistance, Cubans did not have to wait at all (Castellanos and Gloria, 2018: 77). Even though the Clinton and Obama administrations restricted the benefits of it, the Act is still valid and this paves the way for more immigration from Cuba. In fact, in 2016, there were 74 per cent increase of Cuban immigration from the previous year and Cuba had the fourth place in the top sending countries list in the same year (Stavans, 2017: 68-70).

There were 439.000 Cuban born population in the U.S. in 1970s however this number reached to one million in 2010 and 1.3 million in 2017. When the U.S. born Cubans were added, this number reaches to 3.2 million (USCIS, 2019). With that, Cuban immigrants form 2.9 per cent of total immigrant population in the U.S. They have a very high citizenship rates in compare to all other immigrant groups because of the Act of 1966. In 1999, 25.838 Cuban immigrants became U.S. citizen while only 2.258 Venezuelan immigrants became citizen during the same year. This number increased to 32.101 in 2016 while only 7.633 Venezuelan immigrants became U.S. citizen during the same year. 58 per cent of total Cuban immigrants became U.S. citizens, which is the highest rate in the U.S. history. To give an example, in 2015, 55.000 Cuban immigrants came to the U.S. and 88 per cent of them came as refugees because it was a lot easier to get LDR this way again because of the Act of 1966 (USCIS, 2019).

² A program that granted (only) Cuban migrants enter the U.S. soil without visas to stay and become permanent residents with a fast track to citizenship.

2.7. Cubans' Post-Migration and Settlement Patterns

68 per cent of all Cuban population in the U.S. have been living in Florida. Just like Venezuelan immigrants, they also choose to live in close proximity to their home country. Unlike Venezuelans, Cubans were less likely to be proficient in English, have lower education, and earn lower household income. As of 2017,

- 40 per cent of Cuban immigrants in the U.S. are foreign born. This rate is lower than the foreign born Venezuelans since many of the Cubans came to the U.S. before the 2000s, while many Venezuelans migrated to the U.S. after 2000s,

- The English proficiency rate among Cubans is 64 per cent which is higher than Venezuelans in the U.S.,

- Cuban immigrants have higher education levels than the overall Latinx population in the U.S., still the rate is lower than the Venezuelan immigrants' education levels. 27 per cent of the Cuban immigrants have bachelor's degree, 32.7 per cent finished high school,

- The share of Cuban immigrants who live in poverty in the U.S. is 15 per cent, which is less than the Venezuelan immigrants,

- Cuban immigrants are older than Venezuelan immigrants and their median age is 40,

- They are mostly work in semi-skilled jobs as sales, office jobs and production, 68 per cent of the Cuban immigrants are at working age (from 18 to 64), 58 per cent of them has been employed in the civilian labor force,

- Their annual income (age 16 and older) is importantly less than Venezuelans (which is \$56.000 per year) with \$28.000,

- 56 per cent of the Cuban population in the U.S. has private health insurance while 35 per cent has public health insurance, both are less than the Venezuelan population,

- With 55 per cent homeownership rate, Cuban immigrants have higher rates than both Venezuelans and overall Latinx immigrants (Noe-Bustamante et al., 2019b).

	Venezuelan Immigrants in the U.S.	Cuban Immigrants in the U.S.
Total Population in the U.S.	484.000	3.200.000
Living in Florida	53%	68%
Share in total Latinx Immigrant Population in the U.S.	0.84%	5.3%
Obtaining U.S. Citizenship	43%	58%
Foreign Born Population in the U.S.	74%	40%
English Proficiency Levels	54%	64%
Obtaining High School Diploma	94%	32.7%
Obtaining Bachelor Degree	57%	27%
Living in Poverty in the U.S.	18%	15%
Working Age Population	80%	68%
Annual Income	\$56.000	\$28.000
Private Health Insurance	64%	56%
Homeownership Rate	49%	55%

Table 1: Comparing Venezuelan and Cuban Immigrants in the U.S.

Above, Table 1 clearly shows the post-migration patterns of both of the immigrant groups. Since Cubans have much longer history of immigration to the U.S. than Venezuelans, their total population in the U.S. differs substantially. For the same reason, Cuban immigrants have much higher citizenship rates than Venezuelan immigrants since the former has higher chance of obtaining LDR. Since the Venezuelan exodus is a new

phenomenon compared to Cubans, it is only natural that the rate of foreign-born Venezuelans are much higher than the Cubans.

Cubans still have some common characteristics with Venezuelan immigrants in the U.S. like their choice of destination (Florida). They both chose to live closer to their home countries. Just like Venezuelans, Cuban immigrants too are concentrated in Florida, especially in Miami-Dade County in Miami which is called as Little Havana. Since their population is much higher than Venezuelans, they also "transformed the social, economic and ethnic fabric of Miami" so their cultural impact on Florida is much higher than the Venezuelans (Duany, 2017). As of 2019, Florida has more than 1.5 million Cuban resident. Until 1990, this number was only 21.231 (U.S. Census Bureau, 2019b).

Political scientists point out that unlike other Latinx immigrant populations, Cuban exiles have become Republicans due to their strong anti-Communist belief (Moreno and Warren, 2018: 173) but younger Cuban immigrants are less likely to become Republican because they are mostly U.S. born. Still, according to the polls, they are heavily affiliated with the Republican Party with 54% voter registration. Only 19% of them were registered to the Democratic Party. On the other hand, there is a difference on party affiliations among foreign born and U.S. born Cubans. 72 per cent of the foreign born Cuban population are republican, 11 per cent of them are democrats while only 41 per cent of the U.S. born Cubans are republican and 28 per cent of them are registered as democrats (Grenier and Gladwin, 2019: 22). The voter turnout rates of the Cuban Americans are very high (87 per cent during the 2018 Midterm Elections) compared to the overall U.S. population (Grenier and Gladwin, 2019: 23).

Conclusion

Latinx population in the U.S. reached to 60 million in 2018 (USCIS, 2019). Mexicans have the highest rate within this immigrant population with 18.3 per cent while Cubans have 5.3 per cent and Venezuelans have only 0.83 per cent (Flores et al., 2018). Even though their percentage is very small compared to other Latinx immigrant communities, Cuban and Venezuelan immigrants have been shaping the social, ethnic and political fabrics of Florida. Miami-Dade County is now called "Little Havana", Doral County of Florida is also called as "Doralzuela" because of its Venezuelan population (Murriel, 2016). The first Venezuela born politician (Luigi Boria) elected as Mayor from the Doral County in 2012. Cuban Americans have many prominent politicians especially from the Republican Party like Ted Cruz or Marco Rubio. Both of them were prominent candidates from the Republican Party for the 2016 Presidential Elections. Most of the time Florida is cited as the crucial swing voter territory and this status stems from the often-close outcomes of the U.S. Presidential Elections. President Bush won Florida by a margin of 537 votes in 2000. In 2012 Barack Obama won Florida by a margin of less than one per cent (Crockett, 2016). The results of 2016 Presidential Elections were not different and according to the polls, 2020 Presidential Elections are the same. Consequently it is no surprise that both of the political parties are after the votes of the Cuban and Venezuelan Americans.

Because of the close proximity to their home countries and family ties, the primary point of destination has been Florida for both of these immigrant groups. Their push factors seem alike since both of Cuban and Venezuelan immigrants have been fleeing from their home countries mostly because of political and economic reasons. In compare to any other Latinx immigration, these two immigrant groups have more advantage of obtaining asylum, legal permanent residence or citizenships, the statistics of the USCIS and U.S. Census Bureau support these claims. Even though they have some common characteristics, they also differ in many ways. Venezuelan immigrants in the U.S. are more

educated than Cuban immigrants. Cuban immigration to the U.S. is a much older phenomenon than the Venezuelan immigration; however, Venezuelan immigration accelerated more recently (the second wave started after the 2014). Compared to Cuban immigrants, Venezuelan immigrants in the U.S. are wealthier. Mostly upper and middle class Venezuelans had the means to arrive the U.S. through air transportation. Venezuelan immigrants are much younger than the Cubans and thus their working age population (80 per cent) is higher than the Cubans (68 per cent). Venezuelan immigrants are also more educated than Cuban immigrants, so they can work in high income sectors and get higher wages. On the other hand, Cuban immigrants have higher rate of English proficiency and homeownership. They also have higher citizenship rates than Venezuelans because of the 1966 Cuban Adjustment Act. Even though recent U.S. Presidents restricted some aspects of the Act, Cubans are still have more advantage than any other immigrant groups in the U.S. in case of obtaining citizenship.

In contrast to the common inference, Cuban and Venezuelan immigrants have very different post settlement patterns in Florida. Even though both of these Latinx immigrant groups are more welcomed by the U.S. government, they have very different profiles; including age, proficiency levels, political tendencies, educational and occupational attainments etc. By adopting Tilly's individualizing comparison methodology to the Cuban and Venezuelan migration to the U.S., this study shows the peculiarities of the each immigration group.

REFERENCES

ALBERTS, H. C. (2016). The multiple transformations of Miami. Smith, H. A., and Owen, J. F. (Eds.). *Latinos in the New South*. (p. 149-166). Farnham: Ashgate Publishing.

ARREDONDO, P. (2018). (Ed.). *Latinx immigrants: Transcending acculturation and xenophobia*. Cham: Springer.

BATALOVA, J., BLIZZARD, B., BOLTER, J. (2020). *Frequently Requested Statistics on the Immigrants and Immigration in the United States*. Access Date: 21.04.2020. <https://www.migrationpolicy.org/article/frequently-requested-statistics-immigrants-and-immigration-united-states> (21.04.2020)

BLITZER, J. (2019). *The Fight for the Latino Vote in Florida*. Access Date: 20.04.2020. <https://www.newyorker.com/magazine/2019/09/23/the-fight-for-the-latino-vote-in-florida>

BUTZER, R., DONALD F. L., YAIR M. (2002). Inter-sectorial migration in Venezuela. *Economic Development and Cultural Change*, 50 (2), 227-248.

CADENAS, G. (2018). The growing Venezuelan Diaspora in the United States. Arredondo, P. (Ed.). *Latinx Immigrants*. (p. 211-228). Cham: Springer.

CASTELLANOS, J., ALBERTA M. G. (2018). Cuban Americans: From golden exiles to dusty feet—freedom, hope, endurance, and the American Dream. Arredondo, P. (Ed.). *Latinx Immigrants* (p. 75-94). Cham: Springer.

COBAS, J. A., DUANY, J., FEAGIN, J. R. (2015). *How the United States racializes Latinos: White hegemony and its consequences*. New York: Routledge.

CRISP, B. F., LEVINE, D. H., REY, J. C. (1995). El problema de la legitimidad en Venezuela. *Cuestiones Políticas*, 12 (16), 6-43.

CROCKETT, Z. (2016). *How has your state voted in the past 15 elections?* Access Date: 20.04.2020. <https://www.vox.com/policy-and-politics/2016/11/8/13563106/election-map-historical-vote>

DEGUZMÁN, M. (2017). Latinx: Estamos aquí!, or being "Latinx" at UNC-chapel hill. *Cultural dynamics*, 29(3), 214-230.

DELGADO, A. M. (2014). *Venezuela agobiada por la fuga masiva de cerebros*.
Access Date: 20.04.2020.

<https://www.elnuevoherald.com/noticias/mundo/americalatina/venezuela-es/article2039010.html>

DONAHUE, B. (2019). *Haiti, El Salvador, Liberia: Trump insulted them all*. Access Date: 20.04.2020.

<https://www.washingtonpost.com/graphics/2019/lifestyle/magazine/trump-insulted-these-countries-travel-writer-celebrates-them/>

DUANY, J. (2017). *Cuban migration: A post revolution exodus ebbs and flows*.
Access Date: 20.04.2020. <https://www.migrationpolicy.org/article/cuban-migration-postrevolution-exodus-ebbs-and-flows>

ELLNER, S. (2013). Social and political diversity and the democratic road to change in Venezuela. *Latin American Perspectives*, 40 (3), 63-82.

ELLNER, S. (2018). Venezuela: The challenge to a "model democracy". Knippers Black, Jan (Ed.), *Latin America: Its problems and its promise: A multidisciplinary introduction* (p. 399-412). New York: Routledge.

FLORES, A., LOPEZ, M. H., KROGSTAD, J. M. (2018). *Hispanic voter registration rises in Florida*. Access Date: 20.04.2020. <https://www.pewresearch.org/fact-tank/2018/10/12/hispanic-voter-registration-rises-in-florida-but-role-of-puerto-ricans-remains-unclear/>

FREITEZ, A. (2011). La emigración desde Venezueladurante la última década. *Temas de Coyuntura*, 63 (1), 11-38.

GALLARDO, L. H., BATALOVA, J. (2020). *Venezuelan immigrants in the United States*. Access Date: 20.04.2020. <https://www.migrationpolicy.org/article/venezuelan-immigrants-united-states>

GELB, A. H. (1988). *Oil windfalls: Blessing or curse*. Washington: Oxford University Press.

GOSIN, M. (2019). *The racial politics of division: Interethnic struggles for legitimacy in multicultural Miami*. New York: Cornell University Press.

GOTT, R. (2005). *Hugo Chavez and the Bolivarian Revolution*. New York: Verso Books.

GRENIER, G. J. and GLADWIN, H. (2019). *How Cuban Americans in Miami view U.S. policies toward Cuba*. Access Date: 20.04.2020. <https://cri.fiu.edu/research/cuba-poll/2018-fiu-cuba-poll.pdf>

HOOGHE, M., DASSONNEVILLE, R. (2018). Explaining the Trump vote: The effect of racist resentment and anti-immigrant sentiments. *PS: Political Science & Politics*, 51(3), 528-534.

INTERNATIONAL ORGANIZATION FOR MIGRATION. (2018). *Flows of Venezuelan population*. Access Date: 20.04.2020. <https://www.iom.int/countries/venezuela>

INSIGHT CRIME. (2018). *Venezuela: Country crime profile*. Access Date: 20.04.2020. <https://www.insightcrime.org/venezuela-organized-crime-news/>

JANSEN, B., GOMEZ, A. (2018). *President Trump calls caravan immigrants 'stone cold criminals.' Here's what we know*. Access Date: 20.04.2020
<https://www.usatoday.com/story/news/2018/11/26/president-trump-migrant-caravan-criminals/2112846002/>

KARL, T. L. (1987). Petroleum and political pacts: The transition to democracy in Venezuela. *Latin American Research Review*, 22 (1), 63-94.

LOO, B. (2018). *Venezuela in crisis: What does it mean for Northbound student mobility?*. Access Date: 20.04.2020. <https://wenr.wes.org/2018/11/venezuela-in-crisis-what-does-it-mean-for-northbound-student-mobility>

MIGRATION POLICY INSTITUTE. (2020). *South American immigrants in the United States*. Access Date: 20.04.2020. <https://www.migrationpolicy.org/article/south-american-immigrants-united-states>

MORALES, E. (2018). *Latinx: The new force in American politics and culture*. London: Verso Books.

MORENO, D., WARREN, C. (2018). The Conservative Enclave Revisited: Cuban Americans in Florida. de la Garza, D. O. and DeSipio, L. (Eds.), *Ethnic Ironies* (p. 169-184). New York: Routledge

MURRIEL, M. (2016). Venezuelans flee to the US, claiming their country is 'worse than Cuba' in the 1960s. Access Date: 20.04.2020. <https://www.pri.org/stories/2016-03-21/venezuelans-flee-us-claiming-their-country-worse-cuba-1960s>

NAR. (2017). *Venezuelan Home Buyers Rank as South Florida's Top International Clients*. Access Date: 20.04.2020. <https://www.miamirealtors.com/international/research-and-resources/miami-herald-international-edition/articles/international-articles/2017/08/16/venezuelan-home-buyers-rank-as-south-florida-s-top-international-clients>

NOE-BUSTAMANTE, L., FLORES, A., SHAH, S. (2019a). *Facts on Hispanics of Venezuelan origin in the United States, 2017*. Access Date: 20.04.2020. <https://www.pewresearch.org/hispanic/fact-sheet/u-s-hispanics-facts-on-venezuelan-origin-latinos/#age>

NOE-BUSTAMANTE, L., FLORES, A., SHAH, S. (2019b). *Facts on Hispanics of Cuban origin in the United States, 2017*. Access Date: 20.04.2020. <https://www.pewresearch.org/hispanic/fact-sheet/u-s-hispanics-facts-on-cuban-origin-latinos/>

OBSERVATORIO VENEZOLANO DE VIOLENCIA. (2018). *Informe anual de violencia 2018*. Access Date: 20.04.2020. <https://observatoriodeviolencia.org.ve/ovv-lacso-informe-anual-de-violencia-2018/>

OSORIO, S. (2019). *They fled a nightmare in Venezuela, only to wind up in U.S. immigration prisons*. Access Date: 20.04.2020. <https://www.miamiherald.com/news/nation-world/world/americas/venezuela/article238072964.html#storylink=cpy> (20.04.2020).

OPEC. (2018). *Venezuela: Facts and figures*. Access Date: 20.04.2020 https://www.opec.org/opec_web/en/about_us/171.htm

PADGETT, T. (2019). *Venezuelan expats survey shows most are with democrats — but it's complicated*. Access Date: 20.04.2020. <https://www.wlrn.org/post/venezuelan-expats-survey-shows-most-are-democrats-its-complicated#stream/0>

PÁEZ, T., VIVAS, M., PULIDO, J. R. (2014). *Comunidad Venezolana en el exterior: ¿Una nueva modalidad de exilio?*. Access Date: 20.04.2020. <https://konzapata.com/noticia/4970/katalejo/el-50-de-los-venezolanos-que-se-va-tiene-maestria-postgrados-y-doctorados.html>

PÉREZ, L. (1986). Cubans in the United States. *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 487 (1), 126-137.

PORTES, A. (1987). The social origins of the Cuban enclave economy of Miami. *Sociological Perspectives*, 30 (4), 340-372.

RABELLINO, A. (2017). *How Venezuelans could reshape elections in Florida*. Access Date: 20.04.2020. <http://www.americasquarterly.org/content/how-venezuelans-couldreshape-elections-florida>

REEVE, C. (2015). Goodbye, Venezuela. *World Policy Journal*, 32 (4), 26-36.

ROSS, M. L. (2013). *The Oil Curse: How petroleum wealth shapes the development of nations*. New Jersey: Princeton University Press.

ROTHE, E. M. and PUMARIEGA, A. (2008). The new face of Cubans in the United States: cultural process and generational change in an exile community. *Journal of Immigrant & Refugee Studies*, 6 (2), 247-266.

SAUCEDO, S. G., ITZIGSOHN, J. (2006). Diferencias de género en la experiencia migratoria: Transnacionalismo e incorporación de los migrantes latinos en Estados Unidos. *Papeles de Población*, 12 (47), 9-37.

SALAS, M. T. (2015). *Venezuela: What everyone needs to know?* New York: Oxford University Press.

SCHUBERT, S. R. (2006). Revisiting the oil curse: Are oil rich nations really doomed to autocracy and inequality? *Oil and Gas Business*, Vol. 2006, 1-16.

SEMPLE, K. (2008). *Rise of Chávez sends Venezuelans to Florida*. Access Date: 20.04.2020. <https://www.nytimes.com/2008/01/23/us/23florida.html?hp>

STAVANS, I. (2017). *Latinos in the United States: What everyone needs to know?* New York: Oxford University Press.

TILLY, C. (1984). *Big structures, large processes, huge comparisons*. New York: Russell Sage Foundation.

THE DHS. (1999). *Yearbook of immigration statistics 1996 to 1999*. Access Date: 20.04.2020. <https://www.dhs.gov/immigration-statistics/yearbook/1996-1999>

TORRES, L. (2018). Latinx? *Latino Studies*. Vol. 16, 283-285

TRANSPARENCY INTERNATIONAL. (2020). *Country profile: Venezuela*. Access Date: 20.04.2020. <https://www.transparency.org/country/VEN>

UNHCR. (2018). *Number of refugees and migrants from Venezuela reaches 3 million*. Access Date: 20.04.2020.

<https://www.unhcr.org/news/press/2018/11/5be4192b4/number-refugees-migrants-venezuela-reaches-3-million.html>

UNHCR. (2020). *Response for Venezuelans*. Access Date: 20.04.2020. <https://data2.unhcr.org/en/situations/platform>

U.S. CENSUS BUREAU. (2019a). *Venezuelan immigrant profile in the U.S*. Access Date:

20.04.2020. https://factfinder.census.gov/faces/tableservices/jsf/pages/productview.xhtml?_af=ACS_1YR_S0201&prodType=table

U.S. CENSUS BUREAU. (2019b). *Cuban immigrant profile in the U.S*. Access Date: 20.04.2020. https://factfinder.census.gov/faces/tableservices/jsf/pages/productview.xhtml?_af=ACS_1YR_S0201&prodType=table

USCIS. (2019). *Immigration and citizenship data*. Access Date: 20.04.2020. <https://www.uscis.gov/tools/reports-studies/immigration-forms-data>

U.S. ENERGY INFORMATION AGENCY. (2015). *U.S. crude oil proved reserves*. Access Date: 20.04.2020. <https://www.eia.gov/international/overview/country/VEN>

U.S. ENERGY INFORMATION AGENCY. (2017). *U.S. crude oil first purchase price*. Access Date: 20.04.2020.

https://www.eia.gov/dnav/pet/hist/LeafHandler.ashx?n=pets&s=f000000_3&f=m

VAN RAMSHORST, J. P. (2018). Anti-immigrant sentiment, rising populism, and the Oaxacan Trump. *Journal of Latin American Geography*, 17(1), 253-256.

Özet

Bu çalışma, ABD'nin Florida eyaletinde yaşayan Venezuelalı ve Kübalı göçmenleri Charles Tilly'nin Bireyselleştirici Karşılaştırma yöntemini kullanarak analiz etmektedir. ABD'de, 2019 itibarıyla 45 milyon göçmen yaşamaktadır ve bunların neredeyse yarısını Latin göçmenler oluşturmaktadır. Latin göçmenlerin pek çoğu ABD hükümeti ve halkı

tarafından oldukça olumsuzlukla karşılanmaktadır. Pek çok bilimsel çalışmaya göre, ABD Başkanı Donald Trump'ın ABD-Meksika sınırına duvar inşa etme sözü ve göçmen karşıtı söylemleri, 2016 seçimlerinde Başkan Trump'ın seçilmesine oldukça büyük katkıda bulunmuştur. Meksikalı, Kolombiyalı ya da El Salvadorlu vb. Latin göçmenlerin aksine Kübalı ve Venezuelalı göçmenler ABD halkı ve hükümeti tarafından oldukça iyi karşılanmaktadır. Bu sebeple de her iki göçmen grubunun, ABD'ye göçleri sonrası aynı özellikleri taşıdıkları, aynı sosyo kültürel özelliklere sahip olacakları varsayılmaktadır. Bu sebeple de ilgili literatür ABD'de yaşayan Küba ve Venezuelalı göçmenlerin karşılaştırıldığı bir çalışmadan yoksun kalmıştır. Çalışmanın temel amaçlarından biri bu yoksunluğa bir nebze olsun katkıda bulunabilmektedir.

ABD'de yaşayan Latin kökenli göçmenler çoğunlukla tekil vaka çalışmaları kullanılarak analiz edilmektedir, bu tür çalışmalarda ülkede yaşayan her bir Latin kökenli grup ayrı ayrı bölümlerde ele alınmakta ve aralarında karşılaştırma yapılmamaktadır (Arredondo, 2018; Saucedo and Itzigsohn, 2006; Morales, 2018; Stavans, 2017). Bu çalışma ise Amerika Birleşik Devletleri'nin Florida eyaletine göç eden Kübalı ve Venezuelalı göçmenlerin, göç sebepleri, göç yolları ve göç sonrası Florida'ya yerleşme düzenlerini Charles Tilly'nin Bireyselleştirici Karşılaştırma yöntemini kullanarak analiz etmek üzere hazırlanmıştır. Dolayısıyla bu makale ile karşılaştırmalı göç çalışmaları literatürüne katkı yapılması amaçlanmaktadır. Bu çalışma için ABD'de yaşayan diğer Latin göçmen grupların yerine Kübalı ve Venezuelalı göçmenlerin seçilmesinin nedeni, her iki göçmen grubunun farklılıklarını ve özgünlüklerini karşılaştırmalı bir perspektifte ortaya çıkartmaktadır.

Çalışma sürecinde çeşitli ulusal kuruluşlar (ABD Nüfus Bürosu, ABD Ulusal Güvenlik Bakanlığı, ABD Vatandaşlık ve Göçmen Ofisi vb.), uluslararası örgütler (Birleşmiş Milletler Mülteciler Yüksek Komiserliği, Göç Politikaları Enstitüsü) ve Pew Araştırma Merkezinin Küba ve Venezuelalı göçmenler üzerine hazırladığı çeşitli veriler (İngilizce seviyeleri, eğitim durumları, yaş ortalamaları, istihdama katılım durumları, mülkiyet sahiplik oranları vb.) karşılaştırılarak, varsayılanın aksine, her iki göçmen grubunun ABD'ye yerleşmeleri sonrası ne derece farklı sosyo ekonomik ve sosyo kültürel profiller geliştirdikleri ortaya çıkarılmıştır.

Bilgisayar Oyunlarının Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Öğretiminde Kullanılabilirliği

Muhammed Tolga GEDİKKAYA*

Öz

Bu çalışmada, bilgisayar oyunlarının siyaset bilimi ve kamu yönetimi öğretiminde kullanılabilirliği örnek seçilen bilgisayar oyunları üzerinden irdelenmektedir. İncelemek üzere piyasada bilinirliği ve popülerliği olan oyunlar arasından 21 adet oyun seçilmiştir. Geniş bir yelpaze örneği sunabilmek için, 1998-2016 yılları arasında piyasaya sürülen, gerçek zamanlı veya sıra tabanlı oyun mekaniğine sahip strateji ve şehir planlama oyunları incelenmiştir. İncelemede, oyun mekaniği, coğrafya, dönem, kamu yönetimi nasıl kullanılabileceği gibi ölçütler esas alınmıştır. Sonuçta, söz konusu oyunların mekaniğinin oyuncuya aktif bir kamu yöneticisi olarak hareket etme imkânı tanıdığı, oyuncunun bağımsız karar alma ve uygulama imkânı bularak farklı yönetim tercihlerinde bulunma, bu tercihlerin (kamu politikalarının) etki ve sonuçlarını gözlemleme olanağı sağladığı söylenebilir. Oyunlar siyasi tarih bilgisinin verilmesinde kullanılabilir. Bununla birlikte söz konusu oyunlar, yönetsel teorik bilgi ve mevzuat uygulamaları alanında çok az bilgi sunmaktadır. Genel olarak lisans öğretiminin bilgisayar oyunları ile ikmal edilmesi mümkündür: Oyunlar, görsel yardım araçlarının gelişmiş bir adımı olarak yorumlanabilir ve bir rehber gazetinde kullanılabilir.

Anahtar Kelimeler: Kamu Yönetimi, Öğrenim, Öğretim, Bilgisayar Oyunları, Simülasyonlar

Usability of Computer Games in Political Science and Public Administration Education

Abstract

In this study, the usability of computer games in political science and public administration teaching is examined through exemplary computer games. For review, 21 games were selected from among the popular games in the market. In order to present a wide range of examples, strategy and city planning games with real-time or turn-based game mechanics, released between 1998-2016, were examined. In the analysis, criteria such as game mechanics, geography, period, how it can be used in public administration were taken as basis. In conclusion, it can be said that the mechanics of the games in question allow the player to act as an active public manager, and the player has the opportunity to make independent decisions and make different management choices, and



Özgün Araştırma Makalesi (Original Research Article)

Geliş/Received: 10.10.2020

Kabul/Accepted: 21.08.2021

DOI: <https://dx.doi.org/10.17336/igusb.798407>

* İş Müfettişi. Aile, Çalışma ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı, Rehberlik ve Teftiş Başkanlığı, Ankara, Türkiye. E-posta: muhammedtolga@hotmail.com ORCID <https://orcid.org/0000-0003-0476-2320>

to observe the effects and consequences of these choices (public policies). Games can be used to give information on political history. However, the games in question offer very little information on managerial theoretical knowledge and legislative applications. In general, it is possible to supplement undergraduate education with computer games: Games can be interpreted as an advanced step of visual aid tools and used under the guidance of a guide.

Keywords: Public Administration, Education, Instruction, PC Games, Simulations

Giriş

Wachowski kardeşlerin Matrix filmine (1999) konu ettiği, gelişmiş bir bilgisayar programının içinde yaşama olgusu, büyüleyici olduğu kadar bugün mümkün (Bostrom, 2003) addedilmektedir. Filmde pilotluk gibi uzun bir eğitim gerektiren meslek, insan beynine yüklenmek suretiyle birkaç saniyede öğretilabiliyordu. Bugün, eğitim-öğretimde bu seviyeye -henüz- ulaşılabilmemiş değildir. Günümüzde öğreticiler derslerinde slayt, film, video, bilgisayar simülasyonları ve oyunları gibi görsel öğeleri eğitim-öğretim aracı olarak kullanmaktadır. Bugün bilgisayar programları alanında hızlı ilerleyişine devam etmektedir. Özel işletmeler; sağlık, havacılık, mühendislik, mimarlık, silahlı kuvvetler gibi birçok alanda özel hazırlanmış bilgisayar simülasyonlarını üretmekte ve pazarlanmaktadır. Modern "sertifikasyon merkezlerinde" (İllich, 2017) öğrenciler, meslekleri ve yetenekleri özel simülasyonlar aracılığıyla öğrenmektedir. Simülasyonlar bilişsel ve iletişimsel yapıya radikal bir yaklaşım sunmakta; statik labirentler olan literatüre alternatif olarak, aşağıdan yukarıya mantıksal kurallara dayalı girift bir sistem önermektedir (Aarseth, 2001). Bu simülasyonlar veya bunların basit modelleri, bilgisayar oyunu adı altında piyasaya sürülmektedir. Bugün bilgisayar oyunu piyasasında bulunan oyunların türleri oldukça çeşitlenmiştir ve bu oyunların bir kısmı özel olarak iktisadi ve idari bilimler ile ilişkilendirilebilir nitelikler taşımaktadır. Peki, bu oyunlar, kamu yönetimi öğretiminde kullanılabilir mi?

Bu çalışma bu araştırma sorusunu cevaplama amacını taşımaktadır. Diğer bir deyişle çalışmada kamu yönetimi öğretiminde bilgisayar oyunlarının kullanılabilirliği irdelenmektedir. Uygulamada, bilgisayar oyunlarına bakışın karşıt iki uçta olduğu söylenebilir: Bir yandan bu oyunlar derse yardımcı olarak kullanılabileceklere diğer yandan ders dışı nitelik taşıdıkları düşünülmektedir. Bu çalışmanın temel savunusu, kamu yönetimi öğretiminde bilgisayar oyunlarının kullanılmasının gerekli olduğudur. Bilgisayar oyunlarının eğitimde kullanılabilirliğine yönelik akademik çalışmaların büyük çoğunluğu, aşağıda literatür taraması bölümünde görüleceği üzere, bu yargıyı destekler niteliktedir. Ancak bu araştırmanın değerlendirme bölümünde karşıt görüş de, yani bunların sadece oyun olduğu eleştirisi de göz önünde bulundurulmuştur.

Araştırma sorusuna cevap vermek üzere, çalışmada iki bölüme yer verilmiştir. Birincisi bölümde kavramsal çerçeve oluşturmak üzere literatür taraması yapılmış, ikinci bölümde ise, "iyi oyunlar" (Laird, 2005) arasından bazı oyunlar seçilerek incelenmiş ve bunların kamu yönetimi öğretiminde nasıl kullanılabileceği tartışılmıştır.

1. Bilgisayar Oyunlarının Öğretimde Kullanılabilirliğine İlişkin Literatür

Bu bölümde bilgisayar simülasyonlarının ve/veya oyunlarının öğretimde kullanılabilirliğine ilişkin literatür hakkında bilgi verilmiştir. Öncelikle şunu belirtmek gerekir ki, bilgisayar oyunlarının öğretimde kullanılabilirliğine ilişkin literatür fazlasıyla zengindir ve her geçen gün genişlemektedir. Bununla birlikte, kamu yönetimine ilişkin bu

çalışmada, gerek konu gerek yer sınırı nedeniyle farklı disiplinleri ilgilendiren söz konusu literatürün geneline başvurmak yerine, öne çıkan temel kaynaklara değinilmiştir.

Bilgisayar simülasyonlarının, özellikle yönetim disiplini anlamında üniversite düzeyi öğretimde kullanımı 1950'lere kadar uzanmaktadır (Dale&Klasson, 1964; Faria & Nulsen, 1996:22, Laird, 2005, Raia, 1966:339). Dolayısıyla, bugün itibariyle köklü ve yoğun bir yazın olduğu söylenebilir. Öyle ki, kapsamlı literatür taramaları ancak belirli ve sınırlı başlıklar altında bir inceleme sunabilmektedir (Kirriemuir & McFarlane, 2004; Alexander, Brunyé, Sidman & Weil, 2005; Wouters, Van der Spek & Van Oostendorp, 2009; Connolly, Boyle, MacArthur, Hainey, Wouters & Boyle, 2012).

Literatürdeki bu genişleme Türkiye için de geçerlidir, Yeşilyurt'a (2018) göre, eğitim-öğretim alanında bilgisayar oyunları hakkında 2004 yılında yazılan ilk tezden, 2018 yılının sonuna kadar, 40'ı yüksek lisans ve 8'i doktora olmak üzere toplam 48 lisansüstü tez YÖK Kütüphanesi'nde yer almaktadır. Son zamanlarda yapılan akademik araştırmalar bu tezleri pekiştirmeye devam etmektedir.

Bu bakış açısıyla öğretimde bilgisayar oyunlarının kullanımının, ayrı bir bilim disiplini olduğu savunulabilir (Aarseth, 2001). Ayrı veya değil, bu tür çalışmaların çok boyutlu ve disiplinlerarası nitelikli olduğunu söylemekte yarar bulunmaktadır.

Çalışmanın başında yukarıda belirtilen literatürden de yararlanarak, bilgisayar oyunlarına ilişkin tanım ve kapsam açıklaması yapılması ve bu kapsamda bilgisayar programlarının; "öğretim materyali mi?" "simülasyon mu?", "yoksa oyun mu?" olduğu hususu incelenmiştir.

Wittgenstein, "oyun" kavramının anlamını verebilecek herhangi bir doğru tanım bulunmadığını öne sürmektedir. O'na göre, herhangi bir tanımlama girişimi, zorunlu ve yeterli öğeleri karşılayamayacağı için başarısız olmaya mahkûmdur (Wittgenstein, 2009:). Diğer bir deyişle "oyun" tanımlaması yapan bir kişi, bu tanımlamanın sınırları nedeniyle, istemsizce, oyun olarak nitelendireceği bir olguyu bu tanımın dışında tutmuş, oyun olarak nitelendirmeyeceği bir olguyu ise bu tanımın kapsamına almış olacaktır. Oyun, kurallar ve eğlence ise kural içermeyen ve eğlenceli olmayan oyunlar ne olacaktır? Veya kuralları olan her eğlenceli olgu bir oyun mudur? Wittgenstein'in yaklaşımı tanım oluşturmak yerine, "bağlam"a odaklanmak şeklindedir ve içerik belirlemeden ayrılır (Arjoranta, 2014). Şu halde, bazı bilgisayar programlarının oyun mu yoksa öğretim materyali mi olarak adlandırılması gerektiğini de aynı şekilde "bağlam" belirler. Öğretim için kullanılan bir bilgisayar programı her ne kadar "oyun" olarak niteleniyorsa da, buradaki oyun adlandırması -ki bu bir söz oyunudur (Wittgenstein, 2009)- aslında öğretim materyalini nitelemektedir.

Literatürde benzer bir kullanım görülür: eğlendirici-öğretici bilgisayar programları, simülasyonlar dâhil, bilgisayar oyunları olarak nitelenmektedir. Bununla birlikte ikinci bir görüşün "oyun" ve "simülasyon" ayrımı yaptığı görülür. VanSickle, oyun kavramını, katılımcıların verili bir hedefe ulaşabilmek için karar verebildikleri, bu kararları uygulayabildikleri, kararlarının sonuçlarını alabildikleri bir çerçevede olarak tanımlamıştır. Bu öyle bir çerçevedir ki, içindeki kurallar katılımcılara sunulan karar ve kaynakları, katılımcıların eylem ve etkileşimlerini, katılımcının tercihleri ve sonuçları arasındaki ilişkileri, katılımcının tercihlerinin diğer katılımcılara etkilerini ve verili hedefe ulaşma koşullarını yönetir.¹ Bu kurallar, gerçekliğin ampirik bir modellemesi olduğu ölçüde, oyun "simülasyon" sayılacaktır (VanSickle 1978:413,414). Benzer bir

¹ VanSickle'in oyun tanımı Wittgenstein'i haklı çıkarır gibidir. Bir kişiye "katılımcıların verili bir hedefe ulaşabilmek için karar verebildikleri, bu kararları uygulayabildikleri, kararlarının sonuçlarını alabildikleri bir çerçeve nedir" sorusu yöneltildiğinde çok az kişiden -belki- "oyundur!" cevabı alabilirsiniz. Fakat bu tanım, bağlamı içerisinde kullanıldığında, zorunlu öğeleri barındırır gibidir.

tanımı McGuire kullanır (1973:3): Simülasyon, esasında, bireyin bir dizi sorguyu, kararı ve eylemi başlatmak ve yürütmek için aktif katılım gerektiren sorunlu bir durumla karşılaşacağı gerçekçi bir ortama yerleştirilmesinden ibarettir (McGuire, 1973:3). Her iki tanımlamada gerçeklik vurgusu bulunmaktadır.

Bugün profesyonel öğretim materyali olarak kullanılan bilgisayar programlarını üreten işletmelerin, bunları simülasyon olarak satışa sunmasının arkasında da aynı vurgu olduğu söylenebilir. Bu programların daha az profesyonel olanları (daha az detaylı ve daha kolay olanları) oyun piyasasında mevcuttur ve "simülasyon oyunu" olarak geçmektedir. Simülasyona benzeyen diğer türler ise "strateji", "rol yapma", "şehir inşa", "tarih" ve benzeri tür bilgisayar oyunlarıdır. Bugün oyunlar, "daha iyi" arayışında gerçekliğe, ve dolayısıyla VanSickle ve McGuire'in tanımlarına yaklaşmaktadır (bkz. Gee, 2003; Alexander vd., 2005).

Bu çalışmanın devamında, bilgisayar programı, bilgisayar oyunu, simülasyon oyunu, strateji oyunu gibi kavramlar birbiri yerine kullanıldı. Literatürde yer alan eğlence-için-oyun, öğrenmek-için-oyun, ciddi-oyun ayrımına girilmedi, bunun sebebi, "ciddi-oyunların" daha çok simülasyonlardan oluşması (Connolly vd., 2012:667) ve bu adları kullanan oyunların adlarından amaçlanan nitelikte uyumsuz olabilmeleridir (Wouters, vd. 2009:233). Kirriemuir & McFarlane (2004) oyunları eğlence-için-oyun ve öğrenmek-için-oyun olarak ayırırken üçüncü bir tür saymaz. Sonuçta yine Wittgenstein'in söz-oyunlarına varılmaktadır: adı oyun ya da değil, bir bilgisayar programı eğitim veya eğlence için kullanılabilir.

Bu aşamada iki temel soru ortaya çıkar, bilgisayar oyunlarını destekleyen ve buna karşı çıkan literatürün savunuları nelerdir?

Bugün yeni nesil, ebeveynlerinden çok farklı şekilde sosyalleşmektedir. Daha üniversiteden mezun olmadan, 10.000 saatin üzerinde bilgisayar oyunuyla, 10.000 saatten fazla dijital cep telefonuyla, 20.000 saatin üzerinde TV ile iştigal etmiş oluyorlar ve en fazla 5.000 saat kitap okuyorlar. Onlar "dijital yerli" öğrencilerdir (Pensky 2001:1). Pensky'e göre dijital yerlilerin beyinleri, yaşamları süresince maruz kaldıkları dijital girdiler sonucunda fiziksel değişime uğramaktadır -Pensky bunu nörobiyoloji, sosyal psikoloji ve akademik çalışmalarla ispat etmeye çalışmaktadır-, dolayısıyla dijital oyunlar aracılığıyla öğrenme, onlara kendi dillerinde ulaşmanın en iyi yoludur (Pensky 2001:1-6). Oyunlardan işbirliği, risk alma, strateji oluşturma ve yürütme, karmaşık ahlaki ve etik kararlar gibi önemli ve kendi geleceğine yönelik olguları öğrenirler, gelecekte başarılı birer kurumsal çalışan, girişimci, lider, doktor, avukat, bilim adamı olurlar (Pensky 2006). Pensky'e göre (2001b: 1-2) bilgisayar oyunları insanlık tarihindeki en ilgi çekici eğlencelerdir ve aşağıdaki on iki maddenin bir kombinasyonudur (vurgular Pensky'e aittir). Bunların hepsini başka hiçbir şey sağlamaz. Kitaplar ve filmler bu özelliklerin çoğuna sahiptir, ancak etkileşimli değildirler ve genellikle tek başlarına deneyimlenir:

- 1) Oyunlar bir *eğlence* türüdür. Bu bize *zevk ve haz* sağlar.
- 2) Oyunlar *oynamanın* bir türüdür. Bu bize *yoğun ve tutkulu bir katılım* sağlar.
- 3) Oyunların *kuralları* vardır. Bu bize *yapı* sağlar.
- 4) Oyunların *hedefleri* vardır. Bu bize *motivasyon* sağlar.
- 5) Oyunlar *etkileşimlidir*. Bu bize *gerçekleştirme* imkânı sağlar.
- 6) Oyunlar *uyarlanabilir*. Bu bize *akış* sağlar.
- 7) Oyunların *sonuçları ve geri bildirimleri* vardır. Bu bize *öğrenmeyi* sağlar.
- 8) Oyunlarda *kazanma* vardır. Bu bize *ego tatmini* sağlar.
- 9) Oyunlarda *çatışma/rekabet/meydan okuma/muhalefet* var. Bu bize *adrenalin* sağlar.
- 10) Oyunlarda *problem çözme* var. Bu bizim *yaratıcılığımızı* tetikler.
- 11) Oyunlarda etkileşim vardır. Bu bize *sosyal gruplar* sağlar.
- 12) Oyunlarda *temsil ve hikâye* vardır. Bu bize *duygu* (emotion) sağlar.

Bilgisayar oyunlarının savunuculuğunu yapanlar genellikle bu on iki maddenin bir veya birkaç ögesine değinmektedir.

VanSickle (1978:414) öğretimde simülasyon oyunlarından beklenen iki alternatif fayda olduğunu belirtir: belirli bir modelin veya soyut gerçekliğin somutlaştırılarak sunulması, ikincisi öğrencilerin, bilişsel, duygusal ve psiko-motor beceriler geliştirmeleri. VanSickle, bu iki amacı gerçekleştirmeye yönelik bir simülasyonun aynı anda her iki amacı da yeterince iyi gerçekleştiremeyeceğini belirtir (1978:414). Bu yoruma daha sonra itiraz gelecektir.

Rosen (1979:133), oyunların faydalı doğası ile ilgili araştırma iddialarını sekiz kategoride toplamıştır: (1) öğrenme motivasyonunun artması, (2) soyut olguların daha iyi anlaşılması, artan bilişsel öğrenme ve eleştirel düşünme becerileri, (3) öğrenmenin başka durumlara aktarımı (4) çevrenin korunması gibi sosyal meselelere yönelik olumlu tutumların geliştirilmesi, (5) kendilerine karşı daha olumlu tutumların geliştirilmesi, (6) iletişim ve sosyal becerilerin geliştirilmesi, (7) sınıf iklimi ve karşılıklı ilişkilerde gelişme, (8) öğreticiler için artan esneklik ve kendi değerlerine daha fazla anlam yüklenmesi. Gee, 2003 yılında iyi bilgisayar oyunlarının sağladığı öğrenme faydalarını 36 başlık altında sayacaktır (Gee, 2003:1).

Kirriemuir & McFarlane (2004:13) bilgisayar oyunlarının, değerlendirenin niteliğine göre değerlendirildiğini belirtir. (1) davranışçı, (2) bilişselci, (3) insancıl ve (4) sosyal ve durumsal bakış açılarıyla; öğrenim süreci, öğrenim durumu ve öğrenim amacına göre bilgisayar oyunları incelenmektedir. Benzer şekilde Wouters vd. (2009:234), oyunların öğretim taksonomisini çıkarmıştır: (1) Bilişsel (Bilgi ve beceriler, problem çözme, karar verme, durum farkındalığı); (2) Motor becerileri (kazanım, derleme); (3) Duygusal (tutum, motivasyon); (4) İletişimsel (ortaklaşma, işbirliği, pazarlık). Bu yaklaşım, literatürde izlenen modellerden bir diğeridir.

Çalışmanın izleyen bölümünde bilgisayar oyunlarının kullanımına karşıt görüşe değinilmiştir:

Bilgisayar oyunlarının öğretim ve kişisel gelişim sağlamadığı, bilakis bunları yavaşlattığı ya da geriletmediği iddiaları birçok çalışmada yer bulmuştur. Wentworth & Levis (1973), piyasada yer alan bir simülasyon oyununun öğrenciler üzerinde -eğer varsa- çok az bir öğrenim sağladığını belirtir. Oyunların büyük çoğunluğunun "şiddet içerikli" karaktere sahip olduğu bir başka boyuttur (Dill, Gentile, Richter & Dill, 2005:117-118). Yine oyunların bireyci olduğu, katılımcılığa - grup çalışmasına elverişli olmadığı savunulmaktadır (Reinart & Poplin, 2014: 7). Son olarak oyunlar birer sanal dünyadır ve oyuncuyu gerçeklikten koparmaktadır (MacCallum-Stewart & Parsler, 2007:206).

Bunlardan en ciddi iddia, şiddetle ilgili olandır. Bu eleştiride "yanlışlığa" vurgu yapılmaktadır ve bu vurgu etik ile ilgilidir. Sicart'ın (2011:4), bilgisayar oyunlarını etik nesnelere olarak, bilgisayar oyuncularını etik aktörler olarak ve bilgisayar oyunlarını ise "etik alanına ilişkin karmaşık sorumluluk ve görevler ağı" olarak tanımlaması, bu nedenle yerindedir. Gerçekten oyunlar, oyuncuların etik davranışlarını etkileyen kuralları ve etik değerleri barındırır. Ayrıca oyuncular oynarken etik düşüncelerini kullanmaktadır. Fakat burada oyuncuların etik olmayan içeriğe maruz kalan pasif canlılar değil ve fakat kendi etik zihniyetini yansıtan, ilişki kuran ve yaratan olduğunu belirtmek gerekir (Sicart, 2011:4). Bu durumda oyunlar, niteliğine bakılmaksızın, öğrencinin etkileşime geçtiği herhangi bir olgu gibi doğru veya yanlış öğeler barındırabilir,.

Açıktır ki, bir oyundan tüm katılımcıların eşit ölçüde fayda sağlayacağı söylenemez. Alan araştırmaları, farklı örneklem gruplarından oyun katılımcılarının, oyunlardan farklı oranda fayda sağladığını göstermektedir (Dekkers & Donatti, 1981; VanSickle, 1986).

Bilgisayar oyunlarının öğretimde kullanılmasını destekleyenlerin ve eleştirenlerin görüşleri bir araya getirildiğinde, iyi bir bilgisayar oyununun nasıl yapılacağı ve bu oyunun öğretimde nasıl kullanılacağı hakkında belirli bir birikim elde edilmiş olmaktadır. Buna ilaveten belirtilmesi gereken iki husus daha mevcuttur.

Birincisi, bilgisayar oyunu üreticileri oyunlarının daha çok kişi tarafından uzun süre oynanabilirliğini sağlayarak, piyasada kalmaya çalışmaktadır. Dolayısıyla öğrenilebilen ve üzerinde ustalaşılabilen "iyi" oyunlar yapmak zorundadırlar. Gee (2003), bu durumu, kapitalist güdümlü Darwinci "uygun olanın seçilimi" süreci olarak tanımlar. Oyunlar uzun ve karmaşık olabilir, fakat bu maliyet demektir. Kısa ve kolay olabilir, fakat bu tercih edilmeyen türden oyunlardır. Dolayısıyla oyunun tasarımı, yapımcıların yüzleştiği hayati bir olgudur. Daha iyi bir öğretim için bilgisayar oyunu kullanılacaksa, bu bilgisayar oyununun hem daha eğlenceli olması, hem de iyi bir eğitim vermeye yönelik olması gerekir. Dolayısıyla oyun tasarımı literatürün merceğinde derinden derine inceleme konusu olmuştur.

İkinci olarak, birçok öğretici, derslerindeki tematik düzene bağlı anlatımlara rağmen, öğrencilerin bütüncül ve tutarlı bir anlayış geliştirmeden mezun olabildiğini belirtmektedir (McMichael, 2007: 204). Dolayısıyla iyi bir oyunda, belirli bir modelin veya soyut gerçekliğin somutlaştırılarak anlatılması mümkün olmalıdır.

2. Türkiye'de Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Dersleri

Bilgisayar oyunlarının Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi öğretiminde kullanılabilirliğini irdelemeden önce, söz konusu disiplinin kısaca tanıtımının yapılması gerekmektedir. Belirtmek gerekir ki, söz konusu disiplinin "nesnesi" (Güler, 1994), Siyaset Bilimi/Kamu Yönetimi ikiliğinin (Woodrow, 1887) yapaylığı (Sabatier, 2014) gibi tartışmalar disiplinin uzun soluklu derin konularıdır ve bundan etkilenen metod ayrılıkları bu çalışmada irdelenmeyecektir. Bunun yerine, daha basit bir yöntemle, Türkiye'de örnek seçilen dört üniversitede ortak olan / öne çıkan Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi bölümü dersleri sıralanacaktır (Seçilen Üniversiteler İstanbul Üniversitesi, Ankara Üniversitesi, Orta Doğu Teknik Üniversitesi, Anadolu Üniversitesi). İlk iki üniversite Türkiye'nin ilk üniversiteleri olması nedeniyle, üçüncüsü öğretimde İngilizce ağırlığı nedeniyle, sonuncusu ise en fazla öğrenciye sahip olması nedeniyle seçilmiştir). Disiplinin içinde bulunanlar zaten bu tanıtıma ihtiyaç duymayacakları, disipline yabancı olanların ise ayrıntılı tartışmalar yerine, ders isimlerine zihinlerinde disiplin hakkında bir görüş oluşturulabilecekleri değerlendirilmiştir. Seçilen üniversitelerde aynı ve benzer isimler taşıyan lisans düzeyi bazı dersler aşağıda verilmiştir:

Siyaset Bilimine Giriş, Siyasi Düşünceler Tarihi, Karşılaştırmalı Devlet, Medeniyet Tarihi, Siyasi Tarih, Türk Siyasi Tarihi, Hukukun Temel İlkeleri, Anayasa Hukuku, İdare Hukuku, Yönetim Bilimleri, Örgüt Teorisi, Türk İdari Sistemi, Personel Yönetimi, Kriz Yönetimi, Afet Yönetimi, Stratejik Yönetim, Kentleşme ve Konut Politikaları, Çevre Politikaları, Sosyal Politika, Maliye Politikası,

Toplum ve Kültür, Siyaset Sosyolojisi, Devlet ve Toplum İlişkileri, İktisat, Kamu Maliyesi, İstatistik, Muhasebe, İşletme, vb.

Ders başlıklarından görüldüğü üzere, disiplin, bireysel ve toplumsal alanların tümünde genel bir görüş sahibi olmayı zorunlu kılar. Gerek siyaset gerek kamu yönetimi bu girift yapıları etrafıca bilmeyi ve hesaba almayı gerektirmektedir. Derslerin çeşitliliği ve geniş alana yayılmış olması, disipline ilişkin güzellemelerin olduğu kadar eleştirilerin de kaynağını oluşturur. Siyaset, devlet, yönetim, kamu politikası gibi olguların doğası

genel ve giriftir. Derslerde öne çıkan bir başka husus, disiplinin tarih ve hukukla bütün olduğudur.

Aşağıda örnek bilgisayar oyunlarının siyaset bilimi ve kamu yönetimi öğretiminde kullanılabilirliği irdelenirken, söz konusu derslere ve özelliklere değinilerek karşılaştırma ve inceleme yapılacaktır.

3. Disiplinin Öğretiminde Kullanılabilecek Örnek Oyunlara İlişkin İnceleme

Bu bölümde, disiplinin öğretiminde kullanılabilecek bilgisayar oyunları için örnekler getirilecektir. Örnekler, piyasada bilinirliği (veya popülerliği) olan oyunlar arasından seçilmiştir. Geniş bir yelpaze örneği sunabilmek için, 1998-2016 yılları arasında piyasaya sürülen, gerçek zamanlı ve sıra tabanlı oyun mekaniğine sahip strateji ve şehir planlama oyunları arasından 21 adet oyun incelenmiştir. Seçilen oyunların adı, piyasaya sürüm tarihi ve üreticisi aşağıdaki tabloda verimştir:

Tablo 1: Örnek Oyunlar Tablosu

No	Oyun Adı	Tarihi	Üretim
1	Civilization III	2001	Fraxis Games
2	Civilization IV	2005	Fraxis Games
3	Civilization V	2010	Fraxis Games
4	Civilization VI	2016	Fraxis Games
5	Crusader Kings II,	2012	Paradox Development Studio
6	Europa Universalis IV	2013	Paradox Development Studio
7	Victoria II	2010	Paradox Development Studio
8	Hearts of Iron IV	2016	Paradox Development Studio
9	Age of Empires II	1999	Ensemble Studios
10	Total War: Shogun II	2011	The Creative Assembly
11	Total War: Shogun II F.o.t.S.	2012	The Creative Assembly
12	Total War: Rome II	2013	The Creative Assembly
13	Total War: Attila	2015	The Creative Assembly
14	Total War: Medieval II	2006	The Creative Assembly
15	Total War: Empire	2009	The Creative Assembly
16	Caesar III	1998	Impressions Games
17	Pharaoh	1999	Impressions Games
18	Zeus Master of Olympus	2000	Impressions Games
19	Emperor: Rise of the Middle Kingdom	2002	BreakAway Games
20	SimCity	2013	Maxis
21	City Skylines	2015	Colossal Order

Her oyun için en az 40 saat ayrılmış ve "oyunarak" program anlaşılmaya çalışılmıştır. İncelemede, oyun mekaniği, coğrafya, dönem, disiplinde nasıl kullanılabileceği gibi hususlara odaklanılmıştır.

Söz konusu oyunlar genel strateji – şehir inşa şeklinde ikili ayrıma tabi tutulabilir: birincisi "büyük strateji" (grand strategy games) oyunları, genellikle bir devletin yönetimine ilişkindir. "Şehir planlama-inşa" oyunlarında ise oyuncu, belirli bir zaman aralığındaki bu antik dönem olabildiği gibi modern dönem de olabilir, bir şehrin yönetimini üstlenir.

Bu oyunlar genelde bir harita üzerinde gerçekleşmektedir. Oyuncu harita üzerinde kararlarını verip uygulamaktadır. Bu oyunlarda "arayüz" olarak adlandırılabilir ekranlar kullanılır. Bu ekranlar oyunun niteliğine bağlı olarak devlet, şehir, hanedan, bürokrasi, ordu, üretim, hazine, din, dış politika, eğitim, teknoloji, kültür, sosyal politika gibi farklı alanlarda yönetim (karar alma, sonuçlarını izleme) imkânı sunar.

Oyunlar arasında gerçek zamanlı ve sıra tabanlı mekanikte oyunlar bulunmaktadır. Gerçek zamanlı strateji oyunları, belirli bir tarih aralığında ilerleyen, tarihin yavaşlatılabildiği, hızlandırılabilir veya durdurulabilir şekilde tasarlanmıştır. Diğer bir deyişle oyun süresince oyun takvimi yıl, ay, gün veya saat olarak işler, fakat bu sürenin ilerleyişi oyuncunun kontrolindedir. Oyuncu takvim devam ederken veya durdurulduğunda yönetime ilişkin kararlar alabilir veya bu kararları değiştirebilir. Kararların uygulanması takvimin işletilmeye başlaması ile gerçekleşir. Sıra tabanlı strateji oyunlarında ise, yine belirli bir ilerleyen takvim anlayışı bulunmakla birlikte, oyun satranç oyununda olduğu gibi sıralı olarak ilerler. Oyuncu kendi sırası geldiğinde karar verir, uygular ve kendi sırasını tamamladığında, kendisinden sonraki oyuncuya – ki bu gerçek kişi veya bilgisayar olabilir – devreder.

Örnek seçilen oyunların mekaniği ve türü aşağıdaki tabloda verildi:

Tablo 2: Oyun Mekaniği ve Türü

No	Oyun Adı	Oyun Mekaniği	Tür
1	Civilization III	Sıra Tabanlı	Strateji
2	Civilization IV		
3	Civilization V		
4	Civilization VI		
5	Crusader Kings II	Gerçek Zamanlı	
6	Europa Universalis IV		
7	Victoria II		
8	Hearts of Iron IV		
9	Age of Empires II		
10	Total War: Shogun II	Sıra Tabanlı	
11	Total War: Shogun II F.o.t.S.		
12	Total War: Rome II		
13	Total War: Attila		
14	Total War: Medieval II		
15	Total War: Empire		
16	Caesar III	Gerçek Zamanlı	Şehir Planlama
17	Pharaoh		
18	Zeus Master of Olympus		
19	Emperor: R. o.t. Middle Kingdom		
20	SimCity		
21	City Skylines		

Söz konusu oyunlar açık-tabanlı "sandbox" türüne uygun hazırlanmıştır. Diğer bir deyişle, oyunlarda kısıtlı bir amaç bulunmaz. Oyuncu, oyunun amacını kendi tayin edebilir. Daha açık bir ifade ile siyasi, dini, iktisadi, askeri, diplomatik, kültürel, sosyal, teknolojik ve benzeri galibiyet türlerinden hepsini, birkaçını veya birini seçebildiği gibi, bunlardan tamamen bağımsız kendi amaçlarını belirleyebilir. Belirlediği amaç ve hedeflere ilişkin farklı yöntem ve araçları tayin edebilir. Bu açık karar alma ve uygulama sistemi, oyuncunun / öğrenciye oyun başında geçirdiği süre içerisinde, farklı amaçları

tain etme, farklı araçları kullanma, farklı tercihlerde bulunma imkânını tanı; dolayısıyla yönetimin etkilerini gözleme, doğrudan tecrübe etme ve içselleştirmesini sağlar.

Örnek olarak seçilen oyunların karmaşık bir mekaniğe ve kompleks bir mantık sistemine bağlı olduğu söylenebilir. Dolayısıyla gerek oyun öncesi gerek oyun sırasında öğrenmeyi sağlayan ve "tutorial" olarak adlandırılan bölüm, yazı veya videolar oyunlara ekler. Bu bölümler ve görseller, oyunun niteliğine bağlı olarak bazen özet halde fakat çoğunlukla uzun ve ayrıntılı olarak, oyunun kurgulandığı zaman, alan veya yönetim düzleminin anlatımını içermektedir. Bilgisayar oyunları uzun süredir ilgilenenler veya aynı oyunun önceki versiyonlarını oynayanların dahi, o oyunun mekaniğini kavraması için belirli bir çalışma ve öğrenme süreci gerekmektedir. Bu süreç oyuncuya oyunun sistematığını gösterirken, aslında oyunda kullanılacak yönetimin belirli amaç, usul ve aşamalarını öğretme özelliğini taşır. Oyunlarda, oyunun niteliği kadar, oyunun geçtiği zamanın şartları, siyasi, iktisadi, teknolojik, kültürel ve sosyal öğeler göz önüne alındığından, oyuncu, oyun sistemiyle birlikte bu sistemin dayandığı yönetim anlayışını da öğrenmektedir.

Belirtilen oyunların tümünde oyun öncesi ve oyun sırasında öğrenmeyi sağlayacak materyalin ekli olduğu görülmüştür.

Oyunlar ilerlemeci ve determinist bir tarih felsefesine göre hazırlanmıştır. Oyunların mekaniğinde seçkisizlik (rastgele olma hali) bulunmakla birlikte, bu seçkisizlik aynı deterministik varsayımlara bağlıdır. Bu şu demektir: oyunlar oyuncunun aldığı kararların sebep ve sonuçlarını gösterecek şekilde tasarlanmıştır. Bu kararlar üzerinde dönem ve coğrafya etkili olmaktadır, yani oyuncu, içinde bulunduğu dönem ve coğrafyanın kendi kararları üzerinde oluşturduğu sınırlandırmayı görebilmektedir. Oyun mekaniği sebep-sonuç-sebeple-sonuç şeklinde ilerlediğinden, olasılıkların sonsuzluğuna rağmen her zaman belirli bir gelişim izlenmektedir. Burada sınırsız hamlelerin ancak üç sonuca ulaştığı (kazanma, kaybetme, beraberlik) doğrudur, fakat aynı zamanda bu süreç içinde sürekli bir gelişme hali bulunmaktadır. Oyunlardaki bu gelişme süreci deneyimleme ve dolayısıyla öğrenmeye olanak sağlamaktadır, oyun kazanılsın veya kaybedilsin.

Oyunların tarih ve coğrafya kapsamaları aşağıdaki tabloda verildi:

Tablo 3: Oyunların kapsadığı dönem ve coğrafya

No	Oyun Adı	Dönem	Coğrafya
1	Civilization III	Tüm Tarih	Seçkisiz harita
2	Civilization IV	Tüm Tarih	Seçkisiz harita
3	Civilization V	Tüm Tarih	Seçkisiz harita
4	Civilization VI	Tüm Tarih	Seçkisiz harita
5	Crusader Kings II	769-1453	Avrupa, Kısmen Afrika-Asya
6	Europa Universalis IV	1444-1821	Dünya
7	Victoria II	1836-1936	Dünya
8	Hearts of Iron IV	1936-1948	Dünya
9	Age of Empires II	Rönesans öncesi bin yıl	Seçkisiz harita
10	Total War: Shogun II	16. YY.	Japonya büyük adaları
11	Total War: Shogun II	1864 sonrası	Japonya büyük adaları
12	Total War: Rome II	MÖ.272-28	Avrupa, Kısmen Afrika-Asya
13	Total War: Attila	395-	Avrupa, Kısmen Afrika-Asya
14	Total War: Medieval II	1080-1530	Avrupa, Kısmen Afrika-Asya
15	Total War: Empire	1701-1799	Dünya

16	Caesar III	Antik Roma	Seçkisiz harita
17	Pharaoh	Antik Mısır	Seçkisiz harita
18	Zeus MoO	Antik Yunan	Seçkisiz harita
19	Emperor: R. o.t. M.K.	Antik Çin	Seçkisiz harita
20	SimCity	Modern	Seçkisiz harita
21	City Skylines	Modern	Seçkisiz harita

Bu oyunlar aşağıda ayrı ayrı incelenmiştir:

Civilization serisi, oyuncunun bir ulusun antik çağlardan modern çağa kadarki kaderini belirleme oyunudur. Oyun "zaman hızlandırması" yoluyla, yani uzun çağların bir oyuna sığdırılması ile siyasi bir tercihin toplumun tüm alanlarına zamanla nasıl etki ettiğini göstermektedir (Kirriemuir, 2002:11). Oyunda amaç, rakiplerden daha iyi bir ülke kurmaktır. Burada "iyi"nin tanımı tamamen oyuncuya bağlıdır. Bu "iyi" oyuncu tarafından daha kültürel bir ülke, daha dindar bir ülke, daha geniş bir ülke, daha teknolojik bir ülke, daha diplomatik bir ülke ve benzeri şekillerde tanımlanabilir. Oyunun ilk serilerinde iktisadi ve askeri güç birikimine odaklanırken, serinin ilerleyen sürümlerinde sosyal ve kültürel birikime de vurgu artmıştır (Reinart & Poplin, 2014: 4). Oyun siyaset, iktisat ve coğrafya ilişkisinin gösterilmesi gibi amaçlarla (Tyack & Wyeth, 2016:2) sınıflarda kullanılmıştır (Squire, 2004: 4). Civilization serisine ekli oyun içi "civilopedia" gerçek hayata ilişkin bilgi sunan önemli bir araçtır (Mozelius, Fagerström, & Söderquist, 2017: 347). Tüm Civilisation serisi, bütüncül siyasi tarih ve politika tercihi öğretimi için kullanılabileceği gibi, farklı politika tercihi mekaniklere sahip Civilisation 4-5-6 sürümlerinin, kamu politikalarının öğretiminde kullanılabilir nitelik arzettiği değerlendirilmektedir.

Crusader Kings II, Europa Universalis IV, Victoria II, Hearts of Iron IV türü oyunlar, her ne kadar iktisadi ve askeri güç rekabeti üzerine kurulu bulunsalar da, oyunun geçtiği tarihi dönemin siyasi, iktisadi, kültürel koşullarını göstermek açısından önemlidir. Bu tür oyunlar, oyuncuların oyun içinde yaşadığı tecrübelerin gerçek hayatta nasıl gerçekleştiğine yönelik merak uyandırarak, araştırmaya yönlendirmektedir (Mozelius, Fagerström, & Söderquist, 2017: 347). Söz gelimi, Crusader Kings II oyunu feodalizmi hiçbir kitabın anlatamayacağı bir derinlikle tecrübe imkânı sunar: oyun veritabanında yaklaşık 100.000 tarihi karakter keşfedilmeyi beklemektedir (Houghton, 2018:24). Bu haliyle karmaşık ve ayrıntılı dünyasıyla soyut bir ortaçağ toplumunun geleneksel akademik yaklaşımlardan farklı şekillerde tam olarak keşfedilmesine izin verir (Houghton, 2018:25). Europa Universalis IV oyununda orta çağdan aydınlanma çağının sonuna gelişmeler ayrıntılı tasvir edilmiştir. Oyuncular diplomasi, ticaret, hükümet biçimleri, teknoloji ve savaş biçimlerini üst düzeyde ayrıntılı bir şekilde (örneğin; istikrar, prestij, tahtlara ilişkin yasal iddialar, ticaret merkezleri ve ulusal fikirler/politikalar) ele almalıdırlar (Lundgren & Björk, 2012:117)². Victoria II Viktoryen çağın, Hearts of Iron IV ikinci dünya savaşı döneminin siyasi gelişme ve tercihlerinin iyi bir illüstrasyonudur. Bu oyunlarda yer alan simülasyonların mekaniği, oyuncuyu oyunun oynadığı dönemin ideolojik ve politik biçimlerini yeniden oluşturmaya ve birleştirmeye zorlamakta bu şekilde oyunlar soyut ve teorik anlatımı somutlaştırma ve gerçekleşmesine imkânına kavuşturmaktadır (Lucat & Haahr, 2015:5). Paragrafın başında sayılan bu dört oyun birbirine bağlanabilmektedir. Yani bir kişi sekizinci yüzyıldan günümüze kadar süreyi oynayabilir (Winnerling, 2014:154). Bu oyun serisinin, oyun mekaniği açısından kaliteyi,

² Lundgren & Björk, Osmanlı İmparatorluğu'nun Kuzey Amerika'nın büyük çoğunluğunu kontrol ettiği alternatif bir 18 inci yüzyıl örneğini vermektedir. Bu abartılı örnek, farklı kamusal kararların farklı sonuçlar doğuracağına ilişkin iyi bir örnektir.

oyuncular açısından başarı sağlamasının nedeni ise, oyuncular tarafından getirilen öneri ve eleştirilerle oyunların şekillendirilmesine bağlanmaktadır (Apperley, 2018).

Strateji oyunlarının gelişimi daha çok askeri fetih ve savaşlar üzerine kuruludur (Bassiouni, 2003:88). Age of Empires II ve Total War serisi, bunun en güzel örneklerini oluşturur. Tarih oyunları en çok savaş meraklıları tarafından tüketildiğinden (Clark, 2006:11-12), Age of Empires ve Total War serisi türü oyunlar çok talep edilen oyunlar arasında yer almaktadır. Her ne kadar sosyal ve iktisadi yönleri az bulunan ve daha çok askeri güç kullanımı ile ilişkilendirilmiş simülasyonlar olsa da kendi dönemlerine ilişkin tecrübeler sunmaktadır. Ayrıca farklı dönemlerdeki farklı devletlerin siyasi ve sosyal sistemlerini anlamaya yönelik bilgi depolarıdır (Bassiouni, 2003:88). Özellikle Age of Empires II, sadece üniversitede değil, lise ve altı düzeyde kullanılan oyunlardan biri olmuştur (McFarlane, Sparrowhawk, & Heald, 2002) ve bugün Türkiye’de en gözde oyunlar arasındaki yerini korumaktadır.

"Caesar III" oyunu antik Roma, "Pharaoh" oyunu antik Mısır, "Zeus Master of Olympus" oyunu antik Yunan, "Emperor: Rise of the Middle Kingdom" oyunu ise eski Çin dönemi şehir inşa oyunlarıdır. SimCity ve City Skylines ise yirminci yüzyıl mekaniğine göre oluşturulmuş şehir inşa oyunlarıdır. Bu oyunlarda bir vali, ya da belediye başkanının görevlerini üstlenen oyuncu, imar planlamasından kaynak yönetimine, personel planlamasından enerji yönetimine kadar farklı alanlarda fikir sahibi olabilmektedir. Antik şehir inşa oyunları daha çok tarihsel sosyolojik ve kültürel öğeleri (ve bunların öğretimini) göz önüne getirirken (Watrall, 2002; Christesen & Machado, 2010); modern dönem şehir inşa oyunları daha çok trafik ve çevre kirliliği gibi sorunları ön plana çıkarmaktadır. Bugünün şehir planları kadar kamu yönetimi öğrencilerinin şehir planlaması öğretiminde kullanılması literatürde sıklıkla dile getirilmiştir (Adams, 1998; Friedman, 1999; Gaber, 2007; Devisch, 2008; Tanes & Cemalci, 2010).

İncelenen bilgisayar oyunlarında, siyasi, iktisadi, idari, diplomatik modellere yer verilmektedir. Bu modellerin öğrenci tarafından seçilmesi ve uygulanması basit oyunların ötesinde karmaşık bir programlama kurgusu içermektedir.

Bu oyunları oynama sürecine başlamadan veya oyunun oynanması süresinde 'oyunun nasıl oynandığını öğrenme' süreci, aslında başlı başına 'yönetime ilişkin temel konuları öğrenme süreci' olarak tanımlanabilir. Diğer bir deyişle oyuncu, oyunu öğrenirken, aslında disiplinde öğretilen esasları da öğrenmektedir: Oynamak için öğrenmeye zorlanmaktadır. Gee'ye göre, çoğu zaman oyunun ilk seviyeleri gerçekte gizli derslerdir. Oyun ilerledikçe oyuncular yine bilgiye ihtiyaç duyar ve bu bilgileri oyun içinden veya dışından edinerek uygular. Oyunlar oyunculara tüketme değil üretme imkânı sunar (Gee, 2003:2).

İkinci olarak, programlar oyuncuya aktif bir kamu yöneticisi olarak hareket etme imkânı tanımaktadır. Oyuncuya, gerçek hayatta yaşanan ve yaşanması muhtemel vakalar sunulmaktadır. Siyasi, iktisadi, sosyal, askeri, diplomatik, kültürel, teknolojik, kültürel, dinî ve benzeri alanlardaki olgular, neden ve sonuç ilişkisi içinde, tarihsel arka planını içerir bilgilerle birlikte oyuncunun sevk ve idaresine sunulmaktadır. Oyuncu kamu yönetimi disiplininde irdelenen konulara ilişkin bilgi sahibi olmakla kalmamakta, ayrıca tatbik ederek öğrenir ve öğrendiğini tatbik edebilmektedir.

Üçüncü olarak, programların açık-uçlu (sandbox) niteliği, oyuncuya oyunun amacını ve bu amaca ulaşmak için kullanabileceği araçları geniş bir serbestlik içinde belirleme imkânı tanımaktadır. Bağımsız karar alma ve uygulama imkânı oyuncuya; farklı yönetim tercihlerinde bulunma, bu tercihlerin etki ve sonuçlarını gözlemlene olanağı sağlar. Oyuncu farklı oyunlarda 'farklı yönetimler' tecrübe edebilir.

Bu özellikler, siyaset bilimi ve kamu yönetimi disiplinin öğrenciyi vermek istediği temel kıstasları karşılar mı? Bu soruya "evet" cevabı verilecekse bile önemli çekinceler koyulmalıdır. Örneğin, söz konusu bilgisayar oyunlarında bilimsel teori ve tartışmalar

özet olarak veya kısmen sunulmaktadır. Dahası, hukuk bağlantısı açısından, bu oyunların her hangi bir mevzuat içermediği ortadadır. Bu oyunlarda ideoloji ve hukuk felsefesine yönelik eğilimlere işaret edildiği söylenebilir ki, bu da eksiktir.

Bununla birlikte Tarih öğretimi açısından, oyunların etkili bir öğretim materyali olduğu savunulabilir. Bir önceki bölümde yer verildiği üzere, tarih öğretiminde oyunların kullanımı yaygınlaşmaktadır. Bazı oyunlarda Türkiye'nin tarihten aldığı siyasi ve yönetsel geleneklere işaretler vardır. Crusader Kings, Empire Total War gibi oyunlarda bunlar daha çok izlenebilirken, Civilisation, Age of Empires gibi oyunlarda ise gizlidir.

Belirtmek gerekir ki incelenen bilgisayar oyunlarının asla bir ders yerine geçmeyeceği açıkça ortadadır. Bununla birlikte öğrencide merak oluşturabileceği, okumaya ve derse teşvik edeceği savunulabilir. Yani ders içi veya ders dışı yardımcı materyal olarak kullanılabilir, interaktif (etkileşimli) öğretim ve öğrenime dayalı seçmeli bir ders olarak gösterilebilir, öğrenci topluluklarını öğretime teşvik için yararlanılabilir.

İlave öneri olarak, oyuncuların oyunlarda edindikleri bilgileri tecrübeli bir öğretici rehberliğinde analiz etmeleri, diğer bir deyişle yapılandırılmış bir tartışmanın öğrenmeyi kolaylaştıracağı belirtilmelidir.

Bunun dışında, söz konusu bilgisayar oyunlarının sağdece Siyaset bilimi ve kamu yönetimi öğrencilerine değil, lise ve lisans düzeyi tüm öğrencilere önemli miktarda entellektüel birikim sağlayabileceği söylenebilir.

Sonuç

Oyun, bilgiye ulaşmanın bir yoludur. Oyunlaştırma bilginin aktarımını kolaylaştırır. Bilgi oyunlar ile pekiştirilebilir. Bu çalışmada, bilgisayar oyunlarının siyaset bilimi ve kamu yönetimi öğretiminde kullanılabilirliğini irdelemek üzere, 21 örnek oyun incelenmiştir. Bu oyunlar, tecrübe edilen eğlenceyi artırmak üzere, oyunun gerçek hayata yakınlığını en çoklarken, teorik yönetsel bilginin kendisini kullanmaktadır. Dolayısıyla yönetsel sürecin gerçeğe yakın haritaları ve simülasyonlarıdır.

Oyuncu diğer bir deyişle öğrenci, gerçekliği artırılmış oyunu oynarken ve nasıl oynanacağını öğrenirken, aslında başlı başına yönetime ilişkin temel konuları öğrenmektedir. Civilization serisini oynayanlar, medeniyetlerin gelişmesine farklı açılardan deneyimle imkân bulur, Crusader Kings II, Europa Universalis IV, Victoria II, Hearts of Iron IV oynayanlar siyasi tarihi deneyimleyerek kavrar, Age of Empires II veya Total War serisi oynayanlar askeri tarihle bağdaşık yönetsel gelişimi gözleyebilir, Caesar III, Pharaoh, Zeus Master of Olympus, Emperor: Rise of the Middle Kingdom oyunlarını oynayanlar antik kültürlerin farklılıklarını, yönetsel eğilimlerini, şehirlerin dönüşümünü izleyerek öğrenir, SimCity ve City Skylines oynayanlar güncel belediyeçilik sorunları hakkında bilgi edinir. Öğrenci diğer bir deyişle oyuncu, öğrenirken eğlenmektedir.

Söz konusu oyunların mekaniklerinin oyuncunun aktif bir kamu yöneticisi olarak hareket etmesine olanak sağladığı, oyuncunun bağımsız kararlar alma, farklı yönetim tercihleri yapma ve bu seçimlerin etki ve sonuçlarını gözlemlene olanağına sahip olduğu söylenebilir.

Sonuçta bilgisayar oyunlarının yalnızca eğlence aracı olarak değil, fakat karmaşık ve çok yönlü yüzleriyle daha iyi öğrenme araçları olarak kullanılması halinde öğrenciler, bilgisayar oyunlarında "tatbik ederek öğrenme" olanağına kavuşabilir. Kendi oyunlarında, siyasi, yönetsel, iktisadi seçeneklerin sebeplerini, süreçlerini, çıktılarını ve sonuçlarını izleyebilir. Simülasyonlar, öğrencilerin günlük siyasi, sosyal, iktisadi olaylar hakkında ve bunların geçmişle bağlantısına ilişkin eleştirel düşüncelerine yardımcı olabilir.

Bu oyunların, teorik bilgi ve mevzuat sunumunda önemli eksiklikleri olduğu görülmüştür. Ancak bu oyunların; siyasi tarih öğretimi, kamu politikalarının izlenmesi, yönetsel işleyişin kavranması, devlet yönetiminin genelliği ve giriftliğine yönelik genel bir

bakış açısı sunması, stratejik yönetim veya kriz yönetimi gibi alanlarda uygulamalı öğrenme imkânı sunması gibi özellikleri olduğu savunulabilir.

Savunu, lisans öğretiminin bilgisayar oyunları ile ikame edilmesi değil, ikmal edilmesidir. Diğer bir deyişle, öğretimde kitap ve dersleri bilgisayar oyunları ile yer değiştirmeyi değil, bunların oyunlarla desteklenmesi önerilmektedir. Oyunlar, eğitimde kullanılan görsel yardım araçlarının gelişmiş bir adımı olarak yorumlanmalı ve kullanılmalıdır.

Oyunlar, bu oyunları incelemiş bir öğreti ile eğitsel bir nitelik taşıyabilir.

Wainwright (2014) "Special Topics: History in Video Games" dersi için bir müfredat (syllabus) ve örnek sınav çalışma klavuzu hazırlamıştır. Ders müfredatında oyunlara ve videolara, okuma metinleri kadar çok yer vermektedir. Örnek çalışma klavuzu politik ve felsefi olduğu kadar pratik ve bilişsel tartışmalara da kapı aralamaktadır.

Bu çalışmanın savunusunu doğrulayacak / yanlışlayacak bir alan araştırması, diğer bir deyişle, üniversite ortamında öğrenciler üzerinde yapılacak bir araştırma, Türkiye'de siyaset bilimi ve kamu yönetiminde bilgisayar oyunlarının kullanılabilirliğini daha iyi ortaya çıkartacaktır. Temennimiz, bu tür ders yöntemlerinin Türkiye'de denenmesi ve etkili sonuç alıyor ise yaygınlaşmasıdır.

KAYNAKÇA

- AARSETH, E. (2001). Computer game studies, year one. *Game studies*, 1(1), 1-15.
- ADAMS, P. C. (1998). Teaching and learning with SimCity 2000. *Journal of geography*, 97(2), 47-55.
- ALEXANDER, A. L., BRUNYÉ, T., SIDMAN, J., & WEIL, S. A. (2005). "From gaming to training: A review of studies on fidelity, immersion, presence, and buy-in and their effects on transfer in pc-based simulations and games." *DARWARS Training Impact Group*, 5, 1-14.
- APPERLEY, T. (2018). Counterfactual communities: Strategy games, paratexts and the player's experience of history. *Open Library of Humanities*, 4(1).
- ARJORANTA, J. (2014) "Game definitions: A Wittgensteinian approach." *Game Studies: the international journal of computer game research* 14.
- BASSIOUNI, D. H. (2013). "Children's experiences of video game consumption: development, socialisation and identity." *Doktora tezi*. Royal Holloway University of London.
- GÜLER, B. A. (1994). "Nesnesini Arayan Disiplin: Kamu Yönetimi" *Amme İdaresi Dergisi*, 27(4), 3-19.
- BOSTROM, N. (2003) "Are We Living in a Computer Simulation?" *Philosophical Quarterly*, 53(211), 243-255.
- CHRISTESEN, P., & MACHADO, D. (2010). "Video games and classical antiquity." *Classical World*, 104(1), 107-110.
- CLARK, D. (2006). "Games and e-learning." *Caspian learning*.
- CONNOLLY, T. M., BOYLE, E. A., MACARTHUR, E., HAINEY, T., & BOYLE, J. M. (2012). "A systematic literature review of empirical evidence on computer games and serious games." *Computers & education*, 59(2), 661-686.
- DALE, A. G. & KLASSON, C. R. (1964). *Business gaming: A survey of American collegiate schools of business*. Bureau of Business Research, University of Texas.
- DEKKERS, J. & DONATTI S. (1981) "The integration of research studies on the use of simulation as an instructional strategy." *The Journal of Educational Research* 74(6), 424-432.

- DEVISCH, O. (2008). Should planners start playing computer games? Arguments from SimCity and Second Life. *Planning Theory & Practice*, 9(2), 209-226.
- DILL, K. E., GENTILE, D. A., RICHTER, W. A., & DILL, J. C. (2005). "Violence, sex, race and age in popular video games: A content analysis." *Featuring females: Feminist analyses of the media*, 115-130.
- FARIA, A. J. & NULSEN, R. O. (1996) "Business simulation games: current usage levels. A ten year update." *Developments in Business Simulation and Experiential Learning: Proceedings of the Annual ABSEL conference*. 23, 22-28
- FRIEDMAN, T. (1999). The semiotics of SimCity. *First Monday*, 4(4).
- GABER, J. (2007). Simulating planning: SimCity as a pedagogical tool. *Journal of Planning Education and Research*, 27(2), 113-121.
- GEE, J. P. (2003). "What video games have to teach us about learning and literacy." *Computers in Entertainment (CIE)*, 1(1), 1-4.
- HOUGHTON, R. (2018). "World, Structure and Play: A Framework for Games as Historical Research Outputs, Tools, and Processes". *Práticas da História*, (7).
- ILLICH, I. (2017). *Okulsuz Toplum*. Şule Yayınları.
- KIRRIEMUIR, J. (2002). The relevance of video games and gaming consoles to the higher and further education learning experience. *Techwatch report TSW*, 2
- KIRRIEMUIR, J., & MCFARLANE, A. (2004). Literature review in games and learning. *Futurelab Series*, 1-35.
- LAIRD, J. E. (2005). History of computer games. EECS Department, 9(7).
- LUCAT, B., & HAAHR, M. (2015). "Ideological Narratives of Play in Tropico 4 and Crusader Kings II." *In DiGRA Conference*.
- LUNDGREN, S., & BJÖRK, S. (2012, May). "Neither playing nor gaming: Pottering in games." *In Proceedings of the international conference on the foundations of digital games*. 113-120
- MACCALLUM-STEWART, E. & PARSLER, J. (2007) "Controversies: Historicising the Computer Game Situated Play", *Proceedings of DiGRA 2007 Conference Tokyo: The University of Tokyo*, September, 2007, 203-210
- MCGUIRE, C. (1973) "Simulation Technique in the Teaching and Testing of Problem-Solving Skills." *Occasional Paper Series-Science Paper 8. Columbus Ohio State University Center for Science and Mathematics Education*.
<https://files.eric.ed.gov/fulltext/ED091152.pdf>
- MCMICHAEL A. (2007) "PC Games and the Teaching of History" *The History Teacher*, 40(2), 203-218
- MOZELIUS, P., FAGERSTRÖM, A., & SÖDERQUİST, M. (2017). "Motivating factors and tangential learning for knowledge acquisition in educational games." *Electronic Journal of e-Learning*, 15(4), 343-354.
- PRENSKY, M. (2001). "Fun, play and games: What makes games engaging." *Digital game-based learning*, 5(1), 5-31.
- PRENSKY, M. (2006). *Don't bother me, Mom, I'm learning! How computer and video games are preparing your kids for 21st century success and how*. St. Paul: Paragon House.
- PRENSKY, M. & BERRY, B. D. (2001). "Do they really think differently." *On the horizon*, 9(6), 1-9.
- RAIA, A. (1966) "A study of the educational value of management games." *Journal of Business*, 39, 339-352.
- REINART, B., & POPLIN, A. (2014). "Games in urban planning—a comparative study". *Real Corp*, 1-10.
- ROSEN, G. (1979). "The effectiveness of the use of games as a revision technique in junior high school science." *Research in Science Education*, 9(1), 133-143.

- SABATIER, P. A. & WEIBLE, C. M. eds. *Theories of the policy process*. Westview Press, 2014.
- SICART, M. (2011). *The ethics of computer games*. MIT press.
- SQUIRE, K. D. (2004). *Replaying History: Learning World History Through Playing Civilization III*, Doktora Tezi, Indiana University.
- TANES, Z., & CEMALCILAR, Z. (2010). Learning from SimCity: An empirical study of Turkish adolescents. *Journal of adolescence*, 33(5), 731-739.
- TYACK, A., & WYETH, P. (2016). Reflective experiences in videogame play. <https://eprints.qut.edu.au/114893/1/DiGRAA%202016%20-%20upload.pdf>
- VANSICKLE, R. L. (1978) "Designing simulation games to teach decision-making skills." *Small Group Behavior*. 9(4). 413-428.
- VANSICKLE, R. L. (1986). "A quantitative review of research on instructional simulation gaming: A twenty-year perspective." *Theory & Research in Social Education*, 14(3), 245-264.
- WAINWRIGHT, A. M. (2014). Teaching historical theory through video games. *The History Teacher*, 47(4), 579-612.
- WATRALL, E. (2002) "Digital pharaoh: Archaeology, public education and interactive entertainment." *Public Archaeology* 2.3: 163-169.
- WENTWORTH, D. R. & DARRELL R. L. (1973) "An evaluation of a simulation game for teaching introductory economics in junior colleges." *The Journal of Experimental Education* 42, 87-96.
- WINNERLING, T. (2014). "The eternal recurrence of all bits: how historicizing video game series transform factual history into affective historicity." *Eludamos. Journal for Computer Game Culture*, 8(1), 151-170.
- WITTGENSTEIN, L. (2009) *Philosophical investigations*. (çev.) G. E. M. Anscombe, P. M. S. Hacker ve Joachim Schulte; (ed.) P. M. S. Hacker and Joachim Schulte, John Wiley & Sons, UK.
- WOODROW, W. "The study of administration." *Political Science Quarterly* 2.2 (1887): 197-222.
- WOUTERS, P., VAN DER SPEK, E. D., & VAN OOSTENDORP, H. (2009). "Current practices in serious game research: A review from a learning outcomes perspective." *Games-based learning advancements for multi-sensory human computer interfaces: techniques and effective practices*. IGI Global, 232-250.
- YEŞİLYURT, F. "Türkiye'de Eğitim-Öğretim Alanında Yapılan Bilgisayar Oyunları Konulu Lisansüstü Tezlerin İncelenmesi." *OPUS Uluslararası Toplum Araştırmaları Dergisi*, 9(16), 1506-1524.

Summary

In this study, the usability of computer games in political science and public administration teaching is examined through exemplary computer games. For review, 21 games were selected from among the popular games in the market. In order to present a wide range of examples, strategy and city planning games with real-time or turn-based game mechanics, released between 1998-2016, were examined. In the analysis, criteria such as game mechanics, geography, period, how it can be used in public administration were taken as basis. Some evaluation of these games are as follows:

1- The entire Civilization series can be used for holistic teaching of political history and policy choice, while Civilization 4-5-6 versions with different policy-choice mechanics can be used in teaching public policies.

2- *Crusader Kings II*, *Europa Universalis IV*, *Victoria II*, *Hearts of Iron IV* games, although they are based on economic and military power competition, are important in terms of showing the political, economic and cultural conditions of the historical period in which the game took place. These types of games lead the player to wonder about how the experiences of the players in the game take place in real life and direct them to research.

3- *Age of Empires II* and *Total War* series, although there are simulations with few social and economic aspects and are mostly associated with the military, they offer experiences of their own times.

4- "*Caesar III*" game (ancient Rome), "*Pharaoh*" game (ancient Egypt), "*Zeus Master of Olympus*" game (ancient Greek), "*Emperor: Rise of the Middle Kingdom*" game (ancient Chinese period) are historical city building games as well as *SimCity* and *City Skylines* (twentieth century mechanics). In these games, player takes on the duties of a mayor. Player can have an idea in different areas from development planning to resource management, from human planning to energy management.

The process of 'learning how to play the game' can be defined as 'the process of learning the basic issues related to management' in itself before the process of playing these games or during the playing of the game. Secondly, the programs allow the player to act as an active public administrator. Real life and probable cases are presented to the player. Thirdly, the open-ended (sandbox) nature of the programs allows the player to freely determine the purpose of the game and the tools they can use to achieve this goal. Independent decision making and implementation capability allows the player the opportunity to make different management preferences and to observe the effects and results of these choices. The player can experience "different managements" in different games.

However, in terms of giving theoretical background to the student, games are inefficient. In terms of legal connection, it is clear that these games do not contain any detailed legislative materials. At best, it can be said that there are indications of tendencies towards ideology and jurisprudence, which is also lacking.

It can be said that the mechanics of the games in question allow the player to act as an active public manager, and the player has the opportunity to make independent decisions and make different management choices, and to observe the effects and consequences of these choices (public policies). Games can be used to give information on political history. However, the games in question offer very little information on managerial theoretical knowledge and legislative applications. In general, it is possible to supplement undergraduate education with computer games: Games can be interpreted as an advanced step of visual aid tools and used under the guidance of a guide.

How Saudi Media Covered the Murder of Jamal Khashoggi: The Case of Arab News

İbrahim KARATAŞ*

Abstract

Evidences show that Saudi agents killed prominent journalist Jamal Khashoggi in Saudi Arabia's Istanbul consulate on October 2, 2018. As the Crown Prince Muhammad Bin Salman was blamed for the murder, *Arab News* newspaper took a defensive position to defend the crown prince and the Saudi regime through news reports and columns. This study has analyzed 36 articles of ten columnists of *Arab News* to learn how Saudi journalists defended their regime and the Saudi officials charged for the murder. This research indicates that they received the concerning statements of the Saudi regime as true and tried to justify them in their columns. On the other hand, columnists blamed Turkey, Qatar, and other critics for clamping down Saudi Arabia. When columnists' attitudes are examined, it can be seen that they look furious, closed to opposite views, and biased. Their columns also give some idea about the press freedom in Saudi Arabia. This study is expected to reveal how media operates in Saudi Arabia via the content analysis of columns of Arab News regarding Khashoggi's murder.

Keywords: Jamal Khashoggi, Saudi Arabia, Turkey, Journalism, Arab News

Suudi Medyasının Cemal Kaşıkçı Cinayetini Veriş Şekli: Arab News Gazetesi Örneği

Öz

Bu çalışma, medyanın basın özgürlüğü bağlamında zorluklar yaşadığı otoriter rejimlerde nasıl çalıştığını anlamak için Suudi *Arab News* gazetesinin Cemal Kaşıkçı'nın katli karşısındaki tutumunu içerik analizi yaparak öğrenmeye çalışmaktadır. Delillere göre Suudi Arabistanlı ajanlar meşhur gazeteci Cemal Kaşıkçı'yı 2 Ekim 2018 tarihinde İstanbul'daki Suudi konsoloslukunda başını kesmek ve vücudunu asitle yok etmek suretiyle öldürdüler. Araştırmamız gösteriyor ki cinayetten velihaht prens Muhammed Bin Salman sorumlu gösterilince, *Arab News* gazetesi onu ve Suudi rejimini köşe yazıları ve haberlerle savunmak için harekete geçti. Çalışma on yazar tarafından yazılmış söz konusu köşe yazılarından 36'sını incelemiş ve gazetenin rejimi ve Suudi yetkilileri nasıl savunduklarını ortaya çıkarmaya çalışmıştır. Köşe yazılarından anlaşıldığı kadarıyla yazarlar Suudi hükümetinin demeçlerini sorgulamamışlar ve bunu köşelerinde savunmuşlardır. Diğer yandan aynı yazarlar bilhassa Türkiye'yi, Katar'ı ve diğer ülkeleri ülkelerini köşeye sıkıştırmakla itham etmişler ve onlara karşı suçlayıcı ve saldırgan bir



Özgün Araştırma Makalesi (Original Research Article)

Geliş/Received: 18.12.2020

Kabul/Accepted: 20.12.2021

DOI: <https://dx.doi.org/10.17336/igusb.840718>

* Asst. Prof., Istinye University, Department of International Relations, Istanbul, Türkiye.
E-mail: ibratas@gmail.com ORCID <https://orcid.org/0000-0002-2125-1840>

tutum sergilemişlerdir. Yazarların öfkeli, taraflı ve Suudi rejimine yapılan eleştirileri kabullenmedikleri gözlemlenmiştir. Köşe yazıları Suudi Arabistan'daki basın özgürlüğü hakkında da fikir sahibi olunmasına yardımcı olmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Cemal Kaşıkçı, Suudi Arabistan, Türkiye, Gazetecilik, Arab News

1. Introduction

On October 2, 2019, Saudi journalist Jamal Khashoggi was killed in the Saudi consulate in Istanbul while trying to obtain the document of divorce. The order to kill him is believed to be given by Saudi Crown Prince Muhammad Bin Salman (hereafter MBS) since Khashoggi was a staunch critic of him and allegedly organizing an opposition movement against him. Khashoggi's remains were never found, probably because they vanished with chemical acid. His close friends argue that his head was taken to Saudi Arabia by murderers. Regarding repercussions, Turkey got furious as the brutal murder happened in Istanbul. Turkish government saw the incident as a Saudi plan to humiliate Turkey and a message to Turkey-based Arab expatriates that escaped from their authoritarian regimes, assuming that the country was a safe haven for them (Telci, 2018: 11). Turkish government pursued a drop-in policy, releasing evidence one by one to show that Khashoggi was killed by Saudis. Turkish authorities also gave tape records of the last moments of Khashoggi to the media.

On the other hand, Saudi Arabia denied allegations. When Khashoggi's fiancée Hatice Cengiz announced that he did not come out of the consulate, the Saudi regime said he already left on October 2, 2018. Yet, two weeks later Saudis admitted that Khashoggi was killed by Saudi agents. However, the Saudis denied that it was a premeditated murder ordered by MBS. While the Saudi government arrested eighteen people for the murder, only five of them were sentenced to death while three were given 24-year imprisonment each. However, head actors like Suud Al-Qahtani (advisor of MBS), Ahmed Al-Asiri (former deputy head of intelligence), and Muhammad Ul-Utaibi (Consular General to Istanbul when Khashoggi was killed) were all acquitted. As for worldwide reactions, the whole world condemned the heinous killing but states hesitated to sanction Saudi Arabia for it. For example, the US sanctioned only some Saudi nationals believed to be involved in the murder (Sultoon, 2018).

Turkish media was quite active in disseminating breaking news about Khashoggi's killing. There was also an evident synchrony between Turkish authorities and media. The government gave information in parts to the media in order to keep the case hot. In addition, Turkish media could not digest the murder committed on Turkish lands, and thus, attacked MBS and Saudi Arabia. Regarding the press coverage of Saudi Arabia about the murder of Jamal Khashoggi in the Saudi consulate located in Istanbul, they did not accept that Khashoggi was killed in the consulate at first and blamed Turkish and Qatari media for insulting Saudi Arabia (Omar, 2019: 6). As a response to the allegations about the murder, they published stories about human rights abuses in Turkey and how Qatar funds terrorism. When the Saudi government admitted that Khashoggi was killed, they revised their coverage but did not criticize the Saudi government (see below).

This study aims to analyze the coverage of Saudi media about the murder of Khashoggi by examining columns written in *Arab News* newspaper after Jamal Khashoggi was killed. As will be seen below, the columnists avoid criticizing the Saudi regime but try also not to demonize Khashoggi. On the other hand, they continuously respond to Turkish, Qatari, and other foreign media, which are critical of Saudis. The analysis shows that *Arab*

News does not question the involvement of the Saudi regime in the murder. The case of *Arab News* implies that the Saudi media has freedom problems and seems to be under the pressure of the government. While columns are analyzed, it can be seen that columnists relentlessly defend their government. By analyzing *Arab News*' stance regarding Khashoggi's murder, this study aims to reveal how authoritarian regimes wield media and how journalists, whether voluntarily or due to fear, react when there is a threat to their regime.

In terms of methodology, both quantitative and qualitative analyses were used to realize the purpose of this study. While the literature was reviewed for particularly the theoretical section, some interviews were made with concerning people. However, their names were kept anonymous on their request. Regarding *Arab News*, only those columns mentioning the murder of Khashoggi were analyzed while news reports were kept out of scope. Columns were accessed on arabnews.com. In total, 36 columns mentioning Khashoggi between October 11, 2018, and December 24, 2019, were examined. The content of articles was analyzed to unveil (1) how the developments affected columnists' views, (2) whether authors were biased or unbiased, (3) how the regime and MBS were mentioned, (4) whether there was the regime pressure on the Saudi media or not, and (5) how foreign media and allegations were received.

2. Media and Politics

The word media is the plural form of medium, which can simply be defined as a means of communication between people. Such components as newspapers, printing, broadcasting (radio and television), advertising, cinema, internet, etc. are basic instruments of media. Historically, primitive communication models such as Chauvet cave paintings, smoke signals, and theatre plays are regarded as early forms of media. Regarding printed media, the first sample is supposed to be the publication of the book called *Vajracchedika-Prajnaparamita-Sutra* in China in 868 (Karataş, 2017: 8). Then comes Gutenberg's printing machine in the 15th century. However, it could not become widespread until the 19th century due to printing costs. Thanks to dropping costs and the publication of newspapers in the early 19th century, the era of modern journalism began. When we come to the 20th century, we see that radio and television joined newspapers, thereby components of media increased. The term 'media' in contemporary meaning was first used by Marshall McLuhan, a Canadian communications theorist, in 1954 (McLuhan, 1954). Particularly his words 'medium is the message' drew much attention about the influence of media.

With the invention of the internet, a new term called the 'new media' was begun to be used. In the new media, information is distributed via computers or computer-like devices such as smartphones and iPads. The new media, including social media, is cheap, fast, accessible from anywhere, and can turn everyone into a journalist. To give an example, a person can create an account on Twitter free of charge and inform all people across the world. The cost will only be a \$5- internet package for/her his phone. In addition, one can open a news portal with an affordable cost and publish news. For instance, the Huffington Post was founded by four people in 2005 and sold for \$315 million in 2011. A similar website can be founded for \$300 on the condition that it uses a ready-made news template.

According to Craig (2004: 3), there are two types of media, namely news media and entertainment media. While news media refers to journalism, entertainment media comprises cinema, music, TV series, advertisements, and so on. Media is also classified as mainstream media and alternative media. Although the former addresses to all people, the latter has a small audience such as ideological communities, religious groups, and

ethnic groups. There is also thematic media writing/broadcasting about specific issues such as sports, music, news, and women. On the other hand, Siebert, Peterson, and Schramm (1963) suggest four theories of the press, associated with the type of political administration. According to the first theory, namely the Soviet theory, all media organs are owned and controlled by the communist state. Journalists are actually public clerks, whose outputs are checked by a censorship committee. On the other hand, in authoritarian theory, there might be private owners of media outlets but they have to get a license from the government, a procedure making media dependent on the state. Any anti-governmental news might lead to the closure of the media organ and severe punishment of the owner and journalists. Regarding libertarian theory, it argues that media is independent of pressure and censorship of any government, bureaucracy, business world, aristocracy. The media's duty is supposed to provide a free flow of information without any intervention. Finally, social responsibility theory is a derivative of libertarian theory, conversely suggesting that the state should sometimes intervene media to remind its responsibilities so that it will not cross the line.

However, since media has transformed thanks to the internet, a new theory that I call individualization theory can be suggested here. Individuals are now able to distribute information through their social media accounts and blogs. It is difficult to track all people and apply the rules of media on them. In other words, censorship has never become so difficult as information is flowing through millions of ports. It is correct that the internet is provided by states, thus they can cut the connection whenever they want but the advanced internet technology mostly enables users to hide their IPs. Particularly if users are abroad, it is almost impossible to catch them. On the other hand, since not all individuals are opponents of governments, those acting in legal ways may have unprecedented successes. For example, former American president Donald Trump's Twitter account is no different than a newspaper or TV in terms of accessing and influencing society. Besides, there are social media users with tens of millions of followers that determine the agenda and earning large amounts of money thanks to advertisements they share in their accounts. It can be argued that individual media is more independent, incurs less censorship, cheap, fast, and more influential. However, this study argues that individualization of media is the further partition of the sector among individuals and empowerment of media against states but the latter still holds the largest portion of power.

As for media and state relations, media elements are assumed as the agents representing people against the state, and vice versa. As the above theories assert, the regime type is vital for the freedom of media. While liberal countries give more freedom to media, authoritarian regimes try to control it. In this respect, Jebiril, Stetka, and Loveless (2013) argue that media is freer in democratic countries. Complementarily, a survey shows that when media is free, then people's eagerness to political participation increases (Leeson, 2008). On the other hand, it can be witnessed that there is a continuous relation between media and politicians, which can be explained as 'compelling dependency'. While politicians benefit from newspapers, TVs, the internet, and radios to make their PR, media outlets support or oppose the political world due to reasons such as economic benefits, ideological alignment/opposition, and national issues. In this regard, for example, media may sometimes remain silent against important issues of the agenda and corruption to save politicians (Rohlinger, 2006; 539). In addition, as per the *CNN Effect* theory, it may set the agenda and force politicians to take action (Wolfsheld, 2014). As an example, it was media that propagated the necessity of invading Iraq in 2003. On the other hand, it might be used as a propaganda tool even in America, where media is supposed to be free (DellaVigna & Kaplan, 2007: 1). Indeed, outlets like BBC World Service, Radio Free

Europe, Deutsche Welle, and Voice of America were founded to wire Western propaganda in the Soviet bloc during the cold war.

Finally, regarding the Middle Eastern and particularly Saudi media, it is hard to say that there is a free flow of information. The region's media fits well with Siebert, Peterson, and Schramm's (1963) authoritarian theory as media is state-controlled. Even if there are privately owned media companies, they hardly criticize the regime since owners and journalists might be sentenced, as in the case of Khashoggi. Almost all states have the Ministry of Information that controls the flow of information (Bedri, 2015: 32). Yet, Lebanon might be an exception as there is not much pressure on media there. On the other hand, Qatar was the first that abandoned its Ministry of Information and allowed press freedom by establishing Al Jazeera TV Network. Yet, although Al Jazeera broke censorship in the region, it does not criticize the Doha government. Regarding the Saudi Arabian media, our subject in this study, no criticism of the regime and the royal family seems to be tolerated. Besides governmental control via the Ministry of Media, self-censorship is also pervasive (BBC, 2019). Although private TVs are not operated on Saudi soil, Saudis own many media giants such as MBC, OSN, Rotana, and Al-Arabiya. Intolerance against journalists has peaked since Muhammad Bin Salman became the Crown Prince in 2017. Besides killing Jamal Khashoggi, some low-level dissident journalists were found dead in various countries. In addition, Saad Al-Jabri, a former Saudi official, said the crown prince had sent an elite squad to assassinate him two weeks after Khashoggi's death (Bostock, 2020). Moreover, Omar Abdulaziz in Canada and Iyad Al-Baghdadi (originally Palestinian) in Norway are under police protection against likely assassinations. An anonymous Qatari official also said that a Saudi female journalist was invited to the Saudi embassy in Washington probably to be kidnapped or even killed after Khashoggi's death but she refused to meet the ambassador in the embassy building.

Regarding our case study, *Arab News*, it is the first English-language daily newspaper published in Saudi Arabia, was founded by Hisham Hafiz in 1975. With 51.000 circulations in various countries, it has been one of the most influential newspapers in Saudi Arabia and the Middle East. It is criticized by political observers as being the propaganda tool of the Saudi regime. Particularly its coverage about the Yemeni Civil War and the murder of Jamal Khashoggi is much condemned. Khashoggi was the deputy editor-in-chief of Arab News between 1999 and 2003.

As for Jamal Khashoggi, he was born in Medina in 1958. He is of Turkish origin from the paternal side and nephew of arms dealer Adnan Khashoggi. He worked as a correspondent, columnist, and editor in various Saudi newspapers. Yet, he was dismissed several times for criticizing the Wahhabi creed. He also worked as an adviser to various high-level Saudi officials including Turki Al-Faisal, who served as the director of intelligence and ambassador to the US and the UK. Complaining about the lack of freedom of expression in Saudi Arabia, he left the country in 2017 and began to live in the US. Before being killed, he worked as a columnist for *The Washington Post*. He was targeted by the Crown Prince due to his criticisms. Khashoggi was criticizing the Saudi regime especially for implementing fundamental Wahhabi traditions, which even prohibit women from driving cars and going somewhere without a male relative. In other words, he was favoring a more open and secular society similar to that of Turkey. Khashoggi was also a defender of the free press and had to self-exile himself due to his views that were not welcomed by the establishment.

Regionally, he supported popular uprisings during the Arab Spring and accused his government of being narrow-minded. Besides supporting the Palestinian cause, he also harshly criticized the Qatari blockade, which led to the Saudi government claiming that he was supporting the Qatari-Turkish stance. After leaving Saudi Arabia and beginning to write for *The Washington Post*, his anti-regime activities and articles

increased. According to some news, he was organizing an anti-MBS movement among diaspora Saudis. When MBS allegedly learned it through spyware loaded into his mobile phone, the Crown Prince waited for an opportunity to silence him. The common rumor about his death is that when he did not accept to go back to Saudi Arabia, agents surrounding him in the Consulate choked him and then dismembered his body. His close friends, who wanted to remain anonymous, said that his head was taken to Saudi Arabia while his body was dissolved in acid. The killing order is believed to be given from Saudi Arabia at the time when he refused to return. Overall, Khashoggi was killed for his opposition to a regime. It should also be noted that he was not a hard-line opponent of the Saudi regime and did not want to be known as an exiled opponent (Khashoggi and Cherkaoui, 2018: 7).

3. The Arab News Coverage of the Murder of Khashoggi

While there are more than thirty columnists writing for *Arab News*, only ten of them wrote about the murder of Jamal Khashoggi. Why others did not write about the murder is a matter of question but it is hard to learn the reason. These ten columnists writing articles about Khashoggi are; Faisal J. Abbas, Abdulrahman Al-Rashed, Frank Kane, Abdel Aziz Aluwaisheg, Cornelia Meyer, Khalaf Ahmad Al-Habtoor, Ray Hanania, Baria Alamuddin, Dr. Abdellatif El-Menawy, and Dr. Hamdan Al-Shehri. As will be seen below, the chief-in-editor Faisal J. Abbas wrote more than anyone.

Beginning with Faisal J. Abbas's views about the murder of Khashoggi, he writes his first article on October 11, 2018, at a time Khashoggi's murder was not confirmed yet (Abbas, 2018a). He writes that he is concerned about Khashoggi's sudden disappearance in Turkey, which he blames for being hostile to media. Thus, he fingers out Turkey for Khashoggi's vanishing and advises the Turkish state to look at its own backyard for abuses of freedom of expression. On the other hand, Abbas praises the silence of the Saudi government and contends that it will not be correct to respond to wild claims while the investigation continues. He then criticizes Khashoggi for changing the side at a time "the Anti-Terror Quartet" (Saudi Arabia, the UAE, Bahrain, and Egypt) began to impose a boycott on Qatar. In addition, he claims that Khashoggi was not only a journalist but also a political activist supporting the Muslim Brotherhood and Qatar. After accusations about Khashoggi, he expresses that Saudi authorities will resolve the mystery behind Saudi journalist's vanishing. It can be contended from his first concerning piece that he sees Khashoggi and Turkey as evils and the Saudi government as innocent.

In his article named "You don't honor Khashoggi by insulting his country" written on October 21, 2018, one day after the confirmation of Khashoggi's death, he begins with reminding that Khashoggi was a fellow journalist, friend, a former deputy editor of *Arab News*, soft-spoken, kind-hearted and a consummate professional (Abbas, 2018b). He also criticizes Saudi media for unfairly insulting Khashoggi. Aftermath, he warns the Saudi government to make official statements in order to make people not believe Turkish and Qatari media. Besides, Abbas blames BBC, Reuters, and Twitter for their anti-Saudi coverage. Thus, for Abbas, the Saudi regime is under an unfair attack of international media. Regarding Abbas' third article concerning Khashoggi's murder, he says that it is one of the worst times for Saudi Arabia since the September 11 attacks (Abbas, 2018c). While he argues that the international community did not expect such behavior from the Kingdom, he also reproaches to foreign countries for their reaction to Saudi Arabia. He claims that if a similar murder had been committed in Syria or Iran, the world would not react so harshly. Finally, he praises MBS and his statement that "war on extremism is ongoing." Abbas lists what reforms MBS did such as allowing women to drive and enter sports stadiums, reopening cinemas, and relaxing rules on gender-mixing and dress.

However, he does not mention about allegations that MBS killed a journalist struggling for reforming the Saudi society for decades. Besides, Abbas is angry for harsh criticism of foreigners and expects them to see the murder as a banal incident.

Abbas writes in his fourth concerning article dated December 16, 2018, that mega international events held in the Kingdom after Khashoggi's murder give the message that unlike Turkish and Qatari media outlets may insinuate, Saudi Arabia is not isolated (Abbas, 2018d). In other words, he contends that the world still comes to the Kingdom, make business there, and does not cut relations with Saudis. Abbas argues in his fifth article that male guardianship and other outdated practices should be abolished as they are discriminatory and wrong (Abbas, 2019a). He also points out another reform, lifting the ban on women driving, and says it took too long to implement but still better than never implementing it. He then ties the topic with Khashoggi and says that security forces should not detain women for baseless reasons but be just as they did for the Khashoggi case. This means that Abbas relies on Saudi jurisprudence.

In the sixth related article dated January 21, 2019, Abbas criticizes American people's condemnations after Khashoggi's death and praises visits of Western celebrities such as American football coach Jay Paterno, Enrique Iglesias, David Guetta, and the Black Eyed Peas (Abbas, 2019b). He sees such visits as proof of the confidence of celebrities in Saudi Arabia. He also compares Khashoggi's murder with the massacre of Native Americans and the nuclear attack on Japan and asks Americans how they would feel if they were judged for these two incidents. In other words, Abbas wants the murder not to be judged and be forgotten. In the seventh article, Abbas claims that relations with the US and generally the West are good despite the 'awful' murder of Jamal Khashoggi without mentioning about perpetrators and the investigation process (Abbas, 2019c). In the eighth article dated August 26, 2019, he opposes those Americans trying to sanction the Saudi population for Khashoggi's murder, which he says was committed by a few (Abbas, 2019d). In the ninth article, Abbas starts with writing his personal views about his friend Khashoggi. After saying Jamal was a generous and gentleman, he attacks Turkish leader Recep Tayyip Erdogan who he claims jailed more than 50.000 people including 250 journalists (Abbas, 2019e). He then targets Qatar and Al Jazeera for their coverage about Khashoggi and Saudi Arabia in general. He also quotes from Jamal's son Salah, who complains about the exploitation of his father's death.

In the tenth article dated December 6, 2019, the columnist responds to former Washington Post journalist Jason Rezaian for criticizing Saudi Arabia in his op-ed article (Abbas, 2019f). While Abbas claims *Arab News* did its best for the justice for Khashoggi, he refuses incriminations to the Saudi regime. Abbas also argues that "Such crimes are simply not in the DNA of our government. In other words, Saudi Arabia is the victim of its own good record on this front (nobody around the world would have blinked if this had happened in Turkey or Syria, for example.)". In the eleventh and final article, the author comments on the court decision about the murderers of Khashoggi (Abbas, 2019g). He cheers the conviction and sentencing of eight people for the murder of Jamal Khashoggi. Nevertheless, he does not question why the main instigators were acquitted. Instead, he claims that Qatar, Iran, and Turkey will not be happy as they expected that Saudi justice will convict none. In addition, he claims that Turkey did not submit shreds of evidence to the Saudi court despite endless courts. One of Khashoggi's Turkish friends said, had Turkey had evidence, Turkish authorities would give them to the International Criminal Court, and probably to Saudi authorities as well.

The second columnist writing most about Khashoggi's murder is Abdulrahman Al-Rashed. In his first column dated October 11, 2018, Al-Rashed claims that Saudis' enemies try to exploit Khashoggi's disappearance to portray Saudi Arabia as an evil country like North Korea and Russia (Al-Rashed, 2018a). Thus, he sees discussions as an attempt to

attack Saudi Arabia. He adds that if Khashoggi is killed, it will be an international crime. Yet, he still believes that allegations are propaganda of Qatar and Turkey. Besides, he assumes criticisms as an attempt to impede Saudi reforms. In his second article, he condemns the excessive reaction to Saudi Arabia for Khashoggi's murder (Al-Rashed, 2018b). He argues that campaigns targeting Saudi Arabia are more shocking than the disappearance of Khashoggi. He also believes that exaggerated attacks and the overexploited Khashoggi case will not hurt Saudi Arabia but culminate in the disappointment of anti-Saudi axes. Al-Rashed argues in the third article that Khashoggi's murder is; a gift to Iran from heaven; the weakening of Saudi Arabia in the region; the continuing hegemony of Iran in Yemen, Iraq, Lebanon, and Syria; and finally a Turkish diplomatic attack on Saudi Arabia (Al-Rashed, 2018c). He does not mention justice for Khashoggi nor criticizes the Saudi regime for it.

In the fourth article dated October 24, 2018, the author sees it ironic that the boycott for Khashoggi's murder target programs related to economic development, women, youth, and social development rather than military industry or political relations (Al-Rashed, 2018d). He also argues that *the Wall Street Journal* belongs to a supporter of the Muslim Brotherhood. In the fifth article, Al-Rashed thinks that Saudi Arabia is in an existential war after Khashoggi's murder (Al-Rashed, 2018e). He categorizes countries into three and names Qatar and Turkey as adversaries. In the second category, there are Saudi friends like Egypt, Bahrain, Kuwait, Jordan, the UAE, and some others. The third category consists of neutral countries such as China and Russia. His sixth article dated November 16, 2018, lists several of his perspectives about Khashoggi murder such as (1) its being a political crime, (2) being associated to a peaceful country (Saudi Arabia), (3) Khashoggi's not being a threat to national security, and (4) the commitment of the crime in an unfriendly country (Al-Rashed, 2018). In the seventh and final article, the columnist accuses Turkey, Qatar, and some other countries of politicizing the G20 summit held in Argentina, to which MBS participated, too (Al-Rashed, 2018g).

Regarding Frank Kane's economy and finance-related columns where he also mentions about Khashoggi's murder, while he says in his first article that the investment scene has been rather good in spite of Khashoggi's murder, he argues in his second article that there has been a good appetite for Saudi financial offerings despite the international storm over the murder (Kane, 2018; Kane, 2019a). In the third article dated April 10, 2019, he praises Saudi economy affected by the murder while in the fourth one he heralds that foreign banks are back to Saudi Arabia (Kane, 2019b; Kane, 2019c). The fifth and the sixth articles relate to Aramco's initial public offering (IPO) with the murder of Khashoggi (Kane, 2019d; Kane, 2019e). He informs that foreign interest in Aramco was quite high but it could be higher, had Khashoggi not been killed. As for Abdul Aziz Aluwaisheg's columns, he praises Khashoggi in his first article and says that people misunderstood his views about political Islam, none of which were malicious (Aluwaisheg, 2018a). In the second article dated October 30, 2018, he argues that close and strategic relations with the US are imperative despite Khashoggi's murder (Aluwaisheg, 2018b). In the third concerning article, Aluwaisheg again praises Khashoggi and unjust reactions against him. He also praises freedom of expression in the US and writes about its necessity in Saudi Arabia (Aluwaisheg, 2018c). In the final article, he explains how the Gulf Cooperation Council (GCC) supported Saudi Arabia during harsh criticism of the country over Khashoggi's murder (Aluwaisheg, 2018d). Aluwaisheg is the only columnist whose views about Khashoggi are positive. Yet, after four positive articles, he stopped (or was stopped) writing about Khashoggi.

On the other hand, Khashoggi's murder is referred to in two articles of Cornelia Meyer. In both articles, she focuses on the impact of the 'awful' murder on international markets and oil prices but does not comment on Khashoggi's personality and his views

(Meyer, 2018a; Meyer, 2018b). Regarding Khalaf Ahmad Al-Habtoor's two concerning articles, his first article written before the confirmation of the death of Khashoggi blames almost everyone, particularly Turkey, for acting like prosecutors, demonizing Saudi Arabia, and insulting MBS (Al-Habtour, 2018a). Al-Habtoor also threatens the US with finding new friends like Russia and China as the US Congress decided to sanction Saudi Arabia due to the murder. In the second article dated November 18, 2018, he staunchly defends King Bin Salman and the Crown Prince MBS and denies that they gave the order for murder (Al-Habtour, 2018b). Instead, he attacks Turkey and Recep Tayyip Erdogan for politicizing the case and dripping the information about the murder in order to keep it on the world agenda. Al-Habtoor seems to be the staunchest defender of Saudi Arabia and opponent of Turkey's stance.

On the other hand, Ray Hanania mentions Khashoggi's murder in two articles. In his first article dated February 14, 2019, he defends how Saudi Foreign Minister Adel Al-Jubeir defended the Crown Prince against foreign media (Hanania, 2019a). In the second one, this time he praises how MBS defended himself in an interview he gave to CBS News (Hanania, 2019b). Regarding Baria Alamuddin's single article dated October 28, 2018, she says all attacks against journalists must be condemned including Jamal Khashoggi (Alamuddin, 2018). On the other hand, Dr. Abdellatif El-Menawy appreciates Egyptian leader Al-Sisi's support to the Crown Prince against allegations that he ordered to kill Khashoggi (El-Menawy, 2018). Finally, Dr. Hamdan Al-Shehri insults Turkey for not cooperating with Saudi authorities and using the murder for its political goals (Al-Shehri, 2019). He also argues that defendants were judged fairly and convictions are just.

4. Assessments

After analyzing columns, it can be assessed that all *Arab News* columnists, except for non-Saudi columnists and Abdul Aziz Aluwaisheg, who used good words about Jamal Khashoggi, defend the Saudi regime and attack those critics of the murder, particularly Turkey and Qatar. It seems that the first strategy of authors is to whitewash MBS and the Saudi regime. No authors imply that the Saudi regime is behind the murder. They argue that their country is respectful to human dignity, and does not commit such a crime. Despite that murderers turned out to be Saudi citizens, they protected the royal family and asserted that murders will be punished by the just Saudi courts. It can be understood from columns that they immune the House of Saud from criticism. Whether it is because authors really believe in the innocence of MBS or they just pretend is not clear but a beheaded journalist may frighten other journalists not to write against the regime.

Second, the authors avoid insulting Khashoggi much. One reason might be that they could not approve the brutal punishment of the dissident journalist and saw the murder as an excessive response to his actions. In addition, harsh criticism of Khashoggi means that they support the execution, which may also make people think that the Saudi regime is behind the murder. Third, they claim that the investigation process is fair and justice will prevail in the end. Authors do not want to discuss the Saudi role, particularly MBS' involvement, and give a message to readers that the case is a legal issue, thus lit should be left to judges. They are also firm that the Saudi judiciary is independent and will eventually sentence offenders.

Fourth, while authors never criticize MBS and other Saudi officials, they continuously insult Turkey, Qatar, and other countries that blame Saudi Arabia. It is correct that Turkey kept the murder on the agenda continuously but any country would probably do the same, had Khashoggi been murdered on its soil. Besides, it was not an ordinary incident that could be forgotten in a few days. Furthermore, the Turkish government assumed the murder as a challenge of Saudi Arabia and the UAE, giving the

message that they can humiliate Turks by killing dissidents in Turkey. For Turks, another message was to Arab dissidents living in Turkey. Saudis, Egyptians, and the UAE officials indirectly told anti-regime people that they are not safe in Turkey. Thus, Ankara tried to prove that nobody can make operations on its soils and humiliate Turkey. It can be argued that the Turkish government also wanted to take revenge from MBS and his allies for daring to commit crimes in Turkey. Regarding Qatar, the small Gulf country was already blockaded by the Saudi-led coalition and suffering from it. Therefore, it seems that it used this opportunity to smear its adversaries. As for international media and other countries, they clamped down Saudis because the crime was not something to be ignored. Beheading a journalist writing for *The Washington Post* in a consulate would not be tolerated, and indeed it was not. On the other hand, fifth, authors wanted Western media and other countries to turn a blind eye on the murder. It seems that they see it as an ordinary incident and want everyone to suppose it so. Some authors even threatened America with terminating the friendship and find new friends. Besides, columnists reminded Americans of their past and wanted them not to overreact. However, overall, neither Arab News nor other Saudi media outlets could not clear their regime from accusations.

As a side effect (or maybe the main effect), MBS' rebranding efforts turned out to be a disappointment. While he was being praised for his reforms such as allowing women to drive cars and opening cinemas, which are ordinary basic rights across the world, his personal and country's image suddenly vanished. He is no longer embraced by the Western world and harshly criticized by media. Probably, even more radical reforms might not change his image in the future. Therefore, Saudi Arabia's reformation process deformed with the murder of Khashoggi. This set-up can be called 'de-branding' as it waned even the available image of the country.

5. Conclusion

This study analyzed views of *Arab News* columnists writing about the murder of Jamal Khashoggi. It revealed that Saudi columnists defend their regime against all criticisms without any backpedaling. They do not question the Saudi government nor call for a fair and quick investigation, believing that the Saudi jurisdiction will hold a fair trial. The regime and the Crown Prince are immune from criticism in *Arab News*, a sign that the newspaper is staunchly pro-regime. On the other hand, they roughly attack Turkey, Qatar, and international media for keeping the case on the agenda for a long time. For authors, not killing a journalist in the consulate but asking for justice seems to be a crime. Authors relentlessly defended the regime and the royal family but since the instigator and hitmen were Saudis, their attitude as journalists is hardly acceptable in terms of journalism and human rights. The case of *Arab News* also shows how the state and private media are not so much different from each other in Saudi Arabia. It can be contended that they failed to convince the world audience about the innocence of the regime and MBS. Besides, the Crown Prince Muhammad Bin Salman lost all his rising reputation and destroyed Saudi Arabia's image. The rebranding process collapsed and it may not revive as long as MBS is in power.

REFERENCES

- ABBAS, F. (2019a). Male guardianship should be abolished, but not because of Rahaf. Retrieved from <https://www.arabnews.com/node/1433456>.
- ABBAS, F. (2019b). Playing political football with Paterno's Saudi visit. Retrieved from <https://www.arabnews.com/node/1438846>.

- ABBAS, F. (2019c). Going east does not mean snubbing the west. Retrieved from <https://www.arabnews.com/node/1457446>.
- ABBAS, F. (2019d). Saudi Arabia is not just a US Partner, but a strategic ally. Retrieved from <https://www.arabnews.com/node/1545101>.
- ABBAS, F. (2019e). That Jamal i knew: Gentle, generous and just. Retrieved from <https://www.arabnews.com/node/1562746>.
- ABBAS, F. (2019f). Don't overanalyze the Saudi media forum. Retrieved from <https://www.arabnews.com/node/1595241>.
- ABBAS, F. (2019g). Justice for Jamal. Retrieved from <https://www.arabnews.com/node/1603151>.
- ABBAS, F. (2018a). On the curious case of Khashoggi's disappearance. Retrieved from <https://www.arabnews.com/node/1386291>.
- ABBAS, F. (2018b). You don't honor Khashoggi by insulting his country. Retrieved from <https://www.arabnews.com/node/1391201>.
- ABBAS, F. (2018c). What does a post-Khashoggi Saudi Arabia look like? Retrieved from <https://www.arabnews.com/node/1395011>.
- ABBAS, F. (2018d). How Saudis won the 'endurance' race at formula E. Retrieved from <https://www.arabnews.com/node/1421396>.
- ALAMUDDIN, B. (2018). Prominent US liberals targeted by terrorism. Retrieved from <https://www.arabnews.com/node/1395276>.
- AL-HABTOUR, K.A. (2018a). Who or what drives this media feeding frenzy? Retrieved from <https://www.arabnews.com/node/1387641>.
- AL-HABTOUR, K.A. (2018b). A tribute to Saudi Arabia's great reformer. Retrieved from <https://www.arabnews.com/node/1406861>.
- AL-RASHED, A. (2018a). The media has already killed Khashoggi. Retrieved from <https://www.arabnews.com/node/1386186>.
- AL-RASHED, A. (2018b). Exaggerations around the case of the late Jamal Khashoggi. Retrieved from <https://www.arabnews.com/node/1391011>.
- AL-RASHED, A. (2018c). Iran's gains in the Khashoggi crisis. Retrieved from <https://www.arabnews.com/node/1392121>.
- AL-RASHED, A. (2018d). Riyadh conference and the protest boycott. Retrieved from <https://www.arabnews.com/node/1393281>.
- AL-RASHED, A. (2018e). The three stances nations have taken on Khashoggi. <https://www.arabnews.com/node/1400191>.
- AL-RASHED, A. (2018f). Expectations over the Khashoggi crisis. Retrieved from <https://www.arabnews.com/node/1405891>.
- AL-RASHED, A. (2018g). What does Mohammed Bin Salman's presence at the G20 summit tell us? Retrieved from <https://www.arabnews.com/node/1413456>.
- AL-SHEHRI, H. (2019). A message to those who were exploiting the Khashoggi case. Retrieved from <https://www.arabnews.com/node/1603196>.
- ALUWAISHEG, A. (2018a). Freedom of expression was my friend Jamal's defining principle. Retrieved from <https://www.arabnews.com/node/1392071>.
- ALUWAISHEG, A. (2018b). Why greater Saudi-US engagement is needed now, more than ever. Retrieved from <https://www.arabnews.com/node/1396521>.
- ALUWAISHEG, A. (2018c). Issue of freedom of speech at the heart of Khashoggi debates. Retrieved from <https://www.arabnews.com/node/1400251>.
- ALUWAISHEG, A. (2018d). GCC's remarkable commitment that could reflect new thinking. Retrieved from <https://www.arabnews.com/node/1418596>.
- BBC (2019). Saudi Arabia profile - media. Retrieved from <https://www.bbc.com/news/world-middle-east>

[14703480#:~:text=Saudi%20Arabia%20is%20one%20of.Global%20Media%20Insight%2C%202018\).](#)

BEDRI, M. N. (2015). *Al Jazeera between serving Qatar, An advocate of arabism and political islam or democratic values. An examination of scholarly works on three models in contention*. Master's Thesis, University of Cardiff, Cardiff.

BOSTOCK, B. (2020). A top Saudi intelligence official who fled to Canada in 2017 is suing Mohammed Bin Salman, saying the crown prince sent an elite squad to kill him 2 weeks after Khashoggi's death. Retrieved from <https://www.businessinsider.com/saad-al-jabri-saudi-spy-official-sues-mbs-assassination-claim-2020-8>.

CRAIG, G. (2004). *The media, politics and public life*. Crow's nest: Allen&Unwin.

DELLAVIGNA, S. and KAPLAN, E. (2007). *The fox news effect: Media bias and voting*. *University of Berkeley*. Retrieved from <http://eml.berkeley.edu/~ekaplan/wbpaper.pdf>.

EL-MENAWY, A. (2018). *True friends: The significance of crown prince Mohammed Bin Salman's visit to Egypt*. Retrieved from <https://www.arabnews.com/node/1412146>.

HANANIA, R. (2019a). *Al-Jubeir stands up to US media 'soap opera'*. Retrieved from <https://www.arabnews.com/node/1452121>

HANANIA, R. (2019b). *Crown prince's interview: Tough questions, straight answers*. Retrieved from <https://www.arabnews.com/node/1562151>.

JEBRIL, N., STETKA, V. and LOVELESS, M. (2013). *Media and democratization*. Oxford: Oxford University Press.

KANE, F. (2019a). *The incentive for KSA to go early to global bond markets*. Retrieved from <https://www.arabnews.com/node/1437356>.

KANE, F. (2019b). *Lessons learned in Saudi Aramco's monster bond offering*. Retrieved from <https://www.arabnews.com/node/1480796>.

KANE, F. (2019c). *Of fink and finance: The Riyadh Ritz-Carlton's latest forum success*. Retrieved from <https://www.arabnews.com/node/1488191>

KANE, F. (2019d). *Aramco's historic IPO — The view from the ADIPEC stand*. Retrieved from <https://www.arabnews.com/node/1583156>.

KANE, F. (2019e). *Now we will begin to understand the true significance of Aramco's IPO*. Retrieved from <https://www.arabnews.com/node/1595721>.

KANE, F. (2018). *US market fragility a matter of concern for Saudi Arabia*. Retrieved from <https://www.arabnews.com/node/1396676>.

KARATAŞ, İ. (2017). *28 şubat sürecinde muhafazakâr medyanın tutumu: Yeni Şafak ve Zaman gazetesi örnekleri*. Master's Thesis, Sabahattin Zaim University, Istanbul.

KHASHOGGI J. and CHERKAOUI M. (2018). *Jamal Khashoggi: The intellectual and his 'incomplete' chapter...! report*. Doha: Al Jazeera Center for Studies.

LEESON, P. T. (2008). *Media freedom, political knowledge, and participation*. *Journal of economic perspectives*, 22(2), 155-169.

MCLUHAN, M. (1964). *Understanding media: The extensions of man*. New York: McGraw-Hill.

MCLUHAN, M. (1954). *Counterblast*. Berkeley: Gingko Press.

MEYER, C. (2018a). *Why the World Bank / IMF annual meeting matters*. Retrieved from <https://www.arabnews.com/node/1387236>.

MEYER, C. (2018b). *Volatility is the name of the game in oil markets*. Retrieved from <https://www.arabnews.com/node/1388331>.

OMAR, I. (2019). *Khashoggi's death and its repercussions on the Saudi position with Turkey*. *Analysis No: 234*. Ankara: ORSAM.

ROHLINGER, D. (2006). *Friends and foes: Media, politics, and tactics in the abortion war*. *Social Problems*, 53(4), 537-561.

SIEBERT, F., PETERSON, T. and SCHRAMM, W. (1963). *Four theories of the press*. Chicago: University of Illinois Press.

SULTOON, S. (2018). *Global magnitsky sanctions: Raising the human rights and anti-corruption bar*. Washington: Atlantic Council.

TELCI, İ. N. (2018). The murder of jamal khashoggi and the future of Middle East politics. Analysis No: 47. Istanbul: SETA.

WOLFSHELD, G. (2014). *Political leaders, media, and conflict*. Brussels: Infocore.

Özet

Ortadoğu medyası ya tamamen devletin kontrolündeki ya da bir kısım özel şirket veya şahıslara ait gazete, TV ve radyolardan oluşmaktadır. Ancak özel medyaya rağmen haberlerin sansürlü ve özgürce yayınlandığı pek vaki değildir. Çünkü otoriter rejimler medya organlarını baskı altında tutmakta ve aleyhlerine olabilecek herhangi bir haberin yayınlanmasına engel olmaktadır. Söz konusu olumsuz haberler sadece rejime zarar vermekle kalmayıp aynı zamanda ülkenin imajını da zedelemektedir. Çalışmamız bu bağlamda Suudi Arabistan medyasını düşünce özgürlüğü ve dış politika bağlamında ele almış olup medyanın rejime nasıl boyun eğdiğini ve nasıl yanlışlarını örtbas etmeye çalıştığını ortaya çıkarmaya çalışmaktadır.

Makalemiz detayda ise medyanın baskı, korku ve gözetim altında nasıl çalıştığını anlamak için Suudi Arab News gazetesinin Cemal Kaşıkçı'nın katli karşısındaki tutumunu içerik analizi yaparak öğrenmeye çalışmaktadır. Malum olduğu üzere, Suudi Arabistanlı ajanlar meşhur gazeteci Cemal Kaşıkçı'yı 2 Ekim 2018 tarihinde İstanbul'daki Suudi konsoloslukunda başını kesmek ve vücudunu asitle yok etmek suretiyle öldürdüler. Cinayetden veliyaht prens Muhammed Bin Salman sorumlu gösterilince, Arab News gazetesi onu ve Suudi rejimini köşe yazıları ve haberlerle savunmak için harekete geçti. Çalışma on yazar tarafından yazılmış söz konusu köşe yazılarından 36'sını incelemiş ve gazetenin rejimi ve Suudi yetkilileri amansızca savunurken ithamların tümünü gözardı ettiğini ortaya çıkarmıştır. Yazarlar Suudi hükümetinin her söylediğini doğru kabul etmişler ve bunu köşelerinde savunmuşlardır. Diğer yandan aynı yazarlar bilhassa Türkiye'yi, Katar'ı ve diğer ülkeleri ülkelerini köşeye sıkıştırmakla itham etmişler ve onlara karşı suçlayıcı ve saldırgan bir tutum sergilemişlerdir. Yazarların öfkeli, kibirli, taraflı ve gerçeklerden kaçtığı gözlemlenmiştir. Köşe yazıları ayrıca yazarların otoriter bir rejime karşı özgür olmadıklarını ve gerçeği savunamayacaklarını göstermektedir. Arab News yazarları her ne kadar rejimi amansızca desteklemiş olmalarına rağmen ülkenin imajının menfi etkilenmesinin önüne geçememişlerdir.

Foreign Policy of the European Union towards the Arab Uprisings

Abdurrahman GÜMÜŞ*

Abstract

The emergence of the Arab Uprisings started a regional transformation and led to changes of the policies of the regional and external actors. Although the EU had close economic and political relations with the regional actors, the EU, like many other actors, was caught unprepared against the regional upheaval. The EU's wait-and-see policy and cautious steps towards different cases of the Arab Uprisings increased criticisms against the EU as a normative power and global actor. Due to lack of cooperation for determining and implementing a common foreign policy especially in case of surprising events and the diverging interests of the EU member states, the EU could not play a leading role during the Arab Uprisings. Therefore, the low performance of the EU meant a missed opportunity in its neighborhood. Additionally, the EU had to encounter new problems stemming from the Uprisings such as influx of refugees and increase in terrorist actions. This article will qualitatively analyze the foreign policy of the EU towards the different cases of the Arab Uprisings by using the research method of process tracing.

Keywords: Arab Uprisings, European Union, Foreign Policy, Normative Power, Global Actor

Avrupa Birliği'nin Arap İsyanlarına Yönelik Dış Politikası

Öz

Arap İsyanlarının ortaya çıkışı bölgesel bir değişim ve dönüşümü ortaya çıkardı ve bölgesel ve küresel aktörlerin politikalarının değişmesine yol açtı. Avrupa Birliği bölgesel aktörlerle yakın ekonomik ve siyasi ilişkilere sahip olmasına rağmen Avrupa Birliği de diğer birçok aktör gibi bölgesel ayaklanmalara hazırlıksız yakalandı. Avrupa Birliği'nin farklı ülkelerdeki Arap İsyanlarına yönelik izlediği bekle-gör politikası ve temkinli adımları, normatif bir güç ve küresel bir aktör olarak Avrupa Birliği'ne karşı eleştirilerin artmasına sebep oldu. Avrupa Birliği üyesi ülkeler arasındaki çıkar çatışmaları ve özellikle beklenmeyen olaylara yönelik ortak bir dış politika belirleme ve uygulama anlamındaki işbirliğinin eksikliği nedeniyle Avrupa Birliği, Arap İsyanları sürecinde öncü bir rol oynayamadı. Bunun aynı zamanda Avrupa Birliği'nin göstermiş olduğu düşük performans nedeniyle kendisine komşu olan bir bölgede kaçırdığı bir fırsat olduğu söylenebilir.



Özgün Araştırma Makalesi (Original Research Article)

Geliş/Received: 20.01.2021

Kabul/Accepted: 13.03.2021

DOI: <https://dx.doi.org/10.17336/igusbhd.860921>

* Res. Asst., Dr., Yıldız Technical University, Faculty of Economic and Administrative Sciences, Department of Political Science and International Relations, Istanbul, Türkiye.

E-mail: agumus@yildiz.edu.tr **ORCID** <https://orcid.org/0000-0002-1746-7876>

Dahası, Avrupa Birliği mülteci akını ve terörist eylemlerdeki artış gibi Arap İsyancıları kaynaklı yeni problemlerle yüzleşmek zorunda kaldı. Bu makale, Arap İsyancılarının farklı ülkelerdeki yansımalarına yönelik AB dış politikasını süreç izleme (süreç takibi) araştırma yöntemini kullanarak niteliksel olarak analiz edecektir.

Anahtar Kelimeler: Arap İsyancıları, Avrupa Birliği, Dış Politika, Normatif Güç, Küresel Aktör

1. Introduction

The Arab Uprisings have shaken the ground and shattered the myths towards the Middle East. The Middle East had long been identified with authoritarian stability but the Arab Uprisings emerged as a great challenge to this order. It was unexpected for almost all regional and global actors so these actors had to adjust their policies which were previously designed according to the status quo in the region. The European Union, which has a unique character due to its supranational entity and having 27 members (after Brexit) under its umbrella, was among those actors and it already had different economic and political relations with the individual or state actors before the eruption of the mass protests. Since the EU member countries had some individual interests and different priorities in accordance with their foreign policy agendas, the position of the EU should be evaluated from different perspectives and it has peculiar aspects in that sense compared to other regional and global actors. Furthermore, the EU is an institution which is based on certain shared values, norms and rules. Some of these norms are namely basic human rights, liberties, democracy and rule of law. One of the primary goals for the EU can be considered as the promotion of these values and norms first among the EU members, and then towards its neighborhood and other parts of the world. This promotion leads to debates about the notion of normative power which is used for the EU. The Arab Uprisings emerged as a significant test for both global and normative aspects of the EU and the process is still ongoing in some countries.

In this article, I would like to propose a study examining the foreign policy of the EU towards the different cases of the Arab Uprisings. Because the EU has a unique character in terms of its organization, decision-making style, the functions of its institutions, and the roles and policies of its member states, the EU should be evaluated with different criteria unlike nation-state actors. The first thing I will focus on the debate over whether the EU, as an institution and actor, has a foreign policy independent from its member states or its position is shaped or determined by the policies and acts of individual states towards different cases. This is a fundamental question and it is necessary to make a decision about it to make analyses further. In addition to this, I will concentrate on the debates related to what kind of actor the EU is in the international arena. Since the establishment of the EU until today, the EU has been considered or conceptualized as different kinds of actors depending on its peculiar aspects and changing roles in the particular contexts. Throughout the article, I will discuss if the EU could play an effective role expected from a normative power or not. Apart from that, the EU is also considered as a global power. Since the role and policies of the EU in the Arab Uprisings will be explained, it is also needed to clarify to what extent the EU policies towards the Arab Uprisings reflected its position as a global actor and how they influenced the EU's stance in the international arena. On the other hand, the Arab Uprisings led to different consequences and divergent paths in different countries; therefore, they should be considered case-by-case rather than as an undivided whole. More specifically, I aim to investigate the underlying factors for the position and policies of the EU, implying the

effectiveness and the type of actorness in the critical regional and global affairs in the world. The Arab Uprisings will be used as a kind of test and point of reference for the performance and foreign-policy mechanism of the EU. In sum, the role and position of the EU towards the different cases of the Arab Uprisings will be helpful for us to understand the international stance and place of the EU.

2. The Arab Uprisings and Diverging Paths

The Arab Uprisings and the following events in the Middle East created important changes in the regional and international affairs. The Middle East has always been a popular research area but the current developments on the ground increased the attention of the scholars towards the region and led to new debates. Whereas many countries in the region experienced similar protest movements and uprisings as a part of so-called domino effect, the differences in their experiences began to be seen more apparent with the help of next events. For instance, Egypt encountered a military intervention after one-year long Morsi Presidency and two-and-a-half year after the fall Mubarak while Syria has been in a chaotic situation due to long term civil war. In Libya, Qaddafi could be overthrown as a result of the NATO intervention but the political instability and increasing problems among different groups created another civil war and military conflict. Tunisia followed a smoother process but the political situation could not reach the level of stability as well. On the other hand, the oil-rich Gulf countries faced some limited impacts of the uprisings and they could protect themselves with the help of preventive policies of their rulers. Scholars have tried to explain the emergence and diffusion of the protest movements and uprisings in different parts of the region and the differences in terms of the evolution of the events and dynamics. It was underlined that "each individual Arab state has had a distinct identity based on separate origin, political history, and extreme variance in per capita income, in ethnic mix, social norms, educational systems, and in many cases religious distinctiveness" (Harik, 2006, p. 682). Thus, their diverging paths can be regarded as a more likely result rather than a surprising event. The peculiarities of each country and their contextual differences should be analyzed carefully in that sense.

The Arab Uprisings turned into a combination of different cases after some turning points and dramatic shifts in particular countries of the region. After these events, the gap between expectations towards the popular movements and realities on the ground inevitably widened. The different experiences were summarized as follows:

Up to this time, rulers in some parts of the Arab world such as Tunisia, Egypt (twice), Libya and Yemen have been dethroned from the mantle of leadership; civil rebellions have erupted in countries like Syria and Bahrain; major protests to show dissatisfactions with the government have broken out in Algeria, Iraq, Jordan, Kuwait, Morocco, and Sudan; and similar but small scale protests also engulfed places like Mauritania, Oman, Saudi Arabia, Djibouti, Western Sahara, and the Palestinian territories (Abdel Salam, 2015, p. 121).

There were some common motivations for the protestors in each country and the uprisings obviously inspired one another but "each uprising was a national uprising" (Pierce, 2014, p. 74). Therefore, the different outcomes were more probable as they were realized because of the contextual differences in each case.

3. The Role of External Actors in the Arab Uprisings

The external actors have always played a role in the regional affairs of the Middle East because of the political and economic significance of the region so much so that controlling the Middle East was considered as the indicator of leading international politics. Thus, an extraordinary phenomenon for the region like the Arab Uprisings cannot be analyzed without addressing the role of outside powers. Although there were some important domestic motivations behind the protest movements such as problems in socioeconomic conditions and displeasure of the people for their long-term rulers, the involvement of the external powers and their policies began to play more or less decisive roles for the dynamics and evolution of the uprisings in different cases. Furthermore, there were even some claims about the role of external actors on the emergence of the uprisings. For example, the eruption of the Arab Uprisings was considered as a failure of the EU policies and their triggering effect on the opposition groups (Hollis, 2012, p. 81). The EU or the European actors did not prefer to adopt a central position about the Middle Eastern issues so a central role cannot be attributed to them in that sense but they had close relations with the regional actors on the ground in the previous periods. Therefore, the main motivations of the protest movements and the relative weights of domestic or external factors were also controversial. Tariq Ramadan proposes a middle path between the idea of completely internally driven movements and the conspiracy theories. For him, "to suggest that these events came from nowhere is naïve" (Ramadan, 2012, p. 9). He points out the role of Western experts in educating the leaders of some social movements; thus, they could be more successful in mobilization of the people. It was also argued that "the Arab Uprisings were initially relatively peaceful, home grown affairs but the next wave of protests quickly turned nasty" and external actors involved in the following period (Ghilés, 2012, p. 15). The role of external actors in the later period was decisive and undeniable but their role for the emergence of the protests was not so clear. As a result, the role of external factors should not be ignored in both the emergence and evolution of the movements.

In terms of the external actors for the Middle East, the US and European states come to the forefront depending on their activities and special relations with the regional actors. Russia and some non-Arab regional countries such as Turkey and Iran can be considered as other prominent external actors for the Middle East. Since the Western countries express some values and norms as their priorities in their foreign policy agendas, the people participating in the initial protests of Arab Uprisings expected strong support of the Western actors on behalf of them. However, the policies of the Western powers during the whole process created disappointment among the Arab people and led to some doubts about the sincerity of their discourse. The Western actors pursued tactical policies and prioritized their interests instead of a principle or moral-based foreign policy: "Tactically, the United States resorted to the 'case-by-case' approach and Europe chose the 'wait and see' approach, albeit with different, fragmented and heterogeneous reactions in addressing the Arab Spring" (Metawe, 2013, p. 143). The Western actors have always been criticized by the scholars and the Middle Eastern people because of the gap between their discourse and policies on the ground. Put differently, their foreign policies based on prioritizing their geopolitical and strategic interests rather than some basic values and principles increased criticisms. Consequently, the policies of the Western powers were far from meeting the expectations of people especially in terms of democracy promotion and supporting human rights and values so they remained to be at the target of criticisms due to the gap between their discourse and policies.

4. The EU as an Actor in International Relations

The EU is a unique actor in international relations because of its institutional character, member states and the role it plays in different contexts. Although some of its members are among the most powerful individual actors in the regional and global affairs, the performance and special role of the EU as an actor has always been open to question. There is no doubt that the EU, with its supranational identity, can be seen as one of the most successful examples of regional alliances in the institutional base. Furthermore, the sphere of influence for the EU goes beyond the European territories; thus, it is not possible to limit its place in the international arena just around Europe and its neighborhood. Apart from that, the EU was established upon certain shared norms and values some of which are human rights, liberties, rule of law, and democracy; and it has a strong discourse about spreading those values to other parts of the world starting with its neighborhood. This normative character also enriches the features and toolkit for the EU. However, the actual performance of the EU towards different regional and global affairs has long been debated and criticized. In other words, the EU could not meet the expectations in most cases and there emerged a gap between its rhetoric and practice through time. Therefore, the first thing before evaluating its policies during the Arab Uprisings will be to focus on different aspects of the EU as an actor in the international arena and to determine under which category the EU can be put according to different classifications. More specifically, I will try to deal with the question of whether the EU could play an effective and decisive role expected from a global actor and a normative power. It will also include the evaluation of its performance and practices on the ground especially towards the different cases of the Arab Uprisings.

The first aspect in terms of EU's stance in international relations will be its global character and I will use different ideas asserted in the literature related to the theoretical and practical dimensions of the EU as a global actor. EU's "natural inclination towards cooperation and the complex character of its decision-making procedures" were depicted as the important components of the EU foreign policy (Lexmann, 2017, p. 49). Joakim Kreutz puts forward the main idea which lies beneath under the global character of the EU: "The EU should be considered as an actor with global ambitions in its foreign policy, meaning that studies focusing on just its relations in the near neighborhood may be too narrow" (Kreutz, 2015, p. 207). Actually, state of being a global actor not only includes getting involved in different affairs in all over the world but also being an influential actor in the outcomes or evolution of the events in those affairs; therefore, effectiveness is as important as involvement and it has always been the main point of reference for the criticisms towards the EU. The EU has tried to adjust its mechanisms and institutions in order to increase its effectiveness in the international affairs because there are certain reasons, including some institutional or decision-making mechanisms, preventing the EU from acting rapidly and more effectively. The Lisbon Treaty, which was put into practice in 2009, was regarded as a positive step in that sense (Fabbrini 2014; Irimie 2014). Irimie claims that "the Lisbon Treaty has upgraded the EU's role as a global actor" and she explains her argument by addressing the regulations of the Treaty: "The Lisbon Treaty considerably strengthens the EU as an international actor, through the precise provision of the EU's legal personality, with its own external instruments to implement the CFSP and its own institutions, and by the re-organization of the EU's diplomatic relations" (Irimie, 2014, p. 105). As a result, the EU is a global actor and its involvement in the regional and global affairs can be seen as an indicator of its global role.

On the other hand, the practices and policies of the EU have been far from being satisfactory and meeting the expectations from a global actor. Thus, it almost always seemed passive or indecisive especially towards the more complicated issues. Furthermore, the level of effectiveness of the EU policies compared to other global actors

such as the US, Russia and China is hotly debated. Of course, the EU has some limitations due to its organizational character and it resembles to the international institutions like the UN rather than the nation-states but the potential and power of the European states increase expectations from the EU. There are many reasons for the EU's relative passivity in the international affairs. Among them, the diversity of interests among the European states and institutional mechanism of the EU can be highlighted. For example, Schumacher points out the impact of the diverging interests among the EU members despite some improvements like gradual supranational features with the Lisbon Treaty (Schumacher, 2011, p. 115). In addition, the mechanism in the EU was thought as the reason for its inactive role: "Without revisiting the intergovernmental basis of the EU foreign and defence policies, it will be unrealistic to expect a more significant role for the Union in international politics in the future" (Fabbrini, 2014, p. 178). Because of the diverging interests and policies among the EU members, the foreign policy preferences of the European actors were formulated as "more of the member states, less of the EU" for 2010s (Persson, 2020, p. 148). Apart from that, the migration influx from the Arab countries towards the European countries led to a significant and alarming problem for the European actors. The EU's migration policies resulted in "reduced solidarity and importance as a global actor" due to shifting responsibilities to third parties so the migration crisis became another source of questioning EU's global actorness (Yilmaz-Elmas, 2020, p. 168). The EU-Turkey refugee deal served the global role of the EU but it undermined the normative characteristics of the Union and it did not fully worked as it was planned. In short, the EU is certainly a global actor but there are contradictory views about the effectiveness of the EU policies. The Arab Uprisings emerged as a great challenge not only for the regional order but also for the policies of the regional and global actors. Therefore, the role of the EU as an actor in international relations will be discussed while focusing on different cases of the Arab Uprisings.

The second aspect of the EU's foreign policy is its normative character and there are many positive or negative comments on this dimension. The concept of "Normative Power Europe" was formulated by Ian Manners, in his famous 2002 article, as follows: "EU represents a new kind of power pursuing normative aims (as opposed to self-interested material gains) through predominantly normative means (as opposed to predominantly military and economic means)" (Diez, 2013, p. 194). Ian Manners argues that Manners explains three different meanings of normative power as "its emphasis on normative theory, a form of power that is ideational rather than material or physical, and a characterization of an ideal type of global actor" (Manners, 2013, pp. 308-309). For Manners (2008), the EU is a normative power because "it changes the norms, standards and prescriptions of world politics based on state-centricity" (p. 45). He points out that "the EU normative power derives from three sources: historical context, hybrid polity and political-legal constitutionalism (Whitman, 2013, p. 175). Moreover, he underlines the fact that "The EU placed universal norms and principles at the center of its relations with its member states and the world through a number of policies, criteria and legal frameworks" (Karakır, 2014, p. 35). The norms, values and principles the EU attribute significant importance are diverse but commitment to democracy promotion, multilateralism, encouragement of regional cooperation, introduction of human rights to agreements, focusing on rule of law and political dialogue, strengthening international institutions and concerning security, peace, equality, prosperity, social solidarity and good governance constitute the prominent elements of EU's normative power (Manners, 2008, p. 46; Oktav and Celikaksoy, 2015, p. 410; Fioramonti and Poletti, 2008, p. 168). Kreutz attracts attention to the "humanitarian concerns" in the EU foreign policy: "Foreign policy can be based on normative concerns rather than realist objectives and suggests that the EU may not be unique in this respect" (Kreutz, 2015, p. 213). Bengtsson and Elgström

(2012) define the EU as a "normative great power" in the sense that it "influences the thinking of other actors in the international system rather than through coercive means to achieve its goals" (p. 95). This definition based on persuasion instead of coercion reminds Joseph Nye's concept of "soft power".

Since the EU has a strong discourse about its norms and values, this normative character gains importance in the eyes of the people and this creates more expectations especially among the victims of humanitarian problems. Therefore, the EU becomes the target of criticisms when it could not play an active role to overcome the humanitarian problems. Lenz (2013) describes the ideational influence of Europe as an indirect process of socialization and emulation, and "the EU ideational diffusion rarely leads to similar or even comparable institutional practices and outcomes" due to the structural differences among regions (p. 212). Furthermore, democracy promotion is one of the tools for spreading the norms throughout the world but some policies clashing with the idea of democratization like improving relations with the authoritarian regimes lead to ideas about the failure of normative power of the European Union. This normative power is considered in relation with the EU's soft power. Karen Smith argues that "the EU's soft power is still quite formidable" despite the existence of some problems such as 2008 Euro crisis and the criticized policies of the EU during the Arab Uprisings (Smith, 2014, p. 109). Furthermore, Kavalski and Cho (2018) rejects the Euro-centric frame of the concept by comparing the European and Chinese definitions of the "normal" and they underline the fact that "normative powers are not in the business of enforcing orders over other actors, but of engaging other actors in shared practices" (p. 50).

There were some other concepts that were used to explain the role of EU in international relations. The concept of "civilian power", first offered by François Duchene in the 1970s, refers to "a power pursuing its interest by non-military means and aiming to civilize international politics by making war a non-acceptable instrument" (Diez, 2013, p. 197). It can be claimed that the concept of normative power includes many aspects attributed to "civilian power"; however, it differs from civilian power in the sense of using military power and binding to international norms (Manners, 2013, p. 309). Whereas some leading scholars such as Duchene and Jean Monnet attributed the particularity of European power to its civilian character, many others supported the idea of compatibility between Europe's normative power and certain military capabilities (Tiilikainen, 2014, p. 128). Parallel to idea of the latter group, Wichmann (2007) reaches the conclusion that "the EU displays elements of both a normative and a strategic power" in terms of bureaucratic politics, foreign policy objectives and outcomes (p. 99). Wood (2011), on the other hand, defines the EU as a "pragmatic power" by giving the examples of its partnerships with Russia and China and he underlines that the EU reflects a composite character instead of a unified actor (p. 242). Apart from that, the EU was depicted as an "ethical power" in terms of contributing to "a better world" (Aggestam, 2008, p. 2). Manners (2008) also used the term "normative ethics" but he points out the need for principles, actions and impacts on other actors in order to achieve the EU's ethical mission in that sense (p. 60). The EU was considered as a "soft imperialist" due to the importance of values and norms as well as the style of negotiations based on imposition rather than a symmetric way (Hettne and Söderbaum, 2005, p. 535). Additionally, there were some other concepts attributed to the EU such as "realist power", "quiet superpower", "trade power" or "responsible power". They generally point out the primacy of economic and financial relations in the EU policies and concerning the values and norms besides the political and strategic interests. As a result, the EU is a unique actor having different characteristics so many concepts were used in order to define it with its various features including its contradictory aspects and policies.

As I have mentioned above, there are serious criticisms against the effectiveness of EU's normative power depending on the policies and practices of the EU as an actor. The EU and its member states are mostly criticized because of prioritizing interests rather than the normative concerns. The clash of interests and values is one of the most problematic issues that different actors have to encounter in particular contexts. Since the EU is a normative power, it encounters such dilemmas more often than other actors. However, the general perception about the policies of the EU is its preference of the interests rather than values and norms when they clash so the EU could not play the role of an effective normative power in most cases. Bishara (2019) considers the European position skeptical both for the current period and the long run (p. 42). The existence of such arguments shows the low performance of the European actors in the previous periods. It was also argued that "EU democracy promotion sequences security first, democracy second so it prioritizes the building of security and stabilization instead of democratic institution building especially in post-conflict contexts" (Grimm, 2018, p. 16). Webber (2016) addresses the extent of the EU's success in promoting the norms as the measure of its normative power and claims that "the EU is not so much a transformative, normative, quiet, trade or 'realist' power', but rather a declining one" (p. 46). The Arab Uprisings were also a challenge for the EU and they strengthened the general perception about the EU, which is criticized for preferring the interests while clashing with the norms. Thus, it was considered as a failure for a normative actor (Karacasulu and Karakır 2014; Karakır 2014). It can be said that the social upheavals or regional transformations as well as stable relations with different actors can all be seen as tests for the actors in the international arena. They show the practices and policies of the actors rather than their discourses so they are much more useful points of reference to evaluate the role and place of an actor. The Arab Uprisings have been one of the most current and relevant tests for the EU foreign policy in that sense.

5. The Foreign Policy of the EU towards the Arab Uprisings

The EU is considered as a unique actor in international relations due to its supranational identity. Since the member states voluntarily transfer part of their sovereignty to the supranational level, the EU constitutes the prominent example of regional alliance and integration of states, and it has different features compared to nation-states. The supranational identity of the EU affects the process of foreign policy making in terms of objectives, decision-making and outcomes. According to Whitman (2013), "the foreign policy of the EU is set between three dimensions: Member states, the supranational EU and the cosmo-political world society" (p. 175). Despite the differences of interests and priorities among the member states, it is generally stated that the EU has a united foreign policy independent of the member states' positions after the coming into effect of the Lisbon Treaty and the establishment of the European External Action's Service as a diplomatic tool. The development of the Common Foreign and Security Policy in the Lisbon Treaty led to new debates about the EU as an actor in international relations (Diez, 2014, p. 320). These developments in the foreign policy making are crucial steps for further integration of member states but they obviously cannot guarantee to act as a unified actor especially for the conflict-ridden cases where the member states have clashing interests. The process of the Arab Uprisings can be regarded as an example of such situations. Furthermore, the normative power discourse in the EU attracts attention of the other actors to the foreign policy decisions and outcomes of the EU. Diez (2014) explains the relationship between discourse and foreign policy in the way that "the normative power discourse sets the limits of legitimate foreign policy and these limits need to be constantly rearticulated as part of a struggle about the borders of the

discourse" (p. 330). As a result, each foreign policy case, including those belong to the Arab Uprisings, should be considered as a part of this struggle. The struggle also helps shape the identity and interests of the EU. Apart from that, Kreutz (2015) focuses on the EU foreign policy actions in response to humanitarian atrocities but he also underlines the impact of geostrategic concerns on the EU actions (p. 195). Therefore, the EU foreign policy can only be explained through a multi-dimensional and multi-causal way. The cases where the EU norms and interests do not go hand in hand may lead to different EU foreign policy actions and outcomes reflecting the priorities of the EU.

The Arab Uprisings emerged as a great challenge for the EU like all other external actors getting involved in the Middle Eastern affairs so it was not so surprising that the EU and the European states were caught unprepared in the beginning. Before focusing on the details of the analyses of the scholars about the EU's foreign policy, it is better to present the traditional interests and priorities of the EU in the Middle East. The importance of preserving stability in the region for the European priorities such as "energy security, bilateral trade and economic relations and containments of migration" was argued (Karacasulu and Karakır, 2014, p. 209). This analysis summarizes the main points about the EU agenda in the region. Stability has been the key word not only for the EU and European states but also for all the external actors in the region. They established good relations with the authoritarian rulers and they aimed to get more benefits by preservation of the existing regimes before. Therefore, the challenge of the Arab Uprisings against this regional order created shock for the external actors, including the EU. While they were cautious in the beginning, they tried to readjust their foreign policies according to the changes on the ground. "The Uprisings induced a radical change of the choices in matter of EU foreign policy" in that sense (Rouet, 2014, p. 9). As it was mentioned in the previous parts, the Arab Uprisings cannot be seen as an undivided whole so the responses of an actor, the EU in this article, should be analyzed case-by-case before reaching more general conclusions.

The Arab Uprising started with the self-destruction of Mohammed Bouazizi in Tunisia and spread to the other countries in the region. The EU could not show strong reactions due to some reasons and preferred to adopt a wait-and-see approach. It was interpreted in different ways in the literature: "Initial reactions to the uprisings showed European reluctance and indecisiveness, as the EU and certain Member States were unsure about which side to support" (Wouters and Duquet, 2013, p. 238). This initial reaction was generally explained by lack of a coherent policy and common understanding among the EU member states and the later developments and contradicting policies among them strengthened this view. After the initial shock was overcome, the EU and European powers tried to determine their policies carefully but more confidently compared to the first period. Since the long rule of the authoritarian leaders came to an end in a short period in Tunisia and Egypt, the European actors preferred to choose their side with the protestors instead of defending the authoritarian leaders. It was obviously pragmatic and tactical way of dealing with the crisis. In the following period, a military intervention under the leadership of General al-Sisi targeted the Morsi administration in Egypt and Morsi was removed from the office in 2013. Against the overthrow of Morsi as a result of military intervention, EU Foreign Policy Chief Catherine Ashton condemned the violence and urged "all sides to return to the democratic process and an inclusive new administration" ("World Leaders", 2013). Obviously, this statement did not mean a rejection of military intervention and support for democracy in principle. As a result, this interest-based policy of the EU and European actors increased criticisms against their democracy promotion. Therefore, the Egyptian case created another disappointment for the normative power of the EU.

Libya became a critical point for the European actors because the European states preferred to pursue divergent policies instead of a common policy. As it was demonstrated in the literature, discrepancies within the EU became apparent with the Libyan case and the possibility of intervention:

While the president of the European Council affirmed that the goal of the intervention should have been the regime change, the HR on the contrary delineated a less confrontational approach with the Libyan regime. As permanent members of the UNSC, both French and UK governments left their initial cautious position to a more active intervention in Libya (Fabbrini, 2014, p. 184).

Germany, on the other hand, openly distanced itself from any kind of military intervention. It has deliberately and explicitly distinguished itself as a distinct a foreign policy actor in that case. Edmund Ratka addresses to the difficulties for a common foreign policy in the EU: "Differences in interests among the member states persist, the EU institutions in charge of external relations such as the High Representative and the External Action Service have been rather disappointing, and the EU's financial and currency crisis is tying up both attention and money" (Ratka, 2012, p. 69). Although different European states had good relations with the Qaddafi regime before the eruption of the Uprisings, their strategies and policies differed from one another. They preferred to take critical decisions after the first wave of upheavals in the Middle East. Libya has been a breaking point in that sense and showed the divergences among the European states. After the end of the Qaddafi regime, the conflicts in Libya and political instability turned into a civil war. The main result of the Arab Uprisings and civil war in Libya was "a main influx of migrants" especially towards the Mediterranean basin (Wardin, 2018, p. 223). Although the EU could react to the immediate threats through some operations, the continuing impacts of the civil war and fragile state in Libya required a long-term strategy and more comprehensive approach. As a result, the humanitarian problems and security risks stemming from the situation in Libya could not be resolved due to ongoing conflicts.

Syria has also been one of the most critical tests for the foreign policies of the EU and other actors. The civil war started in the beginning of 2011 has continued until today and there emerged different dynamics affecting the policies of the actors in this long period. Since Russia, Iran, the US and Saudi Arabia have involved in the struggle and also there are several non-state actors fighting in Syria, the European states and the EU did not prefer to play a leading role in this complicated atmosphere. In the initial period of the uprisings in Syria, the core of the EU's response to the conflict in Syria was based on imposing sophisticated sanctions against the regime (Portela, 2012, p. 151). There is no doubt that these sanctions did not produce direct or decisive outcomes for the regime and protestors as well. In the later period, the number of migrants from Syria to the other countries increased through time and European countries were among the main destinations that the Syrian migrants preferred to go and live with their families. This new wave of migrants alarmed the European states and the EU in order to determine a long-term strategy for the migration issue. Actually, it was not the first time the Europeans had to deal with the migrants but huge number of migrants increased the anxiety and perception of threat among them. Therefore, migration issue or the Syrian refugees have been one of the most prominent and debated issues in the political agenda of the European decision-makers. They could not produce a common policy in this case either. While some states like Germany took initiative in order to find a solution for the migration issue in collaboration with Turkey, some other European states preferred to close their borders against the migrants. The initial policy of the EU strengthened this anti-migrant group because the EU put into practice two methods to solve the problem: "the externalization of border control and increased surveillance" (Benam, 2011, p. 191). The

German initiative resulted in the readmission agreement with Turkey but it was still far from reaching a permanent solution despite the possible impacts of Turkey's collaboration with the EU and contribution to EU's global power in the next period (Wodka and Kuzmicz, 2013). The readmission agreement also provided some opportunities but the issue turned into a "migration paradox" in EU-Turkey relations (Benvenuti, 2017, p. 12). It was also heavily criticized by other actors in Europe and the migration issue turned into a crisis for the EU and European states. In addition to the need for "controlling the outpouring of refugees", "dealing with the growing threat of terrorism, mainly the ISIL threat" constituted the other main issue and priority determining the EU's approach to the Syrian conflict (Nas, 2019, p. 45). The need for an EU common foreign policy and coordination with other intergovernmental entities against two main threats was also pointed out (Martinez and Martinez, 2017, p. 290). Isleyen points out the growing securitization of the issue in the EU discourse. For her, the EU's counter-terrorism discourse addresses the events under the framework of the Arab Uprisings as "security risks with possible security risks for the EU" while positioning them as a chance for non-violent transformation in the region (Isleyen, 2017, p. 71). European concern for security risks and increasing number of foreign fighters and migrants were mostly related to the deepening crisis in Syria (Tausch, 2019, p. 65). Different policies and perspectives among the European states not only indicated the existing divergences but also they deepened the crisis within the EU.

Having presented the EU reactions and policies towards the different cases of the Arab Uprisings, it is now possible to evaluate the general policy of the EU and the European states. As it was mentioned above, the Arab Uprisings emerged as a great challenge for the EU and each case was a critical test for the performance and practices of the EU. However, the EU's reactions against the Uprisings were unsatisfactory in general, and disappointing in some cases. Schumacher summarizes the role of EU in the Middle East: "The EU continues to be torn between being a relevant political actor in the MENA region and a simple spectator that continues to be overwhelmed by local and regional political developments" (Schumacher, 2011, p. 108). Moreover, the author underlines the importance of "the imbalance between divergence and convergence of interest" as the key impediment to greater EU actor capability. Apart from that, the normative aspect of the EU policies has lost its popularity because of its secondary importance compared to the interests of the EU and European states. This perception was strengthened during the whole Arab Uprisings process: "The ethical dimension of EU foreign policy is functional only when it does not contradict with its stability-related interests" (Karakır, 2014, p. 56). In other words, the victory of power politics over the normative dynamics has been accepted after several tests. It was claimed that the Arab Uprisings "highlighted the weakness of the EU as a promoter of values and normative power, and inconsistency in pursuing these values" (Gora, 2019, p. 37). Furthermore, "the EU's reaction to the Uprisings revealed its limited capacity to promote political change" (Thyen, 2018, p. 5). The Arab Uprisings ended in failure for the normative dimension of the EU in that sense. There were some humanitarian policies and practices during the process and they were exceptional cases over which the European states could create a common policy but they were not sufficient for being an effective normative power. The EU assumes an active role in the MENA region. However, the policies of the EU and its low level of effectiveness compared to other global actors during the Arab Uprisings will most probably increase negative comments and views towards the EU in the long-run so the EU has to make radical changes in order to get more credibility. In terms of the EU foreign policy, the cases of the Arab Uprisings have shown that the EU should strengthen its mechanisms in addition to the ones established with the Lisbon Treaty in order to decide and implement

common policies especially towards more complicated cases where the Member states have diverging interests.

6. Conclusion

The Arab Uprisings emerged as a great challenge for the EU and other actors as well as the regional order. It has turned into a test for the role and stance of the EU in international relations. The EU responded the movements cautiously and it presented a less active profile during the whole process. While the leading EU members began to take bold steps and make initiatives, lack of common understanding among the EU members and their divergent interests increased the gap between the expectations and realities for the EU as an institution. The policies of the EU towards the different cases of the Arab Uprisings strengthened the negative perception of the EU and confirmed the criticisms towards it. In other words, the Arab Uprisings created a window of opportunity for the EU in order to play a more decisive role as a global actor and to put its normative aspects into practice throughout the region but the EU missed that opportunity. On the contrary, the Arab Uprisings showed the inconsistency in the EU's normative dimension. Additionally, the EU could not act as a collective body and this dividedness reflected the problems and internal crisis within the EU. The low level of effectiveness during the Arab Uprisings increased the debates over the EU as a global actor and a normative power. The effects of the Arab Uprisings are still ongoing but the failure in the performance of the EU will certainly have long-term results. The refugee problem alarmed the European states and the EU faced new problems coming out of the Uprisings. The current situation shows that the EU members and their leaders have to cooperate to overcome the new wave of problems. Their will to cooperate will be decisive for both coping with the problems and establishing a better future for the EU.

REFERENCES

- ABDEL SALAM, E. A. (2015). The Arab Spring: its origins, evolution and consequences...four years on. *Intellectual Discourse*, Vol. 23 (1), 119-139.
- AGGESTAM, L. (2008). Introduction: ethical power Europe? *International Affairs*, (84), 1-11.
- BENAM, Ç. H. (2011). Emergence of a "big brother" in Europe: border control and securitization of migration. *Insight Turkey*, Vol. 13 (3), 191-207.
- BENGTSSON, R. and ELGSTRÖM, O. (2012). Conflicting role conceptions? The European Union in global politics. *Foreign Policy Analysis*, Vol. 8 (1), 93-108.
- BENVENUTI, B. (2017, January). *The migration paradox and EU-Turkey relations*. Istituto Affari Internazionali.
- BISHARA, A. (2019, October/ November). Remarks on external factors in democratic transition. *AlMuntaqa*, Vol. 2 (2), 40-60.
- DIEZ, T. (2013, June). Normative power as hegemony. *Cooperation and conflict*, Vol. 48 (2), 194-210.
- DIEZ, T. (2014). Setting the limits: discourse and EU foreign policy. *Cooperation and Conflict*, Vol. 49 (3), 319-333.
- FABBRINI, S. (2014). The European Union and the Libyan crisis. *International Politics*, Vol. 51(2), 177-195.
- FIORAMONTI, L. and POLETTI, A. (2008). Facing the giant: southern perspectives on the European Union. *Third World Quarterly*, Vol. 29 (1), 167-180.
- GHILÉS, F. (2012). A new deal for Arab people. *Insight Turkey*, Vol. 14 (1), 13-27.

- GORA, M. (2019). Allied constructive criticism? *Politeja*, Vol. 63, 27-42.
- GRIMM, S. (2018). Democracy promotion and the European Union. In *Democracy promotion in times of uncertainty: trends and challenges* (16-19). Peace Research Institute Frankfurt/ Leibniz-Institut Hessische Stiftung Friedens- Und Konfliktforschung.
- HARIK, I. (2006). Democracy, "Arab exceptionalism," and social science. *Middle East Journal*, Vol. 60 (4), 664-684.
- HOLLIS, R. (2012). No friend of democratization: Europe's role in the genesis of the "Arab Spring". *International Affairs*, Vol. 88 (1), 81-94.
- HETTNE, B. and SÖDERBAUM, F. (2005). Civilian Power or Soft Imperialism? The EU as a global actor and the role of interregionalism. *European Foreign Affairs Review*, Vol. 10 (4), 535-552.
- IRIMIE, R. C. (2014). European Union: A global actor in challenging times. *Studia Ubb. Europaea*. Vol. 60 (4), 101-133.
- ISLEYEN, B. (2017). The external dimension of European Union counter-terrorism discourse: good governance, the Arab "Spring" and the "foreign fighters". *Uluslararası İlişkiler/ International Relations*, Vol. 14 (55), 59-74.
- KARACASULU, N. and KARAKIR, I. A. (2014). EU-Turkey relations in the context of the Middle East after the Arab Spring. *Insight Turkey*, Vol. 16 (4), 201-219.
- KARAKIR, I. A. (2014). Limits of EU democracy promotion in the Arab Middle East: the cases of Egypt and Morocco. *Uluslararası Hukuk ve Politika*, Vol. 10 (38), 33-67.
- KAVALSKI, E. and CHO, Y. C. (2018). Worlding the study of normative power. *Uluslararası İlişkiler/ International Relations*, Vol. 15 (57), 49-65.
- KREUTZ, J. (2015, Winter). Human rights, geostrategy and EU foreign policy, 1989-2008. *International Organization*, Vol. 69 (1), 195-217.
- LENZ, T. (2013). EU normative power and regionalism: ideational diffusion and its limits. *Cooperation and Conflict*, Vol. 48 (2), 211-228.
- LEXMANN, M. (2017). The European Union and Russia. *International Issues & Slovak Foreign Policy Affairs*, Vol. 26 (3-4), 35-55.
- MANNERS, I. (2008). The normative ethics of the European Union. *International Affairs*, Vol. 84 (1), 45-60.
- MANNERS, I. (2013, June). Assessing the decennial, reassessing the global: Understanding European Union normative power in global politics. *Cooperation and conflict*, Vol. 48 (2), 304-329.
- MARTINEZ, J. M. G. and MARTINEZ, M. A. N. (2017). The Islamic State's political organization. The political impact of jihadist terrorism: consequences in the European Union. In A. Sroka, F. C. Garrone and R. D. T. Kumbrian (Eds.) *Radicalism and terrorism in the 21st century: implications for security* (261-292). Frankfurt am Main: Peter Lang AG.
- METAWE, M. (2013). How and why the West reacted to the Arab Spring: an Arab perspective. *Insight Turkey*, Vol. 15 (3), 141-155.
- NAS, C. (2019). The EU's approach to the Syrian crisis. *Uluslararası İlişkiler/ International Relations*, Vol. 16 (62), 45-64.
- OKTAV, O. Z. and CELIKAKSOY, A. (2015). The Syrian refugee challenge and Turkey's quest for normative power in the Middle East. *International Journal*, Vol. 70 (3), 408-420.
- PERSSON, A. 2020. *EU diplomacy and the Israeli-Palestinian conflict, 1967-2019*. Edinburgh: Edinburgh University Press.
- PIERCE, A. R. (2014). US "partnership" with the Egyptian Muslim Brotherhood and its effect on civil society and human rights. *Society*, Vol. 51 (1), 68-86.
- PORTELA, C. (2012, October). *The EU sanctions operation in Syria: conflict management by other means*. UNISCI Discussion Papers, 151-158.

- RAMADAN, T. (2012). *The future of political Islam in the Arab world*. The Emirates Center for Strategic Studies and Research, No. 93, 1-25.
- RATKA, E. (2012). Germany and the Arab Spring- foreign policy between new activism and old habits. *German Politics and Society*, Vol. 30 (2), 59-74.
- ROUET, G. (2014). *Turbulences, European neighbourhood policy and European identity*. Politické Vedy, No. 2, 9-27.
- SCHUMACHER, T. (2011). The EU and the Arab Spring: between spectatorship and actorness. *Insight Turkey*, Vol. 13 (3), 107-119.
- SMITH, K. E. (2014, March). Is the European Union's soft power in decline? *Current History*, Vol. 113 (761), 104-109.
- TAUSCH, A. (2019). Migration from the Muslim world to the West. *Jewish Political Studies Review*, Vol. 30 (1/2), 65-225.
- THYEN, K. (2018, March). *Why it matters what we do: Arab citizens' perceptions of the European Union after the 2011 uprisings*. *German Institute of Global and Area Studies (GIGA)*, No. 312, 1-25.
- TIIKAINEN, T.(2014, Spring). The EU's international identity and the construction of the international order. *European Review of International Studies*, Vol. 1 (1), 125-131.
- WARDIN, K. (2018). Armed conflicts in fragile states and their influence on illegal migrations and refugees in the European Union in the 21st century. *Politeja*, Vol. 56, 211-230.
- WEBBER, D. (2016). Declining power Europe. *European Review of International Studies*, Vol. 3 (1), 31-52.
- WHITMAN, R. G. (2013). The neo-normative turn in theorising the EU's international presence. *Cooperation and Conflict*, Vol. 48 (2), 171-193.
- WICHMANN, N. (2007). Promoting the rule of law in the European Neighbourhood Policy- strategic or normative power? *Politique Européenne*, (22), 81-104.
- WODKA, J. and KUZMICZ, S. (2013). European Union and Turkey in the post Arab Spring era: mapping strategic interests in the turbulent neighborhood. *Insight Turkey*, Vol. 15 (3), 123-140.
- WOOD, S. (2011). Pragmatic power EUrope? *Cooperation and Conflict*, Vol. 46 (2), 242-261.
- World Leaders Voice Concern, Optimism over Egyptian Coup. (2013, July 4). *Deutsche Welle*. Retrieved on February 21, 2019, from <https://www.dw.com/en/world-leaders-voice-concern-optimism-over-egyptian-coup/a-16928311>
- WOUTERS, J. and DUQUET, S. (2013). The Arab Uprisings and the European Union: in search of a comprehensive strategy. *Yearbook of European Law*, Vol. 32 (1), 230-265.
- YILMAZ-ELMAS, F. (2020). EU's global actorness in question. *Uluslararası İlişkiler/ International Relations*, Vol. 17 (68), 161-177.

Özet

Tunus'ta başlayan Arap İsyanlarının Mısır'a, Libya'ya, Suriye'ye ve Ortadoğu'daki diğer ülkelere yayılmasıyla bölgesel bir nitelik kazanması, bölgede bir değişim ve dönüşüm dalgasını başlattığı gibi küresel ve bölgesel aktörlerin politikalarını yeniden şekillendirmesini zorunlu kılmıştır. Avrupa Birliği'nin bölgedeki aktörlerle yakın ekonomik ve siyasi ilişkileri bulunmasına rağmen kurulan ilişkilerin bölgede uzun yıllardır devam eden otoriter istikrar temeline dayanması, Avrupa Birliği'nin Arap İsyanları sürecine hazırlıksız

yakalanmasına neden olmuştur. Özellikle rejim değişikliği ve otoriter liderlerin devrilmesine yönelik siyasi taleplerin oluşmasında ABD ve Avrupalı aktörlerin etkisine yönelik iddialar söz konusu olsa da Arap İsyanlarının ortaya çıkışında sosyoekonomik faktörlerin yanında uzun yıllardır devam eden otoriter yönetimlerden duyulan memnuniyetsizlik gibi iç etkenlerin daha ön planda olduğu söylenebilir. Avrupa Birliği, hem ortaya çıkan bölgesel değişime hazırlıksız yakalanmanın hem de üye ülkeler arasındaki çıkar çatışmaları ve ortak bir dış politika belirlemenin güçlüğü gibi sebeplerle Arap İsyanlarının başlangıcında temkinli bir yol izlemeyi tercih etti. Tunus ve Mısır gibi ülkelerdeki otoriter liderlerin görevi bırakmaları olumlu karşılanmakla birlikte Avrupa Birliği "bekle-gör" siyaseti izlemeye devam etti. Bölgedeki aktörlerle yakın siyasi ve ekonomik ilişkilerine rağmen Avrupa Birliği'nin bu süreçte nispeten pasif bir politika izlemesi, küresel bir aktör olma iddiasını olumsuz etkileyen bir durum oldu. Arap İsyanları, bu anlamda Avrupa Birliği'nin komşu coğrafyasında ortaya çıkan ve Avrupa Birliği'nin küresel rolünü ve etkisini kanıtlama anlamında bir fırsat penceresi olarak görülebilir. Ancak Avrupa Birliği, aktif ve öncü bir rol oynamak yerine daha pasif ve temkinli hareket etmeyi ederek hem küresel bir aktör olma iddiasının sorgulanmasına yol açtı, hem de değişim talep eden halkların Avrupa Birliği'nden beklentilerinin karşılıksız kalmasına ve kendisine yönelik eleştirilerin artmasına zemin hazırlamış oldu. Bir başka deyişle, Avrupa Birliği Arap İsyanlarına yönelik dış politikasıyla küresel ve öncü bir aktör olarak ön plana çıkma fırsatını iyi değerlendiremedi.

Arap İsyanlarının ilk ortaya çıktığı Tunus ve Mısır gibi ülkelerde protestoların başlamasından kısa süre sonra liderlerin devrilmesi, dış aktörler açısından da büyük bir meydan okumanın yaşanmamasına ve izlenecek politikanın belirginleşmesine yol açtı. Avrupa Birliği de bu ülkelerde yaşanan lider değişimini olumlu karşıladığını dile getirerek pragmatik bir tutum takındı. Avrupalı aktörlerin daha aktif bir politika izlediği Libya örneği ise Avrupa Birliği'nin durumunu daha iyi yansıtan bir olay olarak ön plana çıktı. Libya'daki Kaddafi rejimine yönelik operasyon yapılmasını destekleyen ülkelerin başında Fransa ve İngiltere gelirken, Almanya böyle bir müdahaleye açık bir destek vermeyen bir pozisyon aldı. Daha sonra operasyonun NATO çerçevesinde yapılması kararlaştırılınca Avrupalı ve diğer birçok aktörün de destek verdiği şekilde operasyonun kapsamı genişletilebildi. Libya örneği Avrupa Birliği üyesi ülkelerin bölgeye yönelik çıkarlarının ve politikalarının tam olarak uyummadığını ve bu nedenle AB'nin ortak bir dış politika geliştirmekte zorlandığını gösterdi. Suriye'de ise Esed rejimine karşı oluşan muhalif hareketlerin ve protestoların güçlü liderin ve rejimin devrilmesine yetmediği için ülkede yaşanan mücadele bir iç savaşa dönüştü ve uzun zamana yayıldı. AB'nin Suriye'ye yönelik dış yaptırım merkezli politikası ciddi bir sonuç üretmedi ve ülkedeki durumu değiştiren bir rol oynamadı. Rusya, İran, ABD ve Türkiye gibi sahada doğrudan yer alan ve aktif bir rol oynayan aktörlerin yanında AB'nin rolü yine oldukça pasif ve sınırlı kaldı. Dahası, AB ülkeleri Suriye kaynaklı yoğun bir mülteci akını, artan terörizm dalgası ve yabancı savaşçılar gibi yeni problemlerle karşı karşıya kaldı. Özellikle mülteci krizi, AB'nin geleceğini de ilgilendiren önemli bir mesele haline dönüştü. Bunun yanında 2013 yılında Mısır'da yaşanan askeri müdahaleye karşı AB'nin seçilmiş lideri ve demokrasiyi şartsız bir şekilde savunmaması ve genel anlamda etkin bir rol oynamaması, AB'nin demokratik değerlere ve demokrasiye yönelik vurgusunun sorgulanmasına yol açtı.

"Ekmek, özgürlük, adalet ve insan onuru" gibi değerleri slogan haline getirerek ortaya çıkan Arap İsyanları, AB'nin normatif bir güç olma yönündeki iddiası açısından da bir test niteliği taşıyordu. Arap İsyanlarını ortaya çıkan iç dinamiklerin AB'nin savunduğu evrensel insan hakları, özgürlük ve demokrasi gibi değerlerle genel anlamda örtüştüğü söylenebilir. Bu nedenle bölge halklarının normatif bir güç olarak gördükleri AB'den kendilerine destek vermeleri için beklentileri yüksekti. Buna karşın, AB ve Avrupalı ülkeler savundukları temel değerler ve normlar yerine bölgedeki siyasi istikrarını ve çıkarlarını önceleyen politikalar izleyerek hem etkin bir normatif güç olma iddiasının büyük ölçüde

zarar görmesine hem de AB'nin sergilediği performansın beklentilerin çok uzağında kaldığına yönelik eleştirilerin artmasına neden oldular.

Sonuç olarak; AB'nin Arap İsyanlarına yönelik izlemiş olduğu dış politika, küresel bir aktör ve normatif bir güç olma iddiasındaki AB'nin politikalarının sorgulanmasına ve kendisine yönelik eleştirilerin artmasına yol açtı. AB, izlemiş olduğu politikalarla bölgede öncü bir rol oynayamadığı gibi Ortadoğu'daki çatışmalardan kaynaklanan yeni krizler ve problemlerle yüz yüze gelmek zorunda kaldı. Komşu coğrafyalarda meydana gelen gelişmelerin AB'nin geleceği açısından önemli kararlar almayı ve yeni meydan okumalara her zaman hazırlıklı olmayı gerektirdiği, Arap İsyanlarıyla yeniden anlaşılmış oldu. Lizbon Anlaşması'yla geliştirilmiş olan ortak dış politika vizyonu ve mekanizmalarının yeni adımlarla ve politikalarla desteklenmesi gerektiği de ortaya çıktı.

Yaşlı Hastaya Bakım Verenlerin Bakım Yükü ve Anksiyete Düzeyleri Arasındaki İlişkinin İncelenmesi*

Zeynep ÇELENK**, Hatice KUMCAĞIZ***

Öz

Araştırmada yaşlı hastaya bakım verenlerin bakım yükü ve anksiyete düzeylerinin belirlenmesi amaçlanmıştır. İlişkisel tanımlayıcı modeline uygun olarak yapılan bu araştırma, 2019 yılında Ordu ilinde bir devlet hastanesinin Evde Bakım Hizmetleri merkezine kayıtlı 65 yaş ve üzeri bireylere bakım veren ve araştırmaya katılmayı kabul eden 199 bakım veren ile yapılmıştır. Verilerin toplanmasında bakım veren aile bireylerine "Kişisel Bilgiler Anket Formu", "Bakım Verme Yükü Ölçeği" ile "Durumluk Kaygı ve Süreklilik Kaygı Ölçeği" uygulanmıştır. Araştırmada cinsiyet, medeni durum, çocuk sahibi olma durumu, kronik hastalık, evde kaç kişi yaşadığı, bakım vermektan memnun olma durumu gibi etmenlerin bakım yükü üzerinde istatistiksel olarak anlamlılık bulunmuştur. Araştırmada cinsiyet, aylık gelir, kronik hastalık, yaşlıya bakım verme nedeni, bakım vermektan memnun olma gibi etmenlerin de anksiyete düzeyi üzerinde istatistiksel olarak anlamlılık bulunmuştur. Yaşlı hastaya bakım verenlerde bakım yükü puan ortalamaları arttıkça durumluk kaygı ve süreklilik kaygı puan ortalamalarının arttığı sonucu saptanmıştır.

Anahtar Kelimeler: Yaşlı, Yaşlı Bakımı, Bakım Veren, Bakım Verme Yükü, Anksiyete

Investigation of the Relationship Between Caregiver Burden and Anxiety Levels of Elderly Patient Caregivers

Abstract

In this research, we aimed to determine the care burden and anxiety levels of people who take care for elderly patient. The population of the study consisted of 199 people who care for individuals aged 65 in Ordu province. In collecting the data, "Personal Information Questionnaire", "Caregiving Load Scale Form" and "Responsibility Anxiety and Continuity Anxiety Scales" were applied to caregiving family members.



Özgün Araştırma Makalesi (Original Research Article)

Geliş/Received: 01.06.2020

Kabul/Accepted: 12.09.2022

DOI: <https://dx.doi.org/10.17336/igusbd.745662>

* Bu çalışma, ilk yazarın, ikinci yazar danışmanlığında hazırladığı yüksek lisans tezinin bir bölümüdür.

** Uzm. Hemşire, Ordu Kumru Devlet Hastanesi, Ordu, Türkiye. E-posta: zynpclnksms@gmail.com

ORCID <https://orcid.org/0000-0002-9583-8345>

*** Doç. Dr., Ondokuz Mayıs Üniversitesi, Eğitim Bilimleri Fakültesi, Eğitim Bilimleri Bölümü,

Rehberlik ve Psikolojik Danışmanlık Anabilim Dalı, Samsun, Türkiye. E-posta: haticek@omu.edu.tr

ORCID <https://orcid.org/0000-0002-0165-3535>

Gender, marital status, being a child, chronic disease, how many people live at home, gender, occupation, monthly income, chronic disease, the reason for giving elderly care, being satisfied with giving care are also stated to affect the level of anxiety. It was determined that the level of anxiety increased as the burden of care increased. In line with these results, in order to reduce care load and anxiety levels in caregivers; physical, social, psychological and emotional health teams, especially nurses and counseling programs can be suggested.

Keywords: Elderly, Elderly Care, Caregivers, Care Burden, Anxiety

Giriş

İnsanın yaşam süresinin son elli yılda belirgin biçimde artmasıyla birlikte yaşlı nüfusunda hızlı bir artış baş göstermiştir. Bu gelişmelerin beraberinde endüstride olan hızlı gelişmeler ve küreselleşmenin sonucunda, iç göç meydana gelerek kırsal yaşamadan kent yaşamına doğru bir geçiş baş göstermeye başlamıştır. Bu göçlerle birlikte aile içinde kişi sayısı azalmış, aile içindeki bireylerden ailelerde iş yaşamına geçenlerin sayısında artış olmuştur (Atagün vd., 2011). Türkiye'deki istatistikler incelendiğinde; yaşlı nüfus (65 yaş ve üzeri) 2013-2017 yılları arasında %17 artış göstermiştir. Toplam nüfus içindeki yaşlı nüfus oranı 2013 yılında %7,7 iken, 2017 yılında ise %8,5'e doğru yükseldiği görülmektedir. Yaşlı nüfus oranının giderek artacağı tahmin edilmektedir. 65 yaş ve üzerindeki nüfus oranının 2018 yılında %8,7, 2023'te %10,2, 2040'da %16,3, 2060'ta %22,6 ve 2080'de %25,6 olacağı varsayılmaktadır (TÜİK, 2018). Bu bağlamda yaşlı bireylerin bakımı gündeme gelmektedir.

Yaşlı bireyler daha fazla sağlık sorunu yaşamaktadırlar. Bu nedendir ki daha fazla sağlık bakımı ile ilgili hizmetlere ve bakım vericilere ihtiyaç duymaktadırlar (Vaingankar vd., 2016). Yaşlı nüfusunun dünya geneli ve Türkiye'de artış göstermesi bağımlı yaşlı birey sayısının artmasına neden olmuştur Gelişmiş ülkelerde ve Türkiye'de yaşlı bireye bakma sorumluluğu daha çok aile üyeleri tarafından yapılmaktadır (Lecovich, 2008). Bu sorumluluk aile içinde de genel olarak eş veya çocuklara yüklenmiştir. Bu sebepten, yaşlı bireylerin sağlık sorunları yaşlı birey ile birlikte onun bakımına destek veren aile bireylerini de dolaylı olarak etkilemektedir (Sullivan ve Miller 2015). Bakım verenler; yaşlı bireylere banyo yaptırma, giydirme, besleme, alışveriş yapma, rutin ev işleri, sağlık hizmeti ihtiyaçları ve psikolojik destek gibi birçok yönden destek sağlamaktadır. Bakım verenler tarafından yapılan bu desteklerin tümü zaman alıcı olmasının yanı sıra duygusal, psikolojik, fiziksel olarak tükenmeye neden olan aktiviteler olduğu için zamanla bakım veren üzerinde yük oluşturmaya başlamaktadır. Yapılan araştırmalarda yaşlı bireye bakım vermenin, bakım verenler üzerinde bakım yükü ve stresi artırdığı belirtilmektedir (Okoye ve Asa, 2011; Tao ve McRoy, 2015).

Bakım verme; bireylere bakım verilirken bakım veren kişilerin yaşadıkları fiziksel, psikolojik, sosyal ve ekonomik sorunları ifade etmektedir (Zarit, Reever ve Bach-Peterson, 1980). Bakım veren kişilerin bakım verme yükünü etkileyen faktörler arasında; bakım veren bireyin kişisel özellikleri (cinsiyet, yaş, çalışma durumu, eğitim düzeyi, dini inancı, kültür düzeyi, bakım vermeye karşı tutumu, sosyoekonomik durumu vb.), yaşlı bakımı dışında sorumluluklarının olması, yaşlı ile olan önceki ilişkisi, yaşlıya birçok alanda bakım vermesi, bakım veren bireyinde sağlığının bozuk olması ya da onunda yaşlı olması, yaşlı ile aynı evi kullanması ve bakım verme süresi, bakım veren bireyin değişken duygularının olması, yaşlı bireyin bakım verenden fazla ilgi beklemesi ya da düşmanca hareketler sergilemesi, bakım verenin birden fazla aile üyesine bakıyor olması vb. durumlar olarak sıralanabilmektedir (Cole vd., 2014).

Yaşlı hastaya bakım verenler; yetersiz duygusal ve motive edici destek, ev işleri, mali işler, yaşlı birey ile olan iletişim gibi birçok sorunla karşılaşmaktadırlar. Bunların yanında ise; aile bireylerinin yaşamlarındaki değişikliğe ve stresli duruma adapte olma çabaları, bunlarla baş etmek için yeterli becerilerinin yoksunluğu ve yaşamlarında kontrolün ellerinden gideceği hissine kapılmalarıdır. Yaşlılık bakım gereksinimleri, maddi güçlükler sonucu bakım verenlerin evliliklerinde gerginliklere ve çatışmaların yaşanmasına, aile bireyleri arasında rol değişimlerinin olmasına neden olmaktadır. Bakım verenler kendi emosyonel ve fiziksel ihtiyaçlarını ihmal ettikleri için tükenmişlik yaşamaktadırlar. Tükenmişlik yaşayan bakım verenlerde; yorgunluk, stres, depresyon, bitkinlik, baş ağrısı, yeme bozuklukları, diğer fiziksel semptomlar, ve madde kullanım deneyimi yaşamaktadırlar (Özer, Yurttaş ve Akyıl, 2012; Karahan, 2013).

Bakım vermektten kaynaklanan, bakım verenin yaşamış olduğu tükenmişlik, bakım verende anksiyete durumunda artışa neden olmaktadır. Anksiyete de artış olması bakım verenin eski yaşamış olduğu hayal kırıklıkları ve çatışmaların yeniden hatırlanmasına neden olmaktadır. Bu duygusal, sosyal, fiziksel, ekonomik, güçlükler ise anksiyete üzerinde etkili olmaktadır (Özyeşil, Oluk ve Çakmak, 2014). Yaşlı birey ile bakım veren arasındaki duygusal yükün fazla olması, bakım veren bireyin kendine ait sağlık problemleri, sosyal aktivite kısıtlılığı, yeteri kadar sosyal destek sağlanmaması gibi etmenler bakım verenlerde anksiyeteyi arttıran faktörler arasındadır (Toru, 2019). Alan yazın incelendiğinde, yaşlı hastaya bakım verenlerin bakım yükü ve ne kadar fazla ise anksiyete düzeyi de aynı oranda artış gösterdiği belirlenmiştir (Özyeşil, Oluk ve Çakmak, 2014). Yapılan başka bir çalışmada ise, bakım verenlerin bakım vermektten dolayı fiziksel sağlıklarının bozulduğu, emosyonel duygularının kötüleştiği bakım vermeden dolayı stres ve anksiyete yaşadıkları belirlenmiştir (Özer, 2012). Bakım verenlerin yaşamış oldukları bakım yükünü stres ve anksiyete düzeylerini en az seviyeye indirmek için yeterli destek sistemleri oluşturulmalıdır (Işık, 2015).

Yaşlı bireylere bakım verenler, yaşlıların fiziksel, psikolojik ve sosyal yönden gereksinimleri karşılamaktadırlar. Bu süreçte doğrudan yaşlı bireye bakım verenlerde, bakım yükü, stres ve anksiyete gibi durumlar görülebilmektedir (Özçakar vd., 2012). Yapılan araştırmalarda yaşlı bireye bakım veren bireylerin bakım yüklerinin artması ile birlikte, bakım verenlerde depresyon görülme sıklığının arttığı, fiziksel, psikolojik, duygusal ve sağlığında bozulma olduğu (Kim vd., 2012), anksiyete, depresif bozukluklar, stres ve davranış bozuklukları görüldüğü, sağlık algılarının ve yaşam kalitelerinin düştüğü bildirilmektedir (Özdemir, Şahin ve Küçük, 2009; Şahin, Polat ve Ergüney, 2009). Bakım verenler sıklıkla depresyondan yakınır, uygunsuz başa çıkma stratejileri sergilerler ve yaşam kalitelerinden endişe duymaktadırlar. Daha fazla fiziksel ve sosyal belirti gösterirlerken, bakım vermeyenlere kıyasla daha fazla reçeteli ilaç ve sağlık hizmeti kullanmaktadırlar (Kim vd., 2012). Bazı bakım veren bireyler için depresyon ciddi bir sorun haline almaktadır. Pek çok bakım veren sigaraya başlama, aşırı yeme, egzersiz yapmama ve kendine bakmayı ihmal etme gibi olumsuz davranışlar geliştirmeye eğilimleri yüksek, sosyal yaşamlarına sınırlama getirir, arkadaşlarını ve aileleri daha az ziyaret eder, sohbet etmeye, hobilerine daha az zaman harcamaktadırlar (Okoye ve Asa, 2011).

Evde bakım araştırmalarının çoğunluğu, evde bakımın stres, depresyon, para kaybı, sağlık ve yaşam kalitesinin düşmesi gibi olumsuz yönlerine odaklanmaktadır; ancak yaşlıya bakım vermenin deneyim, depresyon ve stresin azaltılması, doyum, kazanç, bireysel gelişim, ödül ve faydalılık duygusu gibi olumlu yanlarının da olabileceği de gösterilmiştir (Hanyok vd., 2009; Shirai, Silverberg ve Baete, 2009). Bakım verme karmaşık bir görev olarak kabul edilir, ancak bazı yazarların belirttiği gibi çalışmalar informal bakımın sonuçlarının kapsamlı bir açıklamasını yapmaktan çok yalnızca bakım veren sağlığının olumsuz etkileri üzerine odaklanmaktadır (Vellone vd., 2011). Bakım

verme yükü yetersizlikleri olan yaşlılarına bakan aile bireylerinin yaşadığı fiziksel, psikolojik, duygusal, sosyal ve finansal sorunlardır. Bu amaçla yaşlı hastaya bakım verenlerin bakım yükünün değerlendirilmesi ve bakım verme yükü ile anksiyete düzeyi arasındaki ilişkinin belirlenmesi amacıyla gerçekleştirilen bu araştırmanın sonuçlarının alana ve uygulayıcılara katkı sağlayabileceği düşünülmektedir. Bu bağlamda araştırmanın önemli olduğu söylenebilir.

Araştırmanın Amacı: Bu çalışmada, yaşlı hastaya bakım verenlerin bakım yükü ile anksiyete düzeyleri arasındaki ilişkinin incelenmesi amaçlanmıştır. Bu amaç doğrultusunda aşağıdaki sorulara cevap aranmıştır:

1. Araştırmaya katılan bakım verenlerin bakım yükü puan ortalamaları ile anksiyete puan ortalamaları arasında anlamlı bir ilişki var mıdır?
2. Araştırmaya katılan bakım verenlerin tanıtıcı bulgularına göre bakım yükü ve anksiyete puan ortalamaları arasında anlamlı bir ilişki var mıdır?

Yöntem

Araştırma Modeli

Araştırma, yaşlı hastaya bakım verenlerin bakım yükünün anksiyete düzeylerine etkisini belirlenmek amacıyla ilişkisel tanımlayıcı model uygulanarak yapılmıştır.

Evren ve Örneklem

Bu araştırmanın evrenini 15 Kasım 2018- 15 Mart 2019 yılında Ordu ilinde bir devlet hastanesinde Evde Bakım Birimine kayıtlı 65 yaş üstü hastaya bakım veren bakım vericiler oluşturmaktadır. Araştırmanın örneklem büyüklüğü seçkisiz olmayan örnekleme yöntemlerinden uygun örnekleme yöntemine göre belirlenmiştir. Buna göre evrendeki bireylerden ulaşılabilen ve araştırmaya katılmada istekli 199 kişi çalışmanın örneklemini oluşturmuştur. Örneklem grubundaki katılımcıların 134'ünün (%67.3) kadın, 65'inin (%32.7) erkek olduğu, yaş ortalama ve standart sapma değerlerinin 44,53±13,63 olduğu bulunmuştur. Katılımcıların 167'sinin (%83.9) evli, 32'sinin (%16.1) bekar olduğu; 3'ünün (%1.5) okuryazar olmadığı, 15'inin (%7.5) okuryazar, 58'inin (%29.1) ilkökul, 32'sinin (%16.1) ortaokul, 57'sinin (%28.6) lise ve 34'ünün (%17.1) üniversite mezunu olduğu belirlenmiştir.

Veri Toplama Araçları: Araştırmanın verileri Kişisel Bilgi Formu, Bakım Verme Yükü Ölçeği, Durumluk -Sürekli Kaygı Ölçeği kullanılarak toplanmıştır.

Kişisel Bilgi Formu: Araştırmacı tarafından hazırlanan bu formda bakım verenlerin cinsiyet, yaş, eğitim durumu, medeni durum, gibi tanımlayıcı özelliklerin yanı sıra bakım verilen yaşlı ile yakınlık durumu, yaşlıya bakma nedenleri, yaşlıya bakım vermekten memnun olma durumunu belirleyici 17 soru bulunmaktadır

Bakım Verme Yükü Ölçeği: Ölçek, bakım gereksinimi olan bireye bakım verenlerin yaşadığı stresi, bakım vermenin yaşamları üzerindeki etkisini değerlendirmek amacıyla Zarit, Reeve ve Bach-Peterson (1980) tarafından geliştirilmiş İnci ve Erdem (2008) tarafından ölçeğin Türkçe geçerlilik ve güvenilirliği yapılmıştır. Ölçek, bakım vermenin bireyin yaşamı üzerine olan etkisini belirleyen 22 ifadeden oluşmaktadır. 5'li Likert tipi değerlendirilen ölçekten en az 0 en fazla 88 puan alınabilmektedir. Ölçeğin uyarılma çalışmasında iç tutarlılık katsayısı .95 olarak bulunmuştur (İnci ve Erdem, 2008). Bu çalışmadan elde edilen verilere göre ölçeğin Cronbach Alpha katsayısı .92 olarak hesaplanmıştır.

Durumluk -Sürekli Kaygı Ölçeği: Ölçek Spielberger, Gorsuch ve Lushene tarafından 1970 yılında geliştirilmiş ve durumluk ve sürekli kaygıyı ölçen 20'şer ifadeli 2 alt ölçekten oluşmaktadır. Durumluk Kaygı Alt Ölçeği (STAI-S), bireyin belli bir anda ve

belli koşullarda; Sürekli Kaygı Alt Ölçeği (STAI-T) ise, genellikle nasıl hissettiğini betimlemektedir. Her bir alt ölçekten alınan yüksek puanlar, kaygı düzeyinin yüksek olduğunu göstermektedir. STAI'nin Türkçeye uyarlama, geçerlilik ve güvenilirlik çalışması 1983 yılında Öner ve Le Compte tarafından yapılmış, ölçeğin güvenilirliği, Sürekli Kaygı Alt Ölçeği için .83 - .87; Durumluk Kaygı Alt Ölçeği için ise .94 - .96 arasında bulunmuştur (Öner ve Le Comte, 1983). Ölçeğin mevcut araştırma için Cronbach Alpha değeri SKÖ; .88 ve DKÖ; .90 olarak bulunmuştur.

Verilerin Toplanması

Araştırmanın verileri gerekli izinler alındıktan sonra 15 Kasım 2018- 15 Mart 2019 tarihleri arasında Ordu ili Kumru ilçesinde ikamet eden ve örnekleme alınan 65 yaş ve üstü yaşlı bireylere bakım veren aile bireyleri kendi ev ortamında ziyaret edilerek toplanmıştır. Araştırmaya başlamadan önce yaşlı hastaya bakım veren bireylere araştırma konusunda bilgi verilmiş ve sözlü onamları alınmıştır. Daha sonra katılımcılara araştırmanın ölçme araçlarından kişisel bilgi formu, Bakım Verme Yükü (BVY) ile Durumluk Kaygı (DK) ve Sürekli Kaygı (SK) ölçekleri yüz yüze görüşme tekniği ile ölçme araçları uygulanmıştır. Her bir uygulama 20-25 dakika sürmüştür.

İstatistiksel Değerlendirme

Araştırma verilerinin analizi SPSS 22.0 paket programı ile gerçekleştirilmiştir. Verilerin analizinde betimsel istatistiklerin yanı sıra bakım verme yükü ile durumluk kaygı ve süreklilik kaygı arasındaki ilişkiyi belirleyebilmek için korelasyon analizi yapılmıştır. Yaşlı hastaya evde bakım verenlerin tanıtıcı özelliklerine göre BVY, DK ve SK puanları arasında farklılık olup olmadığına Kruskal Wallis H testi ile bakılmış, farklılaşmanın hangi gruplar arasında olduğunu tespit etmek için ise Dunnett's C testi kullanılmıştır.

Araştırmanın Etik Yönü

Araştırmanın yapılabilmesi için öncelikle araştırmanın etik açıdan uygunluğunun değerlendirilmesi için Ondokuz Mayıs Üniversitesi Sosyal ve Beşerî Bilimler Etik Kurulu'nun (2017/226-271) etik kurul onayı alınmıştır. Ayrıca araştırmanın KDH Evde Bakım Hizmetleri Merkezi'nde yapılabilmesi için Ordu İli İl Sağlık Müdürlüğü'nden gerekli yazılı izinler alınmıştır

Bulgular

Araştırma kapsamına alınan, yaşlı hastaya evde bakım verenlerin tanıtıcı özellikleri Tablo1'de verilmiştir.

Tablo 1'de katılımcıların 111'nin (%55.8) çalışmadığı, 159'unun (%79.9) sosyal güvencesinin olduğu, 139'unun (%69.8) aylık gelirinin gidere denk olduğu, 166'sının (%83.4) çocuk sahibi olduğu, 61'inin (%30.6) ailede 6 kişi üstü birey olduğu, 139'unun (%69.8) kronik rahatsızlığı olmadığını göstermektedir.

Tablo 1. Araştırmaya Alınan Yaşlı Hastaya Evde Bakım Verenlerin Tanıtıcı Özellikleri ile İlgili Bulgular (n=199)

Özellikler		n	%
Çalışma durumu	Çalışıyor	88	44.2
	Çalışmıyor	111	55.8
Sosyal Güvence Durumu	Var	159	79.9
	Yok	40	20.1
Aylık Gelir Algısı	Gelir giderden az	47	23.6
	Gelir gidere denk	139	69.8
	Gelir giderden fazla	13	6.5
Çocuk sahibi olma durumu	Var	166	83.4
	Yok	33	16.6
Evinde yaşayan kişi sayısı	2 kişi	23	11.6
	3 kişi	29	14.6
	4 kişi	44	22.1
	5 kişi	42	21.1
	6 kişi ve üstü	61	30.6
Kronik bir rahatsızlığın olma durumu	Var	60	30.2
	Yok	139	69.8

Tablo 2. Araştırmaya Alınan Yaşlı Hastaya Evde Bakım Verenlerin Bakım Verme Özellikleri ile İlgili Bulgular (N=199)

Özellikler		n	%
Bakım verdiği yaşlı ile yakınlığı	Eşi	26	13.1
	Kızı	45	22.6
	Gelini	53	26.6
	Oğlu	43	21.6
	Damadı ve Torunu	32	16.1
Bakım vermekten memnun olma durumu	Evet	182	91.5
	Hayır	17	8.5
Bakım konusunda yardım alma durumu	Evet	152	76.4
	Hayır	47	23.6
Yaşlıya bakma süresi (yıl)	1	57	28.6
	2	84	42,2
	3	32	16,1
	4	15	7,5
	5	11	5,5

Tablo 2 incelendiğinde araştırmaya alınan yaşlı hastaya bakım verenlerin % 26.6'sının bakım verdiği kişinin gelin olduğu, % 91.5'i yaşlıya bakım vermektan memnun olduğu, % 76.4'ünün yaşlıya bakım konusunda yardım aldığı birilerinin var olduğu, % 72.9'u ailevi sorumluluk/aile bağları olduğu için yaşlıya baktığı, % 21.1'i bakacak kimse olmadığı için yaşlıya baktığı, % 28.6'sı 1 yıldır yaşlıya baktığı, % 42.2'si 2 yıldır yaşlıya baktığı, % 16.1'i 3 yıldır yaşlıya baktığı görülmektedir.

Bakım Verme Yükü ile Durumluk Kaygı ve Sürekli Kaygı Arasındaki İlişki

Yaşlı bireye bakım veren katılımcıların bakım verme yükü ile durumluk kaygı ve sürekli kaygı arasındaki ilişkiyi değerlendirilmiş ve sonuçlar Tablo 3'de verilmiştir.

Tablo 3. BKY ile DK ve SK Puan Ortalamaları Arasındaki İlişki

Bakım verme yükü		
	r	p
Durumluk Kaygı	.646*	.000*
Sürekli Kaygı	.549*	.000*

* $P < .05$; BKY: Bakım verme yükü; Durumluk Kaygı: DK; Sürekli Kaygı: SK

Tablo 3'de görüldüğü üzere, bakım verme yükü ile durumluk kaygı ($r=.646$; $p=.000$), bakım verme yükü ile sürekli kaygı ($r=.549$; $p=.000$) arasında pozitif yönde anlamlı bir ilişki vardır. Bu durum bakım yükü düzeyi artış gösterdikçe durumluk ve sürekli kaygı düzeyinin de artışa geçtiği şeklinde yorumlanabilir.

Bakım Verenlerin Tanıtıcı Özelliklerine Göre Bakım Verme Yükü, Durumluk Ve Sürekli Kaygı Düzeyleri

Katılımcıların cinsiyet, medeni durum ve çalışma durumuna göre BVY, DK ve SK düzeyi puan ortalamalarına ilişkin sonuçlar Tablo 4'te verilmiştir.

Tablo 4. Cinsiyet, Medeni Durum ve Çalışma Durumuna Göre BVY, DK ve SK Düzeyi Puan Ortalamalarına İlişkin Sonuçlar

		Bakım Verme Yükü	Durumluk Kaygı	Süreklilik Kaygı
		X±SS	X±SS	X±SS
Cinsiyet	Kadın	43.84±15.089	40.83±9.215	44.13±9.271
	Erkek	36.58±15.080	36.72±8.440	36.77±10.017
	İstatistik	t=3.180 p=.002*	t=3.028 p=.003*	t=5.118 p=.000*
Medeni durum	Evli	42.55±14.766	39.90±9.266	41.92±10.102
	Bekar	35.81±17.710	37.31±8.345	40.75±10.242
	İstatistik	t=2.287 p=.023*	t=1.471 p=.143	t=.597 p=.551
Çalışma durumu	Çalışıyor	37.83±16.162	38,85±9,700	40,07±9,819
	Çalışmıyor	44.35±14.246	39,99±8,709	43,05±10,182
	İstatistik	t=3,022 p=.003*	t=.871 p=.385	t=2.081 p=.039*

* $p < .05$; BKY: Bakım verme yükü; Durumluk Kaygı: DK; Sürekli Kaygı: SK

Tablo 4 incelendiğinde, yaşlı bireylere evde bakım verenlerin cinsiyetlerine göre, "BVY", "DK", "SK" puanları açısından anlamlı bulunmuştur ($p < 0.05$). Evde bakım veren kadınların erkeklere göre "BVY", "DK", "SK" puan ortalamaları daha yüksek bulunmuştur ($p < .05$).

Yaşlı hastaya evde bakım verenlerin medeni durumlarına göre, "BVY", puanları açısından anlamlı bulunmuştur. Evde bakım veren bekarların evlilere göre "BVY" puan ortalamaları daha yüksek bulunmuştur ($p < .05$).

Yaşlı hastaya evde bakım verenlerin çalışma durumlarına göre, "BVY", "SK" puanları açısından anlamlı bulunmuştur. Evde bakım veren çalışmayanların çalışanlara göre "BVY" ve "SK" puan ortalamaları daha yüksek bulunmuştur ($p < .05$).

Tablo 5. Yaşlı Hastaya Evde Bakım Verenlerin Tanıtıcı Özelliklerine Göre BVY, DK ve SK Düzeyi Puan Ortalamalarına İlişkin Sonuçlar

		Bakım Verme Yükü	Durumluk Kaygı	Süreklilik Kaygı
		X±SS	X±SS	X±SS
Sosyal Güvence Durumu	Var	40.77±16.051	39.13±9.322	40.67±9.948
	Yok	44.25±12.446	40.93±8.408	45.93±9.752
	İstatistik	t=1.278 p=.203	t=1.112 p=.268	t=2.996 p=.003*
Aylık Gelir Algısı	Gelir giderden az	47.38±14.530	42.32±8.716	46.98±10.545
	Gelir gidere denk	40.68±15.507	39.04±9.362	40.57±9.495
	Gelir giderden fazla	28.46±5.109	34.00±4.143	35.15±7.232
	İstatistik	KW=19.813 p=.000*	KW=11.203 p=.004*	KW=18.063 p=.002*
	Fark	1>2-3	1>2-3	1>2-3
Çocuk Sahibi olma durumu	Var	42.50±14.577	39.83±9.166	41.81±10.138
	Yok	36.27±18.549	37.76±9.031	41.30±10.095
	İstatistik	t=2.137 p=.034	t=1.190 p=.236	t=.264 p=.792
Evde yaşayan kişi sayısı	2 kişi	48.00±19.129	39.13±8.535	42.52±10.171
	3 kişi	39.34±19.600	39.34±10.051	40.59±9.927
	4 kişi	35.73±13.574	36.91±9.050	38.73±9.872
	5 kişi	41.83±14.139	41.00±9.339	43.00±10.224
	6 kişi ve üstü	43.90±12.439	40.51±8.763	43.26±10.046
	İstatistik	KW=10,860 p=.028*	KW=6,111 p=.191	KW=5,520 p=.238
	Fark	1>2-3 6>3	-	-
Kronik bir rahatsızlığın olma durumu	Evet	46.45±14.871	42.02±9.002	44.35±10.389
	Hayır	39.32±15.218	38.40±9.033	40.60±9.806
	İstatistik	t=3.055 p=.003*	t=2.598 p=.010*	t=2.433 p=.016*

* $p < .05$; BKY: Bakım verme yükü; Durumluk Kaygı: DK; Sürekli Kaygı: SK

Tablo 5 incelendiğinde yaşlı hastaya evde bakım verenlerin sosyal güvence durumuna göre, "SK" puanları açısından anlamlı bulunmuştur. Evde bakım veren sosyal güvencesi olmayanların sosyal güvencesi olanlara göre "SK" puan ortalamaları daha yüksek olduğu görülmektedir ($p < .05$). Yaşlı hastaya evde bakım verenlerin aylık gelirlerine göre, "BBVY", "DK" ve "SK" puanları açısından anlamlı bulunmuştur. Bu

bulgular, yaşlı hastaya evde bakım verenlerin aylık gelirlerine göre, "BVY", "DK" ve "SK" puanları açısından aralarında fark olduğunu göstermektedir. Çalışmada geliri giderinden az olan bakım verenlerin geliri giderine denk ve geliri giderinden fazla olan bakım verenlere göre "BVY", "DK" ve "SK" puanları daha yüksektir ($p<.05$).

Yaşlı hastaya evde bakım verenlerin çocuğunun olma durumuna göre, "BVY" puanları açısından anlamlı olduğu saptanmıştır. Çocuğu olan evde bakım verenlerin çocuğu olmayanlara göre "BVY" puan ortalamaları daha yüksek bulunmuştur ($p<.05$). Yaşlı hastaya evde yaşayan kişi sayısına göre, "BVY" puanları açısından anlamlı bulunmuştur. Bu bulgular, yaşlı hastaya evde bakım verenlerin evinde kaç kişi yaşadığına göre, "BVY" puanları açısından aralarında fark olduğunu göstermektedir. Çalışmada evinde 2 kişi yaşayan bakım verenlerin evinde 3 kişi ve 4 kişi yaşayan bakım verenlere göre ve evinde 6 kişi ve üstü olan bakım verenlerin evinde 4 kişi yaşayan bakım verenlere göre "BVY" puanları daha yüksektir ($p<.05$).

Yaşlı hastaya evde bakım verenlerin kronik bir rahatsızlığının olma durumuna göre, "BVY", "DK", "SK" puanları açısından anlamlı olduğu belirlenmiştir. Kronik bir rahatsızlığı olan evde bakım verenlerin kronik bir rahatsızlığı olmayanlara göre "BVY", "DK", "SK" puan ortalamaları daha yüksek bulunmuştur ($p<.05$).

Tablo 6. Yaşlı Hastaya Evde Bakım Verenlerin Tanıtıcı Özelliklerine Göre BKY, DK ve SK Düzeyi Puan Ortalamalarına İlişkin Sonuçlar

	X±SS	X±SS	X±SS	
Bakım Verilen yaşlı ile yakınlık derecesi	Eşi	43.±16.307	38.35±7.797	42.50±8.272
	Kızı	45.07±14.676	42.07±10.288	45.93±11.553
	Gelini	45.66±13.242	40.13±8.589	42.83±7.990
	Oğlu	41.65±14.308	38.65±9.029	37.91±10.576
	Damadı	38.67±19.715	38.17±10,458	38.33±9.395
	Torunu	25.50±11.136	36.54±8.914	38.54±9.692
	İstatistik	KW=33.343 p=.000	KW=6.809 p=.238	KW=14.359 p=.013
	Fark	1-2-3-4-5->6	-	2-3>4 2>6
Yaşlının ayrı odası olma durumu	Var	40.82±15.364	39.39±9.493	42.12±10.554
	Yok	43.90±15.614	39.86±7.851	40.26±8.169
	İstatistik	t=1.154 p=.250	t=.264 p=.769	t=1.059 p=.291
Yaşlıya bakım vermektен memnuniyet durumu	Evet	40.09±15.177	38.79±8.870	41.02±9.883
	Hayır	56.18±9.442	46.94±9.079	49.35±9.578
	İstatistik	t=4.287 p=.000	t=3.616 p=.000	t=3.334 p=.001
Bakım konusunda yardım alma durumu	Var	39,57±14,689	38,01±8,696	39,88±9,616
	Yok	47,62±16,305	44,26±9,057	47,70±9,404
	İstatistik	t=3.199 p=.002	t=4.259 p=.000	t=4.898 p=.000
Yaşlıya bakım nedeni	Ailevi sorumluluk/aile bağları olduğu için	37.21±14.444	37.31±8.285	40±9.490
	Bakacak kimse olmadığı için	51.60±12.973	44.19±9.353	45.21±11.029
	Ekonomik katkısı olduğu için	57.50±3.943	49.33±5.565	50.42±6.186
	İstatistik	KW=49.973 p=.000	KW=31.900 p=.000	KW=19.468 p=.000
	Fark	2-3>1	2-3>1	2-3>1
Yaşlıya bakım süresi (yıl)	1	37.89±12,764	36.70±7.971	38.42±9,043
	2	43.57±16.013	41.90±9.151	43.65±10,555
	3	40.84±18.194	38.44±10.644	41.84±10,324
	4	35.80±10.185	37.73±7.166	40,53±9,410
	5	53.45±13.575	40.91±9.027	45,45±8,641
	İstatistik	KW=12.988 p=.011	KW=13.110 p=.011	KW=14,105 p=.007
	Fark	5>1-2-3-4 2>1	2>1	2-5>1

**p<.05; BKY: Bakım verme yükü; Durumluk Kaygı: DK; Sürekli Kaygı: SK

Tablo 6 incelendiğinde yaşlı hastaya evde bakım verenlerin bakım verdiği kişiyle yakınlık derecesine göre, "BVY" ve "SK" puanları açısından anlamlı olduğu belirlenmiştir. Bu bulgular, yaşlı hastaya evde bakım verenlerin bakım verdiği kişiyle yakınlık derecesine göre, "BVY" ve "SK" puanları açısından aralarında fark olduğunu göstermektedir. Çalışmada bakım verdiği kişi eşi, kızı, gelini, oğlu, damadı olan bakım verenlerin bakım verdiği torunu olan bakım verenlere göre "BVY" puanları daha yüksek, bakım verdiği kişi kızı ve gelini olan bakım verenlerin bakım verdiği oğlu olan bakım verenlere göre, bakım verdiği kişi kızı olan bakım verenlerin bakım verdiği torunu olan bakım verenlere göre "SK" puanları daha yüksektir ($p<.05$).

Yaşlı hastaya evde bakım verenlerin bakım verdiği kişinin ayrı bir odasının olma durumuna göre, "BVY", "DK", "SK" puanları açısından anlamsız bulunmuştur. Bu bulgular, yaşlı hastaya evde bakım verenlerin bakım verdiği kişinin ayrı bir odasının olma durumuna göre, "BVY", "DK", "SK" puanları açısından aralarında fark olmadığını göstermektedir ($p>.05$). Yaşlı hastaya evde bakım verenlerin bakım vermekten memnuniyet durumuna göre, "BVY", "DK", "SK" puanları açısından anlamlı bulunmuştur. Bakım vermekten memnun olmayan evde bakım verenlerin bakım vermekten memnun olanlara göre "BVY", "DK", "SK" puan ortalamaları daha yüksek bulunmuştur ($p<.05$).

Yaşlı hastaya evde bakım verenlerin bakım konusunda yardım aldığı birilerinin olma durumuna göre, "BVY", "DK", "SK" puanları açısından anlamlı bulunmuştur. Bakım konusunda yardım aldığı birileri olmayan evde bakım verenlerin bakım konusunda yardım aldığı birileri olanlara göre "BVY", "DK", "SK" puan ortalamaları daha yüksek bulunmuştur ($p<.05$).

Yaşlı hastaya evde bakım verenlerin yaşlıya bakma nedenine göre, "BVY", "DK" ve "SK" puanları açısından anlamlı bulunmuştur. Bu bulgular, yaşlı hastaya evde bakım verenlerin yaşlıya bakma nedenine göre, "BVY", "DK" ve "SK" puanları açısından aralarında fark olduğunu göstermektedir ($p<.05$).

Yaşlı hastaya evde bakım verenlerin yaşlıya ne kadar süredir baktığına göre, "BVY", "DK" ve "SK" puanları açısından anlamlı bulunmuştur. Bu bulgular, yaşlı hastaya evde bakım verenlerin yaşlıya ne kadar süredir baktığına göre, "BVY", "DK" ve "SK" puanları açısından aralarında fark olduğunu göstermektedir. Çalışmada yaşlıya 5 yıldır bakım verenlerin 1 yıl, 2 yıl, 3 yıl ve 4 yıldır bakım verenlere göre, yaşlıya 2 yıldır bakım verenlerin 1 yıldır bakım verenlere göre "BVY" puanları daha yüksek, yaşlıya 2 yıldır bakım verenlerin 1 yıldır bakım verenlere göre "DK" puanları daha yüksek, yaşlıya 2 yıl ve 5 yıldır bakım verenlerin 1 yıldır bakım verenlere göre "SK" puanları daha yüksek olduğu görülmektedir ($p<.05$).

Tartışma

Bu araştırmanın temel amacı yaşlı hastaya bakım verenlerin bakım yükleri ve anksiyete düzeyleri arasındaki ilişkiyi incelemektir. Araştırma bulgusunda yaşlı hastaya bakım veren kadınların erkeklere göre bakım verme yükü, durumluk kaygı ve süreklilik kaygı durumu daha yüksek bulunmuştur. Alan yazında araştırma sonucuna benzerlik gösteren çalışmalara bulunmaktadır. Schulz ve diğerleri (2009) yaptıkları çalışmada kadınların erkeklere oranla daha fazla anksiyete yaşadığı saptanmıştır. Büyükbayram (2014) tarafından yapılan çalışmada da kadınların erkeklerden daha fazla anksiyete belirtileri yaşadığı bulunmuştur. Bakım verme rolünde kadınların daha çok bakım yükü ve anksiyete yaşamasının nedeni; Türk toplumunda bakım vermenin kadınlara özgü bir özellik olarak kabul edilmesi, ev işleri ve aile ile ilgili özel alanlar gibi birden çok sorumluluğun kadına yüklenmesi ile ilişkilendirilebilir.

Yapılan çalışmada yaşlı hastaya bakım veren evli katılımcıların bekarlara göre bakım verme yükü puan ortalamalarının yüksek olduğu belirlenmiştir. Alan yazında

bekar bakım verenlerin bakım verme yükünün evli bakım verenlere oranla daha düşük olduğu saptanmıştır (Işık, 2013; Dunbar vd., 2008). Araştırma sonucunun alan yazın tarafından desteklendiği söylenebilir. Araştırma bulgusuna göre evli bakım verenlerin yaşlı bakımının yanında çocuk bakımı, aile işleri gibi ekstra sorumluluklarının olabileceğinden dolayı bakım yüklerinin bekar bakım verenlere göre daha fazla olduğu şeklinde düşünülmektedir.

Araştırmada çalışmayan bakım verenlerin çalışan bakım verenlere göre bakım verme yükü ve süreklilik kaygı durumlarının daha fazla olduğu bulunmuştur. Bu araştırma sonuçları alan yazındaki benzer araştırmalarla paralellik göstermektedir. Arpacı (2009) tarafından yapılan çalışmada özellikle çalışmayan kadınların çalışanlara göre daha fazla bakım verme yükü yaşadığı bulunmuştur. Zaybak ve diğerleri (2012) tarafından yapılan çalışmada da çalışmayan bakım verenlerin çalışan bakım verenlere göre daha fazla bakım yükü yaşadıkları saptanmıştır. Park ve diğerleri (2013) tarafından yapılan çalışmalarda çalışmayan bakım verenlerin daha fazla bakım yükü, anksiyete ve depresyon yaşadıkları saptanmıştır. Çalışmayan bakım verenlerin çalışan bakım verenlere oranla daha fazla bakım yükü, anksiyete ve depresyon yaşamalarının sebebi; bakım verenlerin zamanlarının büyük bir kısmını yaşlı bireye bakım verme ile geçiriyor olmaları çalışan bakım verenlere göre ev ortamında daha fazla sorumluluk almaları ve stres azaltıcı faktörleri uygulayamamaları ile ilişkilendirilebilir.

Yapılan bu araştırmada bakım verenlerin sosyal güvence ve aylık gelir durumlarına bakıldığında; bakım veren sosyal güvencesi olmayan sosyal güvencesi olanlara oranla süreklilik kaygı durumu daha yüksek bulunmuştur. Aylık gelirden ise; geliri giderden az olan bakım verenlerin geliri gidere denk ya da geliri giderinden fazla olan bakım verenlere oranla bakım verme yükü, durumluk kaygı ve süreklilik kaygı durumlarının daha yüksek olduğu bulunmuştur. Aşiret ve Kapucu (2012) tarafından yapılan çalışmada geliri giderinden az olan bakım verenlerin daha fazla bakım yükü yaşadıkları saptanmıştır. Sosyal güvencesi olmayan bakım verenlerin süreklilik kaygı durumunun yüksek olmasının sebebi; yaşlı bireyin sağlık hizmeti, ilaçlarının temini gibi durumları devlet desteği olmadan yapmaya çalışması ile ilişkilendirilebilir. Geliri giderden az olan bakım verenlerin daha fazla bakım yükü durumluk kaygı ve süreklilik kaygı yaşamalarının sebebi; bakım ile ilgili ekonomik olarak sıkıntıda olduklarından dolayı diğer kaynaklara ulaşamamaları ve satın alamamalarıyla ilişkilendirilebilir.

Araştırmada yaşlara hastaya bakım verenlerden çocuğu olanların çocuğu olmayan bakım verenlere oranla daha fazla bakım verme yükü yaşadıkları bulunmuştur. Bu araştırma sonuçları alan yazındaki benzer çalışmaların sonuçlarıyla benzerlik göstermektedir (Aşiret ve Kapucu, 2012; İnci, Kartal ve Koştu, 2017). Çocuğu olan bakım verenlerin daha fazla bakım verme yükü yaşamalarının sebebi; çocuk bakımıyla birlikte yaşlı bakımının ekstra bir yük getireceğiyle ilişkilendirilebilir.

Araştırmada bakım verenlerin kronik bir hastalığı olan bakım verenlerin kronik bir hastalığı olmayan bakım verenlere oranla bakım verme yükü, durumluk kaygı ve sürekli kaygı durumlarının daha fazla olduğu bulunmuştur. Yaşar (2009), Mollaoğlu ve diğerleri (2011) yaptıkları çalışmalarda kronik hastalığı olan bakım verenlerin bakım yükünün kronik hastalığı olmayan bakım verenlere oranla daha fazla olduğu saptanmıştır. Büyükbayram, (2014) tarafından yapılan çalışmada ise kronik hastalığı olan bakım verenlerin olmayanlara oranla daha fazla anksiyete durumu yaşadığı saptanmıştır. Kronik hastalığı olan bakım verenlerin daha fazla bakım yükü, durumluk kaygı ve süreklilik kaygı yaşamalarının sebebi; bakım verenin kendine yeterli zamanı ayıramaması, dinlenememesi, bakım vermektten dolayı yaşadığı stresin sağlık sorunlarını arttırmasıyla ilişkilendirilebilir.

Araştırmada bakım verdiği kişinin eşi, kızı, gelini, oğlu, damadı, olan bakım verenlerin, torunu olan bakım verenlere göre bakım verme yükünün daha fazla olduğu,

bakım verdiği kişi kızı ve gelini olan bakım verenler, oğlu olan bakım verenlere göre, bakım verdiği kişi kızı olan bakım verenlerin torunu olan bakım verenlere süreklilik kaygı durumunun daha yüksek olduğu saptanmıştır. Işık, (2013) tarafından yapılan çalışmada gelin bakım verenlerin diğer bakım verenlere oranla daha fazla bakım yükü yaşadığı saptanmıştır. Sherwood ve diğerleri (2005) ile Hirano ve diğerleri (2011) tarafından yapılan çalışmada eş bakım verenlerin eş olmayan bakım verenlere (kızı, oğlu, gelini) daha fazla bakım yükü yaşadıkları saptanmıştır. Freeman ve diğerleri (2010) ile Karlıkaya ve diğerleri (2005) yaptıkları çalışmada ise; yakınlık derecesi ile bakım verme yükü arasında anlamlı bir ilişki bulunamadığı saptanmıştır. Chung ve diğerleri (2009) tarafından yapılan çalışmada eş bakım verenlerin eş olmayan bakım verenlere oranla daha fazla anksiyete ve depresyon yaşadıkları saptanmıştır.

Araştırmada bakım vermekten memnun olmayan bakım verenlerin, bakım vermekten memnun olan bakım verenlere göre bakım verme yükü, durumluk kaygı ve süreklilik kaygı durumlarının daha fazla olduğu bulunmuştur. Bu araştırma sonuçları alan yazındaki benzer çalışma sonuçlarıyla paralellik göstermektedir. Işık (2013) ve Yeşil ve diğerleri (2016) tarafından yapılan çalışmalarda bakım vermekten memnun olmayanların bakım verme yükünün daha fazla olduğu saptanmıştır. Prasad ve Rani (2007) tarafından yapılan çalışmalarda ise bakım vermekten memnun olmayan bakım verenlerin anksiyete ve stres düzeylerinin daha yüksek olduğu saptanmıştır. Bakım vermekten memnun olmayan bakım verenlerin daha fazla bakım yükü, durumluk kaygı ve süreklilik kaygı yaşamalarının sebebi; bakım verme işini gönüllü olarak yerine getirmediği için her şeyi olumsuz algılamaları ve bakım verme işini yaparken zorluklar yaşamaları ile ilişkilendirilebilir.

Yaşlı hastaya evde bakım verenlerin yaşlıya bakma nedenine göre, "BVY", "DK" ve "SK" puanları açısından anlamlı bulunmuştur. Bu bulgular, yaşlı hastaya evde bakım verenlerin yaşlıya bakma nedenine göre, "BVY", "Durumluk Kaygı" ve "SK" puanları açısından aralarında fark olduğunu göstermektedir. Çalışmada yaşlıya bakacak kimse olmadığından ve ekonomik nedenlerde dolayı yaşlıya bakım verenlerin ailevi nedenlerden dolayı bakım verenlere göre "BVY", "DK" ve "SK" puanları daha yüksek olduğu saptanmıştır. Her ne kadar yaşlının bakımının temel sorumluluğu aile bireyleri olarak görülse de yaşlı bakımının ekonomik karşılığı giderek görünür hale gelmiştir (Oğlak, 2017). Türkiye'de evde yaşlı bireye bakım veren bakım vericilere düşük oranda da olsa ücret verilmektedir (Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı, 2011). Bununla birlikte aynı zamanda dışarıda bir işte çalışan bakım vericilerin bakım verme yükümlülükleri nedeniyle işyerindeki verimlilikleri de önemli ölçüde olumsuz yönde etkilenmektedir (Nicole, 2015). Bu araştırma sonuçlarının dolaylı olarak çalışma bulgusunu dolaylı olarak desteklediği söylenebilir. Ekonomik sebeplerden dolayı yaşlı hastaya bakım verenlerin başka sorumlulukları da olduğundan dolayı daha fazla sorumluluk altında oldukları bu durumun da onların bakım yükü ve anksiyete düzeyini arttırdığı şeklinde söylenebilir.

Son olarak yapılan araştırmada yaşlı hastaya evde bakım verenlerin bakım yılı arttıkça bakım yükü ve anksiyete düzeyinde artış olduğu belirlenmiştir. Bu durum bakım veren kişilere yeterli sosyal desteğin olmaması ve toplumsal rol beklentileri şeklinde ifade edilebilir. Bu süreçte bakım veren kişilerin tükenmiş olabileceği ve bunun sonucu olarak da bakım yükü ve anksiyete düzeylerinin artabileceği şeklinde düşünülmektedir.

Sınırlılıklar

Araştırmanın verilerinin sınırlılıkları arasında sözel beyana dayalı olması, 15 Kasım 2018- 15 Mart 2019 yılında Ordu ilinde bir devlet hastanesinde Evde Bakım Birimine kayıtlı 65 yaş üstü hastaya bakım veren bakım vericiler olması ve çok küçük veri grubunda verilerin toplanmış olması yer almaktadır.

Yaşlı hastaya bakım verenlerin bakım yükü ve anksiyete düzeylerinin belirlenmesi amacıyla yapılan bu araştırmadan sonuç olarak bakım verme yükü arttıkça durumluk kaygı ve süreklilik kaygı durumlarının da arttığı belirlenmiştir. Araştırmada elde edilen bu sonuçlara dayanarak aşağıdaki öneriler geliştirilmiştir:

1. Bakım verenlerin yaşadığı bakım yükü ve anksiyete durumunu azaltmak için fiziksel, sosyal, psikolojik ve emosyonel yönlerden desteklenmesi,

2. Bakım verenlerin yaşadığı bakım yükü ve anksiyete durumu zamanla değişiklik göstereceğinden hemşirelerin belirli aralıklarla bakım verenlerde bakım yükü ve anksiyete düzeyi değerlendirmesi yapılması ve bakım yükü ile anksiyete düzeyini azaltmak için gerekli psikoeğitim programlarının hazırlanarak uygulanması,

3. Araştırmanın verileri sınırlı sayıda katılımcıdan elde edilmiştir. Gelecek araştırmalarda daha geniş örneklem gruplarında, bakım verenlerin bakım yükü ve anksiyete düzeylerini etkileyen faktörleri araştıran çalışmaların yapılması,

4. Sağlık personelleri tarafından yaşlıya bakım veren aile bireylerine yönelik yaşlı bakımı hem yaşlı hem de kendi sağlık sorunlarıyla baş etme yöntemleri konusunda danışmanlık, eğitim ve destekleyici hizmetler sunulması önerilmektedir.

KAYNAKÇA

- AİLE ve SOSYAL POLİTİKALAR BAKANLIĞI (2011). *Türkiye’de aile yapısı araştırması*. Aile ve Toplum Hizmetleri Genel Müdürlüğü, Ankara: Afşaroğlu Matbaası.
- ARPACI, F. (2009). Yaşlıya bakan kadınların bakım yüklerinin incelenmesi. *Yaşlı Sorunları Araştırma Dergisi*, Cilt 2(1), 61-72.
- AŞİRET, G.D., KAPUCU, S. (2012). İnmeli hastalara bakım veren hasta yakınlarının bakım yükü. *Hemşirelikte Araştırma Geliştirme Dergisi*, Cilt 14(2), 73-80.
- ATAGÜN, M.İ., BALABAN, Ö.D., ATAGÜN, Z., ELGÖZ, A. & ÖZPOLAT A.Y. (2011). Kronik hastalıklarda bakım veren yükü. *Psikiyatride Güncel Yaklaşımlar*, Cilt 3(3), 513-552.
- BÜYÜKBAYRAM, Z. (2014). *Kemoterapi alan hasta ve bakım verenin anksiyete düzeyleri etkileyen faktörler* (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). İnönü Üniversitesi. Sağlık Bilimleri Enstitüsü, Malatya,
- CHUNG, M.L., MOSER, D.K., LENNIE, T.A., & RAVENS, M.K. (2009). The effects of depressive symptoms and anxiety on quality of life in patients with heart failure and their spouses: testing dyadic dynamics using actor-partner interdependence model. *Journal of Psychosomatic Research*, 67, 29-35. doi:10.1016/j.jpsychores.2009.01.009
- COLE, J.C., ITO, D., CHEN, Y.J., CHENG, R., BOLOGNESE, J. & LI-MCLEOD, J. (2014). Impact of alzheimer's disease on caregiver questionnaire: Internal consistency, convergent validity, and test-retest reliability of a new measure for assessing caregiver burden. *Health Qual Life Outcomes*, 2, 521. doi: 10.1186/s12955-014-0114-3
- DUNBAR, S.B., CLARK, P.C., QUINN, C., GARY, R.A. & KASLOW, N.J. (2008) Family influences on heart failure self care and outcomes. *Journal of Cardiovascular Nursing*, 23, 258-65. doi: 10.1097/01.JCN.0000305093.20012.b8.
- FREEMAN, S., KUROSAWA, H., EBIHARA, A. & KOHZUKI, M. (2010). Caregiving burden for the oldest old: A population based study of centenarian caregivers in Northern Japan. *Arch Gerontol Geriatr*, Cilt 50(3), 282-291. doi: 10.1016/j.archger.2009.04.008.
- HANYOK, L. A., FINUCANE, T., CARRESE, J., & MULLANEY, J. (2009). Potential caregivers for homebound elderly: more numerous than supposed? *Journal of Family Practice*, 58 (7), E1-6.

İŞİK, K. (2013). *Yaşlı hastaya evde bakım verenlerin yaşam doyumları ile bakım yükleri arasındaki ilişki ve etkileyen faktörler* (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). İnönü Üniversitesi. Sağlık Bilimleri Enstitüsü, Malatya.

İNCİ, F, ERDEM, M. (2008). Bakım verme yükü ölçeği'nin Türkçe'ye uyarlanması geçerlilik ve güvenilirliği. *Anadolu Hemşirelik ve Sağlık Bilimleri Dergisi*, Cilt 11(4), 85-95.

İNCİ, H.F., KARTAL, A., KOŞTU, N. (2017) İnmeli hastaya bakım verenlerin bakım yüküne yönelik kanıta dayalı uygulamalar. *Türkiye Klinikleri J Public Health Nurs-Special Topics*, Cilt 3(1), 46-51.

KARAHAN, A.Y., İSLAM, S. (2013) Fiziksel engelli çocuk ve yaşlı hastalara bakım verme yükü üzerine bir karşılaştırma çalışması. *Clinical and Experimental Health Sciences*, 3(Suppl. 1), S1-S7.

KARLIKAYA, G., YÜKSEK, G., VARLIBAS, F. & TİRELİ, H. (2005). Caregiver burden in dementia: A study in the turkish population. *Internet Journal of Neurology*, Cilt 4 (2), 1-5

KIM, H., CHANG, M., ROSE, K. & KIM, S. (2012). Predictors of caregiver burden in caregivers of individuals with dementia. *Journal of Advanced Nursing*, Cilt 68(4), 846-55. doi: 10.1111/j.1365-2648.2011.05787.x

LECOVICH, E. (2008). Caregiving burden, community services, and quality of life of primary caregivers of frail elderly persons. *Journal of Applied Gerontology*, Cilt 27(3), 309-330.

MOLLAOĞLU, M., TUNCAY, F.Ö. & FERTELLİ, T.K. (2011). İnmeli hasta bakım vericilerinde bakım yükü ve etkileyen faktörler. *Dokuz Eylül Üniversitesi Hemşirelik Fakültesi Elektronik Dergisi*, 4, 125-30.

NICOLE, F.B. (2015) *The real costs of informal caregiving in Canada*. Erişim tarihi: 11.03.2019. <http://policyoptions.irpp.org/2015/06/05/the-real-costs-of-informal-caregiving/>.

OĞLAK, S. (2017). Yaşlı bakımında görünmeyen işgücü: Aile bakımı ve ekonomik değeri. *İstanbul Gelişim Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, Cilt 4 (2), 73-87. doi: <http://dx.doi.org/10.17336/igusb.348785>

OKOYE, U.O, ASA, SS. (2011). Caregiving and stress: Experience of people taking care of elderly relations in South-eastern Nigeria. *Arts and Social Sciences Journal*, Cilt 2(1), 29-31.

ÖNER, N., LE COMPTE, A. (1983). *Durumluk – sürekli kaygı envanteri el kitabı*. İstanbul: Boğaziçi Üniversitesi Yayınları.

ÖZÇAKAR, N., KARTAL, M., DİRİK, G., TEKİN, N. & GÜLDAL, D. (2012). Burnout and relevant factors in nursing staff: What affects the staff working in an elderly nursing home? *Turkish Journal of Geriatrics*, Cilt 15(3), 266-272.

ÖZER, N., YURTTAŞ, A. & AKYIL, R.Ç. (2012). Psychometric evaluation of the Turkish version of the Zarit Burden Interview (ZBI) in family caregivers of inpatients in medical and surgical clinics, *Journal of Transcultural Nursing*, Cilt 23(1), 65-71. doi: 10.1177/1043659611423830

ÖZDEMİR, F.K., ŞAHİN, Z.A. & KÜÇÜK, D. (2009). Kanserli çocuğu olan annelerin bakım verme yüklerinin belirlenmesi. *Yeni Tıp Dergisi*, 26, 153-158.

ÖZYEŞİL, Z., OLUK, A. & ÇAKMAK, D. (2014) Yaşlı hastalara bakım verme yükünün durumluk-sürekli kaygıyı yordama düzeyi. *Anadolu Psikiyatri Dergisi*, 15, 39-44 doi: 10.5455/apd.39820

PARK, B., KIM, S.Y., SHIN, J.Y., SANSON-FISHE, R.W., SHIN, D.W., CHO, J. & PARK, J.H. (2013). Prevalence and predictors of anxiety and depression among family caregivers of cancer patients: A nationwide survey of patient-family caregiver dyads in Korea, *Support Care Cancer*, 21, 2799-807.

- SHERWOOD, P.R., GIVEN, C.W., GIVEN, B.A. & EYE, A.V. (2005). Caregiver burden and depressive symptoms: Analysis of common outcomes in caregivers of elderly patients. *Journal of Aging and Health: SAGE Journals*, Cilt 17(2), 125-147. doi: 10.1177/0898264304274179
- PRASAD, D., RANI, I. (2007). Older persons and caregiver burden and satisfaction in rural family context. *Indian Journal of Gerontology*, Cilt 21(2), 216-32.
- SCHULZ, R., BEACH, S.C., HEBERT, R.S., MARTIRE, L.M., MONIN, J.K., TOMPKINS, C.A. & ALBERT, S.M. (2009). Spousal suffering and partner's depression and cardiovascular disease: the cardiovascular health study. *The American Journal of Geriatric Psychiatry*, Cilt 17(3), 246-54. doi: 10.1097/JGP.0b013e318198775b
- SHIRAI, Y., SILVERBERG, K.S. & BAETE, K.D. (2009). Reaping caregiver feelings of gain: the roles of socio-emotional support and mastery. *Aging and Mental Health*, Cilt 13(1), 106-117. doi: <https://doi.org/10.1080/13607860802591054>
- SULLIVAN, A.B., MILLER, D. (2015). Who is taking care of the caregiver? *Journal of Patient Experience*, Cilt 2(1), 7-12. doi: 10.1177/237437431500200103
- HIRANO, A., SUZUKI, Y., KUZUYA, M., ONISHI, J., HASEGAWA, J., BAN, N. & UMEGAKI, H. (2011). Association between the caregiver's burden and physical activity in community-dwelling caregivers of dementia patients. *Arch Gerontol Geriatr*. Cilt 52(3), 295-8. doi: 10.1016/j.archger.2010.04.011.
- SPIELBERGER, C.D., GORSUCH, R.L. & LUSHENE, R.E. (1970). *Manual for state-trait anxiety inventory*. California: Consulting Psychologist Press.
- ŞAHİN, Z.A., POLAT, H. & ERGÜNEY, S. (2009). Kemoterapi alan hastalara bakım verenlerin bakım verme yüklerinin belirlenmesi. *Journal of Anatolia Nursing and Health Sciences*, Cilt 12(2), 5-11.
- TAO, H., MCROY, S. (2015). Caring for and keeping the elderly in their homes. *Chinese Nursing Research*, 2: 31-34. doi: <https://doi.org/10.1016/j.cnre.2015.08.002>
- TORU, F. (2019). The role of nurses in home care in alzheimer's patients. *American Journal of Health Research*, Cilt, 7(5), 67-70. doi: 10.11648/j.ajhr.20190705.12
- TÜİK, (2018). *Nüfus projeksiyonları, 2018-2020*. Erişim tarihi: 15.05.2019. <http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=30567>
- PRINCE, M., SUBRAMANIAM, M. (2016). Care participation and burden among informal caregivers of older adults with care needs and associations with dementia. *International Psychogeriatrics*, Cilt 28(2), 221-231. doi: 10.1017/S104161021500160X
- VAINGANKAR, J.A., CHONG, S.A., ABDIN, E., PICCO, L., JEYAGURUNATHAN, A., ZHANG, Y., SAMBASIVAM, R., CHUA, B.Y., LINGNG, L. & PRINCE, M. & SUBRAMANIAM, M. (2016). Care participation and burden among informal caregivers of older adults with care needs and associations with dementia. *International Psychogeriatrics*, Cilt 28(2), 221-231, doi: 10.1017/S104161021500160X
- VELLONE, E., FIDA, R., COCCHIERI, A., SILI, A., PIRAS, G. & ALVARO R. (2011). Positive and negative impact of caregiving to older adults: a structural equation model. *Professionni Infermieristiche*, Cilt 6(4), 237-248.
- YAŞAR, E.K. (2009). *Yaşlıya evde bakım veren aile bireylerinin bakım yükü ve etkileyen faktörler* (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Ege Üniversitesi. Sağlık Bilimleri Enstitüsü, İzmir.
- YEŞİL, T., USLUSOY, E.Ç. & KORKMAZ, M. (2016). Kronik hastalığı olanlara bakım verenlerin bakım yükü ve yaşam kalitesinin incelenmesi. *Gümüşhane Üniversitesi Sağlık Bilimleri Dergisi*, Cilt 5(4), 54 - 66.
- ZARİT, S.H., REEVER, K.E. & BACH-PETERSON, J. (1980). Relatives of the impaired elderly: Correlates of feelings of burden. *Gerontologist*, 20, 649-655.

ZAYBAK, A., GÜNEŞ, Ü.Y., İSMAİLOĞLU, E.G. & ÜLKER, E. (2012). Yatağa bağımlı hastalara bakım veren bireylerin bakım yüklerinin belirlenmesi. *Anadolu Hemşirelik ve Sağlık Bilimleri Dergisi*, 15, 48-54.

Summary

In this research, we aimed to determine the care burden and anxiety levels of people who take care for elderly patient. The population of the study consisted of 199 people who care for individuals aged 65 in Ordu province. In this research, answers to the following questions were sought. 1. Is there a significant relationship between the care burden mean scores and the anxiety mean scores of the caregivers participating in the research? 2. Is there a significant relationship between care burden and anxiety point averages according to the introductory findings of caregivers participating in the research? Ethics committee approval was received from the Ondokuz Mayıs University Social and Humanities Ethics Committee to conduct the research (2017/226-271). In collecting the data, "Personal Information Questionnaire", "Caregiving Load Scale Form" and "Responsibility Anxiety and Continuity Anxiety Scales" were applied to caregiving family members. Descriptive statistics were used first in the analysis of the data. Correlation analysis was performed to determine the relationship between caregiver burden and state anxiety and continuity anxiety. Simple linear regression analysis was used to understand the power of caregiving burden to predict state anxiety and continuity anxiety scores. Kruskal Wallis H test was performed to determine whether there is a difference between the mean scores of the caregiver, state anxiety and trait anxiety according to the descriptive characteristics of the home care providers. Dunnett's C test was used to determine which groups differentiate. The participants of in the study, 111 (55.8%) did not work, 159 (79.9%) had social security, 139 (69.8%) had a monthly income, 166 (83.4%) had children, 61 were It was determined that there were 6 people in the family (30.6%) and 139 (69.8%) did not have chronic illness. According to the findings of the study, women who care for the patient have higher burden of giving care, state anxiety and continuity anxiety than men. Giving care in Turkish society is accepted as a characteristic for women. Responsibilities of housework and family affairs are mostly on women. These situations are thought to affect the outcome of the research. In the literature, there are studies that are similar to the results of the research. In the study, it was determined that the married women who care for the elderly patient have higher mean burden scores than the single. It has been determined that as the year of care for the elderly caregivers increases, the care load and anxiety level increase. This situation can be expressed as lack of adequate social support for caregivers and expectations of social roles. It is thought that the caregivers may have been exhausted in this process and as a result, the burden of care and anxiety levels may increase.

Küresel Televizyon Endüstrisinde Dizi Üretimlerinde Yaşanan Değişim: Bir NETFLIX Yapımı Olarak *Witcher* Örneği

Sedat ÖZEL*, Ömer KISAOĞLU**

Öz

Televizyon endüstrisinin karlı üretimlerinden olan diziler, televizyon ekonomisinin ihtiyaçları ile de uyumlu değişimler geçirmiştir. Bu değişimlerin sonuncusunun OTT (Over The Top) platformları ile gerçekleştiği düşünülmektedir. OTT platformlarının özellikleri ve izleyiciye sunduğu imkânlar, televizyon dizilerinin hem biçimsel hem de anlatı yapısında değişimler yaratmaktadır. Örneğin, uluslararası pazarda milyonlarca abonesi bulunan NETFLIX kendi üretimi olan dizilerde platformun kendisine özgü olan özelliklerini kullanarak dizilerin üretim ve dağıtım biçimini değiştirmektedir. Aynı zamanda, seçim yelpazesini geniş tutmak amacıyla kütüphanesindeki çeşitliliği güçlendirmek için özel lisans sözleşmeleri yapmaktadır. Söz konusu sözleşmelerde bölüm veya sezon sayısı gibi özellikleri önemsemeyen NETFLIX, uluslararası dolaşımın ana aktörü konumundaki ABD'de geleneksel sendikasyon kurallarında da değişimlere neden olmaktadır. Bu değişim aynı zamanda dizilerin ekonomik faktörler ile ilişkili anlatı yapılarını da etkilemektedir. Bu çalışma NETFLIX ile etkisi arttığı düşünülen bu değişimin neden ve sonuçlarına odaklanmaktadır. Elde edilen veriler eşliğinde NETFLIX orijinal dizisi *The Witcher* üzerinden analiz yapılmakta ve söz konusu değişimler ortaya konmaktadır.

Anahtar Kelimler: OTT, Televizyon Dizileri, İnternet, Karmaşık Anlatı, Netflix

The Change in TV Series Production in The Global Television Industry: *Witcher* Example as a NETFLIX Production

Abstract

TV series, which is one of the profitable productions of the television industry, has also undergone changes in line with the needs of the television economy. The last of these exchanges is thought to have occurred with OTT (Over The Top) platforms. The features of OTT platforms and the opportunities they offer to the audience create shifts in both the formal and narrative structure of television series. For example, NETFLIX, which has millions of subscribers in the international market, is changing the way series are produced and distributed using its own productions and platform features. It also holds



Özgün Araştırma Makalesi (Original Research Article)

Geliş/Received: 25.09.2020

Kabul/Accepted: 26.01.2021

DOI: <https://dx.doi.org/10.17336/igusbd.797552>

* Doç. Dr., Kocaeli Üniversitesi, İletişim Fakültesi, Radyo Televizyon ve Sinema Bölümü, Kocaeli, Türkiye, E-posta: sedatozel@gmail.com ORCID <https://orcid.org/0000-0002-8280-1930>

** Arş. Gör., Kocaeli Üniversitesi, İletişim Fakültesi, Radyo Televizyon ve Sinema Bölümü, Kocaeli, Türkiye, E-posta: omerkisaoglu@gmail.com ORCID <https://orcid.org/0000-0002-9657-9592>

special licensing agreements to strengthen the variety in its library in order to keep its product line broad. NETFLIX does not care about features such as the number of episodes or seasons in these contracts. Besides, it is also causing changes in traditional syndication rules in the United States, the main actor in international circulation. This change also affects the narrative structures associated with the economic factors of the series. This study focuses on the causes and consequences of this change, which is thought to have increased in effect with NETFLIX. *The Witcher*, which is NETFLIX original series, is analyzed, based on the data obtained, and the changes in question are revealed.

Keywords: OTT, Television Drama Series, Internet, Complex Narrative, Netflix

Giriş

Televizyonun zaman bağımlı doğrusal akışına göre şekillenen bir içerik yapısı vardır. Bu içerik yapısı farklı türlerde yapımları içermekle birlikte birçok tür, televizyonun öncülleri olan radyo ve sinemadan hatta edebiyattan ve tiyatrodan televizyon diline uygun bir şekilde uyarlanmış ve geliştirilmiştir. Bununla birlikte yayın planı içinde zaman çizgisine ardı ardına eklenen farklı türlerden oluşan yapımlarla kesintisiz bir akışın oluşturulması ve maksimum izleyici dikkatinin toplanması amaçlanır. Sonuçta bir televizyon kanalı için izleyici, reklam verene satılan meta durumundadır ve izleyici sayısının ve dikkatinin fazlalığı kanalın reklam verenden talep ettiği fiyatı yükseltir.

Diziler, televizyon program türleri içinde önemli bir unsur olarak yayınlarda yer alan ve izleyici tarafından yoğun şekilde talep gören yapımlardır. Tecimsel yayıncılığın anavatanı ABD’de ilk olarak radyoda kendine yer bulan diziler, 1950’li yıllardan itibaren televizyonda yayınlanmaya başlamıştır. Yayın planı içine günlük ya da haftalık bölümler şeklinde yerleştirilmiş kendi içinde bir konu bütünlüğü olan televizyon filmleri olarak tanımlanan diziler, televizyon endüstrisinin önemli elementlerinden biridir.

Ana kategori altında farklı tiplere ayrılan diziler, endüstrinin ticari beklentilerine göre şekillenmiştir. Günlük, haftalık yayın periyodları dışında hikâyenin oluşturulması, anlatı biçimi, süresi gibi birçok değişken, ticari amaçlarla belirlenmiştir. Bölümler izleyicinin dikkatini yüksek tutmak amacıyla sarkık bırakılan sorularla birbirine bağlanır. Öte yandan uluslararası dizi sektörünün lider oyuncusu konumundaki ABD’de dizilerin gelirleri açısından önemli yeri bulunan sendikasyon¹ (dağıtım) sözleşmeleri, dizilerin yapısına ve bölüm sayısına etki etmektedir. Dizilerin gelişiminde anlatı yapısı görece daha karmaşık hale gelse de sendikasyonda rahatça yayınlamak için belirli bir yoğunlukta tutulur. Sendikasyonda iyi bir yer edinmek adına hikâyeler, belirli yapısal özellikleri gözetmek zorundadır.

Sonuçta anlatı yapısı dizilerin sanatsal yönünü ifade etmesine rağmen bu yapı, sektörün beklentileri altında şekillenen formlara uygun olmaktadır. Bu aynı zamanda dizi anlatısının sinema anlatısından ayrılmasındaki majör faktörü oluşturmaktadır. Her ne kadar farklı gelişmeler (ABD’de kablolu yayıncılığın gelişimi, uydu üzerinden yayın yapan ücretli platformlar vs.) değişime zorlasa da sektörün geleneksel çizgileri bu değişimi yine kontrol altında tutar.

Öte yandan son yıllarda geniş bant internet ağlarının yayılması buna bağlı artan hizmet çeşitliliği yayıncılığın yerleşik mantığında bir anlamda statükonun kırılmasını da

¹ Sendikasyon, ağ dışı gösterim için birden fazla pazara sunulan televizyon programlarının satışı veya dağıtımını ifade etmektedir (Friedman, 2000, s. 595).

beraberinde getirmiştir. Ücretli ve ücretsiz video içerik kütüphaneleri üzerinden sunulan video akışları, internet kullanıcıları tarafından her geçen zaman biraz daha ilgi gördükçe izleme alışkanlıkları ve üretim biçimlerinde de değişimler birbiriyle ilişkili bir şekilde ortaya çıkmıştır. NETFLIX, Hulu, Amazon Prime, Apple TV gibi farklı OTT platformları etrafında şekillenen yeni içerik dağıtım yolları ve buna bağlı olarak izleyicilerin değişen taleplerinin, dizilerin geleneksel üretim-anlatı kodlarını yeniden şekillendirdiği düşünülmektedir. Çalışma bu varsayımdan hareketle dizilerin geleneksel üretim kodlarını ve yaygınlaşan OTT hizmetleri ile bu kodlardaki olası değişiklikleri tespit etmeyi amaçlamaktadır.

Televizyon içeriği üretim ve tüketim biçimleri üzerine yapılan çalışmalar farklı konu başlıklarında geniş bir yelpazeye yayılmakla birlikte son yıllarda teknolojiye bağlı dağıtım biçimlerindeki çeşitlenmenin üretim ve tüketim ekseninde yarattığı majör değişimler ile ilişkili çalışmaların sınırlı sayıda ve yeni olduğu düşünülmektedir. Bu nedenle çalışmanın kısıtlı bir örneklem üzerinden hareketle de olsa bu değişime ilişkin tartışmalara katkı sağlaması umulmaktadır.

Yöntem

Televizyon dizilerindeki geleneksel üretim kodlarının OTT hizmetlerinde geçirdiği değişimleri ortaya koyma amacıyla OTT hizmetlerinde küresel bir lider konumunda olan NETFLIX örneğinden hareket edilmekte ve televizyon dizilerindeki majör değişimler incelenmektedir. Bu değişimin nasıl gerçekleştiğini anlamak bağlamında geleneksel dizi üretim sürecinin biçimsel özelliklerini belirlemek çalışmanın ilk fazını oluşturmaktadır. Bu nedenle literatürde konu üzerine yapılan tartışmalar incelenmiştir. Öte yandan, mali büyüklüğü ve ana akım hakimiyeti nedeniyle küresel yapım standartlarına da etki eden ABD televizyon endüstrisi, doğal olarak tartışmaların odak noktasına oturmaktadır. ABD menşeli bir yayıncı kuruluş olan NETFLIX de pazarlama faaliyetlerinde küresel kararlarını, iç piyasadaki tepkilerden ve elde ettiği verilere dayanarak belirlemektedir. Çalışmanın ikinci kısmında ise üretim sürecinde var olduğu düşünülen değişimler irdelenmiştir. Son olarak elde edilen bu bulgular bağlamında bir örnek yapım, hikâye-olay örgüsü ve diğer yapısal özellikleri bağlamında incelemeye tabi tutulmuştur. Söz konusu inceleme kapsamında:

- Dizinin ana hikâye örgüsü ve karmaşık yapısı,
- Dizinin, karmaşık anlatı yapısı bağlamında, doğrusal olmayan zaman akışı,
- Hikâye kapsamında karakterlerin eylem çizgileri ve karmaşık kronolojik yapıdaki zaman aralıkları,
- Sezonda bulunan bölümlerin eylem yapısı,
- Dizinin üretim biçimi özellikleri kapsamında sezonluk bölüm sayıları ve bölümlerin süreleri ortaya konacaktır.

Literatür Taraması

Televizyon Dramalarının Yapısı ve Endüstriyel Talepler

Televizyon endüstrisinin üretim biçimi esas olarak öyküleme, öykü anlatma ve çeşitli anlatı öğelerini bir bütünlük içinde kurgulamaya dayanır (Mutlu, 1995). Bu televizyon üretim sürecinin dolayısıyla yayın sürecinin temel kurallara bağlı olmasını gerektirir. Sonuçta televizyonda tek bir anlatı yoktur ve farklı konuların ele alındığı, bu konuların çeşitli tekniklerle işlendiği, izleyicilere sunulduğu karmaşık yapılanma içinde televizyon içerikleri, belli kurallara göre kategorik bir sınıflandırmaya tabi tutulmuş şekilde izleyiciye ulaştırılır (Özel, 2019).

Televizyon dizileri de bu sınıflandırmada karşımıza çıkan kategorilerden biridir. Öte yandan dizi kavramı, sektörel olarak yerleşmiş bir terim olduğu için, kapsayıcı bir ifade olarak televizyon dramalarını ifade eder. Bununla birlikte Çöteli (2016) anlatı yapısı bağlamında türün genel tanımından daha detaylı bir ayrıma gider. Aynı ana karakterler ile bazen sürekli bir mekân ortak paydası içinde ama birbirinden farklı olay dizilerinden oluşan dramatik anlatılar bütünü dizi olarak tanımlanırken, seriyaller bir ana hikâyeye ve onun etrafında her bölümde sonlanan yan hikâyelerden oluşan dramalardır. Seriyaller yıllarca sürecek bir devamlılık içerir ve tek tek bölümlerde kesintisiz bir genel öykünün anlatımı, bu her bölümde en heyecanlı yerde kesilerek bir sonraki bölüme anlatımın aktarılmasına dayanır. Dizilerde ise karakter sayısı azdır, sonu yoktur ve olay örgüleri karmaşıktır, sürekli ve çizgisel bir zaman anlayışı vardır, karakterlerde hafıza ve tarih yoktur. Anlatı olaylarında ise her bölüm bağımsız olduğundan belli bir sırada izlenmesine gerek yoktur (Çöteli, 2016, s. 125).

Televizyon yayıncılığın güçlü bir şekilde geliştiği ABD'de televizyon kuruluşlarının radyodan transfer ettiği içeriklerden olan diziler, ilk olarak gündüz kuşağında günlük olarak yayınlanmıştır. Televizyonun altın çağı olarak tanımlanan 1947 ile 1960 arası dönemde Broadway kökenli senaristlerce edebiyat uyarlamaları ve büyük prodüksiyonlar tiyatral bir dilde televizyon ekranlarına taşınmıştır (Tüzün Ateşalp, 2016, s. 16). Her ne kadar o yıllarda hedef, kar etmenin ötesinde prestijli yapımlar ile izleyici ilgisini çekmek olsa da 1970'li yıllarda prime time'a giren diziler yeni bir dönemin de habercisi olmuştur.

Prime time dizileri, *Dallas*'ın (CBS, 1978-91) reyting başarısı, *Hill Street Blues*'a (NBC, 1981-87) yapılan övgüler ve verilen ödüllerin² ardından 1980'lerde Amerikan televizyon yayıncılığının önemli bir formatı haline geldi (Newman, 2006, s. 16). Diziler program planlayıcıları için hem haftalarca doldurulabilecek bir zaman aralığı hem de anlatıdaki süreklilik öğeleri ile mevcut istasyon veya kanala bağlılığı teşvik etme avantajına sahiptir (Williams, 2003, s. 50). 20.00/20.30/21.00 gibi prime time bloklarında çoğunlukla dizilere yer verilmiş ve diziler saat bloklarına uygun oluşturulmuştur. Genel olarak, sitcom'lar yarım saatlik, çeşitli türlerde dramalar ise saatlik formattadır. Yayın bloklarında reklamlarla uyum sağlayacak şekilde yarım saatlik formatta 22-24 dakikalık, saatlik formatta 47 dakikalık bir gösterim süresi bulunmakta ve bölümler heyecanlı yerlerde sonlanmaktadır (Thompson, 2003, s. 39-41). Sonuçta bu türe ait yapımlar tecimsel yayıncılıkta izleyiciyi eğlendirmek ve bağımlı hale getirerek yüksek kar elde etmek amacıyla hazırlanmaktadır.

William (2003, s. 74-78), akış teorisinde dizilerin anlatı yapısının reklam aralarına göre şekillendiğine vurgu yapmaktadır. Sonuçta akış, izleyiciyi etkileme ve izleyici eylemlerini kontrol edebilmek amacıyla oluşturulmuş bir sistematiğe işaret eder. Williams'a göre akış belki de yayıncılığın belirleyici özelliğidir. Ayrıca, akış üzerinden izlenen şeye kültürel bağlamda spesifik ve endüstriyel olarak stratejik bir şekil ya da süreklilik hissi vermek amaçlanmaktadır (Moe, 2005, s. 775). Akış ve reklamların müdahale ettiği dizilerin anlatı yapısı temelde sinema filmleri anlatısından ayrılmaktadır. Reklam verenlere en büyük kitleyi sunmanın ticari bir zorunluluk olması, dizilerin anlatı yapısının da bu endüstriyel durumun bir ürünü olmasını getirmektedir. Bu nedenle dizilerin standart yapısı her birisi reklam arası ile takip edilen kabaca eşit uzunluktaki dört eylem halindedir (Newman, 2006, s. 21). Thompson'a (2003, s. 53) göre ise bölümlerin bazıları 3 bazıları 4 eylem içermektedir ve söz konusu yapı yükselen ve düşen eylemlere izin vermekte bir bütün olarak yayınlansa bile diziler bu yapıya uyum

² *Hill Street Blues* ilk sezon reytingleri sıkıntılı olmasına rağmen, rekor kırarak sekiz Emmy kazanmıştır (Fennis, 2016: 9).

sağlamaktadır. Sonuçta, popüler televizyon türlerinde, en bilinen anlatılar, denge ve dengesizlikten yeni bir dengeye hareket olarak yapılandırılır. Yani başlangıçta bir durum bozulur ve yeni bir denge kurulana kadar genellikle bozulmanın sebebi olan sorunların ya da karışıklığın çözümü ekseninde, dram ya da mizah ortaya çıkar (Özel, 2019, s. 35).

Öte yandan HBO gibi abonelik temelli sektör oyuncularının 1990'lı yıllarda yayılmaya başlaması ve etkinliğini artırması dramaların estetik ve sanatsal yönüne doğru pozitif bir etki olarak görülse de *The Sopranos* (1999-2007) gibi bir dramının da eylem süreleri açısından geleneksel formülü takip ettiği tespit edilmiştir. (Thompson, 2003, s. 54).

Bölüm	Eylem 1	Eylem 2	Eylem 3	Eylem 4
1	11:42	14:50	17:26	13:26
2	16:56	12:21	17:49	
3	14:24	14:01	11:52	
4	15:17	16:30	18:36	
5	11:32	15:00	12:10	15:12
6	13:08	13:15	12:30	8:16
7	15:34	19:19	13:30	
8	14:31	13:58	17:44	

Tablo 16. *The Sopranos* bölümlerindeki eylemlerin süreleri (Thompson, 2003, s. 54)

Dizilerdeki anlatı, bölüm içerisindeki eylem yapısıyla birlikte sezon içerisinde de şekillenmektedir. Birkaç bölüm üzerindeki örgüyü amaçlayan eylemler biraz daha yavaş hareket eder ve uzun vadeli olaylar dizisinin her yüzeyine sadece küçük bir bilgi ekler (Thompson, 2003, s. 63). Bununla birlikte, prime time dizileri diğer program biçimlerinden ayıran, karaktere yapılan yatırımdır bu olayların uzun süre boyunca yenilikçi bir şekilde ilerlemesine olanak sağlar (Newman, 2006, s. 23). Televizyondaki olay dizisi, karakterler tarafından üretilen, bu karakterlerin özellikleri ve hedefleri tarafından desteklenen nedenler ve etkilere dayalı güçlü eylem zincirlerine bağlıdır (Thompson, 2003, s. 37). Üzerine yatırım yapılan karakterler seyircide de tanıdıklık hissinin oluşmasına imkân tanır. Karakterler diziyeye bağlılığı en iyi sağlayan araçtır, karakterler örgüyü, olaylar dizisi ise hikâyeyi oluşturur. Örgü, karakterin A'dan B'ye C'ye ve D'den E olaylarına olan yolculuğudur (Newman, 2006, s. 23).

Hikâyenin yavaş yavaş gelişimi, izleyicileri buna ilgi duymaya teşvik eder ve geliştikçe hikâyeye anlatıcısı bu ilgiyi yoğunlaştırmaya çalışır. Böylece televizyonun en temel estetik ve ekonomik hedefinde olan izleyicinin dikkati çekilir. Belirli bir bölümün ana olaylarının sonucunu belirleyen odaklanmış sorular ertelenebilir ve bir sonraki bölümün başında derhal cevaplanabilir (Newman, 2006, s. 20). Kahramanın bölümler arasındaki yolculuğu soru ve cevaplarla birbirine bağlanır ve böylece olay örgüsü kurulur. Oluşturulan problemler bölüm içerisinde çözüme ulaşır, izleyicinin dikkatini daha çok çekecek odaklanmış sorular, bölümleri birbirine bağlayarak sezon içerisindeki hikâyeye yapısını oluşturur.

Televizyon anlatısında karakterlerin veya hikâyenin geçmişine dönülmesi sıklıkla kullanılmaktadır. Dizilerde hikâyeye anlatımının tekrarlanması, seyrek olarak izleyen, yeterince dikkatli izlemeyen, bazı nedenlerle bölümün bir kısmını kaçıran izleyiciler için anlatıyı kolayca anlaşılır hale getirmenin ticari bir işlevidir (Newman, 2006, s. 19). Kanalı her an açabilecek izleyiciler nedeniyle televizyon dizileri sadece başta değil bölümün ortasında da önceki eylemleri özetlemek veya hatırlatmak için zaman harcar. Bu nedenle, bir televizyon dizisi senaryo yazarı, herhangi bir zamanda izleyicinin geçmiş olaylar hakkında bilgiye ihtiyaç duyabileceğini varsaymalıdır (Thompson, 2003, s. 37-64).

Televizyon yayın gelirleri açısından ABD, birçok ülkeye göre oldukça yüksek gelirlerin olduğu bir ülkedir (Statista İnternet Sitesi verilerine göre 2018 yılında ABD yayıncılık piyasası gelirleri 68 Milyar Doları geçmiştir³). Program ihracatçısı olarak ABD'nin hâkimiyeti, televizyon programcılığındaki uluslararası ticaret hakkındaki çalışmalarda göze çarpmaktadır (Waterman, 1988, s. 142). ABD dizi ihracatının oluşturduğu hâkimiyet bu alanda öncü olmasına yol açmakta ve uluslararası alandaki dizi üretim ve dağıtım yapısını da etkilemektedir. Öte yandan başarılı ABD dizilerine bakıldığında ilk gösterim, sendikasyon (dağıtım), ihracat gibi pazarlarda tek başına üretim maliyetleri karşılanamamaktadır ama bu gelirler bir araya geldiği zaman televizyon dizileri kar edebilir duruma gelmektedir. Yayıncılar, uzun soluklu ABD dizilerini, program geliştirme maliyetlerini düşürmesi nedeniyle, ilgi çekici bulur (Hoskins & Mirus, 1988, s. 508-510). Üreticiler ve yayıncılar için daha karlı olan bu ticari durum nedeniyle, ABD dizilerinin sendikasyona (dağıtım) girme gerekliliği yükselir. Yayın akışını doldurmak zorunda olan yayıncılar da doğal olarak dizilere doğru bir yönelim içindedir.

ABD'de dizilerin anlatı yapısını şekillendiren ticari durumlardan birisi de sezonun bölümlere ayrılmasıdır. Yayın sezonu tanımlanabilir dilimlere ayrılabilir: sonbahar açılış dönemi (Eylül-Ekim), sonbahar reyting ölçüm dönemi (sweep period) (Kasım), tatilde tekrar bölümler dönemi (Aralık-Ocak), kış reyting ölçüm dönemi (Şubat), başka bir tekrar bölümler dönemi (Mart-Nisan) ve bahar reyting ölçüm dönemi/sezon finalleri (Mayıs) (Newman, 2006, s. 24). Reyting ölçüm dönemi Nielsen'in ABD'de her yıl kasım, şubat, mayıs ve temmuz aylarında ülke çapında hanelerden 2 milyon televizyon günlüğünü topladığı zamanlardır (Nielsen, 2019). Çoğu dizi sezon başına yaklaşık yirmi dört bölüm olarak planlanır ve ülke çapında yayın yapan ulusal televizyon kanalları, dizilerinin Nielsen ölçümlerinde yüksek reyting alması ve buna göre reklam ücretlerinin ayarlanması için yeni bölümleri reyting ölçüm dönemi için muhafaza eder. Çünkü yeni bölümlerin bir diziyeye olan ilgiyi koruyacağı ve artıracığı düşünülür (Newman, 2006, s. 24). Şekil 1'de, 24 dizisinin 2001-2002 sezonundaki yayın takviminde reyting ölçüm dönemlerinde sürekli yeni bölüm yayınladığı ancak bunun dışında takvimde boşluklar olduğu görülmektedir. Ticari amaçlarla üretilen diziler bu dönemlerde hikâyeyi yoğunlaştırarak detaylı reyting ölçümleriyle reklam verenlere somut durumlar sunabilmektedir.

KASIM 2001							ARALIK 2001							OCAK 2002						
P	S	Ç	P	C	C	P	P	S	Ç	P	C	C	P	P	S	Ç	P	C	C	P
			1	2	3	4						1	2							
5	6	7	8	9	10	11	3	4	5	6	7	8	9	7	8	9	10	11	12	13
12	13	14	15	16	17	18	10	11	12	13	14	15	16	14	15	16	17	18	19	20
19	20	21	22	23	24	25	17	18	19	20	21	22	23	21	22	23	24	25	26	27
26	27	28	29	30			24	25	26	27	28	29	30	28	29	30	31			
							31													

ŞUBAT 2002							MART 2002							NİSAN 2002						
P	S	Ç	P	C	C	P	P	S	Ç	P	C	C	P	P	S	Ç	P	C	C	P
				1	2	3					1	2	3	1	2	3	4	5	6	7
4	5	6	7	8	9	10	4	5	6	7	8	9	10	8	9	10	11	12	13	14
11	12	13	14	15	16	17	11	12	13	14	15	16	17	15	16	17	18	19	20	21
18	19	20	21	22	23	24	18	19	20	21	22	23	24	22	23	24	25	26	27	28
25	26	27	28				25	26	27	28	29	30	31	29	30					

³ https://www.statista.com/topics/977/television/#dossierSummary_chapter5

MAYIS 2002

P	S	Ç	P	C	C	P
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	31		

Şekil 3. 24 dizisi 2001-02 sezonu yayın takvimi

Reyting ölçüm dönemlerine verilen önemden dizilerin anlatı yapısı da etkilenmektedir. Bölümler anlatıda güçlü eylemlere doğru ilerlerken, sezon reyting ölçüm dönemlerine doğru gelişir. Seyircinin dikkatini en yüksek oranda toplamak için hikâyenin içerisinde oluşturulan güçlü düğümlerin reyting ölçüm dönemlerine denk getirilmesi gerekmektedir. Televizyon ağlarının ticari kaygıları anlatı yapısını şekillendirmekte aynı zamanda da sınırlandırmaktadır. Bölümlerin yapısındaki 3 veya 4 eyleme dayanan sistem gibi sezonun akışında da reyting ölçüm dönemlerine göre 3 veya 4 güçlü eylem örgüsü kullanılmaktadır. Senaryo yazarları sezonluk yayın akışının yapısına uygun şekilde sezonluk eylem örgüsünü oluşturmaktadır.

Prime time dizilere verilen önemin artmasıyla çok katmanlı hikâye dizisi gelişmiştir (Thompson, 2003, s. 58). Birden çok hikâye akışının iç içe geçtiği ve bölümler arası ilerlediği bir anlatı biçimi için çok katmanlı bir hikâye çizgisi oluşturulmaktadır. Özellikle 90'larda HBO dizilerinin üretimiyle çok katmanlı hikâye çizgileri önem kazanmıştır. Katmanlı hikâyeler ve karmaşık anlatı izleyicinin bu karma hikâye anlatım biçimini kavramak için daha aktif ve özenli olmasını gerektirmektedir, çünkü üreticiler bu serilerde farklı yenilikçi anlatım araçları (örneğin karışık kronoloji) kullanmaktadır (Fennis, 2016, s. 6). Ancak hikâyenin karmaşıklaşması belirli bir seviyede kalmak durumundadır. ABD'de prime time dizilerin kar elde etmek amacıyla ulusal televizyon kanalları dışında yayınlanmak için sendikasyon sözleşmelerine bağlı olması, hikâyenin karmaşıklaşması veya yoğunlaştırılması için engel oluşturmaktadır. Newman'a (2006, s. 20) göre prime time dizi prodüktörleri programlarının daha fazla gelir için çok defa yeniden yayınlanmasını isterler. Endüstrinin geleneksel deneyimlerine göre, dizilerde yoğun hikâye anlatımı, tekrar yayınlarda izleyicileri çekme olasılığını azaltmaktadır. Bu sebeple anlatımın sendikasyon standartlarında olması ve oradaki seyircinin durumunun göz önünde bulundurulması istenir.

Sendikasyondan kar elde etmek diziler için uzun vadede önem kazanmakta bu nedenle dizilerin genel yapısını etkilemektedir. Dizilerin sendikasyon sözleşmelerine uygun olması için gereken özelliklerden bir diğeri de toplam bölüm sayılarıdır. Bir diziyi sağlam bir şekilde sendikasyona sokmak elde en az 90 ila 100 bölüm olmasına bağlıdır. Böylece haftalık komediler ve diziler yerel televizyon kanallarında ve kablo ağlarında günlük başlıca yayın haline gelebilmektedir (Adalian, 2015). Televizyon yayıncılığının erken dönemlerinde diziler 30 üstünde bölümden oluşmaktaydı. İlk büyük sitcom başarısı olan *I Love Lucy* (CBS, 1951-57) açılış sezonunda, Noel ve yılbaşı geceleri yeni bölümler de dahil olmak üzere, 35 bölüm sürmüştür. 1970'lerde ABD'de sektörel beklentiler gelişmeye başladığında (ve ulusal televizyon kanalları daha genç, daha seçici izleyicileri çekmeye odaklandıkça) çoğu program sezonda haftalık olarak yayınlanacak 22 ila 24 bölüme düştü (Adalian, 2015). Yayın sezonunda özel etkinlikler (Yılbaşı, Super Bowl gibi spor etkinlikleri, Oscar gecesi vb.) nedeniyle boşluklar oluşmakta ve özellikle reyting ölçüm dönemlerinde yeni bölümler yayınlanmaktaydı.

Bölüm sayılarındaki en büyük değişim, ABD'de yayıncılık endüstrisinde kablolu yayın şirketlerinin boy göstermesi ile yaşanmıştır. Aslında 1990'lı yıllar daha nitelikli işlerin çıkarıldığı ve Adalian'ın (2015) vurguladığı üzere senaryoların televizyonda

deneyimlenen formüllerin ötesine taşındığı yıllardır. HBO 1990'lı yılların ikinci yarısı ve 2000'li yılların ilk zamanlarında dikkat çekici diziler üretmiştir. Bunların büyük kısmı sezonda 13 bölüm olarak sektörün teamüllerinden farklı bir çizgi taşımaktadır. HBO'nun bu dönemde ürettiği *The Sopranos*, *The Wire* (HBO, 2002-08), *Six Feet Under* (HBO, 2001-05) gibi diziler de genellikle sezonda 13 bölüm yayınlamıştır. Ama yine de sendikasyona dahil olmak önemlidir. Bu da sezonda 13 bölüm üretilen dizilerin toplam sezon sayısını etkilemiştir. 22 bölüm üzerinden 4 sezonda sendikasyon sınırına ulaşılabilirken, 13 bölümlük partiler ile 7 sezon sendikasyon sınırına ulaşmak anlamına gelmektedir (Adalian, 2015). Bununla birlikte dizinin tamamının gerekli bölüm sayısına ulaşmasındaki zorunluluk hikâye olay örgüsünün de bu yapıyı destekleyecek şekilde kurulmasını zorunlu kılmaktadır.

Kompleks Anlatı ve Değişen Televizyon Dizileri

Geleneksel yayıncılığın gerekleri ile şekillenen televizyon dramalarında sezon ve süre hikâyenin ana belirleyicisi olarak ön plana çıkmaktadır. Aslında televizyon yayıncılığında denenmiş ve başarıya ulaşmış formüllerin tercih edilmesi risklerin en aza indirilmesi ve karlılığın korunması bağlamında mantıklı bir reflekstir. Öte yandan farklı iletim yöntemlerinin ortaya çıkması ile farklı teamüllerin önü açılmıştır.

Kablo ve uydu üzerinden gelişen ve internete doğru genişleyen platform yayıncılığı, günümüzde geleneksel televizyondan en temelde akış mantığı ile ayrılır. Geleneksel televizyonda dolduracak bir zaman akışının olmasına karşın özellikle yeni medya ortamlarında boy gösteren platformların bir zaman akışı baskısı yoktur. Öte yandan ABD'de oldukça revaçta olan kablolu yayıncıların, yayın sezonları için bir endişe taşımamaları dolayısıyla bölüm sayılarında da değişiklik yapmalarına olanak sağlamaktadır. AMC ve Sundance TV'nin başkanı ve genel müdürü Charlie Collier, "Kablolu yayıncılık, reyting ölçüm dönemlerine bağlı geleneksel yayın modelini tercih eden diğer yayıncılarla aynı tempoda rekabet etmiyordu. Serinin uzunluğu, programınızı geliştirebileceği rekabetçi bir ortama koymaya bağlıydı. Uzunluk ne olursa olsun, hikâye anlatımımızla öne çıkabileceğimiz pencereyi arayacağız" derken bu değişime vurgu yapmaktadır (Adalian, 2015). 1998'de *Oz* dizisinin yaratıcısı Tom Fontana, kablolu yayıncılığın yaratıcılık için daha fazla özgürlük tanıdığını ve kablolu yayıncılıkta bölümün, anlatmak istediğiniz hikâyeye uygun uzunlukta ve ritimde yapılabileceğini söylemektedir (Meisler, 1998).

Geleneksel yayıncılar için, eylül ve mayıs ayları arasındaki dokuz aylık sezonu doldurmak ancak çokça bölüm ile mümkündür (Adalian, 2015). 1990'ların dikkat çekici gençlik dizisi *Buffy Vampire Slayer* (The WB Television Network 1997-01, UPN, 2001-03), 2000'lerin ilk on yıllık dilimine damga vuran *24* (Fox Network, 2001-10) dizileri gibi birçok örnek, bölüm sayılarında 22 ve üstü bölüm sayısı talebine cevap vermiştir. Ancak 90'ların sonu 2000'lerin başında etkisini artıran kablolu yayıncılar, az önce de ifade edildiği gibi 13 bölümlük sezon standardını benimsemiştir. Adalian'a (2015) göre 13 bölümün yıllık hafta sayısının dörtte biri olması, yıllık program planlamasını kolaylaştırmaktadır. Kablolu yayıncılıkta başı çeken HBO uzun yıllar boyunca dizilerinde bu standardı kullanmıştır.⁴

2010'lu yılların sonlarına doğru bölüm sayılarındaki yeni bir değişim yayıncılık sektöründe dikkat çekmektedir. Bunun öncüsü sayılabilecek AMC yapımı *Breaking Bad*'in (2008-13) ilk sezonu 7 bölüm olarak yayınlanmıştır. Ancak devam eden 3 sezon yine 13

⁴ HBO söz konusu yıllarda sezonda genelde 8 bölüm yayınlanan *Oz* (1997-2003) gibi istisnalarla birlikte, *The Sopranos* (1999-2007) (son sezonu hariç), *Six Feet Under* (2001-2005), *The Wire* (2002-2008) gibi önde gelen dizilerinde 12-13 bölüm sayısında yayınlanmıştır.

bölüm olarak yayınlanmıştır. Beşinci sezon 16 bölüm olarak çıkmış ancak iki parça halinde 2012 ve 2013 yıllarında yayınlanmıştır. 13'ten kısa bölüm sayısı ile yayınlanan ilk büyük yapımların HBO'nun *Game of Thrones* (2011-19) dizisi 6 sezon boyunca 10 bölüm olarak yayınlanmış, sonraki 2 sezonda ise 7 ve 6 bölüm çekilmiştir. Platform yayıncılığında 2013 yılında kendi üretimine başlayan NETFLIX, *House of Cards* (2013-18) (son sezonu hariç) ve *Orange is the New Black* (2013-19) dizilerini 13 bölüm olarak üretmiştir. Ancak ileriki dönemde *Stranger Things* (2016), *Mindhunter* (2017-) gibi hit dizilerinde 10 ve daha az bölüm sayısı vardır.

Bunun bir pazarlama stratejisi olduğuna dikkat çeken Adalian (2015), iddiasını Starz CEO'su Albrecht'in bölüm sayısına ilişkin açıklamalarına dayandırır. Albrecht'e göre bu paradan tasarruf etmenin ötesinde çeşitliliği sağlamak ile ilgilidir. 22 bölümlük bir dizi yerine 10 bölümlük iki dizi üretmek yayıncının elinde daha fazla program olması anlamına gelir. Bu durumda gelir yapısı abonelik temelli yayıncılar daha fazla çeşitlilik ile daha fazla aboneye erişim imkânına kavuşmaktadır. Belli bir zaman akışını doldurmaktan daha çok çeşitliliği gözetilen NETFLIX gibi içerik sunucuları, özel içerikler üretmenin yanında seçim skalasını genişletmek adına program toplamak için özel lisans sözleşmeleri yapmak durumundadır (Gimpel, 2015, s. 40). Bu noktada aslında akışın doldurulması zorunluluğu içerik çeşitliliğinin artırılması gerekliliği ile yer değiştirmektedir. Onlar için bir dizinin iki ya da yirmi iki bölüm olması değil farklı alt tarzlarda dramaları abonelerine ulaştırabilmek önemlidir.

Bölüm sayısındaki serbestleşmeyi ve azalmayı getiren bir diğer etken ise ağların, dizi stratejilerinde büyük film yıldızlarına yönelmesidir. Büyük filmlerde rol almayı tercih eden ve bu nedenle iki büyük proje arasında zaman kazanmak isteyen yıldızları projelerinde oynatabilmek adına platformlar bölüm sayılarını azaltmayı kabul etmiştir. Büyük bir yıldızla bir dramanın daha kısa gösterimini yapmak bu dizi hit haline gelirse buna değerlidir (Adalian, 2015).

Bölüm sayısı ve sürelerindeki kısıtların aşılmasına yönelik olarak Starz CEO'su Albrecht, harika bir hikâyeye anlatım ortamı oluşturduğunu, zaman baskısından uzakta sadece doğru hikâyeyi anlatmanın önem kazandığını dolayısıyla artık bir kalıba sığmak zorunda kalınmadığını vurgulamıştır (Adalian, 2015). Benzer bir anlayışa NETFLIX içerik sorumlusu Ted Sarandos da sahiptir. Sarandos "Harika hikâyeye anlatıcılarına büyük tuvaler vermeyi seviyoruz, gerçekten yapmak istediği bir projeye ortaya çıkarmak için harika bir hikâyeye anlatıcısı istiyorum" demektedir (Martinson, 2015).

Farklılaşma çabası içerisinde olan platform yayıncıları, anlatıyı karmaşıklıklaştırma ve hikâyeyi yoğunlaştırma yolunu seçmektedir. Önde gelen platformların yöneticileri bu noktada dizilerin prodüktörlerini yüreklendirmekte ve karmaşık anlatıya sahip dizilerin üretimini desteklemektedir. Karmaşık anlatı, bir dizi seriyal tekniğini kullanır; her bölümün sonunda sabit bir durum dengesini sağlamak yerine, zaman içinde inşa edilen kümülatif bir anlatı olduğu varsayımıyla hareket eder (Mittell, 2015, s. 26). NETFLIX üretimi olan *House of Cards*'ın başrolü Kevin Spacey dizi hakkında "Zaman içinde kendilerini ortaya çıkaracak karmaşık karakterler ve vuku bulmak için alana ihtiyaç duyan ilişkilerle sofistike çok katmanlı bir hikaye oluşturuyorduk" demiştir (Smith, 2013). *Matrix*'e (2014, s. 130) göre NETFLIX, gençler için tercih edilen televizyon platformu olmanın ötesinde, karmaşık hikâyeler, zorlayıcı karakterler ve kitleleri bölümden bölüme sezondan sezona bağlamaya devam etmek için yeterli dizilerle orijinal içerik savaşlarını kazanırken sinematik olarak da ilgi çekici içerikler üretmektedir. Hikâyeye çizgilerinin iç içe geçerek anlatılması ve geleneksel epizodik anlatımın tersine bölümler arası akışla biriken hikâyeye biçimi uzun bir film olarak nitelenmektedir. Bu tanıma katılan Martins (2019, s. 82) *The OA* ve *Stranger Things* gibi örnekleri ile günden güne artan bu yeni tür uzun biçimli içeriğin NETFLIX platformuna özgü özellikler tarafından da desteklendiğini vurgulamaktadır. Tıkınarak izlemeye (binge watching) dönük yaklaşımı

ile NETFLIX, dizileri bölümler olarak değil sezonlar olarak düşünmekte 10 saatlik (*Marvel* NETFLIX serisi 13 saat) ve 8 saatlik zamanlama ile yeni bir anlatı biçimi oluşturma peşindedir. VanDerWerff (2015) tıklararak izlemenin, sinematik hikâye anlatımının temel birimini, bölümden (30-60 dakika) veya filminden (90-180 dakika) sezona, temel olarak yüzlerce dakikaya kadar sürebilen ve hikâye anlatıcılarının buna uyum sağlayarak giderek daha uzun hikâye anlattıklarını ileri sürmektedir. Bu anlayışla ilk sezonu yavaş olmakla eleştiri toplayan *Bloodline* (NETFLIX, 2015-17) hakkında Sarandos, *Bloodline*'in ilk bölümünün değil ilk sezonunun pilot olduğunu ifade etmiştir (VanDerWerff, 2015).

NETFLIX ara yüzünün kullanıcıya sağladığı bazı teknik imkanlar da tıklararak izlemeyi ve dolayısıyla izleyicinin dikkatinin daha uzun süre korunmasını, daha ayrıntılı bilgileri hatırlamasını, sonuçta daha karmaşık bir diziyi anlamasını desteklemektedir (Fokkema, 2016, s. 6). Örneğin NETFLIX'in bölümler arasında otomatik geçiş sağlaması izleme eyleminin kesintiye uğramasının önüne geçer. İçeriğin izleyicinin bıraktığı yerden otomatik olarak devam etmesi de zaman yönetimi noktasında izleyiciye kolaylık sağlar. Sonuçta NETFLIX ve Hulu gibi bir veri tabanı olduğunda ve izlemek istediğiniz şeyi istediğiniz zaman çekebildiğinizde uzunluk önemli değildir (Volpe, 2017). Bu tür kullanıcıya sağlanan kolaylıklar izleyicinin neyi ne zaman nerede izleyeceğini seçme özgürlüğünün yanında izlemeye ne kadar süre ayıracağını da belirleme imkânı sağlamaktadır.

ABD yayıncılığı bağlamında dizi süreleri, ağ televizyonları için ortalama 42 dakika, kablolu platformlarda ise sıklıkla 60 dakika civarındadır (Volpe, 2017). Öte yandan NETFLIX'in orijinal üretimi olan *House of Cards*'ın bölüm süreleri, 42 ile 60 dakika arasında değişmektedir. Dizinin senaristi Kennedy'ye göre bölüm başında bir saatlik biçim iyi bir sonuç vermektedir. 55-56 dakika arasında yapmak zorunda olmamak dolayısıyla yönetmenin belirli bir çalışma süresi standardına uyma mecburiyetini ortadan kaldırmakta ve sanatsal olarak en iyi kurgu seçimlerini yapmasına imkân vermektedir. Diğer yandan bütçe ve uygun planlama buna izin veriyorsa, NETFLIX kesinlikle daha uzun bölümlere açıktır (Volpe, 2017). NETFLIX'in orijinal üretimi olan ve IMDb'de⁵ en çok oylanan dizilerinden *Stranger Things* genel olarak 41-77 dakikalık geniş bir aralıkta değişken bölüm süreleriyle, *House of Cards* 42-60 dakika arasında bölüm süreleriyle, *Daredevil* ise 46-60 dakika arasında bölüm süreleriyle yayınlanmıştır.

Stranger Things (2016-)													
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Sezon 1	47	55	51	49	52	46	41	54					
Sezon 2	48	56	51	46	58	51	45	47	62				
Sezon 3	50	50	49	52	51	59	55	77					
House of Cards (2013-18)													
Sezon 1	55	47	52	49	52	51	55	48	49	53	55	54	51
Sezon 2	50	49	51	48	50	52	48	48	49	52	54	48	60
Sezon 3	59	55	53	47	52	54	53	44	52	57	53	49	58
Sezon 4	49	42	54	43	47	47	52	47	46	57	52	46	55
Sezon 5	55	52	52	45	51	55	48	45	54	56	51	54	56
Sezon 6	53	53	53	53	59	57	57	55					

⁵ https://www.imdb.com/search/title/?companies=co0144901&sort=num_votes,desc

Daredevil (2015-18)													
Sezon 1	53	53	52	52	56	48	50	53	58	57	59	60	56
Sezon 2	48	50	48	60	56	56	56	54	59	52	55	52	58
Sezon 3	53	50	50	54	49	54	50	50	54	46	50	55	54

Tablo 17. NETFLIX'in popüler orijinal seriyal dizilerinden örnek bölüm süreleri

Aşlında tüm bu yeni teamüller ile NETFLIX'in kendi orijinal içeriğini üretirken, teknolojik ve estetik açıdan televizyonun ötesine geçerek televizyonun geleceği olmayı hedeflediği ileri sürülmektedir (Martins, 2019, s. 85). NETFLIX için tarihlere ve saatlere göre şekillenen bir yayın takvimi olmaması beraberinde içerik kataloğunu geliştirmek için daha esnek anlaşmaları getirmektedir. Bu anlaşmalar geleneksel televizyon kanallarının aksine bölüm sayısı ve süresini önemsemez dolayısıyla da ABD dizi endüstrisinde geçerli sendikasyon kurallarına karşı bir meydan okuma olarak görülebilir.

Bulgular

NETFLIX Etkisi'ne Betimleyici Bir Yaklaşım: *The Witcher*

Tüm bu gelişmeler sonucunda, dizilerin hikâye örgüleri ve anlatım biçimlerinin nasıl karmaşıklaştığını ortaya koyabilmek adına çalışmamız betimleyici bir yaklaşımla NETFLIX orijinal yapımlarından *The Witcher* dizisinin ilk sezonunu incelemektedir. İnceleme, ana hikâye örgüsünün nasıl kurulduğu, bölüm eylem planlarının oluşumu, karakterlerin gelişimi gibi anlatı yapısı ile bölüm sayı ve süreleri gibi teknik ölçütler üzerinden bu değişimi sınırlı da olsa görmeyi amaçlamaktadır.

The Witcher

The Witcher serisi, ilk olarak Polonyalı yazar Andrzej Sapkowski tarafından 1986'da Geralt'a odaklanan ve *Fantasyka* adlı dergide yayınlanan hikâyeyle başlamaktadır. Sonrasında Sapkowski 1990'ların başında öyküleri topladığı üç hikâye kitabını, ardından Geralt ve Ciri'ye odaklanan 5 kitaplık roman serisini yayınlamıştır. *Game of Thrones*'a benzer şekilde kitap serisi destansı savaşlar, efsanevi yaratıklar ve ilgi çekici siyasi olayları içermektedir (Hoolihan, 2019). Bu kitaplar 2001'de Lehçe bir fantastik filme, 2002'de Polonya'da televizyon dizisine uyarlanmıştır. Polonya'da üretilen film ve televizyon dizisi, Sapkowski'nin romanlarının en kötü temsilleri olarak kabul edilmiş ve oldukça kötü eleştiriler almıştır (Abad-Santos, 2020). *The Witcher* (CD Projekt & Atari, 2007), *The Witcher 2: Assassins of Kings* (CD Projekt, 2011), *The Witcher 3: Wild Hunt* (CD Projekt, 2015) rol yapmaya dayalı video oyunlarına uyarlanmış ve oyunlar milyonlarca kopya satmış, çeşitli ödüller kazanmıştır (Hoolihan, 2019). Son olarak seri Lauren Schmidt'in uyarlamasıyla NETFLIX tarafından dizi olarak üretilmiş ve 20 Aralık 2019'da ilk sezonu tek seferde yayınlanmıştır. Dizinin anlatı yapısının seyircinin anlamasını zorlaştıracak kadar karmaşık bir zaman akışında olması nedeniyle çalışmada örnek olarak incelenmektedir.

Dizinin Ana Hikâye Örgüsü

Dizinin ilk sezonu Geralt (Henry Cavill), Ciri (Freya Allan) ve Yennefer (Anya Chalotra) karakterlerine odaklanmakta, hikâye onların etrafında ilerlemektedir. Dizinin ilk sezonunda dikkat çekici özellik, çokça eleştiriye de maruz kalan, olayların kronolojik

sıralamasının karmaşıklığı olmuştur. Nitekim NETFLIX izleyicilerde oluşan kafa karışıklığı nedeniyle yayından 19 gün sonra Twitter hesabından karakterlerin zaman akışıyla ilgili paylaşım yapmıştır.⁶

Aslında NETFLIX dizileri için bu ilk örnek değildir. Kendi üretimi olan dizilerinde karmaşık anlatıları kullanmaya eğilimli olan platformun bir başka dizisi *Dark*'ta (2017-20) da karakterler arasındaki ilişkiler izleyicinin anlamasını zorlaştıracak kadar karmaşıktır. Karakterler arasındaki ilişkilerin anlaşılması adına hayran sitelerinde⁷, televizyon rehberlerinde⁸ karakterlerin aile ağaçları yayınlanmıştır. Bir zamanlar sübjektif anlatım veya karışık kronoloji gibi riskli olan yenilikçi araçlar şimdilerde neredeyse bir klişe haline gelecek kadar sıklıkla kullanılmaktadır (Mittell, 2015, s. 8).

The Witcher'ın anlatısındaki karmaşıklık ise eylemlerin kronolojik sıralamasında bulunmakta ve izleyiciler için anlaşılması güç olan bu eylem yapısıyla dizinin anlatı yapısı oluşmaktadır. Başkarakterlerin hikâyeleri, bölümler arasında zaman atlamalarıyla verilmekte ve bu hikâyeler iç içe geçerek ilerleme sağlanmaktadır. Dizinin senaristi Lauren Schmidt, birinci sezon ile ilgili *The Wrap*'e verdiği röportajda zamanda ileri geri giderek dört, beş veya altı zaman çizgisinde hikâyeyi geliştirmenin fazla olduğunu bilmelerine rağmen bunu kullandıklarını, ancak ikinci sezonu tek zaman çizgisinde kurgulayarak seyirciler için daha kolay anlaşılır hale getireceklerini söylemiştir (Maas, 2020).

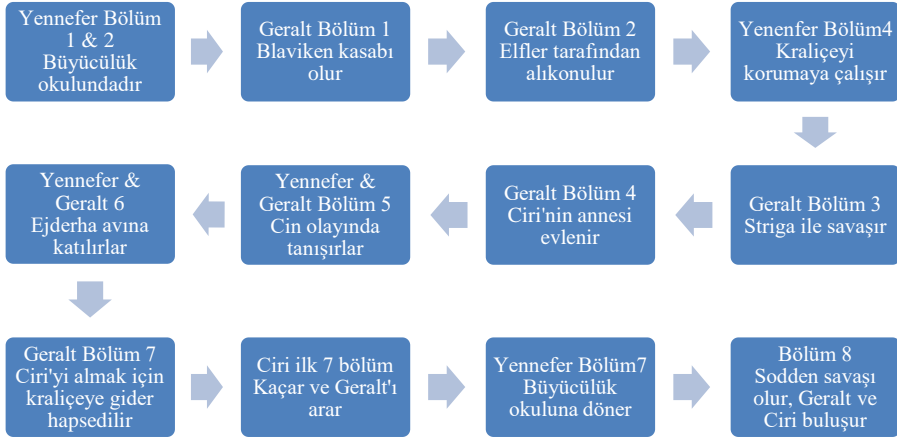
Dizinin çoklu zaman akışı, üç ana karakterin değişik uzunluklardaki hikâyelerinin (Ciri'nin hikâyesi 2 hafta, Yennefer'in hikâyesi 70 yıl, Geralt'ın hikâyesi 20 yıldan uzun bir süreci kapsamaktadır), farklı zaman dilimleri üzerinden verilmesi esasına dayanmaktadır. Öte yandan her bir karakterin hikâyesinin dizi boyunca bir diğeri ile kesiştiği birkaç nokta bulunmaktadır. Dizinin senaristi Schmidt'e göre zamansal atlamalı bu yapı, hikâyeyi keşfetmenin eğlenceli bir yoludur (Gennis, 2019). Üç karakter sadece sezon finalinde aynı zaman diliminde bulunmaktadır. Ancak kurgu sürecinde karakterlerin hikâyeleri sezon finaline kadar birbiriyle iç içe geçerek aktarılmaktadır. Konu bütünlüğünün anlaşılması için izleyiciden daha dikkatli bir izleme eylemi beklemektedir.

Sezon boyunca dizi ileri sıçramalar (flash-forward) ve geriye dönüşler (flash-back) ile ana hikâyeyi geliştirmektedir. Zaman sıçramalarının nasıl bölümlere yayıldığını anlayabilmek adına Şekil-2'deki döküm yapılmıştır.

⁶ <https://twitter.com/NXOnNetflix/status/1214620806933700608>

⁷ <https://www.purefandom.com/2019/06/20/dark-character-tree-how-everyone-connects/> (Forward, 2019)

⁸ <https://www.tvguide.com/news/features/dark-how-everything-connected-netflix/> (Thomas, 2020)



Şekil 4. *The Witcher* hikâyelerinin doğrusal sıralaması

Örneğin, NETFLIX'in yayınladığı zaman kılavuzuna göre dördüncü bölümde Yennefer'in hikâyesi 1240 yılında, Geralt'ın hikâyesi 1249 yılının sonrasında Ciri'nin annesinin evlilik töreninde ve Ciri'nin hikâyesi ise 1263 yılında bulunmaktadır. Bölüm boyunca söz konusu hikâyeler iç içe geçerek verilmekte sürekli zaman içerisinde ileriye ve geriye doğru atlamalarla anlatım karmaşıklaşmaktadır.

Geleneksel anlatı yapısında geriye dönüşler, haftadan haftaya yayınlanan dizilerde bölüm içerisinde sonradan izlemeye katılan izleyiciler için kolaylık sağlamak veya hâlihazırda diziyi takip eden izleyicilere hatırlatıcı olması amacıyla kullanılmaktadır. Ancak *The Witcher*'daki geriye dönüşler veya ileri sıçramalar karakterlerin yaşadığı olaylar arasındaki zaman farkları nedeniyle olmakta bir karakterin sekansından diğer karakterin sekansına geçerken zamanda sürekli atlamalar yaşanmaktadır. Nitekim Schmidt de bir röportajında "karakterlerin hayatlarını sadece geriye dönüşler ya da hatıralar olarak değil, gerçekten tecrübe ettikleri şekilde vermenin daha iyi olacağını düşündüm" demiştir (Turhan, 2019, s. 24). Bu, karakterlerin geçmişlerini, kendi eylem yapıları içinde izletme düşüncesidir -ki geleneksel hikâye örgüsünde mutlaka zaman sıçramasının ayırt ediciliği bağlamında bölüm, şimdiki zamanda kurgulanır. Buna en iyi örnek, karakter ve olay gelişimini geriye dönüşler ile geliştiren *Lost* (ABC, 2004-10) dizisidir.

Aslında sezon için "şimdiki zaman" birinci bölümde Nilfgaard'ın Cintra'yı düşürmesi ve sezon finalinde de bundan iki hafta sonra Nilfgaard'ın Sodden'a saldırması arasındaki dönemdir. Ancak sezon boyunca Geralt ve Yennefer karakterleri üzerinden hikâye gelişimi, Nilfgaard'ın ikinci saldırısına kadarki 7 bölümde seyirciye sunulmaktadır. Bölümler içerisinde eylem yapıları karakterlerin hikâyeleri olarak ilerlemekte ancak olayların geçtiği zamanlar Yennefer ve Geralt'ın birlikte geçtikleri beşinci ve altıncı bölüm dışında farklı zamanlarda geçmektedir.

Tüm sezon bölümlerinden çıkarılan kronolojik sıralama ve bölüm eşleştirmeleri tablosu (Tablo 3) üzerinden baktığımızda bölüm konuları ve hikâye gelişiminde dağınık zaman kullanımı açık bir şekilde görülmektedir.

Bölüm No	Kısa Özet	Karakter Ağırlığı	Karakter Zaman Aralığı
1	Geralt Renfri ile karşılaşır ve öldürür. Blaviken Kasabı ünvanını alır. Ciri saraydaki balodadır. Nilfgaard Cintra'ya saldırır ve Cintra düşer.	Geralt'ın hikayesi yaklaşık 30 dakika sürmektedir. Ciri'nin hikayesi 16 dakika sürmektedir.	Ciri'nin hikâyesi 1263 yılında geçer.
2	Geralt canavar avı sırasında elfler tarafından alıkonulur ve kurtulur. Yennefer Aretuza büyücülük okuluna satılır. Okuldaki büyücülük eğitimi alır. Ciri ormanda Dara ile karşılaşır.	Yennefer'in hikayesi yaklaşık 30 dakika sürmektedir. Geralt'ın hikayesi 13 dakika Ciri'nin hikayesi 12 dakika sürmektedir.	Yennefer'in hikâyesi 1210 yılında geçer. Ciri'nin hikâyesi 1263 yılında geçer.
3	Geralt Temerya'da başka bir Witcher'in yarım bıraktığı işi üstlenir ve Cintra ile savaşır. Yennefer okuldan mezun olmaktadır. Aedirn'de büyücü olarak dış görünümünü değiştirir. Ciri büyülü orman tarafından çağrılır.	Geralt'ın hikayesi 35 dakikanın üstünde sürmektedir. Yennefer'in hikayesi 20 dakikanın üstünde sürmektedir. Ciri'nin hikayesi 2 dakika sürmektedir.	Geralt'ın hikâyesi 1249 yılında geçer. Yennefer'in hikâyesi 1210'dan birkaç yıl sonrasında geçer. Ciri'nin hikâyesi 1263 yılında geçer.
4	Geralt Cintra'da baloya katılır. Ciri'nin annesi evlenir ve Ciri'nin babasının hayatını kurtardığı için sürpriz hakkı elde eder. Yennefer görevli olduğu üzere yanındaki kraliçeyi korumaya çalışmaktadır. Ciri büyülü ormana girer. Orada büyülü sudan içer.	Geralt'ın hikayesi 36 dakika sürmektedir. Yennefer'in hikayesi 10 dakika sürmektedir. Ciri'nin hikayesi 10 dakika sürmektedir.	Geralt'ın hikâyesi 1250lerde geçer. Yennefer'in hikâyesi mezun olduktan 30 yıl sonra 1240larda geçer. Ciri'nin hikâyesi 1263 yılında geçer.
5	Geralt'ın bulunduğu cin Jaskier'i tehlikeye atar ve kurtulması için büyücü ararken Yennefer'le tanışır. Yennefer valisini etkilediği şehirde yaşar. Geralt'ın bulunduğu cini tekrar çocuk sahibi olmak için kullanmaya çalışır.	Geralt'ın hikayesi Yennefer'le karşılaşmadan önce 12 dakika sürmektedir. Yennefer'in hikayesi Geralt'la karşılaşmadan önce 10 dakika sürer. Geralt ve Yennefer'in ortak kısmı 20 dakika sürmektedir. Ciri'nin hikayesi 6 dakika sürmektedir.	Geralt ve Yennefer'in hikâyesi 1250'lerde geçer. Ciri'nin hikâyesi 1263 yılında geçer.
6	Geralt ejderha avı için teklif alır ve avda Yennefer ile karşılaşır. Ciri sahte Mousesack tarafından Geralt'a götürülmek için kandırılır. Durumu fark edince kaçar.	Geralt'ın hikayesi Yennefer'le karşılaşmadan önce 3 dakika sürmekte Yennefer'le ortak kısımları 41 dakika sürmektedir.	Geralt ve Yennefer'in hikâyesi 1263'ten birkaç yıl önce geçer. Ciri'nin hikâyesi 1263 yılında geçer.

		Ciri'nin hikayesi 10 dakika sürmektedir.	
7	Geralt sürpriz hakkı karşılığında Ciri'yi koruma amacıyla almak ister. Yennefer Aretuza'ya döner ve Nilfgaard tehlikesine karşı teklif alır. Ciri Sodden yakınlarında bir pazardan at kaçıtır. Sonrasında kendi halkından insanlar kaçırmak için saldırır.	Geralt'ın hikayesi 17 dakika sürmektedir. Yennefer'in hikayesi 22 dakika sürmektedir. Ciri'nin hikayesi 5 dakika sürmektedir.	Geralt'ın hikâyesi 1263'te Cintra düştükten kısa zaman öncesinde geçer ve hapisteyken Cintra'ya saldırılır. Yennefer'in hikâyesi 1263'te Cintra düştükten kısa zaman sonrasında geçer. Ciri'nin hikâyesi 1263 yılında geçer.
8	Geralt canavarlar tarafından saldırıya uğrar ve bir tüccar tarafından kurtarılır. Yennefer Sodden Hill savaşındadır. Ciri bir kadın tarafından evine kabul edilir ve burada Geralt'la karşılaşır.	Geralt'ın hikayesi 11 dakika sürmektedir. Bölümün sonunda Ciri ile karşılaşmaları 3 dakika sürmektedir. Yennefer'in hikayesi 23 dakika sürmektedir. Ciri'nin hikayesi 6 dakika sürmektedir.	Bölümde karakterler 1263'te Cintra'nın düşüşünden iki hafta sonrasındadır.

Tablo 18. *The Witcher* kronolojik sıralama ve bölüm eşleştirmeleri

Hikâye örgüsünde katmanlı yapı ve çoklu zaman akışının getirdiği karmaşıklık izleyiciler için zorlayıcı olabilmektedir. Ancak NETFLIX'in bir sezonu tek seferde yayına verme üzerine kurulu yayın politikası, buna bağlı olarak kesintisiz izleyebilmek, bu izleme eylemi sırasında otomatik bölüm geçişi kaldığı yerden başlama, ileri ve geri sarma gibi konforlar dizinin anlatı yapısının oluşmasında da destekleyici konumdadır.

Dizinin Bölüm Eylem Yapıları

The Witcher dizisinde eylem yapısı geleneksel mantığa göre oluşturulmuş görünmekle birlikte anlatının eylem uzunluklarını belirlediği görülmektedir. Bölümler 3 eylemli bir yapıya göre ilerlemektedir. Karakterlerin hikâyeleri iç içe geçerek, karmaşık biçimde verilirken üç eylemli yapı üç karakterin hikâyesiyle sağlanmakta yan hikâyeler tamamlayıcı parçaları oluşturmaktadır.

Dizinin ana hikâye örgüsüne göre belirlenen eylem planlarının bölüm sürelerine göre dağılımı Tablo 4'te sunulmuştur. Üçüncü bölümde Geralt ve Yenneferin hikâyelerinin yükseldiği noktalarda dizinin kurgusu iki farklı mekân ve zamandaki olayı paralel biçimde kısa planlarla iç içe verilmektedir. Beşinci ve altıncı bölümde ise Geralt ve Yennefer ortak hikâyede bulunmaktadır. Sezon finalinde Geralt ve Ciri'nin savaş alanının yakınlarında başlarından geçenler ve sonunda bir araya gelmeleri izlenirken, Yennefer savaş alanındadır. Üç karakter aynı mekânda sezon boyunca bulunmamaktadır.

	Geralt	Yennefer	Ciri	Yan Hikayeler	Bölüm Süresi
Bölüm 1	32:38	-	16:19	13:04	01:01:04
Bölüm 2	13:21	31:28	12:11		01:00:56
Bölüm 3	34:09 04:58*	19:08 04:58*	02:01	03:20	01:07:02
Bölüm 4	36:34	10:13	09:41	02:10	01:02:10
Bölüm 5	11:56 19:57**	10:09 19:57**	06:28	07:30	00:59:08
Bölüm 6	03:30 40:44**	40:44**	10:17	01:55	00:59:34
Bölüm 7	17:00	21:54	05:10		00:47:22
Bölüm 8	11:03 02:57***	23:30	06:18 02:57***	01:22	00:59:13

* Geralt Yennefer paralel sahneler

** Geralt Yennefer ortak hikâye

*** Geralt Ciri ortak hikâye

Tablo 19. *The Witcher* bölümlerinde karakter eylem süreleri

Geleneksel anlatı yapısında hikâye gelişiminde bazı sorular açık bırakılır ve sonraki bölümde bu sorular cevaplanır. Merakın odaklandığı bir noktada bölüm kesilir ve sonraki bölümde bu noktadan devam edilerek bölüm merakı yanıt verecek şekilde başlar. *The Witcher*'da Ciri'nin hikâye çizgisi bu yapıya uygun biçimde sürmektedir. Ciri'nin üçüncü bölümün sonunda orman tarafından ismi söylenerek çağrıldığını görürüz ve dördüncü bölümün başında ormana girişiyle kaldığı yerden yürümeye devam etmektedir. Öte yandan sezonun tek seferde yayınlamış olmasının avantajı ve otomatik geçiş özelliği ile birlikte bölümler arası geçişte Ciri kaldığı yerden eyleme devam etmektedir. Bölüm başlarında hatırlatıcı kullanılmaması dolayısıyla ardışık izlemeye dönük hikâye anlatımını desteklemekte ve bir eylem ortasında bölüm sonlandırılarak örnekte görüldüğü gibi bir sonraki bölümde hikâye devam ettirilebilmektedir. Ciri'nin hikâyesi Cintra'nın düşüşünden başlamakta ve ikinci savaşa kadar iki haftalık bir süreci kapsamaktadır. İki savaş arasında diğer karakterlerin hikâyeleri geçmişte farklı zamanlarda geçmekteyken Ciri'nin hikâyesi bu olayları birbirine bağlayan zaman çizgisini tamamlamaktadır. Aslında karmaşık zaman akışında bölümlerdeki hikâyeleri birbirine bağlayan Ciri'nin 2 haftalık hikâye çizgisidir ancak Ciri'nin eylem yapısının bağlayıcı görevine rağmen Tablo 4'te görüldüğü üzere Ciri'nin bölümlerdeki süreleri Geralt ve Yennefer'e göre oldukça kısadır.

Dizinin diğer karakterleri Geralt ve Yennefer'in bölüm eylem yapıları ise daha bağımsız bir çizgide ilerlemektedir. Açık bırakılan sorular ve sonraki bölümde verilen cevaplarla bölümlerin bağlanması esasına dayalı geleneksel anlatının aksine daha serbest bir anlatım süreci benimsenmiştir. Geralt'ın hikâye çizgisinde Geralt birinci bölümde "Blaviken Kasabı" unvanını alır, ikinci bölümde Elfler tarafından alı konulur, üçüncü bölümde Striga ile savaşır, dördüncü bölümde Ciri'nin anne babasının evliliğindedir, beşinci bölümde cin olayıyla birlikte Yennefer'le tanışır, altıncı bölümde Yennefer'le birlikte ejderha avına katılır, yedinci bölümde söz verilen Ciri için kraliçenin yanına gider ve hapsedilir, sezon finalinde Ciri'yi aramaya devam eder. Geralt'ın hikâye örgüsüne baktığımız zaman ilk 6 bölüm boyunca bölüm başında başlayıp sonunda biten altı farklı öykü bulunmaktadır. Bölümlerin birbirine bağlandığı bir dizi akışı yerine kendi içerisinde başlayıp biten hikâyeler görülmektedir. Dizi yapısı yerine Geralt'ın kısa hikâyeleri biçiminde sinema anlatı yapısı benzerinde bölümler izlenmektedir. Bölümlerin başında genelde Geralt'ı belirsiz bir zamanda görürüz ve kendisine bir canavar avı teklifi gelir, canavarın peşine gider, olaylar yükselir ve bölüm sonunda problem çözülür.

Yennefer'in hikâye gelişiminde bir sonraki bölüme aktarılan eylemler ve kendi içinde başlayıp sonlanan hikâye yapısının karma bir şekilde kullanıldığı görülmektedir. Yennefer'in büyüclük okulunda yaşadıkları ikinci ve üçüncü bölüm ucu açık sorularla birbirine bağlanmaktadır. Ancak dördüncü bölümde bir anda 30 yıl sonrasında Yennefer'in kraliçeyi suikasttan korumaya çalıştığı bir hikâye anlatılmaktadır. Beşinci ve altıncı bölümde Geralt'la aynı hikâyenin içinde bulunmaktadır. Bu hikâyeler arasında da zamanda sıçrama bulunmakta, birbirine bağlanmamakta ve beşinci bölümdeki hikâyeden altıncı bölümde bir hatıra olarak bahsedilmektedir. Yedinci ve sekizinci bölümlerde tekrar birbirine bağlanan eylem çizgileri içerisinde Yennefer'in savaşa katılma süreci ve savaşta yaşadıkları izlenmektedir. Genelde her bir bölümde Yennefer'in eylem çizgisi diğer karakterlerin eylemleri ile bölünmekteyken yedinci bölümde Yennefer'in eylem çizgisi tek parça halinde bölümün bir yerinde başlayıp bitmektedir.

Dizi Bölüm Sayısı ve Süreleri

Her ne kadar Türkiye'de bölüm süreleri ve bölüm sayıları artsa da başta ABD olmak üzere birçok ülkede televizyon endüstrisi bölüm sayılarını azaltma eğilimindedir. NETFLIX üretimi olan *The Witcher* birinci sezonunda 8 bölüm olarak yayınlanmıştır. Dizi hikâyelerinin sezonluk planlanması ve üretilmesi hikâyeye uygun uzunluğun seçilmesini getirmektedir. Nitekim *The Witcher*'in senaristi Schmidt, bölüm sayısını belirlerken anlatılan hikâye, izleyicinin ne izleyeceği, ne bitireceğine dair sezgisel bir yaklaşımla ve bütçeye göre hareket ettiklerinin altını çizmiştir (Phillips, 2020).

Tıkınarak izleme davranışı üzerine oynayan OTT platformlarından NETFLIX, bölüm sayılarını belirlerken izleyicinin izleme davranışını da dikkate almaktadır. Bu nedenle Schmidt'in de vurguladığı gibi tıkınırcasına izlenebilecek bölüm sayısı, hesaplamada aktif rol oynamaktadır. Dizinin duyurulan ikinci sezonun da benzer biçimde sekiz bölümden oluşacağı belirtilmiştir (Gennis, 2020).

Sonuç ve Tartışma

Yayıncılık sektöründe yaşanan gelişmeler sektörün yerleşik kuralları üzerine güçlü bir baskı oluşturmaktadır. Kapalı bir üretim ve kontrollü bir tüketim sürecini içeren televizyon endüstrisinde, teknolojik gelişmelere paralel bir şekilde üretim, dağıtım ve tüketim üçgeni bu baskı altında değişim geçirmeye başlamıştır. Sektöre katılan yeni oyuncular, beraberinde yeni üretim ve tüketim modelleri üzerine yükselen yeni piyasa stratejilerini de getirmiştir. Bu stratejiler kuşkusuz dizi üretim biçimlerini etkilemektedir. Geleneksel çizgide dizilerin anlatı yapısı, reklam araları, sendikasyon teamülleri, reyting ölçüm dönemleri, izleyicinin izleme alışkanlıkları gibi faktörlere göre gelişmiştir. Dizilerin bölüm süreleri, bölümlerdeki eylem yapıları, sezon içindeki bölüm sayıları, sezon içerisinde hikâye örgüsünün gelişimleri endüstriyel deneyimlere göre oluşmuştur.

Sektörün görece yeni aktörleri olan OTT platformlar, daha fazla izleyici veya abone kazanabilmek için yeniliklerle geleneksel yayıncılara güçlü rakipler olmaya çalışmaktadır. 90'lı ve 2000'li yıllarda yaygın televizyon kanallarıyla rekabet edebilmek için dizilerin sanatsal yönlerine ağırlık vererek dikkat çekici atılımlar yapan ABD'li kablo yayıncıları, dizi üretim biçimlerinde fark edilir değişimin ilk basamağı olarak görülebilir. OTT platformlar da benzer stratejilerle hareket etmekte ve piyasanın oturmuş formüllerine meydan okuyan yenilikleri denemektedir. Bu anlatı yapısından üretim şekline uzanan bir meydan okuma olarak karşımıza çıkmaktadır. Öte yandan anlatı yapısı ve bölüm sayısının geleneksel yapısını zorlayarak sendikasyon teamüllerinin sınırlarına dayanan kabulü içerik üreticilerinin aksine OTT platformları, hem bir yayın planı doldurmak zorunluluğu olmaması ile sendikasyon mantığından sıyrılmakta ama aynı zamanda içerik

kataloglarına daha fazla ürün yerleştirme hedefi ile sendikasyon anlaşmalarına taraf olabilmektedir.

Dünyanın ana içerik üreticilerinden biri konumunda olan ABD endüstrisinde standartları belirleyen sendikasyon teamülleri ve geleneksel yayıncılığın zorunlu olduğu sezon - yayın planı gibi teknik detaylar, her ne kadar dizi üretim biçiminin hala daha ana belirleyicisi olsa da OTT servislerindeki hareketlenme dizilerin daha farklı bir noktaya taşınmasına imkân sağlamıştır. Dizilerin bölüm sürelerinde belli bir standarda gerek duymayan yeni nesil içerik dağıtıcıları aynı zamanda farklılaşabilmek adına dizilerin hikâye örgülerini de daha karmaşık ve katmanlı gerçekleştirmekten çekinmemektedir. Özetle güçlü yıldız kimliği, daha az bölüm, bölüm süre serbestliği, aynı anda yayına verme ve platformun izleyiciye sunduğu diğer teknik özellikler bir bütün olarak düşünüldüğünde OTT platformların geleneksel yayıncılıktan daha farklı bir çizgiye geçtiği düşünülebilir.

Çalışmanın analiz ettiği *The Witcher* dizisi de incelendiğinde bu değişimlerin etkileri görülmektedir. Dizinin en dikkat çekici önemli özelliklerinden birisi anlatı yapısında kullandığı karmaşıklığıdır. Çoklu zaman akışları ve üç karakterin olay örgüsüyle katmanlı bir anlatıya sahip olan *The Witcher*, platform dizilerinin tipik örneklerinden birisi olarak dikkat çekmektedir. Değişen sektör dinamiklerine uygun bölüm sayısı ile yayınlanan dizi aynı zamanda ilk sezonunda tıkınarak izlemeye uygun olarak tek seferde izleyiciye sunulmuştur.

Aslında kendi üretimi olan dizilerle yeniliklerin önünü açan ve sektörel dinamikleri değiştiren NETFLIX geleneksel televizyon yayıncılığının yerini almak amacıyla televizyon yayıncılığının ötesine geçmeyi hedeflemektedir. ABD menşeli bir yayıncı kuruluş olan NETFLIX pazarlama çalışmalarındaki küresel kararlarını, iç piyasadaki tepkilere ve elde ettiği verilere göre belirlemektedir. Bununla birlikte platformun hizmet verdiği ülkelerde de dizi üretimi yapması yerel televizyon pazarlarında da etkisini artırmasına yol açmaktadır. ABD'nin küresel televizyon yayıncılığındaki hâkimiyeti göz önüne alındığında NETFLIX gibi platformların stratejilerinin küresel pazar dinamiklerine etkisi şüphesiz uzun vadede daha dikkat çekici bir hal alacaktır. Öte yandan Türkiye gibi ülkelerin üretim modelleri hala geleneksel çizgideki tüketim süreçlerinin yansımaları gibi görünmekle birlikte medyanın ekonomi politikası bağlamında değerlendirilmeli ve üretim süreçlerindeki endüstriyel normlara göre tanımlanmalıdır. Ancak uzun vadede üretim ve tüketim eksenindeki kaymaların tüm küresel endüstri standartlarını yeniden tanımlayacağına inanılmaktadır.

KAYNAKÇA

ABAD-SANTOS, A. (2020). *Why everyone is watching The Witcher*. Vox. www.vox.com/2020/2/1/21115115/the-witcher-timeline-spoilers-explained adresinden 04.08.2020 tarihinde erişilmiştir.

ADALIAN, J. (2015, Haziran). *10 Episodes Is the New 13 (Was the New 22)*. Vulture. www.vulture.com/2015/06/10-episodes-is-the-new-13-was-the-new-22.html adresinden 29.06.2020 tarihinde erişilmiştir.

ÇÖTELİ, S. (2016). İnternet'ten İzlenen Dizi ve Seriyallerin "Araç İletidir" ve "Kullanımlar Doyumlar" Bağlamında İncelenmesi. *İstanbul Gelişim Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 3(2), ss. 119–134. <https://doi.org/10.17336/igusbd.21108>.

FENNIS, T. (2016). *How Do Netflix's Production Practices Allow for Complex Storytelling? An Analysis of House of Cards*. University of Amsterdam, Amsterdam.

FOKKEMA, F. (2016). *Television Content vs. Netflix Content A Content Analysis Regarding To The Storylines and Character Development in House Of Cards*. Utrecht

University, Utrecht.

FORWARD, D. (2019). 'Dark' character tree: How all the people of Winden are connected. Purefandom. www.purefandom.com/2019/06/20/dark-character-tree-how-everyone-connects/ adresinden 06.08.2020 tarihinde erişilmiştir.

FRIEDMAN, J. (2000). Syndication. T. Pendergast & S. Pendergast (Der.), *St. James Encyclopedia of Popular Culture Volume 4: P-T*. içinde Michigan: St. James Press.

GENNIS, S. (2019). *The Witcher Showrunner Explains the Secrets to the Successful Netflix Adaptation*. Tv Guide. www.tvguide.com/news/the-witcher-netflix-lauren-schmidt-hissrich/ adresinden 09.08.2020 tarihinde erişilmiştir.

GENNIS, S. (2020). *Netflix's The Witcher Season 2: Cast, Release Date, and More*. Tv Guide. <https://www.tvguide.com/news/netflix-witcher-season-2-cast-release-date/> adresinden 06.08.2020 tarihinde erişilmiştir.

GIMPEL, G. (2015). The Future of Video Platforms: Key Questions Shaping the TV and Video Industry. *International Journal on Media Management*, 17(1), ss. 25-46. <https://doi.org/10.1080/14241277.2015.1014039>

HOOLIHAN, H. (2019). 'The Witcher' Explained: Everything You Need to Know about Geralt from Page to Screen. Collider. www.collider.com/the-witcher-explained/ adresinden 10.08.2020 tarihinde erişilmiştir.

HOSKINS, C., ve MIRUS, R. (1988). Reasons for the US dominance of the international trade in television programmes. *Media, Culture & Society*, 10(4), ss. 499-515. <https://doi.org/doi.org/10.1177/016344388010004006>

MAAS, J. (2020, Haziran). 'The Witcher' Showrunner Teases Season 2: Hello Vesemir, Goodbye Multiple Timelines (Video). *The Wrap*. www.thewrap.com/the-witcher-season-2-vesemir-timelines-production-shutdown-changes-lauren-schmidt-hissrich/

MARTINS, A. C. (2019). Netflix and TV-as-Film: A Case Study of Stranger Things and The OA. T. Plothe & A. M. Buck (Der.), *Netflix at the Nexus Content, Practice, and Production in the Age of Streaming Television* (ss. 81-96). New York: Peter Lang.

MARTINSON, J. (2015). *Netflix's Ted Sarandos: 'We like giving great storytellers big canvases.'* The Guardian. www.theguardian.com/media/2015/mar/15/netflix-ted-sarandos-house-of-cards adresinden 05.07.2020 tarihinde erişilmiştir.

MATRIX, S. (2014). The Netflix Effect: Teens, Binge Watching, and On-Demand Digital Media Trends. *Jeunesse: Young People, Texts, Cultures*, 6(1), ss. 119-138. <https://doi.org/doi.org/10.1353/jeu.2014.0002>

MEISLER, A. (1998, 4 Ekim). Not Even Trying to Appeal to the Masses. *The New York Times*. www.nytimes.com/1998/10/04/arts/television-radio-not-even-trying-to-appeal-to-the-masses.html adresinden 06.08.2020 tarihinde erişilmiştir.

MITTELL, J. (2015). *Complex TV The Poetics of Contemporary Television Storytelling*. New York: University Press.

MOE, H. (2005). Television, Digitalisation and Flow: Questioning the Promises of Viewer Control. P. Masip & J. Rom (Der.), *Digital Utopia in the Media: From Discourses to Facts. A Balance. Proceedings of the III International Conference on Communication and Reality* (ss. 773-784) içinde. Facultat de Ciències de la Comunicació Blanquerna.

MUTLU, E. (1995). *Televizyonda Program Yapımı*. Ankara: Ankara Üniversitesi Yayınları.

NEWMAN, M. Z. (2006). From Beats to Arcs: Toward a Poetics of Television

Narrative. *The Velvet Light Trap*, 58, ss. 16-28. <https://doi.org/10.1353/vlt.2006.0033>

NIELSEN. (2019). *Nielsen "Sweeps" Months*. Nielsen.Com. www.nielsen.com/wp-content/uploads/sites/3/2019/04/Nielsen-Sweeps-Periods-2013-2014.pdf adresinden 24.07.2020 tarihinde erişilmiştir.

ÖZEL, S. (2019). TV Taksonomisi Program Türleri ve Formatlar Üzerine

Yaklaşımlar. İ. Erdoğan (Der.), *Türkiye'de Televizyon Formatları Eleştirel Çalışmalar* içinde. İstanbul: Doruk Yayımcılık.

PHILLIPS, P. (2020). *The real reason The Witcher's first season has only 8 episodes*. Looper. www.looper.com/182996/the-real-reason-the-witchers-first-season-has-only-8-episodes/ adresinden 08.08.2020 tarihinde erişilmiştir.

SMITH, D. (2013). *Kevin Spacey Speech: Why The Netflix Model Can Save Television [Video + Full Transcript]*. International Business Times. <https://www.ibtimes.com/kevin-spacey-speech-why-netflix-model-can-save-television-video-full-transcript-1401970> adresinden 05.07.2020 tarihinde erişilmiştir.

THOMAS, K. (2020). *How Everyone in Netflix's Dark Is Connected*. Tv Guide. www.tvguide.com/news/features/dark-how-everything-connected-netflix/ adresinden 06.08.2020 tarihinde erişilmiştir.

THOMPSON, K. (2003). *Storytelling In Film And Television*. Cambridge, Massachusetts, London: Harvard University Press.

TURHAN, F. (2019, Kasım-Aralık). Lauren Schmidt Hissrich Röportajı. *Episode*, ss. 23-27.

TÜZÜN ATEŞALP, S. (2016). "Nitelikli Televizyon": Medya Profesyonellerinin Perspektifinden Türk Televizyon Dizilerinde Nitelik. *Galatasaray Üniversitesi İletişim Dergisi*, 25, ss. 9-37. <https://doi.org/10.16878/gsuilet.283029>

VANDERWERFF, E. (2015). *Netflix is accidentally inventing a new art form — not quite TV and not quite film*. Vox. www.vox.com/2015/7/29/9061833/netflix-binge-new-artform adresinden 06.07.2020 tarihinde erişilmiştir.

VOLPE, A. (2017, Ekim). *The One Thing That Isn't Evolving With Netflix & Hulu's Takeover of TV*. Thrillist. www.thrillist.com/lifestyle/nation/creative-virtual-party-ideas-for-having-fun-indoors adresinden 29.06.2020 tarihinde erişilmiştir.

WATERMAN, D. (1988). World television trade: The economic effects of privatization and new technology. *Telecommunications Policy*, 12(2), ss. 141-151. [https://doi.org/doi.org/10.1016/0308-5961\(88\)90006-7](https://doi.org/doi.org/10.1016/0308-5961(88)90006-7).

WILLIAMS, R. (2003). *Televizyon, Teknoloji ve Kültürel Biçim* (A. U. Türkbağ, Çev). Ankara: Dost Kitabevi.

Summary

Television has a content structure that is shaped according to the time-dependent linear flow. This content structure includes productions of different genres, and many genres have been adapted and developed to suit the language of television from radio and cinema, the predecessors of television, and even from literature and theatre. Moreover, TV broadcast plans aim to create a continuous stream of productions consisting of different genres and to gather maximum audience attention by adding them to the timeline consecutively. Eventually, the excess of audience numbers and attention raises the price the channel demands from the advertiser.

The series, which are defined as television films with a content integrity in themselves placed in the broadcast plan in the form of daily or weekly episodes, is one of the important elements of the television industry. TV series, which first found its place on radio in the United States, the homeland of commercial broadcasting, began to be broadcast on television since the 1950s.

TV, series apart from daily and weekly broadcast periods, many variables such as the creation of the story, narrative form, and duration have been determined for commercial purposes. The episodes are intertwined with questions that are left unanswered in an attempt to keep the viewer's attention high. There are flashbacks in each episode to be

reminiscent of the story line and to draw those who start watching it later into the back-story. Episodes are also designed according to a three or four-part plot, which is shaped according to the ad breaks. The sweep periods, in which the ratings are measured in detail, become important at this point and the plot in the current season rises according to the periods in question. On the other hand, in the United States, a leading actor in the international industry of TV series, syndication agreements, which are important in terms of the revenues of the series, affect the narrative structure of the series and the number of episodes. In order to gain a good place in syndication, stories have to take into account certain structural characteristics.

The features of OTT platforms and the opportunities they offer to the audience create shifts in both the formal and narrative structure of television series. For example, Netflix is changing the way series are produced and distributed using its own productions and platform features. It also holds special licensing agreements to strengthen the variety in its library in order to keep its product line broad. Netflix does not care about features such as the number of episodes or seasons in these contracts. Besides, it is also causing changes in traditional syndication rules in the United States, the main actor in international circulation. These changes also affect the narrative structures associated with the economic factors of the series. This study focuses on the causes and consequences of this change, which is thought to have increased in effect with Netflix and performs analyses through an original series of Netflix called "The Witcher", based on the data obtained.

OTT services, which reach more viewers, are changing the standards in the US television industry. The next generation of content distributors, who does not need a certain standard in the duration of the episodes of TV series, also does not hesitate to make the story-lines of the series more complex in order to differentiate themselves. Netflix, the most popular of OTT services, which breathed new life into the industry's games, has both gained strong leverage for more cinematic series that are based on more complex story-lines and differentiated itself from its competitors by supporting the act of binge-watching. On the other hand, the freedom in the number of episodes and their duration has paved the way for well-known film stars with appropriate waiting times between film agreements to be present in the series. In summary, considering the structural changes, it can be thought that OTT platforms take a different line than conventional broadcasting.

The effects of these changes can be seen also in the "The Witcher" series, which is examined by this study. One of the most notable features of the series is the complexity it uses in its narrative structure. Featuring a layered narrative with multiple time streams and a plot of three characters, The Witcher is noted as one of the typical examples of platform series. The series aired with a number of episodes in line with the changing industry dynamics was presented to the audience in one go in accordance the trend of binge-watching in its first season.

Review of Research for Intervention on Parental Mental Health, Couple and Family Dynamics, and Parenting Styles as Predictors of Children's Internalized and Externalized Behaviors

Ayşegül METİNDOĞAN*

Abstract

Researchers have been interested in examining factors associated with children's internalizing and externalizing problem behaviors because of their association with a range of negative child developmental outcomes and future mental health. Internalized problem behaviors include depression and self-isolation while externalized problems include aggressive, hostile and destructive acts. Home environment, specifically parenting, parental mental health and relationship satisfaction of the parents as a couple, are all associated with children's behavior problems. Research has focused mainly on these factors singularly as predictors of internalized and externalized problems. This paper, using Bronfenbrenner (1979, 1986, 1994), Belsky (1984), and Guralnick's (2001) models, provides a review of research that examines how home and parental factors, particularly parental mental health and couple relationship quality, interact with each other and influence children's problem behaviors. The review is concluded with implications suggesting an integrated perspective for intervention and clinical practice informed by Kagitcibasi's (1996, 2006, 2007) Family Change Model.

Keywords: Externalized Problem Behaviors, Internalized Problem Behaviors, Parenting, Couple Relationship, Parental Mental Health, Child Outcomes.

Ebeveyn Ruh Sağlığı, Ebeveynlik Stilleri, Çift ve Aile Dinamiklerinin Çocukların İç ve Dışa Dönük Problem Davranışlarına Yordayıcı Etkisi

Öz

Araştırmacılar uzun yıllardır çocuklarda bulunan iç ve dışa dönük problem davranışlar üzerine odaklanmışlardır. Bunun sebebi, problem davranışların çok çeşitli gelişimsel sonuçlarla ve gelecekteki ruh sağlığı ile ilişkili olmalarıdır. Ev ortamının, özellikle ebeveynlik tutumları, ebeveynlerin ruh sağlığı ve ebeveynlerin çift olarak ilişkilerinden sağladıkları doyumun çocuklardaki problem davranışlarla olan ilişkisi araştırmalarla ortaya konulmuştur. Ancak genel olarak bu faktörler tek tek ele alınmıştır. Öte yandan, bu makalede, Bronfenbrenner (1979, 1986, 1994) Belksy (1984) ve Guralnick'in (2001) yaklaşımlarının ışığında alan yazında bulunan çalışmalar incelenmiş,



Derleme Makale (Review Article)

Geliş/Received: 13.05.2019

Kabul/Accepted: 01.09.2022

DOI: <https://dx.doi.org/10.17336/igusb.402268>

* Asst. Prof. Dr., Boğaziçi University, Faculty of Education, Department of Primary Education, Istanbul, Türkiye, E-mail: ametindogan@boun.edu.tr **ORCID** <https://orcid.org/0000-0003-3704-2485>

ev ortamı ile ebeveyn faktörlerinin, özellikle ebeveyn ruh sağlığı ve çift ilişkisinin kalitesinin, birbirleri ile etkileşime girerek çocuklarda içe ve dışa dönük davranış problemlerini nasıl etkilediği tartışılmıştır. Bu çalışma, Kağıtçıbaşı (1996, 2006, 2007) tarafından öne sürülen Aile Değişim Modelinin ışığında bütünsel bir yaklaşımla oluşturulacak klinik uygulamalar ve diğer müdahale yaklaşımları için önerilerle tamamlanmıştır.

Anahtar Kelimeler: Dışa Dönük Problem Davranışlar, İçe Dönük Problem Davranışlar, Ebeveynlik, Çift İlişkisi ve Çocuklarda Gelişimsel Sonuçlar, Ebeveyn Ruh Sağlığı.

Introduction

Research has revealed that the experiences we have during our earliest years have effects that last a lifetime and impact living successful lives. These experiences influence an individual's wellbeing including mental health, relationships, and overall life quality in the future (Belsky, 1984; Bornstein, Davidson, Keyes, & Moore, 2003; Buehler, 2020; Goodman et al., 2011; Motley et al., 2016; Piko et al., 2009; Tanner et al., 2015; Yavuzer 2011). Although biological and genetic factors have significant effects on development, the environment provides a context in which these changes occur (Motley et al., 2016; Piko et al., 2009). The environment can either provide the individual with "risk factors" correlating with negative outcomes or "protective factors" correlated with positive outcomes (Motley et al., 2016; Piko et al., 2009). Environmental conditions such as socioeconomic status (SES), neighborhood quality, parental factors, and family lifestyle all affect development of children and whether these children will be mentally and physically healthy.

Researchers have been working on how environmental and individual factors influence the development of children and finding ways in which to support optimal development (see Alderman et al., 2006; Caceres et al., 2016; Piko et al., 2009; Scott et al., 2015). Of these factors, child rearing practices, relationship quality of the parents, parental mental health, and resources the families have are all components of the home environment. These factors directly relate to children externalized and internalized behaviors, social competence, and emotional development (Akcinar & Baydar, 2016; Motley et al., 2016; Piko et al., 2009). Moreover, the effects that early experiences have on children's development are not only associated with problem behaviors and competencies at the individual level, but these early experiences also affect society (Bekman & Gurlesel, 2005).

Understanding how home environment influences children's internalizing and externalizing behaviors require a comprehensive perspective. This literature review will begin with examining some theoretical perspectives of Bronfenbrenner (1979, 1986, 1994), Belsky (1984), and Guralnick (2001) that allow for integration of various home environmental factors and exploring in detail, ways in which these factors influence children's internalized and externalized behaviors, and how externalizing and internalizing problem behaviors are conceptualized and impact children's well-being. Here, Relational Developmental Systems metatheory (RDS) will be used to illustrate the relationality and holism in the discussion of the factors of the home environment, to interpret the research evidence presented in the review (Bell, 2019; Lerner et al., 2013; Overton, 2013; 2015). Finally, the discussion will focus on suggestions for clinical and training interventions in the light of the theories and the evidence gathered from research

exploring the links among parental mental health, the quality of couple relationships, parenting practices and children's internalized and externalized behaviors.

Theoretical Background

Bronfenbrenner's (1979, 1986, 2005) ecological perspective has one of the most comprehensive approaches to human development that sees development as a product of bi-directional interactions of the structures that influence the developing child. Bronfenbrenner argued that the interaction between the environment and the individual characteristics of the child, including genetic make-up, impact developmental outcomes. Bronfenbrenner (1979, 1986, 1994) originally claimed that in order to arrive at an adequate understanding of human development, the interlocking relationships in the ecological settings consist of the microsystem (e.g., child-parent relationship), the mesosystem (the relationship between microsystems), the exosystem (e.g., influence of parent's workplace dynamics on a child) and the macrosystem (e.g., value systems, customs of the society) need to be clearly understood. Additionally, Bronfenbrenner proposed an added layer that surrounds all the other ecological systems called 'chronosystem' that includes changes in the environment in the person's life course across "historical time" (Bronfenbrenner, 1994, p. 40). Bronfenbrenner's contribution to the field goes beyond the family and the connections between systems (Derksen, 2010). Later, Bronfenbrenner was concerned that research on the ecological model went beyond 'the person' and focused too much on the environment. As a result, he modified his theory and called it a 'bioecological model' to place more emphasis on the developing person, focusing on the dynamic interactions of biology, psychology, behavior within the ecological contexts. This emphasis allowed for the framework to view a developing person in relation to the environment (Bronfenbrenner, 1994; 2005; Derksen, 2010).

According to Bronfenbrenner (1979, 1986, 1994), the microsystem lies at the center of the systems that surround the individual and affects development directly. The microsystem includes dyadic relationships the child has with other persons, such as the relationship between the child and the parents, a peer, a sibling, or a teacher. When thinking about the home environment in relation to human development, the focus is on the microsystem and the mesosystem because the home environment includes the mother-child and the father-child relationships (microsystem), as well as the relationship between these dyads (mesosystem). Moreover, the home environment, specifically the parents, addresses the most immediate environment of the young child because crucial developmental foundations are built in the early years (Guralnick, 2001).

Supporting Bronfenbrenner's ecological perspective, parental influences on child development have been well-documented (Linville et al., 2010; Tanner et al., 2015; World Map on Families, 2015). Structural and demographic characteristics of families, social and cultural influences, familial dynamics including parenting, mother-father-child interactions, and couple relationship of the parents are all home related experiences associated directly with children's physical, social-emotional, cognitive, and language development (Savage, 2014; Tanner et al., 2015; World Map on Families, 2015).

Bronfenbrenner's perspective allows for all the environmental factors to be considered as determinants of development. However, Belsky's (1981, 1984) family process model is more specific and applicable to examining family dynamics in relation to child development. When Belsky (1984) proposed his model of parenting, he argued that focusing only on parent-child interactions to explore how parents affect children's development ignores the why and how parents' "parent" their children the way they do. Belsky (1984) said that "parenting is influenced by forces emanating from within the

individual parent, the child, and from the broader social context in which the parent-child relationship is embedded" (p.84).

Belsky (1981, 1984) argued that although parental personality characteristics have direct influences on the development of children, the quality of marital relationships directly affect children. This suggests that satisfaction that parents get from their couple relationship influences parental well-being directly, which in turn affects their parenting competence, sensitivity and responsiveness that have direct influences on the developing child. Belsky's ideas suggest that parenting is a significant predictor of child well-being (Halse et al., 2019; Jaffee et al., 2019).

While Belsky (1981, 1984) discussed the influence of families both in typical and atypical development, Guralnick (2001) focused on parents and family influences in the context of early intervention that target "vulnerable children and families" (Guralnick, 2001, p. 1). He proposed that a "developmental systems model" offers a framework for focusing on family interactions highlighting three patterns of interaction in the family. First, the pattern of family interactions are the components of "the quality of parent-child transactions" and include "parental sensitivity, reciprocity, level of intrusiveness, discourse aspects, and affective warmth" (p. 2). Second, the interactions that families provide include "parent-initiated and directed activities" providing children with developmentally appropriate play materials, as well as organizing supportive social interactions and experiences. The third set of family interactions are "providing health and safety" for the child by providing adequate health care, immunizations, and nutrition (Guralnick, 2001, p.2). Guralnick's (2001) family system model focuses specifically on the interactional patterns of families and lays out specific parenting behaviors needed for optimal child development. Independent of whether behavior problems are the cause or the result of family dysfunction, problem behaviors in a child contributes to strained family experiences. Thus, it is worthwhile to conceptualize that families of children with behavioral problems are "vulnerable" for being at-risk. Both internalized and externalized problem behaviors are associated with future mental health problems. Therefore, it is reasonable that families of such children should be seen as vulnerable.

Currently in the study of developmental science, an "evolutionary, rather than revolutionary" (Lerner, et al., 2015) new paradigm has emerged called "Relational Developmental Systems (RDS) as a metatheory (Lerner et al., 2015; Overton, 2013; 2014). Even though the scope of the current paper does not allow for an extensive discussion of RDS, which as a paradigm was initially introduced to focus on the development father than families, the introductory discussion of the underlying principles of it is well suited in bringing together the theoretical orientations of Bronfenbrenner's (1979, 1986, 1994) Bio-ecological framework, Belsky's (1984) Family Process model and Guralnick's (2001) Family Systems model. Systemic approaches allow us to see and understand how issues that seem to appear as sole occurrences can be caused by and consequently impact much wider spectrum of other occurrences (Reynolds& Holwell, 2020). They place greater emphasis on the complexities, bidirectionality and change in a family environment. For instance, Bronfenbrenner's perspective has had a revolutionary influence on family research by placing the developing child in the center and emphasizing the bidirectionality of layers of influences surrounding the developing child by placing a great importance on the family and parents, and suggesting that many of the contextual factors influence the child through parents. Although similar in terms of having a systemic approach, Belsky and Guralnick focused more on how parents exert influence on the child focusing on the family interactions and the relationship dynamics. Therefore, we can conclude that all three approaches focus on the multitude of parental and environmental influences on children, placing children in the center.

RDS may be seen an extension or perhaps an evolved state of previous systemic approaches as it includes some of the shared concepts such as "developmental, dynamic, dialectical, transactional systems" (Overton, 2013, p. 102). Even though it is used to explore developmental phenomena mainly in the field of developmental science, its use and application in the study of families and children are thought to be well justified (Bell, 2019). One of the founding concepts in RDS is relationism, also referred to as cocreationism. Relationism although similar to bidirectionality in systemic perspectives, suggests that there is a dynamic and continuing feedback loop between the context and the individual, or in our case subsystems (e.g., child, any child outcome, parenting behaviors) and the system (e.g., family environment). The context and the person within the context are neither inseparable nor independent units, rather, they are in an inclusive separation within the view of relationism (Bell, 2019). Overton (2019) argues that relationism focuses on "becoming" and includes "process, activity, dialectic change, emergence, and necessary organization" (p.96). Bell describes this as relationism's focus being on "how of cocreation" within the system rather than identifying the most important influencer in the system or reducing the understanding of the relationship among parts to identifying how much contribution each part has (Bell, 2019, p.231). Another central concept within RDS is holism, and it is used by Overton (2019) to argue that the context is not merely sum of its parts. On the contrary, "the whole is an organized system of parts" or I will say, family is an organized system of subsystems (mother, father, child, parenting, parenting couple), where all of them, both the system and all the subsystems are defined in relation to each other (Overton, 2013, 2015). Additionality at any point of the process of change, or development, this relational complexity carries a potential to create a new dynamic and a new complexity (Bell, 2019). Other key discussions in RDS are that contexts exist at multiple levels from more immediate ones to ones that are father away; units in a system are active and self-regulation agents, and that even though there is always plasticity in the context, this plasticity has restrictions and not carrying out unlimited potential (Bell, 2019, Overton, 2013; 2015).

To conclude, my main goal for this review is to present research evidence illustrating how parents contribute to overall family dynamics that influence children's problem behaviors as individuals (e.g., their mental health, individual characteristics, their competence as parents), as parental couples or dyads (e.g., marital or couple relationship quality, satisfaction, conflict and attachment) and as providers of childcare (e.g., parenting styles, beliefs, expectations and involvement) within the context of home that becomes risky or vulnerable. Although the context in which behavioral problems in children develop would have more complexity and contributing factors. Yet as suggested by Bronfenbrenner, Belsky and Guralnick families are the immediate settings in which children function. Thus the focus here is only on the parent related contributions to behavioral problems. Furthermore, even though within a family system all the subsystems, including the child, the parent, parenting couple or parenting behaviors all exist in a cocreative relation, there is still a power difference between the parents and the fathers (Bell, 2019). Thus the discussion will focus mainly on the influences on the behavior problems stemming from the parents. Yet, the implications for intervention will focus on cocreationism and holism.

Methodology

The goal of this review is to approach parental influence as a multidimensional construct by laying out research that examined parental influences on children's problem behaviors approaching parents as "persons," "couples" and "parents." Thus, the present review includes research that presents: 1) parents' individual contributions including

personality characteristics and parental mental health, 2) relationship quality of the parents as couples including marital satisfaction and attachment, and 3) patterns of parent interactions including the quality of parenting and involvement. It is assumed that parents provide children with a home environment and resources as individuals with multiple facets interacting with their children and influencing their children's internalized and externalized problem behaviors. Hence this review is aimed at discussing research in all the above domains and designed as a narrative review (See, Grant et al., 2009). For this review, original research articles are included using databases such as Google Scholar and Psynet and the keywords used were "parenting, couple/marital/marriage relationships/quality, marital satisfaction, parental mental health and children's problem behaviors" "Although many relevant and interesting research articles were examined during the review process, those that are presented here are selected to illustrate the connections to problem behaviors of children within the three domains mentioned above either individually or in combination. All the articles that were presented here represent central and significant findings that relate parenting, couple dynamics and parents' mental health to children's behavior problems. The focus on the presented research is not methodological, rather, the aim is to provide research that show research evidence to guide interventions, both clinical and training focused. Additionally, research articles that are included in this review focused merely on heterosexual couples typically united by marriage who are raising children. However, there is overwhelming evidence suggesting that the child outcomes are similar for same-sex or heterosexual couples (Gates, 2015).

Children's Externalized and Internalized Problem Behaviors

Children's externalizing and internalizing problem behaviors have been widely studied and refer to a broad range of problem behaviors and mental health issues ranging from depression to aggressive and hostile behavior (Achenbach et al., 1987; Akcinar & Baydar, 2016; Rothenberg et al., 2020). These problem behaviors are typically examined within two dimensions called externalizing and internalizing problem behaviors (Marchand & Hock, 1998). Researchers have focused on such issues because evidence shows that problems that are detected in the early years tend to show some stability in later childhood and adolescence (Akcinar & Baydar, 2016; Piko et al., 2009). Although children with externalizing and internalizing problem behaviors do not always have mental health problems in their adulthood, they are often at a higher risk in developing more mental health issues during adulthood (Mosier, 2013). In addition to concerns about stability of problem behaviors, early problem behaviors place developing children at-risk and can lead to other complications in their lives such as school failure (Piko et al., 2009), problems with peer relationships, social rejection, and higher chances of engaging in risky behaviors during adolescence (Piko et al., 2009). More specifically, Piko et al. (2009) who studied adolescents among Hungarian and African American youth, found that adolescents who show internalizing and externalizing problem behaviors are at-risk for joining gangs, having substance use problems, and difficulties academically (Piko et al., 2009). He suggests that the rate of problem behaviors is increasing and complicating the lives of children, youth and their families (Piko et al., 2009).

Depending on the age of the child there are variations in externalized problem behaviors (including aggressive, hostile, oppositional and defiant acts characterized by acting-out behaviors that often include a degree of destructiveness (Achenbach et al., 1987; Akcinar & Baydar, 2016; Barnes, Boutwell, Beaver & Gibson, 2013; Piko et al., 2009). In their study of 2 to 3-year-olds, Achenbach et al. (1987) conducted a factor analysis for the items on the *Child Behavior Checklist* (CBCL) and found that aggressive (temper, hitting, moodiness) and destructive behaviors (destroying others' things, cruelty

to animals) can be identified as components of externalizing problem behaviors although somatic problems did not seem to load with either externalized or internalized behavior problems. On the other hand, Achenbach et al., (1987) found that internalizing problem behaviors for 2 to 3-year-olds include social withdrawal and depressive symptoms. Similar to Achenbach et al., (1987), Marchand and Hock (1998), in their study with preschoolers, state that 'lack of control,' 'hyperactivity' and 'aggressive symptoms' are associated with externalizing problem behaviors while the components of internalizing problem behaviors include more passive reactions involving 'anxiety,' 'depression,' 'withdrawal,' and 'somatic concerns.' Although these two dimensions of problem behaviors are defined separately and considered to involve distinct categories of behaviors, they seem to be correlated (Angold, Costello, & Erkanli, 1999; Gilliom & Shaw, 2004; Marchand & Hock, 1998).

Researchers have been focusing on the risk factors associated with internalizing and externalizing problems as well as future correlates of such problem behaviors. Evidence suggests that a range of child, parent, family, and environmental factors are associated with the likelihood of exhibiting behavior problems. Of these factors, parental depression (Kingston et al. 2018; Low & Stocker, 2012, Marchand & Hock, 1998; Moon, 2010), exposure to violence (Lindstrom Johnson et al., 2018; Ziv, 2012), exposure to cigarette smoking (Brook, Zhang, & Fagan, 2008), marital satisfaction, marital hostility, parental communication, and conflict (Capon, 2015; Chappel, 2001; Eslein, 2013; Low, & Stocker, 2012; Zhou, 2016), poor parenting practices (Estlein, 2013; Moon, 2010; Rothenberg et al., 2020), and neighborhood quality (Moon 2010) are some factors that are found to be associated with children's externalizing and internalizing problem behaviors. Additionally, the evidence suggests that parenting behaviors particularly that of warmth and control are found to be linked to children's externalizing problem behaviors across nations (Fuentes-Balderrama et al., 2020; Rothenberg et al., 2020). Children who have problem behaviors in their early years are more likely to show a wide range of clinical symptoms and maladaptive behaviors in their later years that can manifest as depression, suicidal thinking, substance abuse, post-traumatic stress disorder and lower satisfaction with physical health (Arslan et al., 2021; Linville et al., 2010; Savage, 2014; Underwood, Harold, Shelton, Goeke-Morey, & Cummings, 2004).

Children's Externalized and Internalized Problem Behaviors as a Function of Parental Mental Health

Parental mental health seems to be a significant predictor of children's problem behaviors (Bevilacqua et al., 2021; Low & Stocker, 2012; Marchand & Hock, 1998; Moon, 2010; Vismara et al., 2019). Of the areas of parental mental health, maternal depression has been found to be significantly associated with children's problem behaviors. Although there are limited numbers of studies compared to mothers, paternal depression is also found to be a significant predictor of problem behaviors in children (Bevilacqua et al., 2021; Carro et al., 1993; Marchand & Hock, 1998). Marchand and Hock (1998) argue that mental health issues of the parents are essential for parents to establish positive parenting behaviors.

When both parents are depressed, the problem becomes even more serious and deprives children of positive experiences and protective factors at home. For example, Carro et al. (1993) conducted a study to examine the effects of parental depression following the postpartum period when the children were 1 month old, then followed the same children at 2 to 3 years of age to examine children's behaviors. Their findings suggested that both maternal and paternal depression at the postpartum period was a significant predictor of child behavior problems. In their analysis, Carro et al. (1993) also

examined whether "low depressive symptoms in a marital partner, perceived social support, or marital satisfaction" could moderate the influence of maternal or paternal depression (p. 576). Although earlier studies suggested that low levels of paternal depression could be a protective factor, findings did not reveal either of the parents' low depressive symptoms, particularly fathers' low levels of depression, serving as a protection for children. Interesting though, they also found that paternal depression when children were one month old, was associated with increasing levels of maternal depression later when children were 2 to 3 years of age. This finding suggested that paternal depression was a risk factor both for mothers and children, complicating the issues more at home. In these cases, neither the perceived marital satisfaction nor the perceived social support could decrease the impact of depression, leaving depression alone to be a significant risk factor for children's problem behaviors.

Marchand and Hock (1998) investigated the effects of both paternal and maternal depression on preschool children externalized and internalized behavior problems. Similar to findings of Carro et al. (1993), Marchand and Hock (1998) found both maternal and paternal depression had direct effects of children's behavior problems. Explaining how fathers, as well as mothers, are significantly affecting children's problem behaviors, Marchand and Hock (1998) state that having only a single parent with depression increases a child's risk for depression by "15%" (p. 363). When both parents experience depression, the degree of their biological and environmental contributions to child's well-being increases and leaves children to be more vulnerable to experience depression. They also found that, in male children, parental depression led to more externalizing problem behaviors. Different paths appear for problem behaviors found in boys compared to those found in girls (Marchand & Hock, 1998).

Moon (2010) examined how maternal depression and family finances influence children's behavior problems. Their findings showed that parental discipline strategies, emotional interaction, and social cohesion were mediating factors between family income and problem behaviors. This finding suggests that although maternal depression had direct effects on children's internalizing problems, social resources including close ties with the neighborhood served as protective factors. Internalizing problem behaviors included anxiety, depression, and dependence. Externalizing problem behaviors included conflict with peers, hyperactivity, stubbornness, and antisocial behaviors.

In a study with Korean adolescents with epilepsy, Han et al., (2016) investigated the effects of family, home environment, and parental mental health on internalizing and externalizing problem behaviors. Their findings suggested parental mental health, specifically depression and parental controlling behavior, were the most significant predictors, although other home environmental factors indirectly influenced adolescent problem behavior. Their findings suggest that parental mental health combined with inappropriate parenting resulted in worse developmental outcomes.

In addition to parental depression, other studies found that parental aggressiveness was also associated with problem behaviors in children. Lorber et al. (2015) included couples who were identified as "psychologically aggressive" in their study and examined externalizing behaviors of infant children, following them from 8 months to 24 months. They found that aggressive behaviors of these children were associated with various couple and family factors. Researchers found that levels of conflict parents experienced as couples, inadequate infant-parent attachment and parenting that is defined as harsh, and lower family income were all associated with aggressive behaviors in children. They concluded that these variables were significantly predictive as the children moved from 15 months to 24 months (Lorber et al., 2015).

Studies examining the effects of parental mental health typically focused on parental depression and found that parental depression had positively influenced higher

levels of internalizing and externalizing problem behaviors on children. They also found that when poor mental health was combined with poor parenting skills the likelihood of children having behavior problems increased. The evidence suggests that parental mental health needs to be taken into consideration to better understand child behavior problems. Moreover, it is important to note how the mental health of parents significantly affects parenting skills when interacting with their children.

Children Externalized and Internalized Problem Behaviors as a Function of the Relationship Quality of the Parents as a Couple

According to Li and Fung (2011) when people marry, they have different goals for their marriages including "companionship," "personal growth," and "instrumental" goals that they argue profile marital satisfaction (p. 248). Li and Fung (2011) argue that the emphasis placed on these goals varies as people continue with their married relationships. They suggest that marital satisfaction in the life course of a marriage is closely tied to whether these goals are met. Furthermore, Li and Fung (2011) state that these goals are achieved when the importance placed on the specific goals are at its highest. While the emphasis placed on personal growth goals is highest in the beginning of a marriage, companionship goals increase their strength of importance as marriage progresses. On the other hand, instrumental goals are low in the beginning and towards the end of a marriage, but they reach their peak when children enter the marriage.

When goals are considered, there are numerous personal, interpersonal, and environmental factors that become significant contributors of relationship satisfaction of a couple, including personality, couple communication, similarities in personality and behavior, adequate sharing of parental responsibilities, social support, and financial status (Li & Fung, 2011). Although relationship satisfaction is difficult to investigate using a single construct, researchers examined reports of general satisfaction; conflict, dyadic adjustment, problems with couple bonding, and communication problems (Bartholomew & Horowitz, 1991; Ehrenreich et al., 2014; Gündoğan, 2015; Knopp et al., 2017; Liu et al., 2017; Şener, 2002)

Knopp et al. (2017) examined a large-scale data set that were collected after the delivery of relationship training for married couples in the United States. There were 528 married couples represented in the study who had children between the ages of 4 and 18. They examined how children's internalizing and externalizing problem behaviors were influenced by overall relationship satisfaction, couple communication, and conflict. The findings showed that parents who engaged in communication that was less constructive and more negative, and had lower marital satisfaction had children who showed higher internalizing and externalizing problem behaviors. Further analysis revealed that less marital satisfaction and more conflict predicted children's behavior problems more than whether they would fight or have communication problems with each other (Knopp et al., 2017). The researchers argue, however, that the effects of marital satisfaction on child behavior problems were based on comparisons of families (between family comparisons of the same cohort). On the other hand, when the analyses included within family comparisons based on short-term longitudinal data (6 months apart) the findings showed a different pattern. Emotional problems in children decreased if the parents increased the quality of constructive communication. Children's lower levels of externalizing problems were associated with increases in constructive communication and decreases in the levels of marital conflict. Although the researchers explained these differences using cross-sectional or longitudinal data, it is possible to hypothesize that satisfaction, conflict, and communication interact with other child- parent characteristics and create unique effects for each family.

Attachment is another principal element in couple relationship satisfaction, parenting, and personal well-being. Attachment can be defined as a strong emotional tie between an infant and a caregiver, typically a parent (Bowlby, 1951, 1969-1982, 1988; Hetherington & Parke, 2003; Honig, 2002; Fogel, 2001; Lamb, 2002; Lamb et al., 2002, Savage 2014). Although there are different theories explaining how attachment is developed, Bowlby's (1951, 1969-1982, 1988) attachment theory is widely accepted and has received strong recognition. Bowlby (1969) argued that if a baby does not receive a sensitive and loving care from a mothering figure, the baby experiences a parental loss. This experience is independent of whether a parent figure is present at home or not and depends on the quality of the relationship between the caregiver and the baby. When a baby does not experience a healthy attachment with a caregiver, he or she can experience a wide range of social and emotional problems (Sirvinskiene et al., 2016). The quality of the attachment relationship established early in life allows the young child to develop "internal working models" for relationships which influences future relationships including ones with partners and their own children (Ammaniti, 1999; Harris, 2004; Bowlby, 1951; Sirvinskiene et al., 2016; Steel et al., 2016). Supporting this proposition, Lorber, Del Vecchio, and Slep (2015) found that poor parent-infant bonding was associated with young children's aggressive behaviors.

After Bowlby's formulation of attachment theory, adult attachment styles were identified as secure, fearful, preoccupied, resistant and dismissive (Bartholomew & Horowitz, 1991; Gündoğan, 2015). Bartholomew and Horowitz (1991) argued that a person's internal working model prepares the person to develop feelings of the self that are positive or negative. Based on these perceptions, a healthy attachment leads to a view of self and others that results in a secure attachment in which both the self and the perception of others are positive. Whereas, when a person has dismissive style, a belief of the self is positive, but the perception of others is negative. When a person has a fearful style, beliefs of the self and others are negative and when a person has a resistant style, a perception of the self is negative while the perception of others is positive (Bartholomew & Horowitz, 1991; Gündoğan, 2015). Although secure attachment is thought to be an important and a positive contributor of a healthy couple relationship, the matching of these attachment styles is needed for adequate dyadic adjustment (Gündoğan, 2015). Dyadic adjustment is important in relationships because it affects relationship satisfaction, conflict in relationships, whether couples will stay together or divorce, and overall family dynamics (Şener, 2002).

Barry and Lawrence (2013) conducted a study with married couples and investigated how their attachment styles influenced their communication. Their findings were significant for husbands, those with avoidant attachment styles showed less engagement in communication with their partner. Furthermore, they perceived discussions concerning 'marital problem-solving' to be more problematic and destructive. Researchers found that 'negative affect' was not very well tolerated by these husbands. Although the researchers did not explore the issue, it would be important to examine how intolerance for negative affect and disengagement in communication would influence overall marital satisfaction and mental health.

Khajehei (2016) has suggested, parenting is both a satisfying and a challenging experience. When parents have children, their relationship may suffer because of increasing demands child rearing puts on them and the struggles they may experience in their intimate and sexual lives. Research suggests that couples who do not have strong emotional ties and have negativity towards their partner create a poor functioning home environment (Lunkenheimer et al., 2016; Şener, 2002). Moreover, evidence suggests that problems with couple relationships, less marital satisfaction and more marital hostility are associated with children's problem behaviors (Knopp et al., 2017; Franck & Buehler,

2007). Franck and Buehler (2007) also found that when marital hostility was present, it was more likely that adolescent children were included in the disputes and this inclusion created more risk for children. They argue that when this continues, it puts children at a higher risk for depression.

Conflict among parenting couples has deteriorating effects on children including a vast majority of outcomes including peer relationships, school achievement, prosocial behaviors, internalizing and externalizing behaviors and emotional problems just to list a few (Camisasca et al., 2016; Hess, 2022). Moreover, Hess (2022) suggests that the couple conflict affects their parenting behaviors resulting in less warmth and more negative communication parents engage in with their children. It is evident that both parents are affected, yet it appears that conflict has more deleterious effects on fathers than mothers in their parenting behaviors. Similarly, when parents have higher levels of conflict, their parenting stress increases and this as a result results in a higher risk among children for behavioral problems (Camicasca et al., 2016).

When all the evidence is considered, the relationship satisfaction parents have as a couple is an important contributor to overall family functioning, parenting behaviors, and children's behavior problems. A low quality in the couple relationship creates a home environment where tensions can be intensified. When tensions are high in a home environment and children are present, it is possible that children experience distress. Distress, when continued, is a risk factor for problem behaviors.

Children's Externalized and Internalized Problem Behaviors as a Function of Quality of Parenting

Baumrind (1966, 1967, 1968) formulated parenting behaviors that are authoritative, authoritarian, and permissive based on how parents respond to their children, show care, and use control. Authoritative parents are those who use warmth and responsiveness to control the behavior of their children. Authoritarian parents are highly controlling yet show little or no responsiveness and warmth towards their children. Permissive parents are highly responsive yet show little or no control. Research shows that parents who combine warmth and acceptance with democratic rule setting strategies affect children more positively (Bevilacqua et al., 2021; Sorkhabi, 2005). On the other hand, harsh, controlling, ignoring or dismissive parenting negatively influences children's social, emotional, and cognitive development (Anoula & Nurmi, 2005; Khaleque & Rohner, 2012; Lansford et al., 2005; Lansford et al., 2010). Additionally, less involved parenting and not actively taking part in childcare activities are associated with less-than-optimal child developmental outcomes (Cabrera & Tamis-LeMonda, 2013; Lamb, 2010). Others indicate that parental sensitivity, which can be indicative of quality parenting, as sensitive parents are more receptive of children's emotional cues and more likely to facilitate secure attachment, is also associated with child behavioral problems (Cooke et al., 2022).

Families can be either functional or dysfunctional based on how they respond to conflict situations and whether they provide emotional stability to their members (de Oliveira et al., 2014). Parenting can be both a source of satisfaction as well as a source of difficulty and stress (Khajehei, 2016). Raising children and dealing with the demands of child-rearing can create situations where parents experience conflict with their children. Parents who can engage in positive parenting, such as supplying emotional stability, responsive warmth, and developmentally appropriate control of their children's behavior can create home environments that are emotionally healthy. Research examining the effects of parenting on children suggests that how parents raise their children, the types of discipline techniques used, the amount of responsiveness, warmth, and control they provide for their children, all affect child outcome (Baumrind, 1966, 1967, 1968; Belsky,

1984; Chao, 2001; Collins et al., 2000; Darling & Steinberg, 1993; Kagitcibasi, 1996, 2006, 2007; Roopnarine, Krishnakumar, Metindogan & Evans, 2005; Savage, 2014; Siegel & McGillicuddy-DeLisi, 2002).

Historically parenting was considered woman's responsibility, particularly when childcare activities were considered (Metindogan, 2015). However, it is important to note that fathers, as well as mothers, provide significant contributions to the development of their children when they engage in caregiving activities that are sensitive and responsive (Metindoğan, 2015). Parenting may even mediate the links between child temperament and problem behaviors. Stifter et al. (2008) found moderate links between temperament and problem behaviors suggesting that children who are temperamentally "exuberant" were more likely to show problem behaviors during the preschool years. Although the authors argue that these children may show more positive behaviors and may be more socially outgoing, their interests in their environments can create situations in which parents may want to control the behaviors of such children. If these attempts by the parents to control the behaviors of children are done negatively, these situations can lead to an escalation of frustration and problem behaviors (Stifter et al., 2008). However, positive parenting strategies lead to these children learn self-regulatory strategies (Stifter et al., 2008)

When conflict is high in families, and children are raised by highly controlling parents who do not show acceptance and warmth and their couple relationship is not satisfying, children show difficulties with adjustment at school and their risk of internalizing and externalizing problem behaviors increases. They are also more prone to physical illnesses (Ehrenreich et al., 2014; Harold et al., 2004; Linville et al., 2010). Studies that focused on divorced families report higher levels of problem behaviors among children including physical and social aggression, internalizing and externalizing problem behaviors. Parental separation when coupled with poor parenting resulted in children showing more problem behaviors (Ongider, 2013; Robbers et al., 2012). Considering that conflict can start in families long before a divorce and parenting practices are associated with parental conflict, it is not surprising that divorce is associated with problem behaviors in children (Ehrenreich et al., 2014).

Ehrenreich et al., (2014) studied developmental trajectories of social and physical aggression among children from both intact and divorced families and found that parental divorce, parenting styles, and conflict strategies predicted children who would become aggressive in the ten-year follow up study. Interestingly, Ehrenreich et al., (2014) reported that negative conflict strategies used by parents predicted stability both for social and physical aggression only before parenting variables were considered in their analysis. When parenting variables were entered into their analysis, negative parental conflict strategies were no longer predicting children's aggressive behavior problems. Ehrenreich et al., (2014) argued that parental problems might be influencing children's problem behaviors only through parenting strategies. If a couple are preoccupied with problems in their relationships, parents lack engagement with their children and show more negative parenting techniques. The researchers suggested that this seemed to indicate an increased aggression trajectory in children.

There is strong research evidence that shows the links between poor parenting practices including rejection, over-controlling behavior, using ineffective discipline strategies, and lower levels of warmth and children's problem behaviors. It is also clear that poor parenting practices are associated with lower relationship satisfaction of the parents and poor mental health. Parenting practices are a means by which the negative aspects of the home environment are channeled into children. It is important that parenting is considered in relation to risk factors parents have in their home environment both as individuals and as a couple.

Conclusions

Parents provide children with their biological make-up and the immediate environment they live in. As Bronfenbrenner (1979, 1986, 1994) suggested in his bioecological model, parents are in the center of the ecological settings children are surrounded by and that parents have powerful influences on children. The influence parents have can be examined by looking at parents' individual contributions, parental interactions with children, and their relationship with one another as a couple (Belsky, 1984; Guralnick, 2001). Research on child internalized and externalized problem behaviors supply overwhelming evidence that parents and the home environment have strong influences on children's well-being. Any attempt to explore the dynamics of child developmental outcomes, in our case, problem behaviors, would require comprehensive examination of the home and parent influences because factors associated with the home environment have interactional effects on children's well-being and children's well being have effects on them and the overall system. Both the development of children and their home environment are very dynamic and require researchers to move away from single construct "influence-outcome" examinations. It is important to examine the interactional effects of parental mental health, couple relationships and parental interactions combined with child factors to develop a better understanding of child well-being and focus on the process and the opportunities for change. It is also important to examine families by looking at the changing dynamics of families in various cultural settings to better understand the unique contributions that the environment provides.

Based on the research of the influence of home environment on child behavior problems, parents who have a close and satisfactory relationships with their partner, provide a positive home environment for children, and show positive parenting behaviors have children who are at a significantly lower risk for developing problem behaviors. The parenting practice literature suggests that parents who are warm and responsive, value their children's autonomy, show guidance with developmentally appropriate controls raise children who are better adjusted socially and emotionally. Parenting is both rewarding and challenging. When parents are personally satisfied, they show better parenting practices. The notion of being "good enough" parents, introduced by Winnicott (2005), might be all a child needs. During the early years a child needs to see the reflection of the self in the parents' eyes. A parent needs to provide the child with a facilitative environment in which the child is the primary preoccupation of the parent during infancy and early childhood and gradually weaned from the parents to the outside world (Winnicott, 1965). Thus, a parent adapts to the needs of the child during early childhood by being responsive and caring. Then, over time, coinciding with the developing physical, mental and emotional abilities of the child, allow the child to feel the frustrations of the real-world and explore inner resources to cope and to develop. Furthermore, children are active in their development and they are self-regulating organisms, just like parental influences. Thus, a focus on the parental influences that contribute to maladaptive development in children would need to include an examination of the self-regulating responses in children that results either in problem behaviors or well functioning.

Although there are alternative forms of families today and divorce rates are increasing, people often raise children as couples within marriages. Thus, it is important to understand how people experience satisfaction in the life course of a marriage. Li and Fung's (2011) argue that people's expectations in life and marriage are associated. They further state that people's goals change "across adulthood and that of marital satisfaction" (p. 246). Li and Fung (2011) contend that across the lifespan of a marriage, the value or the significance placed on the marital goals changes, but "personal growth goals, instrumental goals, and companionship goals" always remain to be significant factors for

marital satisfaction (p. 252). The instrumental goals are related to having children as these goals are "about the practical nature of marriage" including sharing "household labor and responsibilities with each other, such as housework, managing family finances, and raising children" (p. 248). Hence, examining family dynamics within the life course of a family, as it is continuously becoming, is essential.

When parents have children, instrumental goals become more dominant and when spouses share responsibilities and there is a fair distribution of chores, couples will be more satisfied in their marriages. On the other hand, when the division of household chores and childcare responsibilities are unfair, couples can experience increased levels of conflict and they may head towards dissatisfactory marriages. Moreover, as Li and Fung (2011) suggested, people need to develop personally and have a supportive and a loving partner when raising children.

Keeping in mind what Li and Fung (2011) suggest, within the changing families of today, the need for families to be more supportive and having an equal share of childcare responsibilities becomes more essential for marital satisfaction. It is often the case that both parents take part in the labor force and tend to receive less social support from their extended families if they are structurally separated. Parents, as partners, need more support from each other to experience less conflict and more satisfaction in their marriage. When parents are satisfied in their couple relationship and provide positive parenting practices, it is more likely that children will show less internalizing and externalizing problem behaviors because the family, as an element of a child's ecological system, will be more functionally stable (see Belsky, 1984; Guralnick, 2001).

Current understanding is that both same sex and heterosexual parents raise children similarly and child outcomes are explained by other factors independent of parents' sexual orientation or gender composition (Tasker, 2002). Others, in opposition of this view argue that the relationship dynamics, when children are involved, can be different for heterosexual and same-sex parents (Khajehei, 2016). Yet there are some who argue that reaching strong conclusions claiming either view is completely doubt free is not completely supported by existing research (Marks, 2012). Despite these debates, there is overwhelming evidence that children of same-sex couples fare as well as children of heterosexual couples (Gates, 2015). In fact, changing attitudes, family dynamics and compositions, and increasing legal acceptance of same-sex marriages and more same sex couples raising their children in stable marriage based relationships will most likely allow for more similar outcomes for all family types in the future (Gates, 2015). It is then plausible to suggest the findings presented here apply to same sex parenting couples.

Implications for Parent Skill-Building Training and Clinical Practice Intervention

The present literature review suggests that understanding children's externalizing and internalizing problem behaviors requires an integrated and comprehensive perspective. Researchers need to examine parental dynamics in a home environment including (a) parental mental health; (b) parental interactions with children; and (c) couple dynamics of the parents because quality of all these factors combined, not additively, rather within a dynamic system of relations, creates a fully functioning home environment in which children can flourish. Furthermore, it is essential for professionals who are working as clinicians or specialists developing training programs for intervention to keep in mind that although they may be targeting improving the mental health of children and reducing behavioral problems, they are not working only with children. Rather they are working on an issue (problem behavior, a system by itself), within a context of a system (family), inclusive of other parts of the system (couple

relationships, parenting, parental mental health), each of which are also systems that all coexist in a relational context by cocreation. Thus, a comprehensive evaluation of the home context would be essential for the treatment of child behavior problems. While evaluating the context principles of RDS that could be useful. First of all, training programs including interventions for the other family members, such as parent training programs that include both parents focusing on both their relationship with each other, and their relationship with their children would be ideal. It is always essential to consider the dynamics systems of relationships among the contexts ranging from the most immediate ones to the more global ones. Next, within a family environment, family is a system including other subsystems. These subsystems can be individual people such as mothers, fathers and children because they each are systems inclusive of many dynamics including their biological make-up, cognitive processes, emotions, expectations, beliefs etc., and need to be approached accordingly. Additionally, mother-father comprised parenting couple; child-mother or child-father dyad, or mother-father-child unity are also dynamic systems. Therefore, all these subsystems interact with each other and create and cocreate family dynamics and they come together as a whole in a cocreative dynamic relationship with these systems. Thus, an important question is how they become and how they will continue to become. Thus, even though it is ideal to approach the whole system for an intervention, an intervention on one of the subsystems will have an effect on the whole. Therefore there is always room for plasticity, in other words, opportunities of change and improvement. Yet, this whole dynamic relationship will also inflict some restrictions and plasticity will be limited. Next, all these subsystems in a family are self creating as well and self regulating as all the units in a system are active, not passive recipients of the influence of the other units or the relational system. Thus self-regulating mechanisms of the units, in our case how children self create or regulate their problem behaviors, its function both for the system and the child need to be explored. Even though there is a difference of power between children and the parents, children are always active, so are the dynamics of parenting behaviors or the couple relationship dynamics.

In the remaining discussion of the implications of the present review are twofold: 1. Family and parent intervention programs that include parenting training skills and 2. Clinical practice interventions.

Research shows that parent and family intervention programs are effective in reducing child problem behaviors and improving child outcomes (Brassart, Schelstraete & Roskam, 2017; Chase & Peacock, 2017; Kagitcibasi, Sunar, Bekman, Baydar, & Cemalcilar, 2009; Tully & Hunt, 2016; Webster-Stratton, Reid & Hammond, 2004). Studies suggest that both short-term and longer-term intervention programs that target parenting behaviors result in a decrease in children's behavior problems even in 6-month follow-up evaluations (Tully & Hunt, 2016). However, other studies suggest that intervention programs that target parenting may not be effective for reducing problem behaviors for all children (Brassart, Schelstraete & Roskam, 2017). Findings of intervention programs targeting at-risk populations suggest that including both parents and children together in the training sessions result in better outcomes than only focusing on children (Kagitcibasi et al., 2009).

Kagitcibasi et al. (2009) conducted an intervention program in Turkey in 1980s and followed the developmental outcomes for the children in the subsequent years for over two decades. Although the findings of different follow-up studies (immediate, 7 years and 19 years) had somewhat varying effects of mother training and preschool education for children, overall findings suggested that mother training had a significant effect on children's academic, cognitive and social-emotional development that was still present 19 years after the intervention program (Kagitcibasi et al., 2009). The mothers, although they came from disadvantaged environments, were also better at creating a more supportive

home environment for children and influencing the fathers to be more engaging with their children (Kagitcibasi et al., 2009). Training programs may be more cost effective than clinical interventions and they may show positive outcomes in the long run. Yet, their effects may fade in time and those that are targeting only a single parent rather than the whole family may be less effective. Finally, training programs that target parents may be more on positive skill building rather than addressing an undesired child developmental outcome.

Fathers and the relationship quality between the mother and father as a couple, both influenced the child developmental outcomes (Metindogan, 2015; Pruett, Pruett, Cowan, & Cowan, 2017). Programs that were designed to involve fathers in children's care and development suggested that when fathers were involved, both mothers and children benefited, and the overall quality of family life improved (Pruett et al., 2017). Moreover, the involvement of the fathers in their children's care was directly influenced by the relationship quality of the parents as a couple regardless of whether they were currently living together as a married couple or separated. When the couple relationship was improved, the parenting behaviors of both the mothers and the fathers improved (Pruett et al., 2017). The findings of all these parent intervention programs suggest that both parents and children benefit from intervention and overall life quality at home improves compared to control groups that receive no training. However, parent training programs that include both mothers and fathers and focus on couple relationships are not common. Considering that the relationship between parents as couples is a significant part of the home environment, intervention programs need to target parents as couples to improve their skills in interacting with their children and with each other for better outcomes.

The present literature review offers important implications for clinical practice. There is overwhelming research evidence showing that children's internalizing and internalizing problem behaviors develop within the context of the family environment. Marital satisfaction, specifically the couple relationship of the parents, directly influence children's problem behaviors. Similarly, parental mental health has an influence both on children's problem behaviors and marital satisfaction. Parenting practices not only are a product of parental mental health and marital satisfaction, they also directly influence children's well-being. Any clinical practice that targets children needs to focus on the couple and parenting dynamics that exist in the home environment. The practitioner must address the entire system (See Bowen, 1966; Minuchin, 1974). The system has overall family dynamics including relationships among the individuals within the family, and each dyad, such as mother-child, mother-father, father-child, child-sibling; parental and the couple relationship between the parents; roles and responsibilities of the family members; and extended-family relationships.

Without a thorough examination of the home environment, couple relationship and parenting practices (all parts of a child's ecology), a clinical practice only targeting children's behavior problems will be ineffective (Dorsery et al., 2017; Szapocznik & Williams, 2000; Tompson, Sugar, Langer & Asarnow, 2017). The evidence suggests that even if there is a single component of the home environment that is problematic, the other elements are influenced, and a chain reaction is created. It is essential to identify the dysfunctional components at home and improve their quality so that when children are receiving treatment, all other family factors improve as well. This way, children who are receiving treatment are not going back to a home environment that continues to trigger problematic behaviors. A positive change in any one of the components of the home environment, for example an improvement in couple relationships, or an improvement in parent-child interactions, or an improvement in parental mental health, can produce positive effects in the entire family system.

In conclusion, problems children experience can be related to their parent's problems. Involving parents in clinical treatment can contribute to a decrease in children's problem behaviors. Dorsey et al. (2017) conducted an extensive review of literature that focused on the treatment of children who experienced traumatic events. They concluded that parent involvement improves treatment outcomes. Moreover, parent involvement is particularly important when children are young and the issue concerns child problem behaviors. The primary context for children's problem behaviors is the home and young children are particularly vulnerable to negative parental influences. Understanding parenting should go beyond parental attitudes about child rearing practices. Parents as individuals, parents as a couple in a romantic relationship, and parents as childcare providers should all be addressed in relation to child outcomes, particularly when treating children with problem behaviors.

REFERENCES

- ACHENBACH, T. M., EDELBROCK, C., & HOWELL, C. T. (1987). Empirically based assessment of the behavioral/emotional problems of 2-and 3-year-old children. *Journal of Abnormal Child Psychology*, 15(4), 629-650.
- AKCINAR, B., & BAYDAR, N. (2016). Development of externalizing behaviors in the context of family and non-family relationships. *Journal of Child and Family Studies*, 25(6), 1848-1859.
- ALDERMAN, H., HODDINOTT, J., & KINSEY, B. (2006). Long term consequences of early childhood malnutrition. *Oxford Economic Papers*, 58(3), 450-474.
- AMMANITI, M. (1999). How attachment theory can contribute to the understanding of affective functioning in psychoanalysis. *Psychoanalytic Inquiry*, 19, 784-796.
- ANGOLD, A., COSTELLO, J., & ERKANLI, A. (1999). Comorbidity. *Journal of Child Psychology and Psychiatry*, 40, 57-87.
- AUNOLA, K., & NURMI, J-E. (2005). The role of parenting styles in children's problem behavior. *Child Development*, 76, 1144-1159.
- ARSLAN, İ. B., LUCASSEN, N., VAN LIER, P. A., DE HAAN, A. D., & PRINZIE, P. (2021). Early childhood internalizing problems, externalizing problems and their co-occurrence and (mal) adaptive functioning in emerging adulthood: a 16-year follow-up study. *Social psychiatry and psychiatric epidemiology*, 56(2), 193-206.
- BARNES, J. C., BOUTWELL, B. B., BEAVER, K. M., & GIBSON, C. L. (2013). Analyzing the origins of childhood externalizing behavioral problems. *Developmental Psychology*, 49(12), 2272-2284.
- BARRY, R. A., & LAWRENCE, E. (2013). "Don't stand so close to me": An attachment perspective of disengagement and avoidance in marriage. *Journal of Family Psychology*, 27(3), 484-494.
- BARTHOLOMEW, K., & HOROWITZ, L. M. (1991). Attachment styles among young adults: A test of a four-category model. *Journal of Personality and Social Psychology*, 61(2), 226-244. doi: <http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.61.2.226>.
- BAUMRIND, D. (1966). Effects of authoritative parental control on child behavior. *Child Development*, 37(4), 887-907.
- BAUMRIND, D. (1967). Socialization practices associated with dimensions of competence in preschool boys and girls. *Child Development*, 38 (2), 291-327.
- BAUMRIND, D. (1968). Strict vs. authoritative parental control. *Child Development*, 38, 255-272.

BEKMAN, S., AKSU-KOC, A., & ERGUVANLI-TAYLAN, E. (2011). Effectiveness of an intervention program for six-year-olds: a summer-school model. *European Early Childhood Education Research Journal*, 19(4), 409-431.

BELL, N. J. (2019). Relational developmental systems and family research: Considering qualitative applications. *Journal of Family Theory & Review*, 11(2), 230-242.

BELSKY, J. (1981). Early human experience: a family perspective. *Developmental Psychology*, 17(1), 3.

BELSKY, J. (1984). The determinants of parenting: A process model. *Child Development*, 55(1), 83-96. doi: <http://dx.doi.org/10.2307/1129836>

BEVILACQUA, L., KELLY, Y., HEILMANN, A., PRIEST, N., & LACEY, R. E. (2021). Adverse childhood experiences and trajectories of internalizing, externalizing, and prosocial behaviors from childhood to adolescence. *Child Abuse & Neglect*, 112, 104890.

BORNSTEIN, M. H., DAVIDSON, L., KEYES, C. L. M., & MOORE, K. A. & The Center for Child Well-Being (Eds.) (2003). *Well-being: Positive development across the life course*. Mahwah, NJ: Erlbaum.

BOWLBY, J. (1988). *A secure base: Parent-child attachment and healthy human development*. New York: Basic Books.

BOWLBY, J. (1969-1982). *Attachment and loss*. New York: Basic Books.

BOWLBY, J. (1951). *Childcare and the growth of love*. Harmondsworth: Penguin

BRASSART, E., SCHELSTRAETE, M. A., & ROSKAM, I. (2017). What are the effects of a parent-implemented verbal responsive intervention on preschoolers with externalizing behavior problems? *Child & Family Behavior Therapy*, 39(2), 108-130.

BRENNAN, K. A., CLARK, C. L., & SHAVER, P. R. (1998). Self-report measurement of adult attachment: An integrative overview. In J. A. Simpson, & W. S. Rholes, (Eds.), *Attachment theory and close relationships* (pp. 46-76). NY: Guilford Press.

BRONFENBRENNER, U. (1986). Ecology of the family as a context for human development: Research perspectives. *Developmental Psychology*, 22(6), 723-742.

BRONFENBRENNER, U. (1986). Ecology of the family as a context for human development: Research perspectives. *Developmental Psychology*, 22(6), 723-742. doi: <http://dx.doi.org/10.1037/0012-1649.22.6.723>

BRONFENBRENNER, U. (1994). Ecological models of human development. In *International encyclopedia of education*, Vol 3, (2nd ed). Oxford: Elsevier. (Reprinted in: Guavain, M. & Cole, M. (Eds.), *Readings on the development of children*, 2nd ed., 1993, pp. 37- 43. NY: Freeman). Retrieved from <http://www.psy.cmu.edu/~sieglar/35bronfenbrenner94.pdf>.

BRONFENBRENNER, U. (2005). On the nature of bioecological theory and research. In U. BRONFENBRENNER (Ed.), *Making human beings human: Bioecological perspectives on human development* (pp. 1-15). Thousand Oaks, CA: Sage Publications.

BROOK, J. S., ZHANG, C., & FAGAN, P. (2008). Exposure to parental cigarette smoking and child problem behaviors: A longitudinal study. *Journal of Child and Family Studies*, 17(3), 372

BUEHLER, C. (2020). Family processes and children's and adolescents' well-being. *Journal of Marriage and Family*, 82(1), 145-174.

CABRERA, N., & TAMIS-LEMONDA, C. (Eds.). (2013). *Handbook of father involvement*. New York: Routledge Press.

CACERES, S., TANNER, J., & WILLIAMS, S. (2016). Maximizing child development: Three principles for policymakers. *Journal of Human Development and Capabilities*, 17(4), 583-589.

CAMISASCA, E., MIRAGOLI, S., & DI BLASIO, P. (2016). Families with distinct levels of marital conflict and child adjustment: Which role for maternal and paternal

stress? *Journal of Child and Family Studies*, 25(3), 733-745. <https://doi-org.proxy.library.uu.nl/10.1007/s10826-015-0261-0>

CAPON, L. M. (2015). *Marital conflict, children's emotional security, and psychological adjustment: An observational study of the influence of marital positivity* (Order No. 3733833). Available from ProQuest Dissertations & Theses Global. (1737852483). Retrieved from <https://0-search.proquest.com.seyhan.library.boun.edu.tr/docview/1737852483?accountid=9645>

CARR, A. (2019). Family therapy and systemic interventions for child-focused problems: The current evidence base. *Journal of Family Therapy*, 41(2), 153-213.

CARRO, M. G., GRANT, K. E., GOTLIB, I. H., & COMPAS, B. E. (1993). Postpartum depression and child development: An investigation of mothers and fathers as sources of risk and resilience. *Development and Psychopathology*, 5(04), 567-579.

CHAO, R. K. (2001). Extending research on the consequences of parenting style for Chinese Americans and European Americans. *Child Development*, 72(6), 1832-1843.

CHAPPELL, D. E. (2001). *The importance of family functioning and peer relations for children's internalizing and externalizing behaviours* (Order No. NQ66134). Available from ProQuest Dissertations & Theses Global. (304770646). Retrieved from <https://0-search.proquest.com.seyhan.library.boun.edu.tr/docview/304770646?accountid=9645> 384.

CHASE, T., & PEACOCK, G. G. (2017). An Investigation of factors that influence acceptability of parent training. *Journal of Child and Family Studies*, 26(4), 1184-1195.

CHILD TRENDS, C. (2015). Mapping family change and child well-being outcomes. World Family Map. Available online at <https://childtrends-ciw49tixgw5lbab.stackpathdns.com/wp-content/uploads/2015/09/2015-39WorldFamilyMap2015.pdf>

de OLIVEIRA, S. C., PAVARINI, S. C. I., DE SOUZA ORLANDI, F., & de MENDIONDO, M. S. Z. (2014). Family functionality: a study of Brazilian institutionalized elderly individuals. *Archives of Gerontology and Geriatrics*, 58(1), 170-176.

COLLINS, W. A., MACCOBY, E. E., STEINBERG, L., HETHERINGTON, E. M., & BORNSTEIN, M. H. (2000). Contemporary research on parenting: the case for nature and nurture. *American Psychologist*, 55(2), 218.

COOKE, J. E., DENEALUT, A. A., DEVEREUX, C., EIRICH, R., FEARON, R. P., & MADIGAN, S. (2022). Parental sensitivity and child behavioral problems: A meta-analytic review. *Child Development*.

DARLING, N., & STEINBERG, L. (1993). Parenting style as context: An integrative model. *Psychological Bulletin*, 113, 487-496.

DERKSEN, T. (2010). The influence of ecological theory in child and youth care: A review of the literature. *International Journal of Child, Youth and Family Studies*, 1(3/4), 326-339.

DORSEY, S., MCLAUGHLIN, K. A., KERNS, S. E., HARRISON, J. P., LAMBERT, H. K., BRIGGS, E. C., COX, J.R., & AMAYA-JACKSON, L. (2017). Evidence base update for psychosocial treatments for children and adolescents exposed to traumatic events. *Journal of Clinical Child & Adolescent Psychology*, 46(3), 303-330.

EHRENREICH, S. E., BERON, K. J., BRINKLEY, D. Y., & UNDERWOOD, M. K. (2014). Family predictors of continuity and change in social and physical aggression from ages 9 to 18. *Aggressive Behavior*, 40(5), 421-439.

ESTLEIN, R. (2013). Manifestations of responsiveness and control in husbands' and wives' marital and parental communication. (Order No. 3597861, Rutgers The State University of New Jersey - New Brunswick). *ProQuest Dissertations and Theses*, 248. Retrieved from

<https://0-search.proquest.com.seyhan.library.boun.edu.tr/docview/1442192352?accountid=9645>

FRANCK, K. L., & BUEHLER, C. (2007). A family process model of marital hostility, parental depressive affect, and early adolescent problem behavior: the roles of triangulation and parental warmth. *Journal of Family Psychology*, 21(4), 614.

FOGEL, A. (2001). *Infancy: Infant, family, and society*. Belmont, CA: Wadsworth.

GATES, G. J. (2015). Marriage and family: LGBT individuals and same-sex couples. *The Future of Children*, 67-87.

GILLIOM, M., & SHAW, D. (2004). Co-development of externalizing and internalizing problems in early childhood. *Development and Psychopathology*, 16, 313-333.

GOODMAN, S. H., ROUSE, M. H., CONNELL, A. M., BROTH, M. R., HALL, C. M., & HEYWARD, D. (2011). Maternal depression and child psychopathology: A meta-analytic review. *Clinical Child and Family Psychology Review*, 14(1), 1-27.

GURALNICK, M. J. (2001). A developmental systems model for early intervention. *Infants & Young Children*, 14(2), 1-18.

GÜNDOĞAN, M. (2015). *Eşlerin bağlanma tarzları ile çift uyum düzeyi arasındaki ilişkinin araştırılması*. Unpublished doctoral thesis in medicine. Eskişehir Osmangazi Üniversitesi Tıp Fakültesi, Eskişehir.

GÜLAY, H., & ÖNDER, A. (2009). Reliability and validity of the Turkish version of Ladd and Profilet child behavior scale victimization scale and picture sociometry scale to measure peer relations of 5-6 years-old Turkish children. *Procedia Social and Behavioral Sciences*, 1, 648 - 659.

HAN, S. H., LEE, S. A., EOM, S., KIM, H. D., & Korean QoL in Epilepsy Study Group. (2016). Family factors contributing to emotional and behavioral problems in Korean adolescents with epilepsy. *Epilepsy & Behavior*, 56, 66-72.

HALSE, M., STEINSBEKK, S., HAMMAR, Å., BELSKY, J., & WICHSTRØM, L. (2019). Parental predictors of children's executive functioning from ages 6 to 10. *British Journal of Developmental Psychology*. doi:10.1111/bjdp.12282

HESS, S. (2022). Effects of inter-parental conflict on children's social well-being and the mediation role of parenting behavior. *Applied Research in Quality of Life*, 17(4), 2059-2085.

HETHERINGTON, E. M., & PARKE, R. D. (2003). *Child psychology: A contemporary viewpoint*. Boston: McGraw Hill.

HONIG, A. S. (2002). *Secure relationships: Nurturing infant/toddler attachment in early care settings*. Washington D.C: National Association for the Education of Young Children.

HUBERT, S., & ISABELLE, A. (2018). Parental burnout: When exhausted mothers open up. *Frontiers in psychology*, 9, 1021.

JAFFEE, S., CLINE, J., LI, Z., BELSKY, J., MELHUIH, E., STEVENS, S., & WATSON, B. (2019). Take Your Mind Off IT: Coping Style, 5HTTLPR, and Children's Problem Behaviors. *European Neuropsychopharmacology*, 29, S748-S749.

KAGITCIBASI, C. (1996). *Family and human development across cultures: A view from the Other Side*. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.

KAGITCIBASI, C. (April 1999). *Early learning and human development: The Turkish early enrichment program*. Paper presented at the workshop on "Global Perspectives on Early Childhood Education", National Academy of Sciences, Washington, D.C.

KAGITCIBASI, C. (2006). Theoretical Perspectives on family change. In J. Georgas, J. W. Berry, F. J. R. van de Vijer, C. Kagitcibasi, & Y. H. Poortinga (Eds.) *Families across cultures: A 30-nation psychological study*. (pp. 72-89). Cambridge: University Press.

KAGITCIBASI, C. (2007). *Family, self, and human development across cultures: Theory and applications*. (2nd ed.) Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.

- KAGITCIBASI, C., SUNAR, D., BEKMAN, S., BAYDAR, N., & CEMALCILAR, Z. (2009). Continuing effects of early enrichment in adult life: The Turkish Early Enrichment Project 22 years later. *Journal of Applied Developmental Psychology*, 30(6), 764-779.
- KHAJEHEI, M. (2016). Parenting challenges and parents' intimate relationships. *Journal of Human Behavior in the Social Environment*, 26(5), 447-451.
- KHALEQUE, A., & ROHMER, R. P. (2012). Pancultural associations between perceived parental acceptance-rejection and psychological adjustment of children and adults: A meta-analytic review of worldwide research. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 43, 784-800. doi:10.1177/0022022111406120
- KINGSTON, D., KEHLER, H., AUSTIN, M. P., MUGHAL, M. K., WAJID, A., VERMEYDEN, L., ... & GIALLO, R. (2018). Trajectories of maternal depressive symptoms during pregnancy and the first 12 months postpartum and child externalizing and internalizing behavior at three years. *PLoS one*, 13(4), e0195365.
- KNOPP, K., RHOADES, G. K., ALLEN, E. S., RITCHIE, L. L., MARKMAN, H. J., & STANLEY, S. M. (2017). Within-and between-family associations of marital functioning and child well-being. *Journal of Marriage and Family*, 79(2), 451-461.
- LAMB, M. E. (2002). Infant-father attachments and their impact on child. In C. S. TAMIS-LEMONDA & N. CABRERA (Eds.). *Handbook of father involvement: Multidisciplinary perspectives*. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum.
- LAMB, M. E. (Ed.). (2010). *The role of the father in child development* (5th ed.). Hoboken, NJ: Wiley.
- LAMB, M. E., BORNSTEIN, M. H., & TETI, D. M. (2002). *Development in infancy: An introduction* (4th ed.) Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum.
- LANSFORD, J. E., CHANG, L., DODGE, K. A., MALONE, P. S., OBURU, P., PALMERUS, K., BACCHINI, D., PASTORELLI, C. BOMBI, A. S., ZELLI, A., TAPANYA, S. CHAUDHARY, N. DEATER-DECKARD, K. MANKE, B., & QUINN, N. (2005). Physical discipline and children's adjustment: Cultural normativeness as a moderator. *Child Development*, 76, 134-1236. doi: 10.1111/j.1467-8624.2005.00847.x.
- LANSFORD, J. E., MALONE, P. S., DODGE, K. A., CHANG, L., CHAUDHARY, N., TAPANYA, S., OBURU, P. & DEATER-DECKARD, K. (2010). Children's perceptions of maternal hostility as a mediator of the link between discipline and children's adjustment in four countries. *International Journal of Behavioral Development*, 34, 452-461. doi: <http://dx.doi.org/10.1177/0165025409354933>.
- LERNER, R. M., JOHNSON, S. K., & BUCKINGHAM, M. H. (2015). Relational developmental systems-based theories and the study of children and families: Lerner and Spanier (1978) revisited. *Journal of Family Theory & Review*, 7, 83-104.
- LI, T., & FUNG, H. H. (2011). The dynamic goal theory of marital satisfaction. *Review of General Psychology*, 15(3), 246-254. doi: <http://dx.doi.org/10.1037/a0024694>
- LINDSTROM JOHNSON, S., ELAM, K., ROGERS, A. A., & HILLEY, C. (2018). A meta-analysis of parenting practices and child psychosocial outcomes in trauma-informed parenting interventions after violence exposure. *Prevention science*, 19(7), 927-938.
- LIU, J., WANG, Y., & JACKSON, T. (2017). Towards explaining relationship dissatisfaction in Chinese dating couples: Relationship disillusionment, emergent distress, or insecure attachment style? *Personality and Individual Differences*, 112, 42-48.
- LORBER, M. F., DEL VECCHIO, T., & SLEP, A. M. S. (2015). The emergence and evolution of infant externalizing behavior. *Development and Psychopathology*, 27(03), 663-680.
- LOW, S. M., & STOCKER, C. (2012). "Family functioning and children's adjustment: Associations among parents' depressed mood, marital hostility, parent-child hostility, and children's adjustment": Correction to Low and Stocker (2005). *Journal of Family Psychology*, 26(2), 253. <http://dx.doi.org/10.1037/a0027944>

LUNKENHEIMER, E., LICHTWARCK-ASCHOFF, A., HOLLENSTEIN, T., KEMP, C. J., & GRANIC, I. (2016). Breaking down the coercive cycle: How parent and child risk factors influence real-time variability in parental responses to child misbehavior. *Parenting*, 16(4), 237-256.

MARCHAND, J. F., & HOCK, E. (1998). The relation of problem behaviors in preschool children to depressive symptoms in mothers and fathers. *The Journal of Genetic Psychology*, 159(3), 353-366.

MARKS, L. (2012). Same-sex parenting and children's outcomes: A closer examination of the American psychological association's brief on lesbian and gay parenting. *Social Science Research*, 41(4), 735-751.

MASTEN, A. S., & BARNES, A. J. (2018). Resilience in children: Developmental perspectives. *Children*, 5(7), 98.

METINDOGAN, A. (2015). Fathering in Turkey. *Fathers across cultures: The importance, roles, and diverse practices of dads*. Santa Barbara: ABC-CLIO., (pp. 327-349).

MOON, S. (2010). *The role of social capital on children's behavior in the context of maternal depression and neighborhood poverty* (Order No. 3433022). Available from ProQuest Dissertations & Theses Global. (835030003). Retrieved from <https://o-search.proquest.com.seyhan.library.boun.edu.tr/docview/835030003?accountid=9645>

MOSIER, W. (2013). What neuroscience tells us about emotional development in young children. (Chapter 6). In L. Wasserman and D. Zambo (Eds.), *Early childhood and neuroscience: Links to development and learning*. (Educating the Young Child series). New York: Springer Science.

MOTLEY, K. H., LICHVAR, E. K., & FLATOW, R. B. (2016). Childhood growth and development and the etiology of mental disorders. *Handbook of childhood behavioral issues: Evidence-based approaches to prevention and treatment*, (pp. 26-43). New York: Routledge.

NEECE, C., & BAKER, B. (2008). Predicting maternal parenting stress in middle childhood: The roles of child intellectual status, behaviour problems and social skills. *Journal of Intellectual Disability Research*, 52(12), 1114-1128.

OVERTON, W. F. (2013). A new paradigm for developmental science: Relationism and relational-developmental systems. *Applied Developmental Science*, 17, 94-107.

OVERTON, W. F. (2014). Relational developmental systems and developmental science: A focus on methodology. In P. C. M. Molenaar, R. M. Lerner, & K. M. Newell (Eds.), *Handbook of developmental systems theory and methodology* (pp. 19-65). New York, NY: Guilford Press

ÖNGİDER, N. (2013). Boşanmanın çocuk üzerindeki etkileri. *Psikiyatride Güncel Yaklaşımlar*, 5(2), 140-161.

PERLMAN, D. (2015). The march to relational developmental systems-based theories: An outsider's view of the journey. *Journal of Family Theory & Review*, 7, 109-114.

PIKO, B. F., FITZPATRICK, K. M., & WRIGHT, D. R. (2005). A risk and protective factors framework for understanding youth's externalizing problem behavior in two different cultural settings. *European Child & Adolescent Psychiatry*, 14(2), 95-103.

PRUETT, M. K., PRUETT, K., COWAN, C. P., & COWAN, P. A. (2017). Enhancing father involvement in low-income families: A couples group approach to preventive intervention. *Child Development*, 88(2), 398-407.

REYNOLDS, M., & HOLWELL, S. (2020). Introducing systems approaches. In *Systems Approaches to Making Change: A Practical Guide* (pp. 1-24). Springer, London.

ROBBERS, S., VAN OORT, F., HUIZINK, A., VERHULST, F., VAN BEIJSTERVELDT, C., BOOMSMA, D., & BARTELS, M. (2012). Childhood problem behavior and parental

divorce: evidence for gene-environment interaction. *Social Psychiatry and Psychiatric Epidemiology*, 47(10), 1539-1548.

ROOPNARINE, J. L., KRISHNAKUMAR, A., METINDOGAN, A., & EVANS, M. (2006). Links between parenting styles, parent-child academic interaction, parent-school interaction, and early academic skills and social behaviors in young children of English-speaking Caribbean immigrants. *Early Childhood Research Quarterly*, 21(2), 238-252.

ROTHENBERG, W. A., LANSFORD, J. E., ALAMPAY, L. P., AL-HASSAN, S. M., BACCHINI, D., BORNSTEIN, M. H., ... & YOTANYAMANEEWONG, S. (2020). Examining effects of mother and father warmth and control on child externalizing and internalizing problems from age 8 to 13 IN NINE COUNTRIES. *DEVELOPMENT AND PSYCHOPATHOLOGY*, 32(3), 1113-1137.

SAMEROFF, A. (2010). A unified theory of development: A dialectic integration of nature and nurture. *Child Development*, 81(1), 6-22.

SAVAGE, J. (2014). The association between attachment, parental bonds and physically aggressive and violent behavior: A comprehensive review. *Aggression and Violent Behavior* 19, 164-178.

SCOTT, M. E., WILCOX, W. B., RYBERG, R., & DEROSE, L. (2015). World Family Map 2015: Mapping family change and child well-being outcomes.

SIRVINSKIENE, G., ZEMAITIENE, N., JUSIENE, R., & MARKUNIENE, E. (2016). Predictors of emotional and behavioral problems in 1-year-old children: A longitudinal perspective. *Infant Mental Health Journal*, 37(4), 401-410.

SIGEL, I. & MCGILLICUDDY-DE LISI, A. (2002). Parental beliefs as cognitions: The dynamic belief systems mode. In M. Bornstein (Ed.), *Handbook of parenting (vol. 3)*. (2nd. ed.). Mahwah, NJ: Erlbaum.

SORKHABI, N. (2005). Applicability of Baumrind's parent typology to collective cultures: Analysis of cultural explanations of parent socialization effects. *International Journal of Behavioral Development*, 29, 552-563.

STEELE, H., BATE, J., STEELE, M., DUBE, S. R., DANSKIN, K., KNAFO, H., ... & MURPHY, A. (2016). Adverse childhood experiences, poverty, and parenting stress. *Canadian Journal of Behavioural Science/Revue canadienne des sciences du comportement*, 48(1), 32- 32-38. <http://dx.doi.org/10.1037/cbs0000034>.

STIFTER, C., PUTNAM, S., & JAHROMI, L. (2008). Exuberant and inhibited toddlers: Stability of temperament and risk for problem behavior. *Development and Psychopathology*, 20(2), 401-421. doi:10.1017/S0954579408000199

SZAPOCZNIK, J., & WILLIAMS, R. A. (2000). Brief strategic family therapy: Twenty-five years of interplay among theory, research and practice in adolescent behavior problems and drug abuse. *Clinical Child and Family Psychology Review*, 3(2), 117-134.

ŞENER, A. (2002). *Ailede eşler arası uyuma etki eden faktörlerin araştırılması*. Başkanlık Aile Araştırma Kurumu Başkanlığı. Retrieved from http://ailetoplum.aile.gov.tr/data/54293ea2369dc32358ee2b25/kutuphane_38_ailede_esler_arasi_uyuma_etki_eden_faktorlerin_arastirilmesi.pdf

TANNER, J. C., CANDLAND, T., & ODDEN, W. S. (2015). *Later impacts of early childhood interventions: A systematic review*. Washington: Independent Evaluation Group, World Bank Group.

TASKER, F. (2002). Lesbian and gay parenting. *American Psychological Association*

TOMPSON, M. C., SUGAR, C. A., LANGER, D. A., & ASARNOW, J. R. (2017). A randomized clinical trial comparing family-focused treatment and individual supportive therapy for depression in childhood and early adolescence. *Journal of the American Academy of Child & Adolescent Psychiatry*, 56(6), 515-523.

TULLY, L. A., & HUNT, C. (2016). A randomized controlled trial of a brief versus standard group parenting program for toddler aggression. *Aggressive Behavior*, 43(3), 291-303.

UNDERWOOD, M. K., BERON, K. J., GENTSCH, J. K., GALPERIN, M. B., & RISSER, S. D. (2008). Family correlates of children's social and physical aggression with peers: Negative interparental conflict strategies and parenting styles. *International Journal of Behavioral Development*, 32, 549-562.

VISMARA, L., SECHI, C., & LUCARELLI, L. (2019). Fathers' and mothers' depressive symptoms: Internalizing/externalizing problems and dissociative experiences in their adolescent offspring. *Current Psychology*, 1-11.

WEBSTER-STRATTON, C., REID, M. J., & HAMMOND, M. (2004). Treating children with early onset conduct problems: Intervention outcomes for parent, child, and teacher training. *Journal of Clinical Child and Adolescent Psychology*, 33(1), 105-124

WINNICOTT, D. W. (1965). The relationship of a mother to her baby at the beginning. *The family and individual development*, in D. W. Winnicott, *Family and individual development*. pp. 15-20. Tavistock Publications.

WINNICOTT, D. W. (2005). *Playing and reality*. 2nd Edition. Routledge

YAVUZER H. (2011). *Çocuğunuzun ilk altı yılı*. (27. Ed.) İstanbul: Remzi Kitabevi.

ZHOU, N. (2016). Marital hostility, adolescents' responses to marital conflict, and adolescents' adjustment: The moderating role of cooperative marital conflict. (Order No. 10123655, The University of North Carolina at Greensboro). *ProQuest Dissertations and Theses*, 159. Retrieved from

<https://0-search.proquest.com.seyhan.library.boun.edu.tr/docview/1806812317?accountid=9645>

ZIV, Y. (2012). Exposure to violence, social information processing, and problem behavior in preschool children. *Aggressive Behavior*, 38(6), 429-441.

Özet

Çocukların gelişimsel sonuçları göz önüne alındığında, çevresel unsurlar hem koruyucu hem de risk faktörleri olabilir potansiyeline sahiptir. Sosyo-ekonomik durum, fiziksel koşullar, ebeveynliğe ilişkin faktörler ve genel olarak aile yaşamı ile ilgili bunlar içerisinde sayılabilir. Çocukların optimal gelişimini etkileyen ailevi unsurlar ise daha spesifik olarak ebeveynlerin çocuk yetiştirme tarz ve tutumlarını, anne babaların çift ilişkilerinin kalitesini, ebeveyn ruh sağlığını ve ailenin sahip olduğu ekonomik ve toplumsal kaynaklarını kapsar. Bu faktörler aynı zamanda çocukların içe ve dışı dönük problem davranışları ile de ilişkilidir ve hem bireysel hem toplumsal anlamda önemli etkileri mevcuttur. Ev ortamının çocukların problem davranışları üzerine etkilerini incelemek kapsamlı bir bakış açısını gerektirir. Bu sebeple, bu makalede Bronfenbrenner, Belksy ve Guralnick'in görüşlerinin entegre edilmesi ile ev, aile ve ebeveyn dinamiklerinin çocukların içe ve dışı dönük problem davranış geliştirmelerine etkilerini incelemek hedeflemiştir. Bu görüşler çerçevesinde problem davranışların aile sistemi içinde, anne ve babaların hem birer birey, hem ilişki içinde olan birer çift, hem de çocuk yetiştirmekte olan birer anne ve baba olarak doğrudan etkileriyle ve tüm bu ilişkilerin ve rollerin çoklu ve karşılıklı etkileşimlerinin sonucunda ortaya çıktığı düşünülmektedir. Bronfenbrenner'in biyoekolojik yaklaşımı, insan gelişimine dair en kapsamlı yaklaşımlardan bir tanesidir ve gelişimin karşılıklı olarak birbirini etkileyen ve en merkezine bireyi koyarak dışarı doğru genişleyen ve birbirini kapsayan çevresel unsurların etkileşimi ile oluştuğunu savunur. En içte çocuğun genetik ve öz donanımları yer alır ve bunlar çocuğun çevresiyle karşılıklı etkileşime girerek çocukların gelişimsel sonuçlarını ortaya çıkarır. Çocuğu çevreleyen sistemlerden en merkezde olanı ve özellikle erken çocukluk döneminde en çok ve doğrudan etkisi hissedilene mikrosistemdir ve

anne, baba, kardeş ve arkadaş gibi çocuğun birebir ilişkilerinin olduğu sistemlerdir. Öte yandan Belsky'nin görüşleri ebeveynlik üzerine sadece çocuk yetiştirme pratikleri ile odaklanmanın sınırlılığını ifade etmektedir. Ebeveyn çocuk ilişkisi düşünülürken ebeveynin bir birey olarak özellikleri ile, çocuğun bireysel özelliklerinin karşılıklı olarak etkileşimine odaklanılmasını ve bu ilişkinin daha geniş bir sosyal çevre içinde ele alınması gerektiğini vurgulamaktadır. Ayrıca, Belky'ye göre ebeveynin kişilik özellikleri çocuklar üzerinde doğrudan etkiye sahip olsa da ebeveynlerin evlilik ilişkilerini ve dolayısıyla esenliklerini etkileyerek ebeveynlik becerilerini ve çocuklarla ilişkilerini de etkilemektedir. Bunun yanında, çocukların gelişimsel sonuçlarını incelerken ev ortamına ilişkin faktörlerin daha ayrıntılı olarak anlaşılmasının önemini vurgulayarak öne çıkan isim ise Guralnick'tir. Guralnick, erken müdahale ve risk altındaki çocuklara odaklanarak, özellikle ebeveyn-çocuk etkileşiminin kalitesini, ebeveynlerin çocuklara sunduğu ve yönettiği deneyimleri ve ebeveynlerin sağladığı sağlık ve güvenlik olanaklarını birlikte düşünerek, çocukların hem fiziksel hem de sosyal ve duygusal olarak ihtiyaç duyduğu belli ebeveyn davranışları olduğunu dile getirmiştir. Bronfenbrenner, Belsky ve Guralnick'in işaret ettiği unsurlar ve çocuklardaki gelişimsel sonuçlar birlikte düşünüldüğünde, problem davranışların önemli ölçüde aile ilişkilerinin bir sonucu olduğunu savunmak yanlış olmayacaktır. Öte yandan aile sisteminin dinamik olduğu göz önüne alındığında, problem davranışların aile sistemi içinde ilişkileri etkileyen bir faktör olduğu da düşünülmelidir. Dolayısıyla problem davranışları olan çocukların ve bu çocukların ailelerinin kırılğan olduklarını kabul etmek, problem davranışların hem aile dinamiklerinde bir etken, hem de bir sonuç olduğunu düşünmek yanlış olmaz. Nitekim içe ve dışı dönük davranış problemleri, hem güncel durumda hem de gelecekteki ruh sağlığının ve yaşam kalitesinin önemli yordayıcılarındandır. Ebeveynlerin ruh sağlıkları hem evlilik ilişkilerinin kalitesini etkilemekte, hem de evlilik ilişkilerinin kalitesinden önemli ölçüde etkilenmektedir. Üstelik mutsuz ve çatışmalı çift ilişkisi eşlerin ruh sağlıklarını olumsuz etkilemenin yanı sıra çiftlerin çocuklarıyla olan ilişkilerini ve kendi ebeveynlik becerilerini de olumsuz anlamda etkilemektedir. Ebeveynlerin çocuklarla birlikte karşılaştıkları güçlüklerde birbirlerine destek olmaları ve sorumlulukları paylaşmaları evlilik ilişkisindeki doyumla pozitif bir ilişkiye sahiptir. Nitekim birbirine ebeveynlikte destek olan ve evlilikte uyum yaşayan çiftler, ebeveynler olarak çocukları ile bire bir kurdukları ilişkide daha sıcak, daha uyumlu ve daha doğru davranış kontrolü sağlayabilmekte, özetle daha kaliteli ebeveynlik becerileri sergilemektedirler. Kaliteli ebeveynlik de çocukla uyumlanabilmeyi, dolayısıyla çocuğun doğuştan getirdiği güçlükler ve mizaç gibi farklılıklarla da daha iyi baş edebilmeyi sağlar. Öte yandan problemleri bir ev ortamından gelen çocuk, okul ve arkadaş ilişkileri gibi diğer alanlarda da sorun yaşayabilmekte, bu durumda evdeki problem dışarıya da bulaşmaktadır. Hem dışarda hem de aile sistemi içinde problem yaşayan çocuklar ise problemleri ev ortamına "problem davranışlar" göstererek katkıda bulunurlar. Kağıtçıbaşı'nın vurguladığı gibi değişen dünyanın değişen ailelerinin hem bağ kuran hem de daha özerk olan, bunun sonucunda da duygu ve davranışlarını anlayan ve regüle edebilen çocuklar yetiştirmeleri gerekmektedir. Bunu yaparken de ebeveynlerin en başta çocuğu birincil meşguliyetleri yapmaları, onu seven sıcak bir ilişki sunmanın yanında onu kapsamaları, desteklemeleri ve çocukların kendi başlarına ayağa kalkmalarını sağlayacak kolaylaştırıcı deneyimler sunmaları, mükemmel değil; yeterince iyi eş ilişkileri olan yeterince iyi ebeveynler olmaları gerekmektedir.

Lüks Tüketim Mallarında İşletmenin Yönetimsel Başarısı: Chanel No.5 Marka Örneği

Canan TİFTİK*

Öz

Tüketim farklı şekillerde meydana gelse bile her daim için var olan ve olacak bir olgudur. Sanayi devriminin sonrası üretim artmasıyla birlikte insanlar için ihtiyaç dışı dahi olsa tüketim olgusu önemli bir etken haline gelmiştir. Kapitalizm, tüketimi gerek reklamlarla gerek çeşitli pazarlama yöntemleriyle özendirici ve ilgi çekici hale getirmiştir. Markaların yarattıkları çeşitli imajlarla ürünleri tanıtmaya ve pazarlama potansiyelleri günümüzde önemli bir yer tutmaktadır. Yüksek maliyetlerine karşın pek çok lüks marka tüketim toplumu tarafından tercih edilmekte ve tüketilmektedir. Bu makale çalışmasında, lüks tüketimde önemli bir yer edinen Chanel No.5 markası ele alınmış olup, Chanel No.5 kokusunun lüks tüketimde neden tercih edildiği, tarihçesi ve bu markanın lüks tüketim malları içerisinde yer edinmesini sağlayan işletmenin yönetimsel başarısı incelenmiştir.

Anahtar Kelimeler: Tüketim, Tüketim Toplumu, Pazarlama Stratejisi, Marka, Marka Tercihi

Managerial Success of Business in Luxury Consumer Goods: Chanel No.5 Brand Example

Abstract

Consumption is ever lasting no matter how differently it may occur. The increasing manufacturing since the industrial revolution has made redundant consumptions important. Consumption has gained an allure with capitalism due to various advertising or marketing methods. Brands make labels for their products and their promotion and marketing potentials are important to us these days. Even though they are high in price, many luxury brands are being favored and used by consumers. Chanel No.5 brand which has achieved a very important role in luxury consuming was approached in this study. The reasons of why Chanel No.5 scent is widely preferred in luxury consumption, its background and the administrative success behind making this brand attain a place in luxury market was reviewed.

Keywords: Consumption, Consumer Society, Marketing Strategy, Brand, Brand Preference



Derleme Makale (Review Article)

Geliş/Received: 13.06.2020

Kabul/Accepted: 03.08.2020

DOI: <https://dx.doi.org/10.17336/igusb.749605>

* Dr. Öğr. Üyesi, İstanbul Gelişim Üniversitesi, Uygulamalı Bilimler Fakültesi, İstanbul, Türkiye.

E-posta: tiftik@gelisim.edu.tr ORCID <https://orcid.org/0000-0002-8327-5282>

Giriş

Günümüzde küreselleşmenin etkilerinin artması, bilgi, iletişim ve ulaşım teknolojilerinin gelişmesi, pazar ekonomisinin yereliktan sıyrılıp uluslararası bir nitelik taşımasıyla birlikte ürün çeşitliliği, bu ürünlerin pazarlanması ve ulaşılması kolay bir nitelik kazanmıştır. Bu koşullar dâhilinde tüketim hızlı bir şekilde artmış ve günümüze cereyan eden bir tüketim toplumu oluşmuştur. Tüketim toplumu var olmak için ürünlere ve bu ürünlerin tüketilmesine ihtiyaç duyar. Tüketim markaların gelişmesine imkan sağlar.

Markaların var olduğu uçsuz bucaksız gezegenlerin bir parçası olan insanoğlu, onlarca, yüzlerce ve hatta binlerce birbirinden farklı markanın etkisi altındadır. Bireylerin bu markaların etkisi altında olması onların kontrolünde olan bir durum değildir. Bu etki altında yapılan bilinçli veya bilinçsiz her türlü seçim beraberinde birçok sonucu da getirmektedir.(İlıcak Aydınalp, 2019:670). Markalar tüketicinin zihnini istikrar, kalite, güven ve ayrıcalık sözcükleriyle meşgul etmektedir (İlıcak Aydınalp, 2019:680). Tüketim, kuşkusuz markaların gelişmesini sağlar.

Modern tüketimin inşası 17. yüzyılın ikinci çeyreğinde şekillenmeye başlamıştır. Günümüze kadar olan dönemde tüketim farklı anlamlarda ele alınsa da günümüzde bir değer sistemi olarak görülmektedir. Modern tüketimde kapitalizmin baş gösterip gelişmesiyle ilerlemiş ve günümüzde önemli bir kavram olarak ele alınmıştır.

Bu çağın ideolojisi olan tüketimcilik, daha fazla tüketim, daha fazla üretim ve daha fazla refah olarak tanımlanmaktadır. Bu aktörler serbest piyasada önemli bir yere sahip olan aktörlerdir. Tanıtım, reklam, kitle iletişim araçları, moda, teknolojik gelişmeler sayesinde artan tüketim, tükettikçe var olan bir toplum yapısını ortaya çıkarmıştır.

Küreselleşmenin etkisiyle dünya pazarındaki mal ve hizmetlere tüm ülke vatandaşları kolaylıkla ulaşabilmektedir. Özellikle gelişmekte olan ülkelerin, genç, dinamik ve tüketime odaklı nüfusunun küreselleşmenin olanaklarından faydalanarak küresel ekonomiye dâhil olması böylelikle lüks tüketim pazarının gelişmesine olanak sağlamıştır. Lüks marka üreten firmalar, pazarlama ve tanıtım faaliyetleriyle lüks tüketim mallarını hızlı ulaşabilir hale getirmişlerdir. Lüks tüketim algısı, sadece belli refah düzeyine sahip kişiler tarafından değil, orta düzey gelir grubuna ait tüketicilerin de ilgisini çekmektedir. Kredi kartı kullanımını ve bu kartların sağladığı taksitlendirme avantajlarıyla lüks tüketim malları pek çok kişi tarafından tercih edilir hale gelmiştir (Oral, 2014:1).

Tüketim alışkanlığının önemli bir hale geldiği günümüzde, tüketilen ürünlere ulaşmadaki kolaylıklar işletmelerde rekabete yönelik yeni hedef ve vizyon çalışmalarını ortaya koymaktadır. Tüketimin bu kadar hızlı ve yoğun olduğu günümüzde ürün çeşitliliği, ürüne ulaşmadaki kolaylık gibi sebeplerle işletmeler arasındaki rekabet olgusunu arttırmaktadır. İşletmeler de bu rekabet içerisinde kendi ürettikleri malları daha etkin bir şekilde tanıtmayı ve pazarlamayı seçmektedir. Bu durumda işletme açısından iyi bir analiz gerektirirken işletme yönetiminin başarısını gözler önüne sermektedir.

1.Tüketim Olgusu ve Tüketim Tarzları

1.1.Tüketim Olgusuna Bakış

Türk Dil Kurumu TDK'ye göre tüketim kelimesi anlamı şu şekildedir:

- Tüketme işi
- Üretilen veya yapılan şeylerin kullanılıp harcanması, yoğaltım, istihlak, üretim karşısı
- Tüketicilik ise tüketici olma durumunu ifade etmektedir.

İnsanlığın var olmasıyla birlikte tüketim olgusu da ortaya çıkmıştır. Açlık içgüdüleriyle avlanmaya başlayan ilk insanın dahi tüketime yönelik davranışları bulunmaktadır. Evrimselleşme dâhilinde avcılık ve toplayıcılıktan yerleşik düzene geçen ilk insanlar tahıl tanelerinin toprağa ekilerek ürüne dönüştürüldüğünü keşfetmesiyle tarım dönemi başlamış oldu. Coğrafyanın farklı kesimlerinde bulunan ilkel insan kabileleri farklı tekniklerle elde ettikleri ürünleri değiş tokuş yaparak üretim ve tüketim sisteminin ortaya çıkmalarına yol açtılar. Buradan kaynaklı olarak tüketimin insanlığın var olmasıyla ortaya çıktığını söylemek mümkündür.

Tüketimin önemli bir hale gelmesi ise Sanayi Devrimiyle birlikte gerçekleşmiştir. Sanayi devrimiyle birlikte dünya endüstrisi hızla gelişmiş ve insanlık tarihinin en çok üretim yapıldığı bir dönem olmasıyla dikkat çekmiştir. Ana geçim kaynağı tarım olan yani geleneksel toplumlarda üretim evlerde, el tezgâhlarında, atölyelerde yapılırken sanayi devrimiyle birlikte üretim fabrikalarda yapılmaya başlanmıştır. Böylelikle toplumun yapısı, normları, davranış kalıpları değişmiş yeni teknolojik gelişmelerin ortaya çıkmasıyla üretim artışı ve üretimde verimlilik hızlanmıştır.

Dinamik bir kavram olan tüketim olgusu, XVIII. yüzyılda gerçekleşen Sanayi devrimi ile üretimin makineleşmeye başlaması ile sosyolojik çözümlenmelerin de beraberinde, sınıf kuramları ve iktisadi alan altında kavramsallaşmaya ve bu çerçevelerde incelenmeye başlanmıştır. Karl Marx ve Max Weber tüketim olgusunu farklı çerçevelerde ele almışlardır. Karl Marx tüketim olgusunu iki temele oturtmaktadır. Birincisi kar amacıyla yapılan, üretimin ve tüketimin birbiriyle ilişkili olduğu, gereksinimler dâhilinde ortaya çıkan meta üretimidir. İkinci temeli ise üretilen mal veya ürünün tüketilmesi gerektiği ve tüketildiğinde anlam kazandığıdır. Max Weber ise tüketim olgusunu lüks tüketim, zevk ve eğlenceden uzak duran bir yaşam biçiminin, sermayenin birikimini ve tasarrufun artışıyla sağlayacağı bunun da refah toplumunu oluşturacağı neden olacağı yönünde ifade etmiştir (Oral, 2014:10).

Bunun yanında Max Weber, Toplumsal sınıflar konulu çalışmasında toplumsal kesimleri üç temel ögeye bağlı bir şekilde incelemiştir. Mülkiyet, prestij ve güç. Bu üç husus tüketim ve lüks elit tüketim içinde önemli bir olgu olarak üretime öncülük etmiştir. Mülkiyet sınıfsal farklılığı, prestij statü farklılıklarını belirginleştirirken, güç farklılıkları ise çıkar gruplarını oluşturur. (Bıçakçı, 2008).

1.2.Tüketim Tarzları

Birinci sanayi devriminin başlangıcı olan 1700'lerin sonu su ve buhar gücü ve makine, ikinci sanayi devrimi olan 1900'lü yılların başları elektrikli seri üretim daha sonra üçüncü sanayi devrimi 1970'lerin başları olan bilgisayarlı otomasyon sisteminin ortaya çıkışı ve dördüncü sanayi devrimi yani günümüz Endüstri 4.0 siber fiziksel sistemler şeklinde yaşam düzeyinin ve standartlarının hızla yükselmesi şeklinde süreci sıralarsak tüketimin tarzı ve boyutu da değişim ve dönüşüme uğramaktadır.

Zamanın birinde lüks olarak değerlendirilen malların ciddi derecede emtialaşmaya başladığı Sanayi Devrimi döneminde var olan Pierre Larousse'un "lüksün tasarrufun yıkımına neden olacağı" görüşünü dönemin var olan koşulları, şartları çerçevesinde değerlendirdiğimiz takdirde durumu olağan karşılayabiliriz. Yirminci yüzyılda, Fordizm akımının ortaya çıkması ile birlikte tüketim tarzlarının benzer hale geldiğini görmekteyiz. Japonların kaliteli ürün üretim kavramını meydana getirmesi ve bununla birlikte kalite kontrol mekanizmalar kavramlarını icat etmesi, küresel boyutta tüketicilerin kalite kavramını artık olağan bir ölçüt olarak algılamasına sebep olmuştur. Seri üretim, üreticiler arasındaki rekabeti üst düzeye çıkarmış ve bu rekabetin sonucunda tüketimin de maksimum noktaya çıkmasına neden olmuştur. Seri üretim sebebiyle türdeşleşen ürünlerin yoğunluğu tüketiciyi daha kişiselleştirilmiş ürünlere doğru

yönelmiştir ve bu da doğal olarak farklılaşma ihtiyacını doğurmuştur. Bourdieu'nün görüşüne göre (Ritzer, 2011: 220), birbirinin aynı olan ürünlerin aksine, gösterişli ve diğerlerinden farklı ürünlerin talep edildiği Post-Fordizm döneminde, bir taraftan emtialaşmaya yönelik üretim stratejileri geliştirilmesi zorunlu hale gelirken, aynı zamanda kârlılığın sürekliliğini sağlayacak farklılaşma stratejilerinin oluşturulması zorunluluk haline gelmiştir. Kalabalık ve çabuk tüketen bu yeni ekonomik düzende, Pierre Larousse'un "tasarrufun yıkımı" kaygısı artık mutlak suretle geçerliliğini kaybetmiş olarak görünmektedir. Sanayi Devriminden günümüze kadarki süreçte sürekli artan ürün çeşitliliği doğrudan markalaşmayı, markalaşma kavramı ise farklılaştırma kavramını meydana getirmiştir. Markaların tüketici tarafından tercih edilmelerinin sebebi onların sembolik anlamlarıdır. Tüketici marka ile bir nevi kendi sesini dış dünyaya duyurmayı planlamaktadır. Sanayi Devrimindeki üretim sonrasında meydana gelen ürün bolluğu günümüzde marka çokluğu ve benzerleşmiş markalar olarak karşımıza çıkmaktadır. Markaların ulaşılabilir olması durumu, milenyum tüketicisini marka doyunluğunun erişirmek üzeredir ve daha üst tüketim söylemine sahip markalara yönelmelerine sebep vermektedir. Benzerleşen markaların stratejilerinin, kesinlikle üst tüketimi simgeleyen ve bu sayede kitleyi her yönden etki altına almayı hedefleyen, lüks marka söylem ve tavırlarını benimsediği gerçeği asla görmezden gelinmemelidir. Dünyanın en önde gelen yönetim danışmanlık firmalarından bir tanesi olan The Boston Consulting Group'un raporuna göre lüks tüketim pazarı ile ilgili olarak dört akımın ortaya çıktığı belirtiliyor. Bunlar: (1) "Müşteriler gösterişli lüks ürün değil lüks deneyim istiyor", (2) "Lüks, gelişmekte olan pazarlara kayıyor", (3) "Lüks markalarla lüks olmayanlar arasındaki fark azalıyor", (4) "Yeni medya lüks tüketim iletişimini de değiştiriyor".

BCG'un raporunda belirtilen "Lüks markalarla lüks olmayanlar arasındaki fark azalıyor" akımının kaynağında, küreselleşen ekonomi ile, dünyadaki gelişmekte olan ve gelişimini tamamlamış ekonomiler arasındaki farkın azalmasının yanında ve insanların hayat standartları ve yaşam stillerinin refah toplumlarının sınırlarını aşması gibi durumların etkili olduğu söylenebilir. Söz konusu rapora göre dünya üzerindeki yıllık lüks tüketim harcaması 1,8 trilyon dolar gibi bir rakamın üzerine çıkarken, Türkiye'nin en büyük ve dünya üzerinde popülaritesi en yüksek şehri olan İstanbul, lüks tüketimin taze merkezlerinden biri olarak gösteriliyor. (BCG The Boston Consulting Group: 2014)

İhtiyaçların karşılanmasında tüketici olarak herkesin tarzı birbirinden farklılık gösterir. Bu sebeple çok farklı tüketici tarzları ile karşılaşılır. Teknolojik gelişim süreci içerisinde, tüketici profili de değişmiş, birbirinden çok farklı davranışlara sahip tüketici tarzları ortaya çıkmıştır. Öncelikli olarak talebin özellikleri önemlidir:

1. İhtiyacın ortaya çıkması, 2. Satın alma gücünün olması, 3. Satın alma isteğinin olması.

Tüketicilerin özelliklerine göre sınıflandırılması: 1. Yaş kavramına göre tüketiciler: Çocuk, genç, yetişkin ve yaşlı tüketiciler. 2. Cinsiyet kavramına göre: Kadınlar ve erkekler. 3. Tüketicilerin Eğitim düzeylerine göre: İlk, orta ve yükseköğretim almış tüketiciler. 4. Yaptıkları Mesleklere göre: İşçiler, memurlar, serbest meslek erbapları, doktorlar, avukatlar vb. 5. Tüketicilerin yerleşim yerlerine göre: Köyde, kasabada veya büyük şehir merkezinde oturanlar. 6. Yaşadıkları Ülkelere göre: Yerli veya yabancı tüketiciler veya turistler. 7. Tüketicilerin Ekonomik durumlarına göre: Zengin, orta veya az gelire sahip tüketiciler. 8. Satın alma şekillerine göre tüketiciler: Ekonomik, duygusal, alışkanlıklara, reklamlara veya mantığa göre (Arslan, 2019).

Günümüzde markanın tüketici tarzlarını ayırtmada önemi gittikçe artmıştır. Markanın gücü, tüketicinin evrensel ihtiyaçlarını bireyin kendisine indirgedikten sonra bir amaç doğrultusunda tüketim, tatmin, güvenlik ve bağlılık duygusu gibi kavramlarla artık ekonomi ile açıklandığı gibi, aynı zamanda toplumsal, psikolojik ve kültürel bir

kavram olma özellikleri ile de ifade edilebilir. Markanın gücü ve stratejik zekası aslında pratikte tüketicinin seçim yönelim ve paradokslarını anlayabilmektir. Bu sayede, tüketicinin tarafınız hakkındaki yargılamalarını fark edebilir ve buna göre gardınızı alırsanız; hareketlerinizi, tavırlarınızı ve söylemlerinizi kendi yararınıza olacak biçimde revize edebilirsiniz. Yönlendirme yapmaktan kasıt ise iş yaşamında ve başarısında duygusal zekâ ve benlik bilincini geliştirmekten geçmektedir (Bati, 2015:28).

Ancak marka ve lüks tüketimde 3 tüketim tarzı ön plana çıkmaktadır. Bu tüketim tarzları aşağıda belirtilmiştir.

1.2.1.Hazsal (Hedonik Tüketim)

Hedonizm Türkçe anlamıyla "hazcılık" anlamına gelmektedir. Sokrates'in öğrencisi Aristippos'un geliştirdiği bir öğretilerdir. Hayatın amacının haz almak olduğunu öne süren, insanın en soylu ve en birincil gayesinin de hayattan alacağı hazı en yüksek noktaya çıkarmak olduğunu savunan felsefe akımıdır (Kutluay, 2019) Ahlak felsefesince hedonizm; iyi bir hayatın zevk alınan bir hayat olduğunu ileri sürer. Psikoloji bilimi hedonizm kavramını; zevk arayışının insan davranışını harekete geçiren bir güç olarak ifade etmiştir.

Hedonizm ve tüketim arasındaki bağ zevk almak olgusuna dayalı olarak kurulabilir. Günümüzde haz almak sadece duyuyla sınırlı kalmayıp tüm davranışları kapsamaktadır. Hedonizm geleneksel zamanlarda duyuyla tatmini yönünde haz almak olarak tanımlanabilirken, modern zamanda ise haz peşinde koşmanın verdiği heyecanı deneyimlemek olduğu söylenebilir (Zorlu, 2006:224-230).

Günümüzde psikolojik ihtiyaçlar satın almaya teşvik eden faktördür ve ihtiyaçlar zevk duyma, oyalanma gibi kişisel nedenler ile tüketiciler hem kendilerini rahatlatmak hem de başkalarını mutlu etme aracılığı ile kendilerini rahatlatmak için hazcı yaklaşımı sergileyebilirler (Özgül, 2011). Psikolojik ihtiyaçların ortaya çıkışında öncü aktörleri literatürde incelediğimizde David Clarence McClelland, Abraham Maslow ve Faydacı (Utilitarian) tüketimin savları günümüzün marka dünyasında vizyonu, hedefi olan işletmelerce kullanılmaktadır.

David Clarence McClelland, ihtiyaç başarısı veya n-başarı teorisi olarak anılan "Başarı Motivasyon Teorisi"nin geliştiricisidir. İşletme Yönetimi olarak McClelland'ın İhtiyaçlar Teorisi, başarı, güç ve birliktelik ihtiyacının insan hareketlerini nasıl etkilediğini ortaya koymaktadır.

1940'ları başında Abraham Maslow, kişilerin gereksinimlerini göz önünde bulundurarak bir kuram ortaya koymuş ve bu sayede insanların en temel ihtiyaçlarından başlayarak onların en karmaşık ve zihin diplerinde var olan psikolojik ihtiyaçlarına kadar sıralamıştır. Kişilerin gereksinimleri kuramı, insanın ihtiyaçlarının ve motivasyonunun kaynağı dış faktörlerden daha çok ruhunun derinliklerindeki soyut ihtiyaçlara dayanmaktadır.

Abraham Maslow, insanoğlunun ihtiyaçlarını ana ihtiyaçlardan başlatarak karmaşık ve kişisel ihtiyaçlara doğru yükselterek bir piramit geliştirmiştir. Bunlar;

- İnsanın anatomisinden kaynaklı fizyolojik ihtiyaçlar
- Neslini devam ettirme içgüdüsünden dolayı güvenlik ihtiyacı
- Sosyalleşme içgüdüsünden dolayı sosyal ihtiyaçlar, sevgi/ait olma
- Güce sahip olma içgüdüsünden dolayı saygınlık ihtiyacı, öz güven/başarı
- Yaşamı anlamlandırmanın bir yolu olarak arzu edilen kendini gerçekleştirme ihtiyacı.

Abraham Maslow'a göre insanoğlunun soyut ve somut ihtiyaç yelpazesi çok geniş hatta sınırsızdır. İnsanlar bu yelpazedeki her ihtiyacını giderdikçe başka bir ihtiyaç meydana gelmektedir. Maslow ihtiyaç piramidine göre kişi ihtiyacının doğduğu an ve bu ihtiyacını giderene kadarki süreç içerisinde net bir motivasyona sahiptir. Türsel güdülerin etkisi ile amacına yani ihtiyacına sahip olana kadar buna büyük bir ilgi besler, lakin onu elde ettiğinde durumdan ve elde ettiğinden memnun olması pek mümkün değildir.

Kişi sahip olduğu motivasyonla beraber ihtiyacını önemli ölçüde giderdikten sonra belirleyici ve tanımlayıcı etkisini mutlak suretle kaybeder. Maslow ihtiyaç piramidine göre alt düzeydeki ihtiyaç karşılanmadan bir üst düzey ihtiyacın karşılanması pek mümkün değildir (Şenol, 2019).

Hazsal tüketim, Maslow'un ihtiyaçlar hiyerarşisi değerlendirildiğinde; sosyal ihtiyaçlar, sevgi/ait olma, saygınlık ihtiyacı, öz güven/başarı, kendini gerçekleştirme ihtiyacı, her bir ihtiyaç karşılandıktan sonra psikolojik süreç olarak devam edecektir. Buradaki önemli husus en alt klasmanda yer bulan bireyin zaruri ihtiyaçlarını gidermede herhangi bir kaygı yaşamayacağından emin olmasıdır.

20 yıl sonra David McClelland, Başaran Toplum (The Achieving Society) adlı ses getiren kitabını yayımladı. Bu kitapta McClelland, insanoğlunun içgüdüsel olarak sahip olduğu üç farklı motivasyon türünün altını çizdi: başarı yakalama, güçlü olma ve birliktelik ihtiyacı. Kişinin kişilik özelliklerinde baskın olan motivasyon türüne göre yine aynı kişinin farklı kavramlarda farklı özellikleri olduğunu ileri sürdü. McClelland'ın ihtiyaçlar teorisinin de öne sürdüğü üzere, bu motivasyonlar sonradan kazanılır. Bu sebepten dolayı söz konusu teori yer yer kazanılan ihtiyaçlar teorisi olarak da adlandırılabilir.

McClelland kişide mevcut ve çinsiyet, kültür ve yaşa bakılmaksızın, üç motivasyon türünün var olduğunu ve bunlardan herhangi birinin baskın geldiğini ve buna istinaden kişide farklı davranışların ortaya çıktığını ifade etmektedir. Söz konusu baskın motivasyon kişinin hayat tecrübelerinden beslenmektedir.

Başarı ihtiyacı: Başarılı olma ihtiyacı bariz bir şekilde baskın olan insanlar, zor hedefleri belirlemeyi ve bunları eninde sonunda başarmaya odaklanmış ve bu zorlu süreç içerisinde hedeflerine ulaşmak adına her türlü riski almaya meyilli bireylerdir. Buna ek olarak, amaçları doğrultusunda emin adımlarla yürümek için attıkları her adıma müteakip geri bildirim almayı isteyen kişilerdir. Bu tip bireylerin tipik özelliği yalnız çalışmayı tercih etmeleridir.

Birlik ihtiyacı: Birlik ihtiyacı baskın olan bireyler, hayatları boyunca her süreçte herhangi bir grubun bir parçası olmayı, ona ait olmayı isterler. Bu tür bireyler, yarışmaktan, rekabet içerisinde bulunmaktan çok birlik olmayı tercih eder. Ek olarak, risk alınması gereken ve belirsiz durumlardan kesinlikle hoşlanmazlar. Ait olduğu grubun görüşlerini savunmayı ve onları desteklemeyi tercih ederler.

Güç ihtiyacı: Güç ihtiyacı baskın olan bireyler, hayatlarındaki her durumda kontrolün kendilerine ait olmasını ve bu sayede diğer bireylerin davranışlarını etkilemek, yönetmek isterler. Tartışmalarda kazanan taraf olmayı, rekabetten önde olmayı ve en önemlisi insanlar tarafından saygı duyulmayı isterler. (Aklınızkesfedin:2019).

Bireylerin üç gereksinimi şeklinde belirlenen başarı, birlikte olma ve güç ihtiyaçları çoğunlukla sosyal olan gereksinimler olarak kabul edilmektedir ve sosyalleşme süreci içerisinde öğrenildiğinden hazsal tüketimin üç önemli bir işlevini ortaya sermektedir. Çünkü bu tarz bireyler risk almamayı ve rekabeti seven, çevresi tarafından her zaman kabul görülen, çevresini yönetmeyi isteyen lider ruhlu kişilerdir ve yüksek teknoloji, orijinal ürünler satın alma istekleri vardır. Bu insanlar liderlik ettikleri grupların kontrol merkezlerinde olmayı hizmetkâr liderliği sorumluluk olarak görmeyi yanında keyif ve bir haz aracı olarak da görmektedirler. Bunlar sadece birer hizmeti seven lider modeli değildir aynı zamanda dostluk ve sosyal onaya da önem vermektedirler. Zeki olarak nitelendirilecek (hem başarılı hem asosyal olmayan) insanlardır. Bireysel

başarılarını kendilerini memnun etmek için isterlerken başkalarının da başarılı olmalarına yardımcı olmayı önemserler. (Kazan-Kazan Win -to- Win- ilkesi) Kuramda bahsedilen tüketicilerin ürünü ve markayı satın almaya ilişkin davranışsal katılımlarını yükseltmek başarı, güç ve birlikte olma motivleri ile olasıdır.

Bir diğer psikolojik ihtiyaçların motivasyon açısından girdisi olarak görülen tüketim tarzı "Faydacı (Utilitarian) Tüketim"dir. Faydacı tüketim, tüketme tavrı ve/veya davranışından sağlanan faydalar açısından, hedonik tüketimin tam karşısında yer alır. Tüketicinin algıladığı faydalar; "faydacı ve hedonik" gibi iki farklı açıdan incelendiği gibi daha geniş bir bakış açısı ile "işlevsel, sembolik ve deneyimsel" veya "ekonomik, sosyal, duygusal, epistemik, estetik, durumsal ve bütünsel" gibi birçok farklı şekilde elde edilen faydalar biçiminde de değerlendirilebilir. (Keller, 1993; Babin, Darden ve Griffin, 1994; Lai, 1995; Rintamaki, 2006). Tüketiciler alışveriş sürecinde elde ettikleri faydaları, satın aldığı ürünün karşılığında ödediği veya ödeyeceği maddi bedele göre değerlendirmektedir. Tüketme fiili ile ortaya çıkan değer kavramı, bir mal için yapılan alışveriş sonrasında mali alan tüketici tarafından algılanan veya benimsenen faydaların, alınan ürüne sahip olma bedelinin (maliyetinin) üzerine çıktığı gibi bir durumda oluşan değer çeşididir. (Christopher, 2014). Bu durum aşağıda gösterildiği gibi ifade edilebilir:

$$\text{Tüketici Değeri} = (\text{Algılanan Faydalar}) / (\text{Toplam Edinme Maliyeti})$$

Deneyimsel faydalar, satın alınan ürünün veya alınan hizmetleri kullanma sonrasında tüketicinin nasıl hissettiği ile bağlantılıdır. Bu tip faydalar duysal yani somut algılanan zevk, farklılık yani çeşitlilik veya bilişsel uyarım gibi deneyimsel olan ihtiyaçlara doğrudan cevap verir. Bir diğer tip olan sembolik faydalar ise satın alınan ürün veya hizmet tüketiminin daha üstün avantajlarıdır. Bunlar genellikle ürünle bağdaştırılmayan durumlara karşılık gelir ve toplum içinde onaylanma hissi, kişisel mutlak ifade ve dışa dönük kişinin kendine duyduğu öz saygı için kesinlikle gerekli olan psikolojik ve soyut ihtiyaçlarla bağlantılıdır. İşlevsel faydalar ise ürün veya hizmet tüketiminin daha içsel avantajlarıdır ve bunlar genellikle ürünle bağlantılı öz niteliklere karşılık gelir. Bu tip faydalar genellikle insanlığın fizyolojik ve güvenlik ihtiyaçları gibi temeller ile ilişkilidir. (Keller, 1993)

1.2.2.Sembolik Tüketim

Sembol kavramını; duyularla ifade edilmesi mümkün olmayan bir şeyi belirten somut nesne, işaret, simge olarak tanımlayabiliriz. İletişim kurarken kullandığımız sözcükler, jest ve mimiklerimiz, resimler ürünlerin işaretleridir (Odabaşı:2009:84). Örnek vermek gerekirse, tüketici bireyler; onaylanmaya, toplum tarafından kabul görmeye, mevki veya güç sahibi olmaya maddi getiriden daha çok istek duyabilirler. Baudrillard'ın gösteriş amaçlı tüketime atıfta bulunduğu veya Ernest Sternberg'in daha güncel "ikon ekonomisi" ifadesiyle açıkladığı üzere, tüketim giderek sembolikleşmiştir. Sembolik tüketim, ticari ürünlerin kişisel tercihleri ortaya koymak ve böylelikle kişinin bireyselliğini kabul etmeye üzere kullanılmasını içermektedir (Thoresen, 2005: 28-40).

Tüketici Coco Chanel'in kimliği ve hayat felsefesinin chanel no.5 kokusuyla özdeşleştiğini kabul vermesi halinde sembolik bir Chanel No.5 koku, bireyde aidiyet duygusu ve haz yaşatacaktır.

Tüketim olgusu kapsamında semboller tüketim mallarını istenen ve arzulanan nesneye dönüştürebilen işaretlerdir. Reklamlar aracılığıyla tüketicilerin zihinlerine sunulan ve işaret bırakan semboller, tüketicilerle iletişim kurarak ürünün işlevselliğinden çok çağrışım yapan ve merak edilen yönünü ortaya çıkarmaktadır.

Tüketim nesnelere ve bunların sembolik imge ve anlamları sayesinde; mutluluğun, iyi bir yaşamın, statünün, saygı görmenin gibi elde edilebileceğine dair algı ve beklentiler, hedonizmi büyük kapsamda çağımızın ana kültürü haline dönüştürmüştür. Çünkü hedonizmin temel olarak antik dönemlerden beri mutluluğa olan vurgusu, çağımızda tüketim ile bağdaşmaktadır.

Duygusal tatmin ve duygusal haz kavramları sembolik tüketimde önemli bir yere ve doğrudan önemli bir işleve sahiptir. Söz konusu biçimi ile tüketim, "*bana ne tükettiğini söyle, sana kim olduğunu söyleyeyim*" görüşüne dayanan sembolik tüketim temel itibarıyla kimlik duygusunun gelişimini kapsayan soyut ve somut olgularla bağdaşmış durumdadır. Batı tarafından dikte edilen milenyum kapitalizmini benimsemiş toplumlarda tüketimin gerçek ihtiyaçlarla olan mutlak bağlantısı, gösterge ve kişisel semboller yolu ile isteklere bağlı olarak kurulmaktadır. Tüketicinin, satın aldığı ürünle belli bir kişilik kalıbına girebilme isteği, küresel çaptaki ekonomik krizler sonrasında yaşanan ekonomik durgunluk dönemlerinde bile kesinlikle ortadan kalkmamış lakin belirli bir süre için bastırılabilmiştir. (Bocock, 1997; Velioglu, 2013; Baudriallard, 2016).

1.2.3. Gösterişçi Tüketim

Gösterişçi tüketim kavramını meydana getiren kişi ABD'li sosyolog Veblen'dir. Sanayi devriminin etkisiyle artan üretim ve tüketimin Amerika'daki orta sınıf kesimin hayat tarzını ve sosyal yaşantısını nasıl değiştirdiğini ve geliştirdiğini incelemiş ve bu kavramı şekillendirmiştir.

Esasen Veblen'in 1899'da yayınladığı çalışma '*conspicuous consumption*'dır ve gösteriş amaçlı tüketim kavramını ilk olarak kullanan bir proje olmuştur. Veblen'in bu çalışmasında ana konu, çalışmayan yani dolaylı yoldan kastettiği aristokrat sınıfın ekonomik faktör bağlamında önemidir. Söz konusu sınıfın ekonomik ve sosyal yönden davranışlarını incelemeye çalışırken Veblen, gösteriş amaçlı tüketimin öncelikle ele alınmasının önemini vurgulamıştır. Tüketicilere ait tüketim davranış ve modellerin doğrudan sosyal statüyü gösteren bir olgu olarak düşünülmesi önemli noktadır. İnsanların sosyal statüsü, göreceli yani değişken ve stabilize olmayan zenginliklerinin bir işlevi olarak kabul edilir ve bu söz konusu zenginliğin diğer insanlarla gözlemlenebileceği de varsayılır. Bu sayede bireyler tüketim kalıplarını, kamuyu bizzat etkileme yöntemi ile elde edilen, toplumda statü kazanmayı sağlayan mallar ve kendi ihtiyaçlarına daha çok hizmet eden ürünler arasından değişken tercihlerle belirlemektedir. Söz konusu bu teorik çerçeve Veblen tarafından öne sürülen 'gösteriş amaçlı tüketim' temel fikrine dayanmaktadır. Veblen, tüketim tutkusunu ve arzusunun doğrudan kıskançlık kavramı bağlantılı olduğunu ileri sürmüş ve bununla beraber 'gösterişçi tüketim' ve 'gösterişçi israf' kavramlarını da incelemiştir. Veblen açıkça, ekonomik yönden düşük, orta veya üst sınıfın gösterişçi, lüks tüketim için harcama yapmaktan asla geri kalmadığını ortaya koymuştur. Zenginlere daha ağırlıklı olarak yüklenmesine rağmen; yalnızca zenginlere değil diğer alt ve orta sınıfın tüketim davranışlarına da değinmiştir. İnsanları kendi aralarında iyiler ve kötüler gibi iki farklı yaklaşımla kategorize etmiştir. Veblen'e göre emek ile üretime ve dolaylı yoldan topluma katkıda bulunmak iyiyi, lakin sömürü ise kötüyü temsil etmektedir. "Yani insan iki şekilde değerlendirilebilir: ilk olarak üretken çalışmada yer alması ile ki bu çalışkanlık içgüdüleriyle yönlendirilen endüstriyel çalışmadır ve genel karakter budur; ikinci olarak güç kullanan davranışlarla kendini gösteren ve beynin doğal yapısından gelen savaşçı çerçevesi ile yönlendirilen sömürme ve zapta dayanan davranışlarda bulunmasıdır"(Veblen, 1970:17).

Dolayısıyla, Veblen'in gösteriş tüketiminde ortaya çıkan ana unsur *sosyal unsurlardır*. Satın alınan ürünlerin sağladığı haz ya da işlevselliğinden daha çok gösterilen gücü ortaya çıkarmasıyla alakalı bir durumdur (Zorlu:2016). Bu konuda yapılan

araştırmaya istinaden şu vurguyu arz edebiliriz: Herhangi bir topluma ait bir birey statü ve prestij kavramlarını sadece kendilerini yaşadıkları topluma ait sosyal bir varlık olarak gördüklerinde ararlar. Toplum içindeki yerini ve varlığını kabul etmelerine müteakip bu yönde bu yeri ispatlamaya çalışmak bazı durumlarda zenginlerin, hatta bazı durumlarda da alt veya orta tabakaların bizzat arayışı olabilir. Bir toplumun herhangi bir sosyal tabakasında veya tabakalar arasında, sosyal statüyü işaret etmenin bir yolu vardır. O halde bunun gibi ifşayı amaçlayan tüketim harcamaları bireylerin sosyal tabakada daha üstlere tırmanma çabasının bir yolu olarak da düşünülebilir. "Smith gösterişçi tüketimi bir sosyal aktivite olarak görmüştür. Bu tür tüketim, insanın toplumda statüsünü tanımlamaya yarayacak sembollerini elde etmek için gösterdiği çabadır. Tüketim malları ve zenginlik için sergilenen mücadele, basitçe prestij, pozisyon ve güç için verilen çabadır" (Riesman, 1976:114).

Gösterişçi tüketim anlayışına göre; tüketilen ürün ihtiyaç gereği alınmamış olabilir. Gelir düzeyini göstermek, maddi, parasal varlığı göz önüne sunmak amacıyla tüketilen ürünlerdir. Daha açık ifade edilmek istenirse, sosyal katmanlar oldukça bunların arasında çekişme olması kaçınılmazdır. Bu söz konusu rekabet zaman zaman bireylerin kendilerini olduklarından daha üst tabakalara aitmiş gibi gösterme, bazen de buldukları tabakadan daha altlardan çok farklıymış gibi görünme arzularına evrilebilir. Bu hareketlerde saptanan en önemli ve en can alıcı nokta, insanın toplum içerisinde her daim içinde bulunduğu durumu daha iyiye çevirme çabasıdır. Sadece maddiyat kavramı içerisinde somut adımlar ile değil, bununla ilgili sosyolojik ve psikolojik kazanımlarla da söz konusu bireyler kendi durumlarını daha iyiymiş gibi çevirebilirler. Bu bahsedilen arzu yaşanan toplumda bireyin aslında statü arama çabası ya da o olduğundan daha prestijli, saygın görünme arzusu ile doğrudan örtüşür. Bu tür arzular da tüketicileri tüketme esnasında karar alırken yalnızca satın alınan üründen somut ihtiyaçları çerçevesinde fonksiyonel fayda elde etmeye doğru değil dolaylı yoldan sosyal fayda elde etmeye doğru da itmiş olur. Fonksiyonel faydanın yanı sıra sosyal fayda elde etme arzusu tüketicinin, gösteriş amaçlı tüketim kararı almaya yönelme şeklindeki davranışları ile ifade edilmektedir.

Özellikle, gelişimi sırasında Batı kültürünü almış bireylerin, çok farklı ve eş benzeri olmayan kimliklere ihtiyaç duyma gibi arzularından yola çıkılarak *Eşsizlik İhtiyacı Teorisi (Need for Uniqueness Theory)* bilimsel açıdan incelenmiştir (Snyder ve Fromkin, 1980:520). Birey; benlik saygısını ve farkındalığını yaratabilmek amacıyla bulunduğu toplum içerisindeki diğerlerinden tamamen farklı olmak istemektedir. Kendisini ötekileştirdiği diğerlerinden ayıran materyal kavramlar çok fonksiyonel ve önemlidir (Snyder, 1992:521). Bu sayede, maddi değeri yüksek olan ürünler, bireyin eşi benzere sahip olmama ihtiyacını karşılayabilmektedir (Belk, 1988; Snyder ve Fromkin, 1980; Tafarodi vd., 2004). Bu bağlamda tüketici, ürünlerin kendine özgü olması adına özelleştirilmiş ve kişiselleştirilmiş ürünleri satın almaya odaklıdır. (Burns ve Warren, 1995; Franke ve Schreier, 2008).

Dolayısıyla, "algılanan kıtlığın" (perceived scarcity) tüketici satın alma davranışı üzerindeki etkisi psikolojik ve sosyolojik ihtiyaçları doğrultusunda incelendiğinde ilgili ürünün değerini arttırmaktadır. Aynı zamanda tüketicinin tercihleri de doğrudan etkilenmektedir. Bunun yanında kıtlık kavramının satın alınacak ürünün tüketiciye göre albenisini arttırıp onun satın alma esnasındaki algılarını ve dolayısıyla kararlarını etkilediği de görülmektedir. Kıtlık mesajları hakkında yapılan araştırmalarda (Bozzolo ve Brock, 1992; Brannon ve Brock, 2001; Campo vd., 2004; Inman vd., 1997; Swami ve Khairnar, 2003) bu tip mesajların özellikle pazarlama iletişimi (MarCom) ve tercihen ürünlerin satışlarında yapılan promosyon faaliyetlerinde kullanıldığında, tüketicilerin bu gibi ürünleri satın alma konusundaki arttırıcı etkisi ortaya çıkmaktadır.

2.Lüks Kavramı ve Lüks Tüketim

2.1.Lüks Kavramına Bakış

Lüks kavramı; kelime kökeni açısından dilimize Fransızca'dan geçmiştir. Latince karşılığı aşırılık, ölçsüzlük, ihtişam anlamına gelmektedir. Lüks kavramı temel ihtiyaçlardan farklı olarak daha fazla değer taşıyan ürün ve hizmetlerle ilgilidir. Tüketicinin daha çok görsel alanına hitap eden, konfor ve rahatlık ihtiyaçlarına yönelik üretilmiş ürün ve hizmetlerin bütünüdür. Kapitalizm ve sosyal refahın artmasıyla birlikte tüketicinin ana gereksinimleri dışında konfor ve estetik kaygılar sebebiyle tercih ettiği ürün ve hizmetler lüks kavramının etkileri dâhilinde şekillenmektedir. Kapitalizm içerisinde gelişen ürün çeşitliliği, hizmete ulaşmadaki kolaylık, teknolojik gelişmelerin hızla büyümesiyle insanların ihtiyaçları da şekillenmiş ve çeşitlenmiştir.

Sanayi devriminin etkileri olarak geçilen seri üretim tüketicinin taleplerini artırmakla birlikte o ürün ya da hizmetin arzında artış başlamıştır. Küreselleşmeyle birlikte ortaya çıkan gelişmeler ülkeler arasındaki kopukluğu ortadan kaldırmış ve rekabet piyasası içerisinde işletmeler ürün çeşitliliği artırmıştır. Bunlar dâhilinde artık üretimde ana ihtiyaçlar haricinde görsel alana hitap eden, estetik duyguları tatmin edecek ve konfor sağlayacak pek çok ürün ve hizmet lüks kavramı dâhilinde hayatımızda yer edinmektedir. Lüks kavramının kıstasları ve sınırları belli olmasa dahi, lüks ürün kullanımının sosyal statü açısından önemli bir yeri bulunmaktadır. Lükse ulaşmak ve ulaşılan bu lüksü belirgin bir biçimde başkalarının dikkatini çekmek amacıyla sergilemek, dünya üzerindeki Batı toplumlarının yanı sıra Doğu toplumlarında da günümüz dünyasında bu tip toplumlarda yaşayan insanların yaşam tarzlarının belirgin bir parçası olduğu ileri sürülmektedir. (Bian ve Forsythe, 2010; Li vd., 2012). Bireyler satın almalarına müteakip tükettikleri ürünleri, gelir ve doğrudan ilgi seviyelerine bağlı olarak değişen çeşitli pazar yönlerine hitap eden birçok çeşitli marka arasından seçebilmektedirler. Lüks ürünler, maddi açıdan değerli olduklarından (Dubois ve Duquesne, 1993), lüks markaların tüketicisi olduğu bireyin doğrudan başarısını sembolize ederken söz konusu bireyin yaşadığı toplum içerisinde statusünü de yükselttiği söylenir. (Mandel vd., 2006). Buna ek olarak doğu kültüründe var olan Mianzi¹ kavramının da lüks ürün tüketim olgusunda doğrudan etkili olduğu belirtilmektedir (Chen ve Kim, 2013; Li ve Su, 2007). Kelime anlamı itibar koruma olan Mianzi, doğu kültürü üzerinde yapılan birçok çalışmaya göre (Chen ve Kim, 2013; Li ve Su, 2007) lüks tüketimi etkilediği belirtilen birçok kavram arasından en dikkat çekenler arasındadır. Yapılan araştırmalara göre, Mianzi kavramının doğrudan kişinin sosyal benlik saygısını, farkındalığını ve toplumdaki bireyler arası etkileşimler sırasında saygı görme arzusunu yansıttığı ileri sürülmektedir. (Ting-Toomey ve Kurogi, 1998). Doğu kültürü ile oluşmuş bir doğu toplumundaki tüketicilerin, mianzilerini korumak için tüketmeye meyilli oldukları söylenebilir. Bunun yanında günümüz dünyasında etkili olan materyalizm kavramının, sanayi devrimi sonrası dünya üzerindeki batılı toplumlarda yavaş yavaş görülmeye başlandığı belirtilmektedir (Cleveland ve Chang, 2009). Sanayi devrimine müteakip belli standartlara oturtulmuş ürünlerin pazar içerisinde yaygınlaşması ile birlikte, el işçiliğinin değeri mutlak derecede artmış ve bu nedenle özel olarak üretilen ürünlere sahip olmak toplum içerisinde önemli bir hale gelmiştir. Bu durum bireylerin, kendilerini özel hissettiren ve yalnızca kendilerine ait objelere daha çok anlam yüklemelerine sebebiyet vermiştir. Materyalizm kavramının ve bu kavramın insanlar üzerinde yarattığı etkilerin Amerikan toplumu arasında da yaygınlaşmış olduğu savunulmaktadır (Kilbourne ve Pickett, 2008). Bunun sebebi Amerikan Kültürü'nde herhangi bir tüketici olmak bir malı belirli bir bedel karşılığında satın almak ve bu sayede ihtiyaçları baskılamak hayatın bir parçası olarak görülmektedir (Tatzel, 2003). Materyalist tüketim, küreselleşmenin de etkisi ile son yıllarda gittikçe yüksek bir ivme ile artmaya devam etmektedir.

Sombart lüks kavramını iki farklı açıdan ele almaktadır. Sombart'a göre lüksün nicel ve nitel olmak üzere kullanım anlamları bulunmaktadır. Nicel anlamda lüks malların ziyan edilmesinden söz etmektedir. Örneğin bir puryu ateşlemek için üç kibritin kullanması gibi örnekler verilebilir. Lüks malların daha iyi kullanılmasının ve korunmasının ise nitel bir anlamı olduğunu söyler. Sombart lüks tanımını daha çok nitel anlamında kullanmaktadır(Sombart,1998:88).

Lüksün etkileri daha çok 1970 ve 1980'li yıllara tekabül etmekle birlikte seri üretim dâhilinde işletmeler daha fazla finansman kazanmak amacıyla lüks ürünleri daha geniş kitlelere yaymayı hedeflemişlerdir. Globalleşmeyle birlikte dünya üzerindeki sınırların ortadan kalkması insanların ürünlere ve hizmetlere ulaşmadaki kolaylığı artırmış ve tüketicinin önüne sonsuz bir çeşitlilik ortaya çıkarmıştır. Reklam ve pazarlama teknikleriyle bu ürünlerin insanlara hitabı kolaylaştırılmış ve lüks ürünler pek çok kişi tarafından tercih edilip kullanmaya başlanmıştır.

2.2.Lüks Tüketim Ürünleri

Deloitte'un dünyanın en büyük 100 lüks markasını ve grubunu sıraladığı "Lüks Tüketimin Küresel Güçleri" raporunda (2017), dünya genelinde lüks tüketim sektörü bir önceki yıla oranla %6,8 büyürken; Türkiye'de lüks tüketim sektörü son 5 senede bileşik olarak %8,9 büyüme gerçekleştirmiştir.

Lüks Tüketimin en önde gelen 2017 yılının güncel listesindeki yer alan tam 100 büyük şirketin patentine sahip olduğu yaklaşık 250 adet markanın 120'si lüks tüketimin bir başka merkezi olan Türkiye'de yer almaktadır. Bu markalardan 271 adetinin alışveriş merkezlerinde, 97 tanesinin popüler alışveriş caddelerinde ve 10 tanesinin Türkiye'de bulunan çeşitli havalimanlarında olmak üzere toplamda 378 adet kendilerine ait birinci elden satış mağazaları bulunmaktadır. Lakin bahsedilen mağazalar arasında Türkiye Cumhuriyeti özel şirketlerinin patentine sahip olduğu herhangi bir marka bulunmamaktadır. Söz konusu listeye girebilmek ve bu listede aktif bir şekilde yer alabilmek için günümüz ekonomik şartlarında şirketin ilgili ürün veya diğer ürünlerin satışından elde ettiği cironun yaklaşık 180 milyon ABD doları çitasının üstünde olması gerekmektedir. Türkiyedeki lüks tüketim son 5 yıllık dönemde (2012-2016) bileşik olarak %8,9 ciddi seviyede bir artış göstererek yaklaşık 6,8 milyar TL seviyelerine kadar ulaşmıştır. (Deloitte Rapor, 2017).

Lüks Tüketim Sektöründeki Eğrilerin Artış Sebeplerini şu şekilde sıralayabiliriz;

• Modern dünyanın yarattığı feminist akımların yardımı ile kadının işgücüne dolayısıyla üretime, sosyal hayata katılımlarındaki artış.

• Gelişen teknoloji ve değişen yaşam şartları dolayısıyla genç nüfusun ilgi odaklarının değişimi ve bu sebepten dolayı tüketim alışkanlıklarındaki meydana gelen farklılık.

• Şartların değişimine müteakip insanoğlunun değişen yaşam biçim trendleri

• Açılan yeni üniversitelerin yarattığı imkânlarla paralel olarak yükseköğrenim oranlarında meydana gelen hızlı artış

• Taksitli ve ertelemeli satış imkânlarının artması

• İnternet kullanımının bariz bir şekilde artış göstermesi

• Dijital pazarlamanın popüler hale gelerek sosyal medya ve dijital reklamların yaygınlaşması

• Köyden kente göçün artışı ve bu sebeple kentleşme oranındaki artış

Deloitte Türkiye tarafından hazırlanan, Türkiye lüks pazarını ve Tük markalarının durumunu analiz eden çalışmaya göre (2018), bir ülkede lüks pazarının gelişiminin beş

temel etmeden geçtiği ifade edilmektedir. Türkiye ise birçok gelişmekte olan ülkede olduğu gibi "Gösteriş Zamanı" etmeninde bulunuyor ve lüks hala ekonomik statünün sembolü olarak görülüyor.

Deloitte bu şekilde detaylı bir araştırma bilgisi verilmesini uygun görmüştür.

• Üst gelir grubu ve orta gelir grubunun kendi ekonomik şartları doğrultusunda ulaşılabilir gördüğü sembolik değere sahip lüks markalara gösterdiği ilgi,

• Kadınların sosyal ortamlarda taktığı çanta ve giydiği ayakkabı markalarını bir statü sembolü olarak benimsemeleri, buna ek olarak aynı zamanda lüks diye değerlendirilebilecek markaların güzellik ve kişisel bakım ürünlerine ilgi göstermeleri,

• Özellikle sosyal medyanın yaygınlaşması ve çok büyük kitlelere hitap etmeye başlaması ile daha da görünür hale gelmeleri ve bunun etkisi ile yeni neslin bu kişilerin satın aldıkları veya önerdikleri markalara artan ilgisi,

• Lüks markalı ürünlerin satışına yönelik alışveriş merkezlerinin başta İstanbul olmak üzere bütün büyükşehirlerde yaygınlaşması; Adana, Antalya, Gaziantep gibi Anadolu şehirlerinde yine bu tarz satışları artırmaya yönelik lüks mağazaların açılması ve dolayısıyla öncesinde daha az bilinen ve tanınan çeşitli lüks markaların bu şehirlerde tüketici kitlesi ile buluşması,

• Türkiye'ye turist olarak gelen Arap ve Rus turistlerin ekonomik gücü,

• Çeşitli şehirlerde düzenlenen ve doğrudan lüks tüketim kitlesine hitap eden moda festivalleri ve haftaları

• Türk dizilerinin Orta Doğu, Kuzey Afrika ve Doğu Avrupa ülkeleri gibi pek çok ülkede yayınlanması ve bu sayede hedef kitle olan izleyicilerin bu dizilerdeki oyuncular ile kendilerini bağdaştırarak, onların giyim, aksesuarlar veya yaşam tarzlarına ilgi duyması araştırmada yer almıştır. (Deloitte bilgi: 2018)

2.3.Lüks Tüketim Ürünlerinin Nitelikleri

Parfüm, mücevher, otomobil, özel günlerde giyilen elbiseler, notebook bilgisayar gibi birim fiyatı yüksek ve alınabilitesi diğer ürünlere göre çok daha düşük olan, hedef kitledeki tüketiciyi marka değeriyle cezbeden ve sembolik olarak onları diğer bireylerden ayırıcı bir özelliği olduğu düşünülen, genelde sembolik olarak prestij ile ilişkilendirilebilecek ürünler bu tür özellikli lüks ürün kategorisinde değerlendirilmektedir. Chanel Parfüm, Rolex marka saat, Gucci marka ayakkabı, Mercedes marka otomobil, Tommy marka pantolon, Lacoste marka T-shirt Christian Dior marka yüz kremi, Bvlgari marka mücevher gibi ürünler marka bazındaki özellikli ve lüks ürün kategorileri altında değerlendirilebilecek örneklerdir (Altunışık vd. 2001: 136-137). Bu ürünlerin sahip olduğu niteliklerinin lüks adı altında kategorize edilmelerindeki ana ölçüt ait oldukları marka değerinin "*Prestiji*" yansıtmasıdır. Vigneron ve Johnson "*prestiji*", bir markadaki lükslük bileşenini ölçme konusunda kullanır. Onlar, prestijin başlangıçta markada zaten hali hazırda var olduğunu ve tüketici tarafından algılanan göze çarpan değer, eşi benzeri olmama değeri, sosyal değer, zevk değeri ve kalite değerinden oluştuğunu belirtirler. (Phau ve Prendergast, 2000). Özellikle yani prestij anlamına gelen lüks kategorisindeki değerlendirilebilecek ürünler, (1) çok özel ve benzersiz olmayı sağlayacak, (2) iyi bilinen ve sevilen marka değerine sahip olacak, (3) marka haberdarlığını ve tüketici tarafından algılanan kaliteyi mutlak suretle arttıracak, (4) müşteri yani tüketici bağlılığını devam ettirebilecek potansiyele sahip olmayı temel olarak rekabet ederler (Gong, 2001).

Günümüzde küreselleşme ve teknolojik gelişmelerin hızlı bir şekilde gelişmesiyle birlikte lüks ürün özellikleri de değişmektedir. Genel bir lüks ürün tanımını yapmak her

ne kadar zor olsa da lüks ürünü diğer ürünlerden ayıran belli başlı özellikler bulunmaktadır.

• Yüksek Fiyat

Tüketicilerin çeşitli davranış eğilimleri bulunmaktadır. İhtiyaçların giderilmesi, sosyal statünün önemli bir hale gelmesi tüketicinin çeşitli davranışlarını şekillendirmektedir. Günümüzde psikolojik ihtiyaçlar insanları daha fazla tüketime itmektedir. Kapitalizmin gelişmesiyle birlikte ürünlerin çeşitliliğın artması da tüketicilerin ihtiyaç dışı ürün almalarına neden olmaktadır. Tüketiciler estetik duygularını, konfor anlayışlarını genişleterek sürekli olarak bu ürünlere sahip olmak isterler. Lüks ürünler sosyal statüsü yüksek olan kişiler için çok önemli yer tutmaktadır. Lüks ürünlere baktığımızda hepsinin herkes tarafından sahip olunamayacağı fakat herkes tarafından arzulan ürünler olduğunu görmekteyiz. Yüksek fiyatlı olan lüks ürünler özellikle sosyal statüsü yüksek olan insanlar arasında sıkça tercih edilmekte ve ilgi uyandırmaktadır. Ancak, Tüketicilerin kişilik özelliklerinin satın alma karar sürecinde tüketicinin ürün veya marka tercihini önemli ölçüde etkilediğı kaçınılmaz bir hakikattir.

Goldberg'in literatürde "Beş Faktör", "Big Five" deyimini kullanan ilk araştırmacı olduğu söylenebilir (Apple, 2011: 12-20). Literatürde "Beş Faktör (Treyt veya Özellik)" olarak ifade edilen bu yaklaşım günümüzde "Dışa Dönüklük", "Uyumluluk", "Sorumluluk", "Duygusal Denge" ve "Açıklık" olmak üzere kişilik özelliklerini beş boyut olarak tanımlanmaktadır (Dunsmore, 2005:5). Bu boyutlar şu şekilde sıralanmaktadır:

1. Dışa dönüklük (Extraversion): Başkaları ile iletişim ve etkileşim eğilimi olarak tanımlanan dışa dönüklük, bireyin heyecan ve yüksek enerji durumunu yansıtır (Goldberg, 1992: 26-42; McShane ve Von Glinow, 2005: 40-41).

2. Duygusal Denge (Neuroticism): Genel olarak üzüntü ve öfke gibi negatif duygulara eğilimi olan ve karşılaştığı her olay karşısında aşırı stres yaşayan bireylerin taşıdığı özelliklerdir (McCrae ve Costa,1987: 81-90; Kaşlı, 2009:26-27).

3. Uyumluluk (Agreeableness): Diğerlerine oranla daha fazla işbirliği yapma eğiliminde olan, ilişkilerinde daha nazik, saygılı, sevecen, esnek bir yapıya sahip (Graziano ve arkadaşları, 1996: 820-835; Goldberg, 1992: 26-42).

4. Sorumluluk (Conscientiousness): Sorumluluk düzeyi ağır basan bireyler azim, başarı, güvenilirlik, sorumluluk bilinci, planlı ve programlı olma gibi özelliklerle ifade edilirler (Somer ve arkadaşları, 2002: 21-33; Barrick ve arkadaşları, 2005: 745- 767).

5. Açıklık (Openness to Experience): Analitiklik, meraklılık, bağımsızlık, yaratıcılık, liberallik, geleneksel olmayan, güçlü hayal gücü, kuvvetlilik, geniş ilgi alanlarına sahip olma, sanata ilgi duyma ve açık fikirlilik gibi sıfatlar sayılabilmektedir (Puher, 2009: 8-12).

• Yüksek Maliyet

Tüketicinin kalite ve konfor algısı lüks ürünlerin maliyetlerini de etkilemektedir. Tüketicilere daha fazla konfor, kalite, estetik olanaklarını ürün bazında hizmet sunmak için her bir malzemede kaliteli ürün kullanılmakta ve tüketicinin algısını bu yönde dikkat çekmeye sağlamaktadır. (Aksu ve Ercan, 2014; Baumgarth vd.,2008; Dikmen, 2008).

• Sınırlı Sayıda Üretim

Lüks tüketim herkes tarafından kullanılabilir ürünler sağlamaz. Özellikle küreselleşmenin verdiği etkiyle lüks tüketim her geçen gün artmaktadır. İşletmeler ve

markalarda lüks ürün özelliklerini her geçen gün artırmaktadır. İnsanın hazcı özellikleri sürekli estetik duygularını gidermeyi ister. Bunun yanında, insanlar seçkin özellikler kazanmak ve diğer insanlar içerisinde bir fark yaratmak için lüks tüketime önem verirler. İşletmeler teknolojik gelişmeler dâhilinde konfor alanı yüksek, tamamıyla kaliteli malzemelerden yapılmış ürünler üretmektedirler. Dünya da sadece bir tane üretilmiş dünyanın en pahalı arabası bu duruma örnektir (Bugatti tarafından üretilen La Voiture Noire modeli). Aracın vergileri hariç fiyatı 12,5 milyon dolar olarak piyasaya sunulmuş ve sadece 1 tane üretilmiştir. Gerek tasarımı gerek iç konforu nedeniyle pek çok tüketici tarafından sahip olunmak istenen özellikler taşımaktadır. Bu noktada kişi böyle bir kıt olan lüks ürüne sahip olduğu zaman kendisini imtiyazlı, özel, ve ayrıcalıklı bir statüye sahip hissediyor.

• Reklam ve Pazarlama Stratejisi

Lüks tüketim sektöründe hedeflenen kitleye ulaşmak için çeşitli yöntemler kullanılmaktadır. Reklamcılıkta olmasa olmaz yaratıcı stratejilerin gelişiminde bazı sabit olgular mutlak suretle gerekmektedir. Bu söz konusu olgular, ürünün hedef kitlesinin demografik ve sosyo-kültürel durumunu, psikolojik yapısını, toplumsal kökenini gibi birçok değişkeni temel alarak yapılan araştırmalarla ortaya konmuş, somut verilerdir. Bu verilere ivedilikle ulaşabilmek amacıyla geliştirilen pazarlama stratejisi ise İkna bilgi modelidir. Friestad ve Wright tarafından önerilen İkna Bilgi Modeli, tüketicilerin (hedef kitle) satıcıların (reklamcılar, pazarlamacılar gibi genel olarak ikna girişimini yönlendiren kişiler) ikna girişimine nasıl tepki verdikleri hakkında genel bir teoridir. "Bir ikna girişimi, kişilerin ihtiyaçlarını tanımak, yönlendirmek ya da yapılandırmak isteklerinden dolayı başvurdukları bir kaynaktır (Friestad ve Wright, 1994).

Lüks harcamalar için gerekli bütçeye sahip kişilere doğru zamanda ve doğru alanda ulaşmak gerekmektedir. Teknolojinin de sağladığı fırsatlar sayesinde işletmeler çeşitli reklam ve pazarlama yöntemleri kullanmakta ve işletmeler bu reklam ve pazarlama yöntemleri için gerekli finansmanı oluşturmakla yükümlüdürler.

3. Lüks Tüketimde İşletme Performansı

3.1. İşletme Performansı

İşletmeler; mal ya da hizmet üretmeleri açısından, belirli görev ve hedefleri oluşturmak üzere kurulurlar. Kaynak kullanımında etkinlik, verimlilik ya da benzeri organizasyon hedeflerinin oluşma aşaması, organizasyonun önceden belirlenen performans kriter ya da standartlara ne ölçüde uygun davrandığını göstermesi açısından büyük önem taşır.

Performans; bir kişinin, birliğin iş yapma düzeyi olarak tanımlanabilir. Performans, belli koşullara göre bir işin yerine getirilme aşaması ya da meydana getirilen sonuçlardır.

İşletme literatüründe performans, etkinlikten verimliliğe kadar farklı şekilde tanımlanmaya çalışılmıştır. Örgütsel etkinlik kavramı, bir toplumda örgütsel amaçlar belirleme bunlara ulaşma ve onları elde etme derecesidir. Bu görüş bir örgütün daha önceden belirlediği amaçlara ulaşma derecesinin maksimum seviyeye çıkarılması sonucunda o örgütün etkinliğinin de maksimum derecede olacağını savunur. Aldemir, 1985: 201-202). Verimlilik ise, üretim sürecindeki girdiler ve bu sürecin sonunda elde edilen ürünler (çıktılar) arasındaki pozitif veya negatif ilişkiyi ifade eder. Ve bu kavram savurganlıktan uzak, kaynakları en iyi biçimde değerlendirmek ve üretmekle ilişkilidir. Bu süreç içerisinde kavramsal olarak birbirlerinin yerine geçebilen çıktı, motivasyon

kavramı, bireysel performans, örgütsel etkinlik, verimlilik, karlılık, maliyet, rekabet edebilirlik, kalite gibi farklı argümanlar da performans ölçümü için göz önünde bulundurulmuştur (Pritchard, 1992). Performans kavramı, "bir amaç doğrultusunda planlanmış bir etkinlik sonucunda elde edilen, nicel ya da nitel olarak belirlenen soyut bir kavramdır" denilebilir (Çömez, 2007:41). Performansın somutlaşması ve bu sayede gözle görülebilir hale gelmesi ancak gerçekleşen etkinliğin sonucunun negatif veya pozitif yönden değerlendirilmesi ile mümkündür. Performans değerleri, süreç içerisindeki ölçümlere müteakip belirlenir. Bu değerlerin her biri performansın doğrudan göstergesidir.

3.1.1. Lüks Tüketimde İşletmenin Performans Kriterleri

Bu güne kadar çeşitli yazarlar tarafından işletmenin amaçlarını ortaya koyan farklı kriterler belirlenmiştir. Farklı performans kriterlerinin kullanılmış olmasına rağmen yüksek kalite, düşük maliyetli üretim, bekleme süresinde azalma, ürün ve süreç yeniliği ve sürekli gelişmeyi teşvik eden stratejilere olan gereksinim üzerinde durulmuştur. İşletmelerin performanslarının tüm yönlerinin ölçülmesine imkan veren etkinlik, verim ve girdilerden yararlanma, verimlilik, üretkenlik, etkinlik, yeterlilik, çalışma yaşamının kalitesi, karlılık, kalite ve yenilik son dönemlerde işletme performansının ana kriterleri şeklinde kabul edilir. Kriterlerde bu boyutlardan hangilerinin kullanılacağı işletmelerin önceliklerine, amaç ve hedeflerine hatta yönetimin değer ve isteklerine göre belirlenir (Akal, 1994).

Kaplan ve Norton'a göre Performans kriterlerinin belirlenmesinde yönetim, çok boyutlu bir performans sistemi yürütmeli, dört temel soru sorarak veya dört temel perspektiften bakarak karar vermelidir (Ahmed, Abdalla: 2002). Bunlar; 1. Firma hissedarlarına nasıl bakıyor? (Finansal Perspektif). 2. Firma neleri daha iyi yapabilir? (Süreç Perspektifi). 3. Müşteriler firmayı nasıl görür? (Müşteri Perspektifi). 4. Firma değer yaratma ve geliştirmeyi nasıl sürdürür? (Yenilik ve Öğrenme Perspektifi). Bu dört kriter Verimlilik, Üretkenlik, Karlılık, Etkinlik ve Yeterlilik kıstasları baz alınarak değerlendirilmektedir.

• Verimlilik

Verimlilik, genel anlamda belirli bir üretim miktarı ile bu üretimi elde etmek için kullanılan faktörler arasındaki oran şeklinde tanımlanabilir. İşletmeler verimlilik kavramını ekonomik verimlilik olarak ele almaktadır. Ekonomik verimlilik, kaynak israfının en aza indirgenmesi, maksimum faydanın sağlanması gibi etkenleri içerir. Klasik performans anlayışında; verimlilik, bir sistemde yaratılan çıktılarla, bunları yaratmak için kullanılan girdiler arasındaki oran olarak tanımlanmakta ve kaliteden söz edilmemektedir. Oysa günümüzde çıktı kalitesini sağlamadan ulaşılabilecek verimlilik hiçbir anlam ifade etmemektedir. Bu çerçevede kalite de performansın gelişimine büyük katkı sağlamaktadır. (Akal, 2005:48-49).

• Üretkenlik

İşletme yönetiminde üretkenlik, üretim faktörlerini en uygun biçimde kullanarak gerçekleştirilen fiziki üretim düzeyi anlamında kullanılmaktadır.

- **Etkinlik**

İşletmenin amacına ne derece ulaştığının derecesidir. İşçilik, hammadde, malzeme ve bunun gibi diğer girdilerin işletme bünyesinde belirlenen amaçlar ve hedefler doğrultusunda ne derece yeterli kullanıldığını gösteren önemli bir kavramdır.

- **Yeterlilik**

Yeterlilik, şirket tarafından daha önce belirlenmiş standart haline getirilmiş üretim miktarının, uygulama ile meydana gelen real(gerçek) üretim miktarına bölünmesi ile elde edilen orana denir.

- **Karlılık**

Karlılık, işletmenin belli bir iş döneminde yaptığı satış veya verdiği hizmet ile elde ettiği kârın o dönemde işletmede kullanılan sermayeye oranıdır.

3.2.Lüks Tüketimde İşletmenin Performans Yönetiminin İçeriği

Küreselleşme ve Tüketici beklentilerinin önemli hale gelmesi etkili performans yönetimini gerekli kılmaktadır. Etkili bir performans yönetim sistemi performansı tanımlar, ölçme ve değerlendirme araçlarını kullanır ve performansa ilişkin geri bildirimleri sunar.

Bir işletmenin performans yönetimi kriterlerini ortaya koyup, geliştirerek ileriye dönük planlar oluşturması işletme açısından önemli faydalar sağlamaktadır. İşletmeler performans yönetimi sistemi sayesinde;

- Geleceğe yönelik stratejiler belirleyerek işletmenin çıkarlarını azami boyuta taşıyacak planlar yaparlar. Büyüme ve ilerleme ancak planlı uygulamalar ile gerçekleştirilir. Ancak plan sadece tek bir hedefe yönelik değil bütünsel olarak, verimliliğe kara, etkinliğe yeterliliğe endekslilikte yürütülmelidir (Bayrutt,2007)

- İşletmenin piyasa içerisinde oluşturduğu yeni girişimleri tasarlar, bu girişimleri hayata geçirerek uygularlar.

- İşletmeler performans yönetimini güçlendirmek için ödüllendirme sistemini uygularlar. Günümüzde, yöneticiler tarafından ödül ve teşvik sistemleri performans kriterlerinin edimi için önemli bir hale gelmiştir (Koç, 2007). Organizasyon içerisinde personelin potansiyelini daha üst düzeye çıkarmak için ödüllendirme sistemlerinin önemli bir edimi ve getirisi bulunmaktadır. Uygulama çalışmasında insani yaklaşımlı ödüllendirme sistemlerinin verimlilik ve çalışan performansı üzerindeki etkisinden bahsedilebilir (Ekinci, 2008).

- İşletmeler eski ve katı olan yönetim yapılarını esneterek performans yönetim sistemlerini oluşturarak ve geliştirerek organizasyon yapısını yeniden düzenlerler.

3.3.Lüks Tüketimde İşletmenin Performans Yönetiminin Faydaları

Lüks tüketimde müşteri değeri, yüksek kaliteli ürün sunmanın yanında müşteriyle uzun vadeli ilişkiler kurma ve sürdürmenin önemli bir performans göstergesidir. Bu sebeple üstün müşteri değeri sunumu, müşteri sadakati ve bağlılığının uzun vadeli yönetimi performansının itici gücü olarak rekabetçi avantajın sağlanmasında önemlidir. Bu vesileyle, işletmeler performans yönetimiyle müşteriyle uzun süreli bir bağlılık ve güven geliştirecekleri için bu şekilde geri beslenmeyi sağlarlar. Performans

yönetimi performans eğilimini bir diğer ifadeyle bu yönde izlenmesi gereken plan ve düzenlemelerin herkes tarafından şeffaf bir biçimde anlaşılmasını sağlar. Bunun yanında, kaynak ihtiyacının belirlenmesini de sağlar.

4.Gabrielle Chanel ve Chanel No.5

4.1.Tarihçesi

• Gabrielle Chanel, 19 Ağustos 1883 yılında Fransa'nın Saumur şehrinde doğdu. 5 çocuklu bir ailenin ortanca kızıydı. Babası şehirlerarası ticaret yapan bir tüccar, annesi ise ev hanımı idi. 1895 yılında, 12 yaşına geldiğinde annesi ölünce babası tarafından, kendinden küçük iki kız kardeşi ile birlikte Aubizane Yetimhanesi'ne bırakıldı ve bu tarihten sonra ne babasını ne de erkek kardeşlerini bir daha görmedi. Rahibeler tarafından yönetilen bir yetimhane olan Aubizane, oldukça disiplinli bir yerdi. Gabrielle Chanel burada hem eğitimini tamamladı hem de hayatta tek başına durmayı öğrendi. Aubizane'nin Roman mimarisi eseri soğuk ve renksiz taş duvarları, her gün gördüğü rahibelerin giydiği siyah-beyaz kıyafetler, onun ilerideki yaşantısını büyük ölçüde etkileyecekti. 1903 yılında, buradan ayrıldıktan sonra Moulins'e geldi ve bir tuhafiye dükkânında çalışmaya başladı, aynı zamanda Moulins'deki kabarelerde şansını denemeye karar verdi. Kardeşi ile birlikte çalıştığı bir kabarede, o dönemin espirili şarkılarından biri olan "Qui qu'a vu Coco" isimli şarkıyı söylüyordu. Bir süre sonra şarkı onunla o kadar özdeşleşti ki her akşam sahneye çıkmadan önce seyirciler "Coco-Coco" diye tezahürat yapmaya başladılar. Bu kabarede çalışırken Etienne Balsan ile tanıştı. Etienne Balsan, at yetiştiriciliği yapan, genç ve zengin bir adamdı. Onu binicilik dünyası ve sosyetik bir çevre ile tanıştırdı. Bu sayede Gabrielle Chanel ata binmeyi öğrendi ve Gabrielle Chanel ilk şapkalarını tasarlamaya başladı. Yaptığı tasarımlar o döneme göre biraz sıra dışı idi. Kadınların kabarık tarlatanlı ve dar korseli elbiseler giydiği bir dönemde önce tarlatanları ve korseleri hayatımızdan çıkardı. Kocaman tüylü şapkalar yerine taşınması kolay, sade ve zarif şapkalar tasarladı. Önceleri yadırganan bu yenilikler, bir süre sonra hayatlarını kolaylaştırdığını fark eden kadınlar tarafından benimsenmeye başladı. 1910 yılında, hayatının büyük aşkı Boy Capel ile tanıştı. Boy Capel aslen İngiliz'di, hem Fransa'da hem de İngiltere'de iş yapıyordu. Gabrielle Chanel'in yeteneğini görünce onu çalışması için cesaretlendirdi. İş dünyası ve ticaretle ilgili deneyimlerini onunla paylaştı. Gabrielle Chanel ilk butiğini bir şapka butiği olarak Rue Cambon Caddesi 21 numarada açtı. Chanel tarzı yavaş yavaş popüler olmaya başlamıştı. Deauville ve Biarritz'de butikler açtı.

• 1919 yılında Boy Capel bir trafik kazasında öldü ve Gabrielle Chanel asla evlenmedi. Bu yüzden hep Mademoiselle ünvanı ile anıldı. 1921 yılında ilk parfümü No.5'i yarattı. No.5 parfüm dünyasında bir devrim yarattı ve çok kısa sürede bir efsane oldu. Moda ve parfümün yanı sıra mücevher, saat ve gözlük tasarımlarında da aynı başarı devam etti.

• Gabrielle Chanel 10 Ocak 1971 yılında Ritz Carlton'daki odasında 88 yaşında öldü. Öldüğü güne kadar çalışmaya devam etti (Picardie: 2011).



Resim 1

Chanel No.5 :

Chanel No. 5 tüm zamanların en çok satan parfümü:

Coco Chanel'in 1921'de ilk çıkışını yapan bu parfümü çıktığı ilk andan itibaren sansasyon yaratmaya devam etmektedir.



Resim:2

Chanel No.5 kokusunun bu kadar ünlü bir parfüm olmasında kendine has özellikleri bulunmaktadır. Parfümün kendine has kokusunu özel hissettiren ise içinde kullanılan aldehitir. Doğada bulunmayan ve sentetik olarak üretilen aldehit ilk kez bu parfüm kokusunda kullanılmıştır. Koku bünyesinde yasemin, gül, sandal ağacı ve vanilya kokularını içermektedir. Kendine has bir kokusunun olması pek çok kadın tarafından tercih edilen bir parfüm olmasına yol açmıştır.

Parfümün öne çıkan koku özelliğinin yanında kendine has sade ve şık olan tasarımı da dikkat çekmektedir. Parfüm şişesinin sade ve şık tasarımı uzun zamandır kullanılan ve değişmeyen bir tasarım olmuştur. Chanel No.5 1921'li yıllarda üretilmeye başlanmıştır. Her kesim ve yaşta tüketicinin algısını çekmek için farklı formülasyonlarda üretilmiştir. Parfümün tanıtımlarında da pek çok ünlü isim yer almıştır.

Chanel No.5 parfümü ilk üretildiği yıllarda elit kadınların büyük ilgisini çekmek için hazırlanmıştır. Gabriel Chanel Paris'in elit kadınlarının ilgisini çekmek için bu kokuyu hazırladığı bilinmektedir. Chanel o dönemlerde diğer parfüm kokularından farklı olarak ve gösterişli parfüm şişelerine karşı çıkarak bu parfümü sade ve şık bir tasarımla piyasaya sunmaya karar vermiştir. Ernest Beaux yaptığı şişe tasarımlarının üzerine numaralar koymuştur. Chanel bu tasarımlardan 5 numaralı olanını seçerek parfümün ismini belirlemiş olmaktadır. Başka bir rivayete göre ise Chanel'in şanslı numarasının 5 olduğu söylenmektedir.

Parfüm en çok satan parfümler içerisinde yer almaktadır. Fransız hükümeti raporlarına göre Chanel No.5'in her 30 saniye de bir satıldığı kanıtlanmıştır (Parfümforum.com: 2020). Chanel No.5'in dünyaca üne kavuşması da 2. Dünya Savaşı'nın bitimine doğru başlamaktadır.

Amerikalı askerler, kendilerini ülkelerinde özlem ile bekleyen eşlerine en güzel hediyeyi Paris şehrinde bulmuştur; onlar savaş sonrasında ülkelere dönmeye önce Chanel'in Rue Cambon'daki butiğinin önünde söz konusu ünlü ve muhteşem kokuyu almak için saatlerce süren bir kuyruğa girerler. Bu yönelimin sırrı esasen tutku, aşk, savaş, özgürlük, direniş, şan, şöhrat, başarı ve bu gibi kavramların daha fazlasını barındırdığı, mücadelenin adı olduğu ve aslında Coco Chanel'in bir özgürlük sembolü olduğu gerçeğidir. (Fransa-Grasse: Kokuların Sırrı: 2012)

4.2.Chanel No.5'in Tanıtım Yöntemleri

Chanel No.5 markasının reklamları ilk olarak Marilyn Monroe ile başlamıştır. Bir gazetecinin Mariyn Monreo ile röportajında "Yatmadan önce ne giyersiniz?" sorusuna Marilyn Monroe'nun sadece birkaç damla Chanel No.5 yanıtı parfümü daha da ilgi çekici bir hale getirmiştir.

Rekabet piyasasında verdiği etkiye dayanarak işletmeler Chanel No.5'in reklamlarında dönemin ünlü kadınlarıyla ve ünlü reklamcılarıyla çalışmıştır. Reklamlarda tercih edilen o dönemin ünlü kadınları parfümün tanıtımında çok büyük bir etkiye sahip olmuştur. Tüketicinin algısını çekmede daha da başarılı olunmuş ve parfümün dünyaca ünlü bir marka haline gelmesini sağlamıştır. "*Parfüm kullanmayan bir kadının geleceği yoktur!*", "*Yeri doldurulamaz olmak için, her zaman farklı olunmalıdır.*", "*Kadın, hak ettiği yaşadadır.*". "*En cesur hareket, kendini düşünmektir. Hem de en yüksek sesle.*", "*Coco Chanel'in oluşturduğu metaforlar aslında güçlü marka bilincini ve inancını dünyaya kabul ettirdiği yargılarıydı.*

Ama 1960'lerde parfüme olan ilgi kutusunun lüks olmamasından ve outletlerde satılmasından dolayı azalıyor. 70'lerde parfümün tasarımı yeniden dizayn ediliyor ve outletlerden çekiliyor. Pazarlama yönetimi ve süreç içerisinde izlenen işletme politikası daha rekabetçi bir vizyon ile başlıyor. Coco Chanel marka adını koruyarak iddialı bir reklam stratejisine girdi. 1940 ve 1950 yıllarında "*Yaşayan her kadın No.5'i sever*" mottosuyla yaratılan ikonik ve akıllıca kurgulanan reklam kampanyalarından sonra Fransız aktris Catherine Deneuve'un fotoğrafının ve bir parfüm şişesinin de yer aldığı 1970 yılında yayınlanan ve ses getiren reklam, söz konusu markanın parfümünün en çok tanınan reklamı oldu. Buna müteakip Nicole Kidman'ın yer aldığı 2003 yılı reklamları, ardından da 2012 yılında Brad Pitt'in başrol olarak yer aldığı No.5 reklamı, bu markanın dünya üzerinde en çok ilgi uyandıran reklam kampanyalarından biri oldu. Chanel No.5, bir kadın kokusu için dünyaca ünlü ve erkeklik kavramı ile bağdaştırılan erkek bir modelle çalışan ilk parfüm markası olarak tarihin raflarında yerini aldı. (Terim, B. 2016)



Resim 3:

Chanel *paradoksların parfümü* sloganıyla başlattığı kampanyasında No.5'in tanıtımı "modern paradokslar" şeklinde oldu. Lily-Rose Depp'in parfümün yeni yüzü olarak seçildiği kampanyada *düzen/düzensizlik, erkeksi/kadınısı, saf/yapay* gibi birçok ikilemden yararlandı. Kampanyanın iddiası ise kadın doğasında tüm bu ikilemler yer edinmiş olması. "*Beni biliyorsun ve bilmiyorsun*" etiketiyle yapılan No.5 reklamları, parfümü paradoksların kokusu olarak tanıtıyor. Yünlü kumaş takımlar, "little black dress" (kısa siyah elbise) ve inci aksesuar kültürünü moda dünyasıyla tanıştıran Chanel, kreatif direktörü Karl Lagerfeld'in yardımıyla markayı genç müşterilere yaklaştırıyor. No.5 parfümünün reklam yüzü olarak seçilen 17 yaşındaki Lily-Rose Depp ve Paris Moda Haftası'nda klasikleşen Chanel tarzına genç bir tarz getiren "Technicolor" konsepti markanın gençleştiğinin en büyük göstergelerinden. Markanın başarısındaki en önemli etkenlerden biri de halkla ilişkiler tekniklerini çok yoğun bir biçimde kullanması ve bu konuda uzman kişilerden destek almasıdır. (Terim, B. 2016)

Bir işletmenin, bir kurumun ya da kişilerin iletişim kurmak amacıyla yürüttüğü düzenli faaliyetler olan halkla ilişkiler, çeşitli mesajlar oluşturarak bu mesajları doğru zamanda, doğru yerde ve doğru hedef kitlelere ulaştırmayı amaçlar. İtibar, imaj yönetimi, kriz iletişimi, sponsorluk, sosyal sorumluluk, kurumsal kimliği yönetme, etkinlik yönetimi, kurumsal iletişim vb. gibi uygulama alanları mevcuttur (İlıcak Aydınalp, 2020: 2291-2292). Lüks markaların en büyük başarısı halkla ilişkilerin bu uygulama alanlarını da yerine getirmesidir. Chanel bunu başarıyla yapmaktadır.

5. Lüks Tüketim Mallarında İşletmenin Yönetimsel Başarısı

İşletmeler küreselleşmeyle birlikte artan rekabet ortamında çeşitli yöntemler deneyerek ve uygulayarak organizasyonel başarıyı en üst safhada tutmayı amaçlarlar. Bir markanın yaratılmasında ve bu markanın lüks tüketim ürünü sayılmasında çeşitli unsurlar bulunmaktadır. Markanın kimlere hitap ettiği, özellikleri piyasadaki diğer markalardan ayıran özellikleri örneğin, markanın bireyin benlik kavramının sembolü haline gelebilmesi, bir diğer ifadeyle bireyin benliğini iletebileceği biçimde kişisel fayda sağlaması ayırıcı faktördür. Markanın özgünlüğü açısından da oldukça önemlidir. Markanın ön planda tutularak arzu edilen ve dikkat çeken bir mal haline gelmesi işletmenin yönetimsel başarısıyla da alakalıdır. Russel Belk, şu şekilde bu durumu ifade etmiştir: "Neye sahip olduğumuzun ne olduğumuzu göstermesi, belki de müşteri davranışlarının en temel ve güçlü gerçeğidir" (Aaker: 2016:115).

Yönetim, yapısı gereğince dinamik bir kavram olarak karşımıza çıkar. Buna dayalı olarak yönetim, insanlık tarihinin gelişimine paralel bir yapıda seyretmektedir. İnsan varlığının devam ettiği sürece bu değişim ve gelişim süreci de devam edecektir. Sosyal bir

varlık olan insan, etkileşimde bulunduğu bütün alanları kültürel ve ekonomik açıdan yeniden etkilediği ve yapılandırdığından yönetim yaklaşımı da söz konusu çevresel etkilere bağlı olarak yeniden yapılandırılma zorunluluğu taşıyacaktır (Çin, 2015:18). Hizmetkâr liderlik yaklaşımı da bu yeniden yapılanma ve etkileşimler gereğince ortaya çıkmış bir yönetim modelidir. Hizmetkâr lider, edindiği bilgi ve tecrübeyi başarılı bir şekilde çalışanlarına aktarabilen, kendi çıkarlarından çok işletme çıkarlarını önemseyen, çalışanlara örnek tutum ve davranışlarıyla yol gösteren, güvenilir ve insanları etkileme de başarılı bir rol üstlenen liderlerdir. Hizmetkâr liderler, çalışanlarını bir araya getirme de, gereken uyum ve işbirliğinin sağlanmasında örnek rol çizerler. Örgütsel yapı olarak hizmet etme esasına dayalı liderlik yaklaşımı benimsenerek daha çok hizmet etmek, sorunlara daha hızlı ve etkin çözümler üretebilmek başarıyı daim kılacaktır.

Günümüzde kapitalizmin önünü açtığı serbest piyasa ekonomisi tüketicilere pek çok olanak tanımaktadır. İstenilen ürüne ulaşma kolaylığı, teknolojinin dünyanın her yerinde kullanılıyor oluşu, çeşitli pazarlama ve reklam teknikleri, ulaşım ve iletişim kolaylığı tüketicilerin ürün talebini de artırmaktadır.

İşletmeler de bu rekabet ortamında organizasyon içerisindeki yönetim ve performans yöntemlerini gözden geçirmektedirler. Aksi takdirde işletmelerin rekabet piyasası içerisinde geri kalmasına ve finansman kaynaklarını yitirmesine sebep olacaktır. İşletmeler katı bir emir komuta zincirinden çok çalışanlarını sahiplenen, onların bilgi ve tecrübelerinden, görüşlerinden yararlanan bir hal almışlardır. İşletmenin performansı organizasyon içerisindeki çalışanın performansı ile da orantılıdır. Çalışan işletmeye kendini her ne kadar bütüncül hissederse etkinliği de o kadar artmaktadır.

İşletmeler gerekli ödüllendirme teknikleriyle işletmenin performansını artırmayı hedeflerler. Ödüllendirme yöntemi hem çalışanı işe bağlar hem de organizasyonun daha etkin verimli performans göstermesine olanak sağlar. İşletmeler çeşitli reklam ve pazarlama tekniklerini teknolojinin genişliği dâhilinde daha etkin verimli kullanabilirler bu olanak da işletmenin ürünlerini pazarlamasında daha etkin kılmaktadır.

Chanel No:5 örneğinde de görüldüğü üzere işletmeler lüks tüketim mallarını hangi kitleye hitap ettiklerini belirlemektedirler. Lüks tüketim malının kim ve hangi grup tarafından tercih edileceğinin doğru belirlenmesi işletmenin yönetimsel başarısıyla da alakalıdır. Bu bağlamda, Chanel No.5 markasının yönetimsel başarısı olarak; hizmet etmeyi, vizyoner olmayı, güven sağlamayı, ileri görüşlülük becerisine sahip olmasını söyleyebiliriz. Chanel No.5'in yönetimsel başarısını bugüne kadar marka olarak devam ettirmesindeki diğer bir etmen ise yapmış olduğu işlerin başarısından veya başarısızlığından kendisini sorumlu kabul etmesi ve hep daha iyisini ortaya çıkarma çabasıdır. Ayrıca marka, kriz iletişimini yönetme konusunda da bilinçli çalışmalarıyla farkındalık yaratmaktadır. Çünkü krize hazırlıklı olmak ve krizleri yönetmek önemlidir.

Kriz olgusu; bir dönüşüm, bir başkalaşım âdeta bir dönüm noktası özelliği göstermektedir. Kriz bir yandan gelişimi, büyüme fırsatlarını; bir yandan da gerilemeyi, yıkımı içinde barındırmaktadır (İlıcak, 2020:260). Kriz iletişimi süreci ise "örgüt içi iletişimi, geleneksel medya ve sosyal medya iletişimini ve özellikle tüm paydaşlarla iletişimi" kapsayan çok kapsamlı ve detaylı bir süreç olarak karşımıza çıkmaktadır (İlıcak Aydınalp, 2020:11). Chanel No.5'in sürekli revize edilen kriz iletişim planları ile yönetim sürecine de daimi destek vermektedir.

Sonuç

Günümüzde küreselleşmenin etkisiyle ve artan teknolojik gelişmeler sayesinde bilgi akışı ve istenilen bilgiye ulaşma yöntemi bir hayli gelişmiştir. Çeşitli pazarlama, halkla ilişkiler ve reklam yöntemleriyle ürünlerin tanıtımı kolaylaşmış ve tüketici kitleler tarafından tercih edilmesi hız kazanmıştır. Ürün çeşitliliğinin artması, ürünlerin kalite

düzeyleri tüketici algılarını etkilerken estetik kaygılar gibi nedenlerden kaynaklı lüks tüketim olgusu ortaya çıkmıştır. Ülkeler arasındaki bilgi akışının hızlanması, ulaşımın kolaylığı, teknolojinin gelişmesine bağlı olarak bu ürünlere ulaşma imkanı da kolaylaşmıştır.

Sanayi devri modern dünyadaki toplumlarda yaşayan bireylerin ihtiyaçların farklılaşmasına, onların arzu ve beklentilerine göre ürünlerin, çeşitli eserlerin ve hizmetlerin ortaya çıkmasına sebebiyet vermiştir. Bir malın başka bir maldan ayırt edilmesini sağlamak için kullanılan marka kavramı, artık değişimler ile birlikte anlamsal çerçevede çok daha genişlemiş ve zengin anlam yükü kazanmıştır. (Ilıcak Aydınalp, 2019: 680). Markalar lüks tüketimin artmasına yönelik önemli bir gerekçe olarak karşımıza çıkar.

İnsanların ekonomik refah durumlarının artması, çeşitlenen markalar lüks tüketim mallarının dikkat çekecek bir biçimde hayatımızda yer almasını sağlamıştır. Önceden insanların temel ihtiyaçlarını giderecek şekilde tüketimde bulunmaları süreci değiştirmiş, refah düzeyinin artmasıyla tüketim çeşitlenmiştir. Krediler, taksitlendirme yöntemleriyle insanlar daha çok tüketime itilmiş ve tüketen insanda hazcı bir tüketim oluşmaya başlamıştır.

Artan rekabet ortamında ürünlerini en iyi şekilde piyasaya sunmak isteyen işletmeler organizasyonel yapılarında değişikliklere giderek performansı ve verimliliği artırmayı hedeflemişlerdir. İşletme yönetiminde çeşitli yöntemler geliştirilerek değişken ve hızlı Pazar piyasasında tüketiciler tarafından dikkat çeken lüks tüketim malları önemli bir hale gelmiştir.

Chanel No.5 lüks markası ise yarattığı farkındalıkla, ayırt edici özelliği ile reklam, halkla ilişkiler çalışmalarıyla ve yönetimsel başarısıyla kendi alanında öncü bir marka olmaktadır. Marka lüks tüketimi tetikleyen tüm iletişim kanallarını da çok etkili bir biçimde kullanmaktadır. Dünyanın en önemli yıldızları ile yürütülen reklam kampanyaları, etkinlikler, organizasyonlar ve sponsorluk çalışmaları ile olumlu imajını pekiştirmekte ve itibar yönetimini de gerçekleştirmektedir.

Sonuç olarak rekabet piyasası her geçen gün artmakta çeşitli ürünler üretilmekte ve yeni lüks markalar piyasaya sürülmektedir. Bir işletmenin başarılı bir şekilde bu piyasa içerisinde yer edinebilmesi için tüketiciler tarafından dikkat çeken ve arzulan, estetik duygulara hitap eden tüketim malları üretilmektedir. Üretilen bu lüks tüketim mallarında kalite, tasarım ve konfor tüketiciler tarafından rağbet edilen bir etken haline dönüşmüş ve bu özelliklerin iletişim kanalları ile duyurulması da önem teşkil etmektedir.

KAYNAKÇA

AAKER, D.A., (2016), "Güçlü Markalar Yaratmak", Çeviri : Erdem Demir, MediaCat.

AÇIKALIN, S., ERDOĞAN, L.,(2004), "Veblen'ci Gösteriş Amaçlı Tüketim", SÜ İİBF Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi.

AHMED, A. M., H. S. ABDALLA, "An Intellegent System for Performance Measurement Selection", Proc. Instn. Mech Engrs. Vol. 216, Part B: J Engineering Manufacture, 2002.

AKSU, S. ve ERCAN, M. (2014). Lüks Marka İletişiminde Sosyal Medyaya Uyum Sağlamak: Gucci ve Vakko'nun Facebook ve Twitter Kullanımları Üzerine Bir İnceleme. Türkiye İnternet Konferansı, Erişim Adresi <http://inet-tr.org.tr/inetconf17/bildiri/9.pdf>

AKLINİZİKESFEDİN, Nörobilim 2019, <https://aklinizikesfedin.com/yonetimsel-acinda-mcclellandin-ihtiyaclar-teorisi/> 2019.

- ALTUNIŞIK, R, ŞUAYİP, Ö ve TORLAK, Ömer (2001). Modern Pazarlama. Adapazarı: Değişim.
- ALDEMİR, M.C. (1985) Örgütler Ve Yönetimi, Makro Bir Yaklaşım, İzmir.
- APPLE, M. T. (2011). The big five personality traits and foreign language speaking confidence among japanese efl students. Doctoral Dissertation. Temple University, Pennsylvania.
- ARSLAM, M.(2019), Tüketici Davranışları, http://web.harran.edu.tr/assets/uploads/other/files/birecik/files/T%C3%Bcketici_Davran%C4%B1%C5%9Flar%C4%B1.pdf
- BABIN, B. J., DARDEN, W. R., & GRIFFIN, M. (1994). *Work and/or fun: Measuring hedonic and utilitarian shopping value*. Journal of Consumer Research
- BARRICK, M. R., PARKS, L., ve MOUNT, M. K. (2005). Self-monitoring as a moderator of the relationships between personality traits and performance. *Personnel Psychology*, 58(3)
- BATI, U. (2015), Marka Yönetimi Vazgeçme Çağında Yüksek Sadakat Markaları Yaratmak, Alfa yayın
- BAUDRILLARD, J. (2016). Tüketim toplumu. (Çev. H. Deliceçaylı & F. Keskin). İstanbul: Ayrıntı.
- BAUMGARTH, C.,KELEMCI, S. G., CERİTOĞLU, A. B. (2008). Lüks Markalar GerçektenGüçlüMarkalar Mı? Türkiye'deki Temel, Premium ve Lüks Markaların Faydaları ve Marka Güçlerineİlişkin Ampirik Bir Çalışma. Marmara Üniversitesi İ.I.B.F. Dergisi
- BAYYURT, N.,(2007). "İşletmelerde Performans Değerlendirmenin Önemi ve Performans Göstergeleri Arasındaki İlişkiler, <https://dergipark.org.tr/en/download/article-file/9295>
- BCG The Boston Consulting Group: Haberler.com., <https://www.haberler.com/bcg-kuresel-luks-tuketim-pazari-2-trilyon-dolara-5873160-haberi/> Erişim Tarihi.05.04.2014).
- BIÇAKÇI, İ. (2008), *Sanayi toplumundan bilgi toplumuna tüketimin evrimi ve Türkiye'deki yansımaları*, *Uluslararası İnsan Bilimleri dergisi*, Cilt:5 Sayı:1 Yıl:2008
- BOCOCK, R. (1997). Tüketim. (Çev. İ. Kutluk). Ankara: Dost Kitabevi Yayınları.
- BOZZOLO, Anita M. ve BROCK, Timothy C. (1992). "Unavailability Effects on Message Processing: A Theoretical Analysis and an Empirical Test", *Basic and Applied Social Psychology*.
- BRANNON, L. Anna ve BROCK, Timothy C. (2001). "Scarcity Claims Elicit Extreme Responding to Persuasive Messages: Role of Cognitive Elaboration", *Personality and Social Psychology Bulletin*.
- BRAND LIFE, (15.03. 2020), "Chanel No. 5 Öyküsü", Erişim tarihi 15.03.2020 <http://www.brandlifemag.com/yillara-mevdan-okuyan-efsane-parfumun-oykusu-chanel-no-5/>.
- BURNS, David J. ve WARREN, Homer B. (1995). "Need for Uniqueness: Shopping Mall Preference and Choice Activity", *International Journal of Retail and Distribution Management*
- CAMPO, Katia; GIJSBRECHTS, Els ve NISOL, Patricia (2004). "Dynamics in Consumer Response to Product Unavailability: Do Stock-out Reactions Signal Response to Permanent Assortment Reductions?", *Journal of Business Research*.
- ÇİN, S., "Yönetişim Sürecinde Sivil Toplum Kuruluşları", *Üçüncü Sektör Sosyal Ekonomi*,50,(2015):18.
- CHEN, J., & KIM, S. (2013). A Comparison of Chinese Consumers' Intentions to Purchase Luxury Fashion Brands for Self-Use and for Gifts. *Journal of International Consumer Marketing*.

- COŞKUN, T. (2019), "*Hedonik ve Faydacı Tüketim Davranışları Ölçeğinin Geliştirilmesi: Güvenirlilik ve Geçerlik Çalışması Development of the Hedonic and Utilitarian Consumption Behavior Scale: Reliability and Validity Study*", Muğla Üniversitesi.
- ÇÖMEZ, P., (2018), "Örgütlerde Değişim Yönetiminin Finansal Performans Üzerine Etkisi: Elektrik Sektörü Üzerine Bir Uygulama,
- CLEVELAND, M., & CHANG, W. (2009). Migration and Materialism: The Roles of Ethnic Identity, Religiosity and Generation. *Journal of Business Research*.
- CAPİTAL, (01.03.2020), "*Lüks Tüketim Etkileri*", *Erişim tarihi: 01.03.2020*, <https://www.capital.com.tr/>.
- DELOİTTE Bilgi Türkiye'de Lüks Sektörü: Lüksün Yükselişi (2018), <https://www2.deloitte.com/tr/tr/pages/consumer-business/articles/global-powers-of-luxury-goods.html>
- DELOİTTE Rapor, Dijilopedi, 2020, <https://dijilopedi.com/deloitte-luks-tuketimin-kuresel-gucleri-2017-raporunu-yayinladi/> Erişim Tarihi 20 Temmuz 2020.
- DİKMEN, G. Ö. (2008). Lüks Marka Pazarlaması, Vertu Örneği. İstanbul Üniversitesi İletişim Fakültesi Hakemli Dergisi| IstanbulUniversityFaculty of Communication|journal, 31.
- DUBOIS, B., & DUQUESNE, P. (1993). The Market for Luxury Goods: Income versus Culture. *European Journal of Marketing*
- DUNSMORE, A. J. (2005). An investigation of the predictive validity of broad and narrow personality traits in relation to academic achievement. Doctoral Dissertation. Knoxville: The University of Tennessee.
- DURSUN, Y., YAPRAK, İ., (2018), "Tüketicilerin Kişilik Özelliklerinin Marka Sadakati İle İlişkisi: Kayseri'de Yaşayan Üniversite Öğrencileri Üzerinde Bir Uygulama, Gaziantep Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi , 17 (2).
- EKİNCİ, F. (2008). Kamu personel yönetiminden insan kaynakları uygulamasına geçişin çalışanların verimliliğine etkisi. *Maliye Dergisi*
- Etimoloji Türkçe,(01.03.2020), "*Lüks Tüketim Nedir?*", *Erişim tarihi: 01. 03. 2020* <https://www.etimolojiturkce.com/>
- FRANKE, Nikolaus ve SCHREIER, Martin (2008). "Product Uniqueness as a Driver of Customer Utility in Mass Customization", *Marketing Letters*.
- FRANSE-Grasse: Kokuların Sırrı (2012), <https://www.atlasdergisi.com/kesfet/kultur/fransa-grasse-kokularin-sirri.html> Erişim Tarihi. 14. 12.2012
- FRIESTAD, M. ve WRIGHT, P., "The Persuasion Knowledge Model How People Cope With Persuasion Attempts" *Journal of Consumer Research*.Vol.21 June , 1994.
- GRAZIANO, W. G., JENSEN-CAMPBELL, L. A., & HAIR, E. C. (1996). perceiving interpersonal conflict and reacting to it: the case for agreeableness. *Journal of Personality and Social Psychology*, 70(4)
- GOLDBERG LR. (1992). The development of markers for the big-five factor structure. *Psychological Assessment*, 4(1)
- GONG, Y. (2001). "Anomaly of Consumption: Asian's Extravagance in Luxury Goods" Google Website.
- ILICAK AYDINALP, Ş. G. (2020). Halkla ilişkiler perspektifiyle yapay zekâ. *Turkish Studies – Social Sciences*, 15(4), 2283-2300. <https://dx.doi.org/10.29228/TurkishStudies.42106>.
- ILICAK AYDINALP, Ş. G. (2020). "Kriz İletişiminin Boyutu", Farklı Yönleri ile Kriz ve İletişimi, (Ed.) İlicak, G., Ankara: Nobel Yayınları (1-22). ISBN: 978-625-402-006-3
- ILICAK AYDINALP, Ş. G. (2019). "Kişisel Marka Bağlamında Sanatçı Markalarının Değerlendirilmesi" *Social Mentality and Researcher Thinkers Journal*, Published Date:20.04.2019 Vol 5 / Issue 18 / pp:669-682, ISSN: 2630-631X.

ILICAK, N.G.(2020). "Âşık Tarzı Şiir Geleneğinde Doğal Afetlerin Konu Edildiği Destanlar" "Farklı Yönleri ile Kriz ve İletişimi, (Ed.) Ilıcak, G., Ankara: Nobel Yayınları (259-284). ISBN: 978-625-402-006-3.

INMAN, J. Jeffrey; PETER, Anil C. ve RAGHUBIOR, Priya (1997). "Framing the Deal: The Role of Restrictions in Accentuating Deal Value", *Journal of Consumer Research*.

İPLİKÇİ, G. H., (2015), "Reklamlarda Tüketiciyi İkna Etmek için kullanılan Stratejiler ve Reklam Örnekleri", *Sosyal ve Beşeri Bilimler Dergisi*, Cilt 7, Sayı 1, 2015 ISSN: 1309 -8039 (Online)

KAŞLI, M. (2009). Otel işletmelerinde işgörenlerin kişilik özellikleri lider-üye etkileşimi ve tükenmişlik ilişkisinin incelenmesi. (Yayınlanmamış Doktora Tezi). Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Balıkesir.

KELLER, K. L. (1993). *Conceptualizing, measuring, and managing customer-based brand equity*. *Journal of Marketing*, 57(1), 1-22.

KİLBOURNE, W., & PUCKETT, G. (2008). How Materialism Affects Environmental Beliefs, Concern, and Environmentally Responsible Behavior. *Journal of Business Research*.

KOÇ, A. (2007). Örgütlerde Ödüllendirme Sistemlerinin İş Tatminine Yönelik Bir Araştırma. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, T.C. Dumlupınar Üniversitesi, Kütahya.

KUTLUAY, Hakan,(01.03.2020), "*Hedonizm Nedir?*", *Erişim tarihi:01.Mart 2020*, <https://www.makaleler.com/hedonizm-nedir>.

LAI, A. W. (1995). *Consumer values, product benefits, and customer value: A consumption behaviour approach, in NA - Advances in Consumer Research*, 22. (Ed.) F. R. Kardes & M. Sujan, Provo, UT: Association for Consumer Research.

LI, J., & SU, C. (2007). How face influences consumption: A comparative study of American and Chinese consumers. *International Journal of Market Research*.

MANDEL, N., PETROVA, P. K., & CIALDINI, C. B. (2006). Images of success and the preference for luxury brands. *Journal of Consumer Psychology*

"Maslow Teorisi Nedir?", (01.03.2020), *Erişim tarihi: 01. 03 2020*,http://tr.wikipedia.org/wiki/Maslow_teorisi.

McSHANE, S., & VON GLINOW, M. (2005). *Organizational behavior: Emerging Realites For The Workplace Revolution*. New York: McGraw-Hill Higher Education. Inc.

McCRAE, R. R., & COSTA, P. T. (1987). Validation of the five-factor model of personality across instruments and observers. *Journal of Personality and Social Psychology*, 52(1)

Mepa News, (01.03.2020), "*Sanayi Devriminin Toplumsal Etkileri*", *Erişim tarihi: 01.03. 2020*, <https://www.mepanews.com/sanayi-devriminin-toplumsal-etkileri-75yy.htm>).

ODABAŞI, Y (2004), *Postmodern Pazarlama: Tüketim ve Tüketici*, MediaCat Yayınları, Birinci Basım, İstanbul.

ORAL, S. G. (2014). *Lüks Tüketim Algısı ve Lüks Tüketim Odaklı Tüketici Davranışları Üzerine bir Araştırma / A research on the perception of luxury consumption and luxury-driven consumer behavior* (Yayımlanmamış Doktora Tezi). Maltepe Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul

ÖZGÜL, E. (2008) "*Tüketicilerin Değer Yönelimleri, Gönüllü Basit Yaşam Tarzı ve Sürdürülebilir Tüketim Üzerindeki Etkileri*", 13.Ulusal Pazarlama Kongresi Bildiri Kitabı, Adana.

Parfurmforum.com(2020), <http://www.parfurmforum.com/chanel-no-5-bayan-parfumu-t199/>

PHAU, I. and GEARAD, P. (2000). "Consuming Luxury Brands: The Relevance of The 'Rarity Principle'", Journal of Brand Management, Henry Stewart Publication, 1350-231 X, Volume 6 Number 2.

PIRNAR, İ., ÇELEBİ, D., (2017), Lüks Pazarlama ve Lüks Pazarlama'nın Sosyal Medya Üzerindeki Yansımaları: Vakko Örneği, *UIİİD International Journal of Economic and Administrative Studies*, -IJEAS, 2017 (16. ÜİK Özel Sayısı):365-376 ISSN 1307-9832

PICARDIE, A., (2011), "Chanel Efsanesi ve Hayatı", Çeviren Karl Lagerfield, Artemis yayın.

PRITCHARD, R.D. (1992), *Organizational productivity*, In M.D. Dunnette and L.M. Hough, Handbook of industrial and organizational psychology, Consulting Psychologist Pres, Vol:3.

PUHER, M. A. (2009). The big five personality traits as predictors of adjustment to college. Master Dissertation. Villanova University, Pennsylvania.

RIESMAN, D., A., (1976), Adam Smith's Sociological Economics, London: Croom Helm.

RITZER, G. (2011). Toplumun McDonaldlaştırılması. (2.Basım). İstanbul: Ayrıntı Yayınları.

RITZER, G. (2011). Büyüsü bozulmuş dünyayı büyülemek. Tüketim araçlarının devrimcileştirilmesi. (2.Basım). İstanbul: Ayrıntı Yayınları.

RINTAMAKI, T., KANTO, A., KUUSELA, H., & SPENCE, M. T. (2006). *Decomposing the value of department store shopping into utilitarian, hedonic and social dimensions*. International Journal of Retail & Distribution Management.

Resim 1: Chanel İstanbul mağazası powerpoint şirket sunumu

Resim 2: TERİM, B.(2016),

<https://www.busetirim.com.tr/tr/guzellik/parfum/chanel-no-5-ile-ilgili-bilmeniz-gereken-5-sey> Erişim Tarihi 18.11.2016

Resim 3: TERİM, B.(2016),

<https://www.busetirim.com.tr/tr/guzellik/parfum/chanel-no-5-ile-ilgili-bilmeniz-gereken-5-sey> Erişim Tarihi 18.11.2016.

ŞENOL, S. (2019), <https://medium.com/@semrasnl/maslowun-i%CC%87htiya%C3%A7lar-hiyerar%C5%9Fisi-nedir-maslow-piramiti-teorisi-k%C4%B1saca-e1e5ce6aab9f>. Erişim Tarihi: 18 Kasım 2019.

SOMER, O., KORKMAZ, M., & TATAR, A. (2002). Beş faktör kişilik envanteri'nin geliştirilmesi-ı: ölçek ve alt ölçeklerin oluşturulması. *Türk Psikoloji Dergisi*, 17(49)

SOMBART, W. (1998). *Aşk, Lüks ve Kapitalizm*, (Çev.) Aça N., Bilim ve Sanat Yayınları, Ankara.

SWAMI, Sanjeev ve KHAIRNAR, Pankaj J. (2003). "Diffusion of Products with Limited Supply and Known Expiration Date", *Marketing Letters*.

SNYDER, Chelsea R. ve FROMKIN, Howard L. (1977). "Abnormality as a Positive Characteristic: The Development and Validation of a Scale Measuring Need for Uniqueness", *Journal of Abnormal Psychology*.

TAFARODI, Romin W.; MARSHALL, Tara C. ve KATSURA, Haruko (2004). "Standing out in Canada and Japan", *Journal of Personality*.

TATZEL, M. (2003). The Art of Buying: Coming to Terms with Money and Materialism. *Journal of Happiness Studies*.

TERİM, B (2016), <https://www.busetirim.com.tr/tr/guzellik/parfum/chanel-no-5-ile-ilgili-bilmeniz-gereken-5-sey> Erişim Tarihi 18.11.2016

TİĞLİ, M ve AKYAZGAN, M, A., (2003), "Özellikli (Lüks) Tüketim Ürünlerinde Enderlik Prensibi ve Bir Uygulama, Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi (5) 2003/1:21-37

TING-TOOMEY, S., & KUROGI, A. (1998). Facework competence in intercultural conflict: an updated face-negotiation theory. *International Journal of Intercultural Relations*.

THORESEN, V., (2005). *Tüketici Vatandaşlığı Eğitimi El Kitabı*, Norway: Tüketici Vatandaşlığı Proje Ağı.

VEBLEN, T., *The Theory of the Leisure Class*, New York: MacMillan, 1899; Republished London: Unwin Books, 1970, available at: <http://xroads.virginia.edu/~HYPER/VEBLEN/veblenhp.html>.

VELİOĞLU, M. N. (2013). *Tüketim ve tüketim kültürü*. (Ed.) M. N. Veliöğlü, *Tüketim bilinci ve bilinçli tüketici* (ss. 2-25). Eskişehir, T.C. Anadolu Üniversitesi Yayını No: 2912.

ZEYBEK, I. (2013). *Lüks ve Markalama Tüketici Davranışlarında Lüks İmgesi*. İstanbul: Beta Yayınları.

ZORLU, Abdulkadir (2016), *Üretim ve Tüketim Teorileri*, Altınordu Yayınları, 1.Baskı Eylül, Ankara.

<https://aklinizikesfedin.com/yonetimsel-acinda-mcclellandin- ihtiyaclar-teorisi/> 2019.

Summary

As a requirement of the globalizing universe today, strict racing conditions have occurred and this race has caused a radical change in the business world. Companies who wanted to adapt had to change or re-form. This situation led to the change in the profile of business needed. Because of this needs, consumption occurs in different ways and it is always an issue to be studied. Especially, with the increase in production after the industrial revolution, consumption has become an important factor for people even if it is not needed. Capitalism has made consumption encouraging and engaging, both through advertising and various marketing development strategies. The potential of promoting and marketing products with various images created by brands has an important place today. In spite of its high costs, many luxury brands are preferred and consumed by the consumer society. Chanel No.5 brand management is provided with effective marketing development and advertising strategies. The concept of marketing strategies of Chanel emerged due to the need to bring and manage the required qualified brand. Accordingly, marketing development of this business has become an undeniable necessity on brand value. Companies that produce luxury brands have made luxury goods quickly accessible with their marketing and promotional activities. The perception of luxury consumption not only attracts people with a certain level of well-being, but also consumers of the middle-level income group. With the globalization, the disappearance of the borders around the world has increased the ease of accessing products and services and has brought an endless variety to the consumer. With the advertisement and marketing strategies, these products are facilitated to customer and luxury products are preferred and used by many people. In the context of differentiating the qualities of luxury consumer goods, luxury consumer goods are separated from ordinary consumer goods and require the development of marketing development strategies that can address different, innovative and limited markets.

Servant leadership method is a brand new one that has also started to apply on Chanel marketing development as a strategy. Chanel organization which adopted servant leadership method achieve further serving as well as faster and more efficient solutions to any issues. Leaders who apply servant leadership in their work seek to improve their business' performance. Solution oriented, selfless servant leaders that seek their customers interests achieve success via devotion.

In this case, Chanel develops all its efforts to maintain brand preference with its marketing development and advertising strategies and it shows the success of business management.

Kitle Kaynak Lojistik Kavramının Teorik Çerçeve İncelenmesi

Abdullah Oktay DÜNDAR*

Öz

Tedarik zincirlerinin küreselleşmesi ve e-ticaret hacminin sürekli artması, lojistik operasyonları daha karmaşık hale getirmekte ve maliyetleri arttırmaktadır. Özellikle şehir içinde son adım teslimatlarda küçük hacimli yük sayısının artması, lojistik işletmelerin kapasitesini zorlamakta, teslimatta gecikmelere, trafik tıkanıklığına, emisyonların artmasına ve müşteri memnuniyetsizliğine neden olmaktadır. Bu sorunlara bir çözüm ve yeni bir iş modeli olarak son yıllarda kitle kaynak lojistik(KKL) kullanımı hızla artmaktadır. KKL'de lojistik hizmet, gönüllü katılımcıların oluşturduğu bir kitle tarafından, yine bu kitlenin sahip olduğu kaynaklar kullanılarak üretilmektedir. Dijital bir platform aracılığıyla lojistik talep yine kitle içindeki lojistik arz ile eşleştirilmekte, ödeme ve izleme gibi işlemler çevrim içi ortamda gerçek zamanlı olarak gerçekleştirilmektedir. KKL az yatırım gerektirmesi, lojistik süreçlerin aracısız ve daha hızlı gerçekleştirilmesi, düşük maliyetleri sebebi ile her geçen gün yaygınlaşmaktadır. Diğer taraftan esnek taşıma modları kullanımı, özellikle şehir içinde düşük emisyonlar, daha az trafik sıkışıklığı ve artan hava kalitesi gibi sürdürülebilirlik parametrelerine katkı sağlamaktadır. Bu çalışmanın amacı, Türkçe literatür için çalışma yapan akademisyenleri ve lojistik sektör çalışanlarını kitle kaynak lojistik kavramı ile tanıştırmak ve konu ile ilgili ulusal çapta yapılacak çalışmalar için zemin hazırlamaktır. Bu amaçla çalışmada, KKL'nin işleyişi, çeşitleri, avantajları ve zorlukları ele alınmış olup, gelecek çalışmalar için önerilerde bulunulmuştur.

Anahtar Kelimeler: Paylaşım Ekonomisi, Kitle Kaynak, Kitle Lojistik, Kitle Kaynak Lojistik

The Theoretical Analysis of Crowdsourcing Logistics Concept

Abstract

The globalization of supply chains and the continuous increase in e-commerce volume make logistics operations more complex and increase costs. Especially, the increase of small-volume cargo in the last mile deliveries in the city, strains the capacity of logistics enterprises, causes delays in delivery, traffic congestion, increased emissions and customer dissatisfaction. As a solution to these problems and a new business model, crowdsourcing logistics usage has been increasing rapidly in recent years. In crowdsourcing



Derleme Makale (Review Article)

Geliş/Received: 09.01.2021

Kabul/Accepted: 31.03.2021

DOI: <https://dx.doi.org/10.17336/igusb.856279>

* Doç. Dr., Necmettin Erbakan Üniversitesi, Uygulamalı Bilimler Fakültesi, Lojistik Yönetimi Bölümü, Konya, Türkiye. E-posta: aodundar@erbakan.edu.tr **ORCID** <https://orcid.org/0000-0002-8508-165X>

logistics, logistics service is produced by a group of volunteer participants, using the resources of this group. Through a digital platform, the logistics demand is matched with the logistics supply within the mass of people, and transactions such as payment and tracking are carried out in real-time online. Crowdsourcing logistics is becoming widespread day by day due to the fact that it requires less investment, the logistics processes are carried out faster and without intermediaries, and its low costs. On the other hand, the use of flexible transport modes contributes to sustainability parameters such as low emissions, less traffic congestion and increased air quality, especially in the city. The aim of this study is to introduce the concept of crowdsourcing logistics to the academicians and logistics sector employees studying for the Turkish literature and to lay the groundwork for national studies on the subject. For this purpose, the operation, types, advantages and difficulties of KKL have been discussed in this study, and suggestions for future studies have been provided.

Keywords: Sharing Economy, Crowdsourcing, Crowd Logistics, Crowdsourcing Logistics

1. Giriş

Bilgi iletişim teknolojilerindeki gelişmeler yaşam biçimlerinin ve ekonomik hayatın dönüşümüne öncülük etmektedir. Bu dönüşüm insanları ve ekonomik birimleri birbirine bağlayarak sinerji etkisi yaratmaktadır. Paylaşım ekonomisi bu sinerjinin bir sonucu olarak ortaya çıkmıştır. Paylaşım ekonomisi geleneksel ekonomideki mülkiyet hakkının devredilmesinin aksine kullanım hakkının devredilmesi üzerine kurulu yeni bir yaklaşımı ifade etmektedir. Mobil ve web uygulamaları sayesinde söz konusu devir işlemleri çok daha ucuza ve eş zamanlı olarak gerçekleşmekte, ödeme işlemleri dijital ortamda takip edilmekte, coğrafik bilgi sistemleri ile birleştirilerek süreçlerin izlenebilirliği sağlanmaktadır.

Kitle kaynak, insan topluluklarının sahip olduğu ancak atıl vaziyette bekleyen kaynaklara işaret eder. Bu kaynaklar herhangi bir maddi varlık olabileceği gibi, bir yetenek veya bilgi birikimi de olabilmektedir. Önemli olan atıl vaziyette bekleyen bu kaynakların kullanıma açılmasıdır. Böylelikle kaynağı kullanan müşteri daha düşük maliyetlerle bu kaynağa ulaşabilirken, kaynaklarını kullanıma açan kitle ise daha önce ulaşamayacağı ek gelirlere ulaşabilmektedir. Bu kaynakların değişimine aracı olan girişim ise komisyon veya sabit bir bedel üzerinden gelir elde etmektedir. İngilizce literatürde farklı alanlarda kitle kaynak kullanımını sağlayan birçok çalışma bulunmaktadır. Finansal alanda kitle fonlaması (crowdfunding) (Mollick,2014; Kuti & Madarász,2014), üretim ve tasarım için kitle mühendislik (crowd engineering) (Panchal, 2015; Chai, Miao, Sun, Zheng, & Li, 2017), yenilikçi fikirler ve bilgi üretimde kitle bilgeliği veya kitle yeniliği (crowd wisdom, crowd innovation) (Prelec, Seung, & McCoy, 2017; Boudreau & Lakhani, 2013) ve lojistik alanda kitle lojistik veya kitle taşımacılık (crowd logistics, crowd shipping)(Carbone, Rouquet, & Roussat, 2017; Punel, Ermagun, & Stathopoulos, 2018) bunlardan bazılarıdır. Türkçe literatürde ise kitle fonlaması (Zengin, Yüksel, & Kartal, 2017, Yazıcı, 2018), kitle inovasyon (Ovacı, 2017; Çubukçu & Tolon, 2018), coğrafi bilgi sistemlerinde kitle bilgeliği (Sarahoğlu & Güngör, 2018), sanat üretimi alanında (Aktaş, 2019) kitlelerin kullanılması ile ilgili çalışmalar bulunmaktadır. Görüldüğü üzere Türkçe literatürde kitle kaynak ile ilgili çalışmalar çok sınırlı alanda ve çok az sayıda olmakla birlikte Türkçe lojistik alan yazınında kitle kaynak ile ilgili herhangi bir çalışmaya rastlanılmamıştır.

Lojistik, tedarik zinciri içerisinde ürün ve bilginin akışını sağlayan en önemli fonksiyondur. E-ticaretin yaygınlaşması ile birlikte lojistik sektöründe artan iş hacmi, daha küçük ölçekli yüklerin daha sık taşınması zorunluluğunu getirmektedir. Özellikle şehir içinde son adım (last mile) teslimatlarda maliyetler artmakta ve teslim süreleri uzamaktadır. Bu durum işletmeler açısından maliyetleri artırırken, müşteriler açısından hizmet kalitesini olumsuz yönde etkilemektedir. Lojistik işletmelerinin maliyetleri azaltma, esnek olabilme ve hızlı teslimat yapabilme gibi gereksinimleri diğer taraftan kitlelerin organize olarak hizmetleri daha düşük maliyetten daha kaliteli temin etme istekliliği KKL gibi yaklaşımların doğmasına sebep olmuştur. KKL'nin İngilizce literatürde farklı çalışmalarda kitle lojistik (crowd logistics), kitle kaynak lojistik (crowdsourcing logistics), kitle taşımacılık (crowd shipping), kitle kaynak teslimat (crowd sourced delivery) ve işbirlikçi lojistik (collaborative logistics) şeklinde tanımlandığı görülmektedir. KKL, lojistik hizmetlerin kitleler kullanılarak gerçekleştirilmesidir. KKL, geleneksel lojistiğe göre operasyonların daha düşük maliyetle, daha kısa sürede ve esnek bir şekilde gerçekleştirilmesini sağlayacak önemli bir potansiyel barındırmaktadır. Diğer taraftan kitlelerin sahip olduğu atıl kaynaklar aktif hale getirilerek ekonomiye kazandırılmakta, kitleler ise ek bir gelire sahip olabilmektedir. Dolayısıyla KKL'nin kitle içinde lojistik hizmet alan bireylere (müşteri), lojistik hizmet üreten bireylere (teslimat personeli), farklı sektörlerde faaliyet gösteren perakendecilere ve değişime aracılık edecek platformlara önemli avantajlar ve kazançlar sağlayacağı söylenebilir. Diğer taraftan lojistik şirketler KKL'yi süreçlerine entegre ederek rekabet avantajları elde edebilirler.

Bu çalışmanın amacı, Türkçe literatürde daha önce çalışılmamış kitle kaynak lojistik kavramının teorik çerçevesini sunmak ve gelecekte yapılacak akademik ve sektör uygulamalarına zemin hazırlamaktır. Bu amaçla çalışmada, KKL kavramının teorik çerçevesini oluşturmak amacıyla yukarıda verilen tanımların kullanıldığı İngilizce literatürde yer alan çalışmalar incelenmiş ve kavramın teorik çerçevesi sunulmuştur. Çalışmanın ikinci bölümünde kitle kaynak kullanımına yol açan paylaşım ekonomisinden, üçüncü bölümde kitle kaynak kavramından bahsedilmiştir. Dördüncü bölümde ise KKL'nin farklı tanımları yapılarak işleyişi, çeşitleri, geleneksel lojistikle farklılıkları, avantajları ve zorlukları ele alınarak teorik çerçeve ortaya konulmuştur. Son bölümde ise genel bir değerlendirme yapılarak, Türkçe alan yazında konuyla ilgili yapılabilecek çalışmalar için önerilerde bulunulmuştur.

2. Paylaşım Ekonomisi

Paylaşım ekonomisi kavramı varlıklara sahip olmak yerine, dijital bir platform üzerinden varlıkların paylaşılması yoluyla değişim değeri yaratılmasını ifade etmektedir (Ganapati & Reddick, 2018). Stephany (2015), paylaşım ekonomisinin "az kullanılan varlıkları almanın ve onları bir topluluk için çevrimiçi olarak erişilebilir hale getirmenin ve dolayısıyla sahip olma ihtiyacının azalmasına yol açan değerden" oluştuğunu öne sürmektedir. Woskowiak (2014) ise paylaşım ekonomisini "insanların varlıklara, kaynaklara, zamana ve becerilere erişimi paylaşmalarına yardımcı olan çevrimiçi platformlar" olarak tanımlamaktadır.

Matofska'ya (2016) göre paylaşım ekonomisi, kaynakların paylaşımı üzerine inşa edilmiş bir ekosistemdir. Bu ekosistemde fiziksel kaynaklar kadar, insanların sahip olduğu yeteneklerde paylaşım söz konusu olduğu için sosyoekonomik bir yapıdadır. Farklı bireyler ve kuruluşlar tarafından paylaşılan mal ve hizmet sunumu, üretimi, dağıtımını, ticareti ve tüketimini içermektedir. Paylaşım ekonomisi mevcut ekonominin aracılı yapısını değiştirerek teknoloji yardımıyla tarafları uçtan uca (P2P) bağlayacak bir dizi hizmet sunmaktadır. Şu an emekleme aşamasında olmakla birlikte, barındırdığı

potansiyeli ile yeni ve alternatif bir sosyoekonomik sistem olma yolunda hızla ilerlemektedir (Matofska, 2016).

Diğer taraftan Frenken ve Schor (2019) paylaşım ekonomisinin yeni olmadığına vurgu yaparak, tarihsel süreçte zaten farklı insan sınıfları arasında paylaşımın gerçekleştiğini ve pazarların büyümesi ile paylaşım oranının azalmasına karşın hala sürdürdüğünü bildirmiştir. Bu noktada paylaşım, Türk kültüründe yüzyıllardır yaygın bir yardımlaşma yöntemi olarak kullanılan **imece** örnek gösterilebilir. İmecedeki yapılacak bir işi olan kişi ile o kişinin tanıdıkları olan arkadaşları, komşuları ve akrabaları tarafları oluşturmaktadır. Kişi yapılacak işi hakkında tanıdıklarına çağrıda bulunmaktadır. Tanıdıklar da gönüllülük esasıyla işi sahip oldukları kaynaklar ve yetenekler ile el birliği ile yerine getirmektedir. Kişi bu iş karşılığında tanıdıklarına herhangi bir ücret ödemesi yapmamaktadır. Ancak zorunlu olmamakla birlikte imecenin sürdürülebilir olması için, işi gerçekleştiren tanıdıkların benzer ya da farklı yapılması gereken işleri olduğunda ve tanıdıklar o iş için çağrıda bulunduğu kişi de gönüllü olarak o işleri gerçekleştirmektedir. Yani imecedeki hizmetin takası söz konusudur. Dolayısıyla imece yukarıda verilen paylaşım ekonomisi tanımının birçok unsurunu karşılamaktadır. Paylaşım ekonomisinde taraflar bir karşılık beklemeden de görevleri yerine getirebilmekte (örnek wikipedia) ama çoğunlukla işler ödeme (para) karşılığı yerine getirilmektedir. Diğer taraftan imecedeki taraflar genelde tanıdıklardan oluşurken, paylaşım ekonomisinde teknoloji ara yüzü kullanılarak birbirini tanımayan tarafların bir araya gelmesi söz konusudur.

Paylaşım ekonomisinde kaynaklara ve varlıklara sahip olmaktan çok, bu kaynaklara ve varlıklara erişim hakkı elde etmek çok daha önemlidir (Conrad, 2014). Schor (2016) paylaşım ekonomisini malların dolaşımı, varlıkların artan kullanımı, hizmetlerin değişimi ve üretken varlıkların paylaşımı olmak üzere dört kategoriye ayırmıştır. 1995'te kurulan eBay malların değişimini sağlayan ilk elektronik pazar yeridir. eBay gelişmiş yazılımlar sayesinde, ikincil piyasalardaki yüksek işlem maliyetlerini önemli oranda azaltmıştır. Alıcıların satıcılar hakkındaki deneyimlerini paylaşmaları sayesinde insanların tanımadıkları kişilerle işlem yapma iştahını arttırmıştır. Günümüzde ise pek çok çevrim içi site sayesinde giyim, kitap, oyuncakın yanı sıra spor malzemeleri, mobilya ve ev eşyalarında da değişim gerçekleştirilmektedir. İkinci kategoride ise dayanıklı malların ve diğer varlıkların kullanılmayan kapasitelerinin kullanıma açılması söz konusudur. İnsanlar sahip oldukları ürün ya da varlıklarını kullanmadıkları zaman diliminde diğer insanların kullanımına açmaktadır. Batılı ülkelerde sıklıkla görülen boş odanın veya her hangi bir makinenin kiraya verilmesi örnek olarak gösterilebilir. Zira turizm sektöründe Airbnb gibi girişimler turistlerle boş oda sahiplerini buluşturarak varlıkların kullanımını arttırmaktadır. Diğer başarılı bir girişim ise ulaştırma hizmeti sunan Uber platformudur. Bu yeni girişimler insanların mallara ve mekânlara düşük ücretle erişebilmesini sağlamaktadır. Kaynak kullandıran açısından da düzenli ya da ek gelir fırsatları sunmaktadır. Hizmetlerin değişimi ise, ilk olarak 1980'lerde ABD'de başlayan zaman bankalarına dayanmaktadır. Bu sistemde hizmetler harcanan zaman karşılığında takas edilmekte ve her üyenin zamanının eşit olduğu varsayılmaktadır. Ancak zaman bankasında her işe eşit değer biçildiğinden hızlı bir şekilde büyümemiştir. Üretken varlıkların paylaşımı ise tüketimden çok, varlıkları veya alanı üretim amacıyla paylaşmaya odaklanan çabalardan oluşmaktadır. Tarihsel olarak bu çabaların başarılı örneği kooperatiflerdir. Günümüzde ise insanların sahip olduğu beceri ve yeteneklerini kiralamalarını sağlayan Skillshare.com örnek gösterilebilir (Schor, 2016). Wosskow'a (2014) göre paylaşım ekonomisi kişisel ve ticari alan, ulaştırma, zaman ve beceri gibi başarılı örneklerinin olduğu sektörlerde giderek yaygınlaşmaktadır. Ayrıca moda, gıda ve kişisel eşyalar gibi sektörlerde de önemli büyüme potansiyeli içermektedir.

Paylaşım ekonomisinde hizmeti sunan (üretici) veya hizmeti alan (tüketici) olarak en önemli unsur sıradan insanlar, amatörler veya halk olarak tanımlanabilecek kitledir. Paylaşım kitlelerin sahip olduğu varlıklar ve yetenekler yani kitle kaynak üzerinden gerçekleşmektedir. Bir sonraki bölümde kitle kaynak kavramı üzerinde durulacaktır.

3. Kitle Kaynak

Kitle kaynak (crowd source, crowd sourcing), "kalabalık" (crowd) ve "dış kaynak kullanımı" (outsourcing) kelimelerinden türetilmiş yeni bir terimdir (Howe, 2008). Burada kalabalık kelimesi insan kitlesine işaret ederken, dış kaynak kullanımı, hizmetlerin dışardan temin edilmesini ifade etmektedir. Ancak genel kabul edilmiş dış kaynak kullanımı tanımında ifade edilen hizmetlerin işletme dışındaki uzman işletmelerden alınması (Embleton & Wright, 1998) yerine burada insan kitlelerinden alınması söz konusudur.

Howe (2006) kitle kaynağı "bir şirket ya da kurumun belirli bir işin tamamlanması için bir ağ üzerinden bireylere açık çağrı yapması" şeklinde tanımlanmaktadır. Howe'a göre açık çağrı ve potansiyel bireylerin bulunduğu bir ağa ulaşılması ön koşuldur. Burada iş genellikle kitle içindeki seçilen bir birey tarafından tamamlanmaktadır. Ancak iş bir grup birey tarafından ortaklaşa gerçekleştirilirse kolektif üretim biçimini almaktadır (Howe, 2006). Genellikle işin karşılığında belli bir ücret ödemesi yapılırsa da kitle kaynağın başarısında, temelinde yatan bir topluluğa fayda sağlama motivasyonu ve işbirliğinin ödül olarak görülmesi yatmaktadır (Howe, 2010). Brabham'a (2008) göre ise kitle kaynak "çevirim içi dağıtık bir problem çözüme ve üretim modelidir". Brabham'a göre kitle kaynak çeşitli sektörlerde sıradan ya da karmaşık problemlerin çözülmesi veya görevlerin yerine getirilmesi konusunda bakış açısı sunmaktadır. Kitle kaynak kullanımı, profesyonel çalışanlara göre daha başarılı çözümler üretme yeteneğine sahip, ilgili ve motive olmuş bireyleri çekmek için stratejik bir modeldir (Brabham, 2008).

İnternet, milyonlarca farklı yetenek ve bilgi birikimine ait bireyleri bir araya getirebilen mükemmel bir teknoloji sağlar (Surowiecki, 2005). Bu yüzden bilişim teknolojilerinin artan kullanımı, kitle kaynak gibi yeni iş modellerini destekleyerek her geçen gün gelişmesini sağlamaktadır (Unterberg, 2010). Yazılım sektöründe uzunca yıllardır uygulanan Açık Kaynak (Open Source) hareketi, kitle kaynağı yaygınlaşmasına sebep olmuştur. Linux gibi açık kaynak toplulukları, şirket dışındaki kitlelerin çalışanlara göre daha fazla motivasyona sahip olduklarından, başarılı olma potansiyellerinin yüksek olduğunu göstermiştir (Aktas, 2019). Surowiecki (2005) yaptığı çalışmada, kitlelerin daha az sayıdaki seçkin bir gruba kıyasla problem çözmede, yeni fikirler üretmede, doğru kararlar almada ve geleceği tahmin etmede daha başarılı olduğu sonucuna ulaşmıştır.

İşletmeler, kitle kaynak tabanlı iş modelleri ile daha önceden bilinmeyen geniş bir kitleye ulaşabilmekte, bu kitleleri iş süreçlerine dahil ederek oluşan sinerjiye ve yaratıcı fikirlere ulaşabilmektedir (Kohler, 2015). Bu iş modellerine ilk olarak kitle fonlaması (crowd funding) (Ordanini, Miceli, Pizzetti, & Parasuraman 2011) örnek gösterilebilir. Kitle fonlaması, şirket ya da projelerin finansmanında kitlelerin sahip olduğu finansal kaynaklardan yararlanmayı amaçlamaktadır. Finansal hizmetlerde yatırım bankacılığı için geliştirilmiş yeni bir iş modeli olarak görülmektedir (Kuti & Madarász, 2014). İşlemler, projelerin tanımlandığı ve yatırımların gerçekleştirilebildiği internet tabanlı platformlar üzerinden gerçekleştirilmektedir (Mehmann, Frehe, & Teuteberg, 2015). İkinci olarak ise kitle inovasyon (crowd innovation) (Collm & Schedler 2012) örnek gösterilebilir. Kitle inovasyon, yeni ürünler veya fikirler üretmek amacıyla kitlelerin sahip olduğu entelektüel kaynaklardan yararlanmayı amaçlamaktadır. Lakhani & Boudreau'a (2013) göre, kitlelerin inovasyon sürecine katılımını sağlamanın en basit yolu bir yarışma düzenlemektir. Yarışmayı düzenleyen şirket (sponsor) internet üzerinden inovasyon

alanını (problem ya da konu) ve ödül miktarını açık şekilde ilan eder. Yine internet üzerinden kitlelerin fikir veya çözümleri toplanır. Yarışmalar, bir problem için hangi becerilerin ve hangi teknik yaklaşımın en iyisi olduğu bilinmediği durumlarda çok iyi sonuç vermektedir. Yarışma düzenlemek bir dizi bağımsız deney yapmaya benzer ve sonuçlar hakkında farklılıkların görülmesine imkân tanır (Lakhani & Boudreau, 2013).

Kitle kaynak aracılığıyla işlerin gerçekleştirilmesi, sorunlara çözüm bulunması ve ihtiyaç duyulan bilginin toplanması işletmelere ve kitleye bir dizi fayda sağlamaktadır. İşletmeler yüksek talep zamanlarında kendi kaynaklarıyla karşılayamadığı talebi kitle kaynak ile karşılayabilir. İşletmeler kitle kaynak ile ucuz iş gücüne erişim sağlar. İşletmeler daha geniş bir yetenek havuzuna erişim sağlayarak, mevcut kaynaklarıyla çözülmesi zor olan problemlere çözüm üretebilir hale gelir (Noveck, 2009). Kitle ise büyük bir topluluğun parçası ya da faydalı bir iş üretme motivasyonu ile ek gelirler elde edebilmektedir. E-ticarette birlikte artan iş hacimlerine karşın zamanında ve düşük maliyetle hizmet üretmekte zorlanan lojistik şirketler ve kitleler için kitle kaynak kullanımını önemli fırsatlar sunmaktadır. Lojistik süreçlerde kitle kaynak kullanımı Kitle Kaynak Lojistik olarak tanımlanmaktadır.

4. Kitle Kaynak Lojistik

Kitle Kaynak Lojistik (Crowd Logistics - Crowd Source Logistics) çok yeni bir kavram olduğundan üzerinde anlaşılmış bir genel tanımı bulunmamaktadır. Nitekim kitle kaynak lojistiğin literatürde farklı çalışmalarda kitle taşımacılık (crowd shipping) (Punel vd., 2018), kitle kaynaklı teslimat (crowd sourced delivery) (Arslan, Agatz, Kroon, & Zuidwijk, 2016) ve işbirlikçi lojistik (collaborative logistics) (Xu, Hao, Deng, & Wang, 2017) terimleriyle de kullanıldığı görülmektedir.

Mehmann, Frehe ve Teuteberg'e (2015) göre KKL, lojistik hizmetlerin dış kaynak kullanımı yoluyla katılımcı bir kitleye yaptırılmasıdır. Taraflar arasındaki koordinasyon teknik bir alt yapı ile desteklenmektedir. Amaç tüm paydaşlar ve hissedarlar için ekonomik fayda sağlamaktır. Mckinnon ve Bilski'ye (2015) göre KKL, seyahat edenlerin otomobilde, bisiklette, otobüste ve uçakta yolculukları esnasında sahip oldukları ancak kullanmadıkları taşıma kapasitelerini, tanımadıkları insanların paketlerini taşımacı üzere kullanmaları konusunda teşvik etmektedir. Burada amaç yolcuların önceden planlanmış seyahatlerindeki fazla kapasiteyi kullanmaktır (Arslan vd., 2016). Böylece söz konusu paketlerin taşınmasında hali hazırda yapılan bir yolculuk kullanıldığı için ekstra lojistik faaliyete gerek kalmamaktadır. Diğer taraftan hizmet talep eden taraf (müşteri) daha uygun ve esnek bir lojistik hizmet almakta, kitle içindeki teslimat personeli ise seyahati esnasında KKL olmadan ulaşamayacağı parasal kazançlara ulaşabilmektedir (Pfenning, 2014). Punel ve Stathopoulos'a (2017) göre ise KKL, taşıma talebini dijital platformlar üzerinden kitle içindeki gönüllü taşıyıcılar ile eşleştiren bir taşımacılık hizmetidir. Ayrıca süreç yönetimi, faturalama ve ödeme işlemleri de dijital platformlarda gerçekleştirilmektedir (Mehmann vd., 2015). KKL, genellikle teknoloji şirketleri ve perakendeciler gibi geleneksel olmayan paydaşlar tarafından desteklediği için, her geçen gün lojistik sektöründe ciddi bir rakip haline gelmektedir (Dablanc & Rakotonarivo, 2017). KKL, son adım teslimat gibi geleneksel lojistik hizmetlerinde hacim, hız ve esneklik parametrelerinde iyileştirmeler sağlarken, sektörde yeni iş modellerine ve hizmetlere kaynaklık etmektedir (Bubner, Bubner, Helbig, & Jeske, 2014).

KKL pazarında mevcut iş modelleri farklı ürün, müşteri, kurye, ölçek ve süreçte yapılandırıldığından son derece heterojendir (Mckinnon, 2016). Ancak Rougès ve Montreuil'e (2014) göre KKL genel işleyiş süreci 7 aşamadan oluşmaktadır. Birinci olarak müşteri teslimat talebinin özelliklerini belirler. İkinci olarak KKL platformunda bir teslimat görevi oluşturulur. Üçüncüsünde müşteri ve teslimat personeli (kurye)

eşleştirilir. Dördüncüsünde fiyat sabittir. Beşincisinde teslimat personeli teslimatı yönetir. Altıncısında teslimat personeli, müşteri ve alıcı arasında iletişim gerçekleşebilir. Son olarak teslimat personeli, alıcı ve müşteri tarafından platform üzerinden not verilerek değerlendirilir. Bu genel süreç ihtiyaca göre farklı şekillerde gerçekleştirilebilmektedir. İlgili taraflar platforma mobil uygulama veya web sitesi aracılığıyla erişim sağlayabilmektedir (Rougès & Montreuil, 2014).

Teslimat talebi, müşteri tarafından KKL'yi alternatif teslimat seçeneği olarak sunan bir e-ticaret platformundan veya perakende mağazalardaki belirli ürünler için KKL teslimat sağlayan bir platform üzerinden yayınlanabilir. Bu iki seçenek dışında, bazı şirketler bir konuma paket göndermek isteyen müşterileri aynı konuma seyahat eden teslimat personeliyle eşleştirmektedir. Ücret olarak sabit fiyat uygulanmakla birlikte farklı modeller gerçekleştirilebilmektedir. Gezginler, her gün işe gidip gelen çalışanlar, profesyonel veya profesyonel olmayan kuryeler teslimat personeli olabilir. Ayrıca GSM veya GPS üzerinden paket takibi opsiyonel olarak gerçekleştirilebilir (Rougès & Montreuil, 2014).

Buldeo Rai, Verlinde, Merckx ve Macharis'ne (2017) göre KKL pazarı geliştikçe, operasyonlar, hizmetler ve iş modelleri çeşitlenmekte ve farklılaşmaktadır. Mckinnon'a (2016) göre KKL sektöründe faaliyet gösteren çevirim içi platformlar arasındaki farklılık altı kriter açısından değerlendirilebilir. Bunlar; müşteri tabanı, fiyatlandırma modeli, mesafe aralığı, seyahat tipi, emtia ve taşıma modudur.

KKL, müşteriden müşteriye (customer to customer-C2C), işletmeden müşteriye (business to customer-B2C), müşteriden işletmeye (customer to business-C2B), işletmeden işletmeye (business to business-B2B) gibi her türlü müşteriye her türlü teslimat için hizmet verebilir. Diğer taraftan bazı platformlar, belirli sektörlerde uzmanlaştıklarından diğerlerine göre farklılıklar gösterebilmektedir. Yerel ölçekli işletmelere hizmet veren B2C sektöründeki platformlar daha hızlı büyümüşler ve hızla büyümeye devam etmektedirler. KKL'nin orijinal modelinde fiyat müşteri ve kurye arasında belirlenmekte olup, platform sadece eşleştirme yapmaktadır. Müşteri teslimat bilgileri ve hedef fiyat seviyesini sisteme girmekte, potansiyel kuryeler ise bilgileri değerlendirerek teklif vermekte, süre ve maliyet konusunda rekabet etmektedir. Bu aşamadan sonra müşteri kendisine en uygun teklifi seçer ve eşleştirme tamamlanır. Ancak fiyat üzerinde daha fazla kontrol sağlamak isteyen bazı platformlar mesafeye göre standart fiyat uygulamasına geçmektedir. Bazı platformlar ise kuryelere çalıştıkları süre karşılığında ödeme yapmaktadır (Mckinnon, 2016).

KKL, bugüne kadar müşteri, kurye ve alıcıların genelde yakın konumlarda olduğu şehir içi teslimatlarda çok başarılı olmuştur. Ancak bazı platformlar şehirler ve hatta uluslararası seyahat eden yolcuları ve nakliyecileri kurye olarak kullanmaktadır. Bu sayede daha uzak mesafeli teslimat talebi olan müşterilere hizmet verilebilmektedir. KKL'nin orijinal konsepti kendi seyahatleri esnasında kullanmadıkları kapasiteleri başkalarının paketlerini taşımak için kullanan insanları kapsama almıştır. Ancak pazar büyüdükçe ve geliştikçe teslimat, özel gerçekleştirilen seyahatleri de içermeye başlamıştır. Bu iki durum arasında bir yolcunun paketi teslim almak ve teslim etmek için normal güzergâhını ne kadar değiştirmesi gerektiğine göre farklı seyahat veya teslimat seçenekleri ortaya çıkmaktadır. Platformlar, değişen güzergâhlara bağımlılıkları açısından farklılık gösterebilmektedir. KKL platformları genelde tehlikeli ve yasal olmayan ürünler haricinde her türlü boyut ve ağırlıkta ürünleri kabul etmektedir. Teslimat personeli ise kullandıkları araçta ihtiyaç dışı fazla kapasitelerine göre taşıyacakları ürüne karar vermektedir. İşleyiş süreci olarak bir sınırlama olmasa da bazı platformlar gıda vb. bazı sektörlerde uzmanlaşmayı seçmektedir. KKL'nin orijinal fikrinde taşıma modu sınırlaması olmamasına karşın uygulamada bazı platformların motorlu bazılarının ise bisikletle teslimatlar yaptığı görülmektedir (Mckinnon, 2016).

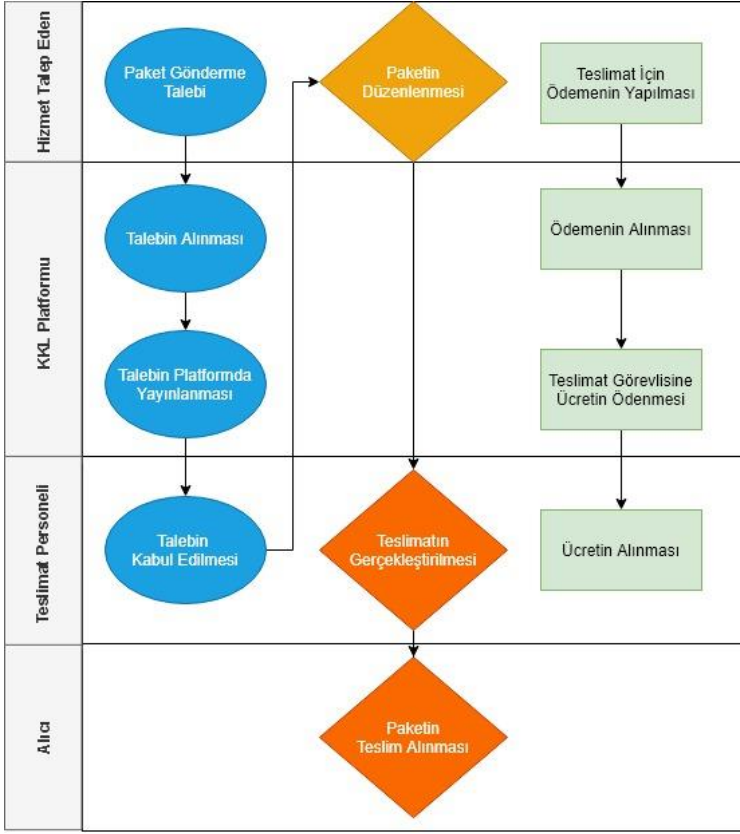
Corbone vd. (2015) çalışmalarında KKL'yi işbirlikçi tüketim lojistiği olarak değerlendirmişler ve dört tipini yönetim ve lojistiğin rolü açısından belirlemişlerdir. Bunlar, uçtan uca lojistik (peer to peer logistics-P2P), işletme lojistiği (business logistics-B2C), kitle parti lojistiği (crowd party logistics) ve kitle odaklı lojistik (crowd driven logistics). Bu KKL tiplerinin farklılıkları benzerlikleri ve farklılıkları şekil 1'de gösterilmiştir.

	Dağıtılmış lojistik yönetimi	Merkezleştirilmiş lojistik yönetimi
Lojistik = işbirliği için destek	Uçtan Uca Lojistik	İşletme Lojistiği
Lojistik = işbirliğinin amacı	Kitle Parti Lojistik	Kitle Odaklı Lojistik

Şekil 1: KKL'nin dört tipi

Kaynak: Carbone, Rouquet ve Roussat, (2015:10).

İlk lojistik türü olan uçtan uca lojistikte mal veya hizmet ticareti yapan, bağışlayan veya paylaşan kişiler teslimatla ilgili koşullarda karşılıklı anlaşma yapmaktadır. Anlaşma sonrası gerekli lojistik faaliyetleri yine kendileri karşılıklı ayarlayarak gerçekleştirmektedir. Bu lojistik tipinde, taraflar arasındaki işbirliğine lojistik operasyon desteği sağlanmaktadır. Dolayısıyla dijital platform, tarafları bir uygulama aracılığıyla birbirine bağlama ve güven oluşturmak için gerekli bilgileri (sözleşme vb.) sağlama gibi sadece bilgilendirme rolü oynamaktadır. Kararlar ve faaliyetler taraflar arasında gerçekleştiğinden KKL platformu fiziksel akışlara müdahale etmemektedir (Carbone, Rouquet, & Roussat, 2015). Uçtan uca lojistikte işlem süreci aşağıdaki şekil 2'de gösterilmiştir. Bu süreçte taraflar hizmet talep eden gönderici, KKL platformu, teslimat görevlisi ve alıcıdır. Gönderici, teslimat personeli ve alıcı kitle içindeki herhangi bir birey olabilmektedir. Bilgi akışı mavi hatta fiziksel lojistik akış turuncu hatta ve para akışı yeşil hatta gösterilmiştir.



Şekil 2: Uçtan uca lojistik akış şeması

Kaynak: Odongo, (2017:41).

Sürecin başlangıç noktası göndericinin bulunduğu konum (ev, iş yeri gibi) olabileceği gibi taraflar arasında kararlaştırılan başka bir konum da olabilir. Teslimat noktası ise KKL platformunun hizmet bölgesine uygun olarak şehir içinde, ulusal veya uluslararası ölçekte bir konum olabilir. Teslimat süresi ise kuryenin seyahat planına paralel olarak karşılıklı olarak belirlenmektedir. Günümüzde birçok KKL platformu iş modelinin bir avantajı olarak aynı gün teslimatı garanti etmektedir. Teslimat gerekliliklerini yerine getirebilecek herhangi bir kişi platforma kayıt olarak potansiyel teslimat personeli (kurye) olabilmektedir. Esnek yapısı sayesinde her türlü ürün ve sektörde kolayca uygulanabilmektedir (Odongo, 2017).

Geleneksel lojistiğe benzerliğinden dolayı ikinci lojistik türü işletme lojistiği olarak adlandırılmıştır. İşletme lojistiğinde fiziksel akışlar geleneksel lojistik faaliyetlerinde olduğu gibi KKL platformu tarafından koordine edilerek merkezi olarak gerçekleştirilmektedir. Uçtan uca lojistikteki bilgi aracılığına ek olarak lojistik platform fiziksel aracılıkta gerçekleştirmektedir. KKL platformu, lojistik hizmetleri taraflar arasındaki güveni tesis etmek amacıyla gerçekleştirebilir. Örneğin lüks ürünlerin değişimini sağlayan bir platform, ürünü hasar, kusur ve sahtelik açısından değerlendirerek taraflar arasında güvenli bir değişimi gerçekleştirebilir. Ya da

İşletme lojistiğinde süreç müşterinin e-ticaret sitesinden sipariş vermesiyle başlamaktadır. Satıcı siparişi her hangi bir KKL platformu aracılığıyla teslim etmeye karar verebilir. Bazı e-ticaret siteleri müşterilerine alternatif teslimat yöntemi olarak KKL seçeneği sunmaktadır. Talebi alan KKL platformu üyelerini teslimat talebi hakkında bilgilendirmektedir. Talebi ilk kabul eden üyeye görev ataması yapılır. Görevlendirilmiş teslimat personeli, ürünü belirlenen satış noktası veya depodan teslim alır. Daha sonra ürün, siparişi veren müşteriye teslim edilir. İlk sipariş aşamasında müşteri ürün ve teslimat ücretini satıcıya ödemiştir. Teslimat gerçekleşikten sonra satıcı, platforma teslimat ücretini ödemekte, daha sonra platform önceden belirlenen yüzdeler üzerinden teslimat personeline hizmetinin karşılığı olarak ücretini ödemektedir (Odongo, 2017).

Üçüncü lojistik türü kitle parti lojistiğinde amaç, geleneksel olarak 3PL işletmeleri tarafından verilen lojistik hizmetleri üretmektir. Burada KKL platformu, kitleleri taşıma veya depolama gibi lojistik hizmetler sağlamaya teşvik etmektedir. Kitlelerin sahip oldukları lojistik kapasiteleri (araç, depo alanı gibi) havuzda biriktirilmektedir. KKL platformu, potansiyel müşterilerin 3PL aramak yerine kitlelerin potansiyel kapasitelerinden yararlanmalarını sağlamaktadır. Buradaki önemli konu lojistik kaynak paylaşımının içerdiği risklerin üstlenilmesidir. Çoğu durumda riskleri azaltmak için sigorta yaptırma seçeneği uygulanmaktadır (Carbone vd., 2015).

Son lojistik türü kitle odaklı lojistikte amaç, kitlelerin sahip olduğu potansiyel lojistik kaynaklardan yararlanmak değil, kitlenin tedarik ve dağıtım ile ilgili lojistik tercihlerini yeniden düzenlemesini sağlamaktır. Burada kitle, geleneksel tedarik zincirlerinde yer alan distribütörleri devre dışı bırakarak doğrudan üreticilerle iletişim kurmaktadır. Özellikle büyük perakendeci ve market zincirlerinin baskın olduğu gıda endüstrisinde gelişmiştir. Burada KKL platformunun, kitlelere ve üreticilere tüm tedarik zincirini yeniden düzenleme ve lojistik kararlar alma konusunda yardımcı olması gerekmektedir. KKL platformu özellikle kitlelerin rutin lojistik faaliyetlerin gerçekleştirilmesine katkıda bulunmalarını sağlamalıdır. Örneğin, kitle destekli bir tarım kooperatifinde, üyelerin haftalık meyve ve sebze dağıtımını sırayla yaparak katkı sağlamaları beklenir (Carbone vd., 2015).

KKL'nin başarılı olmasında sahip olduğu kaynakların kapasitesi önemli bir rol oynamaktadır. Frehe, Mehmman ve Teuteberg (2017) bu kaynakları kısa ve uzun vadeli, iç ve dış kaynaklar şeklinde değerlendirmektedir. Kısa vadede dahili bir bilgi iletişim teknolojileri alt yapısı ve harici olarak elde edilebilecek bir taşıma ağı önemli kaynaklardır. Uzun vadede bilgi iletişim teknolojileri alt yapısının karlılığı sağlamak amacıyla artan müşteri ve iş hacmine uyarlanabilir olması önemli bir iç kaynaktır. Diğer taraftan uzun vadede kritik bir müşteri kitlesine sahip olmak veya müşteri kitlesinin güvenini kazanmak önemli bir dış kaynak olarak değerlendirilmektedir (Frehe, Mehmman, & Teuteberg, 2017).

KKL, lojistik sektöründe yeni iş modellerinin gelişimine kaynaklık ederek geleneksel lojistiğe meydan okumaktadır. Carbone vd. (2017) çalışmalarında KKL ve geleneksel lojistiği stratejik, organizasyonel ve operasyonel düzeyde karşılaştırarak aralarındaki farklılıkları belirlemişlerdir. Bu farklılıklar tablo 1'de verilmiştir.

Tablo 1: Geleneksel lojistik ve kitle kaynak lojistik karşılaştırması

		Geleneksel Lojistiğin Baskın Özellikleri	Kitle Kaynak Lojistiğin Baskın Özellikleri
Stratejik Düzey	Aktörler	İşletmeler	Kitle
	Motivasyon	Ekonomik	Çok Boyutlu
	Ölçek	Büyük	Küçük
	Felsefe	Toplulaştırma	Ortakyaşam
Organizasyonel Düzey	Düzenleme	Merkezeleştirilmiş	Dağıtık
	Platformun Fonksiyonu	Fiziksel	Piyasa Arabuluculuğu
	Faaliyetler	Geniş Kapsamlı	Basit
	Beceriler	Profesyonel	Amatör
Operasyonel Düzey	Varlıklar	Özel	Umumi
	Prosedürler	Standartlaştırılmış	Amaca Özel
	Bilgi Sistemi	Yazılım	Platform ve Uygulamalar
	Performans Ölçme	Niceliksel (KPI)	Niteliksel (Yıldız ve Beğeni)

Kaynak: Carbone vd. (2017:242)

Stratejik düzeyde, KKL, kitle içindeki lojistik talebi olan bireyleri, bu talebi karşılayabilecek bireylere bağlayarak kitlelerin potansiyelini harekete geçirmektedir. Bu sayede müşteri uygun fiyata daha hızlı teslimat hizmeti alırken, teslimat personeli az bir emekle gelir sağlayabilmektedir. KKL platformu ise, komisyon ve ücretlerin yanında reklam gelirleri ile de ekonomik kazançlar elde etmektedir. KKL taraflara ekonomik faydaların yanında çevresel (çevre dostu) ve sosyal (arkadaşlık bağları) boyutlarda da farklı ölçeklerde faydalar sağlamaktadır. KKL, küçük hacim ve ağırlıktaki ürünleri dar bir alanda teslimata odaklandığından genelde küçük ölçeklidir. KKL, kitle içindeki lojistik ihtiyaçları yine kitle içindeki lojistik varlık ve yeteneklerle ortakyaşam (simbiyotik) ilişkileri kurarak biraraya getirmektedir (Carbone vd., 2017).

KKL organizasyonel yapısının da tipik özellikleri bulunmaktadır. Teslimat görevleri, müşterinin (gönderici) seçimine, platformun algoritmaları tarafından yapılacak bir atamaya veya teklif sistemine bağlı olarak potansiyel teslimat personelleri (kurye) arasında dağıtılır. KKL esas olarak kitle içindeki lojistik talep ile arzı buluşturarak piyasa arabuluculuğu yapmaktadır. KKL, taşımacılık ve depolama gibi en temel lojistik hizmetler üretmekte ve üretimi sıradan amatör insanlar aracılığıyla gerçekleştirmektedir (Carbone vd., 2017).

Operasyonel düzeyde ise, KKL profesyonel olarak lojistik amaçlar doğrultusunda edinilmemiş varlıkları kullanmaktadır. Bu varlıklar taşımacılık amacıyla kitle içindeki bireylere ait otomobil, bisiklet, minibüs ve ya kamyon olabileceği gibi, varlığın kaynağı kişinin kendisi (yaya teslimatı) de olabilmektedir. Depolama için ise evdeki boş bir oda, bodrum, çatı katı veya bahçedeki boş bir alan olabilir. KKL her talebe özel olarak gönderinin ayrıtması ve o an müsait olan teslimat personeline bağlı olarak hizmetler vermektedir. KKL faaliyetlerini internet, akıllı telefonlar, mobil ve web uygulamaları kullanarak gerçekleştirir. KKL'de performans değerlendirmesi, hizmet alanın hizmet veren hakkında geri bildirimleri ile yapılmaktadır. Geri bildirimler yıldız derecelendirme ve yorumlar şeklinde olabilir. Bu geri bildirimler başarılı bireyleri daha görünür hale getirirken, başarısız bireyleri dışlamaktadır (Carbone vd., 2017).

KKL'de tüm taraflar (platformu yöneten şirket, kitle içindeki gönderici ve teslimat personeli) sinerji etkisiyle kazanç sağlamaktadır. Geleneksel lojistikte tarafların rolleri

kesin olarak belirlenmişken, KKL'de bir birey hem müşteri hem de teslimat personeli olabilmektedir. Bu açıdan bakıldığında KKL, geleneksel lojistiğin sınırlarını genişleten bir modeldir. Platform süreci organize edecek teknik bir alt yapı sağlar ve bireyler platform düzenlemelerine uymak zorundadır. Dolayısıyla KKL, kitlenin sahip olduğu tüm kaynakları (taşıma ve depolama) kullanabilme potansiyeli barındırmaktadır. Hali hazırda pazarın büyüklüğü göz önüne alındığında kitlenin sahip olduğu potansiyelin büyük bir çoğunluğunun halen kullanılmadığı söylenebilir. Müşteriler lojistik süreçlere dâhil edilerek lojistik maliyetlerde önemli ölçüde tasarruflar sağlanabilir (Mladenow, Bauer, & Strauss, 2016). Diğer taraftan kitle içindeki teslimat personeli hizmeti karşılığında ödeme almak yerine kredi biriktirerek, bu kredileri sistemde müşteri olduğu zaman dilimlerinde harçayabilmektedir. Sistem içinde kredilerin aktarımı, ortak çalışmaya dayalı daha geniş bir çevirim içi değişimin parçası olabilir (McKinnon, 2016). Bununla birlikte KKL'deki sinerji sosyal boyutta yerel toplulukların inşasına önemli katkılar sunmaktadır. Bu nedenle birçok KKL platformu kitlenin güvenini sağlamak amacıyla basit, şeffaf ve izlenebilir yapıda kurgulanmıştır. Buna ek olarak bazı KKL platformları, yerel yasalar, etik değerler, mekânsal dağılım ve bölgenin özelliklerine göre uyarlanmıştır (Rzeşny-Cieplińska & Szmelter-Jarosz, 2019).

KKL sürdürülebilir lojistik yaklaşımları için de önemli potansiyeller barındırmaktadır. KKL kitlenin araç hareketlerini koordine ederek, taşıma kapasitesinin daha verimli kullanılmasına sağlar. Böylece daha az araçla daha çok teslimat yapılacağından, potansiyel olarak trafik tıkanıklığı ve karbon emisyonları azaltılabilir (Sampaio, Savelsbergh, Veelenturf, & Van Woensel, 2019). KKL'de teslimatlar yaya, bisiklet veya toplu taşıma gibi çevre dostu araçlarla yapılabildiğinden, teslimatlar sıfır veya düşük emisyonlara sebep olur (Buldeo Rai, Verlinde, Merckx, & Macharis, 2017). Diğer taraftan çevre dostu taşıma modları daha az atık (yağ, lastik vb..) ve daha az gürültüye sebep olmaktadır (Abdul-Rahman, Wang, Wood, & Ebrahimi, 2015; Mladenow vd., 2016). Karbon emisyonlarının azaltılması bölgedeki hava kalitesini arttıracak ve bölge halkı için sağlıklı bir yaşamı beraberinde getirecektir (Buldeo Rai vd., 2017).

KKL potansiyel avantajlarının yanında bazı zorlukları da içermektedir. Öncelikle KKL, kitlelerin önceden bilinmediği varsayıldığında, bilinmeyi yönetmeye çalışan bir iş modelidir. Teslimatlar esnasında tarafların karşılıklı ya da birey bazında beklenmedik davranışların sergilenmesi süreçlerin akmasına neden olabilmektedir (Mladenow vd., 2016). Dolayısıyla KKL güvenli bir kitleye ulaşıncaya kadar beklenmeyen olaylarla baş etmek zorunda kalabilir. KKL süreçlerin şeffaflığını sağlamak ve güven oluşturmak amacıyla kitlelerin konumlarını izler ve takip eder. Ancak bu hizmetin izlenmesini ve kalitesini garanti etmez. Güvenilmeyen bir kitlenin varlığı bu durumda stres kaynağı oluşturacaktır (Buldeo Rai vd., 2017). Müşteri açısından paketlerin güvenli bir şekilde teslim edilmesi kadar, hasar, eksiklik gibi durumlarda izlenmesi gereken prosedürlerde önem arz etmektedir (Carbone vd., 2017). Dolayısıyla KKL platformu müşterilerin sigorta vb. beklentilerinin karşılanması açısından kilit öneme sahiptir (Frehe vd., 2017).

Sonuç

KKL, lojistik kapasiteye yatırım yapmadan, kitlelerin sahip olduğu lojistik kaynakları kullanarak lojistik hizmet üreten bir iş modelidir. Girişimcilere (potansiyel platformlar) daha az yatırımla kar imkânları sunmaktadır. Kitlelerin sahip olduğu gizli lojistik kapasite daha görünür hale gelerek ekonomiye katkı sağlanmaktadır. Müşteriler daha düşük maliyetle yüksek hizmet düzeyine (aynı gün teslimat, saatler içinde teslimat gibi) ulaşırken, bireylerle ek emekle ek gelir imkânları sunmaktadır. Bireylerin ekonomik zorluk yaşadığı dönemlerde elde edeceği ek gelirler daha değerli hale gelebilmektedir. Bunlara ilaveten KKL'deki taşıma modu çeşitliliği (yaya, bisikletle, toplu ulaşım ve araçla)

esneklik ile birlikte emisyonların, gürültü kirliliğinin ve trafik sıkışıklığının azaltılması gibi şehir lojistiği ve sürdürülebilirlik açısından birçok avantaj sunmaktadır. Diğer taraftan KKL lojistik süreçlerdeki tarafları farklı şekilde birbirine bağlayarak (C2C, B2C, B2B) lojistik akışların yönünü değiştirmektedir. Böylece lojistik süreçler daha düşük maliyetle ve hızlı bir şekilde gerçekleştirilebilmektedir.

E-ticaretin her geçen gün artması, lojistik açıdan küçük paketlerin taşınması problemi daha da zorlu hale getirmektedir. Özellikle son adım teslimatlarda maliyetler artmakta, teslim süreleri uzamakta, trafik sıkışıklığı ve emisyon miktarının artması gibi problemler ortaya çıkmaktadır. KKL sağladığı avantajlar ve barındırdığı potansiyellerle bahsedilen problemlerin azaltılmasında önemli bir rol oynayabilir. E-ticaret, yerel ölçekte faaliyet gösteren lokanta, restoran, market ve bakkal gibi küçük işletmeleri de dönüştürmektedir. Küçük ölçekteki bu işletmelerin her birisinin yerel ölçekte de olsa dağıtım ağı kurabilmesi çok maliyetli bir iştir. Bu işletmeler komşuluk ve hemşerilik gibi yakınlık motivasyonunun olduğu kitle kaynak lojistikle e-ticaret hacimlerini geliştirebilirler.

Lojistik için yeni bir iş modeli olan KKL'nin literatürde çok farklı kavramlarla ifade edildiğine önceki bölümlerde değinilmişti. Bu çalışmada iş modelinin daha kapsayıcı bir şekilde ifade ettiği düşünülerek kitle kaynak lojistik (crowd source logistics) kavramı kullanılmıştır. Çalışmanın Türkçe literatürde KKL ile ilgili çalışmalara ve Türk lojistik sektöründe gerçekleştirilecek uygulamalara zemin hazırlayacağı düşünülmektedir. Gelecek çalışmalar için Türk halkının lojistik açısından yeni olan bu iş modelinde gönüllü bireyler olarak katılım sağlamak isteyip istemediği araştırılabilir. Amerika ve Avrupa'da başarılı girişimleri bulunan KKL'nin Türkiye'de uygulanıp uygulanmadığı araştırılabilir. Uygulanıyor ise şirketlerin nitel araştırmalarla incelenmesi ve yurt dışındaki uygulamalarla karşılaştırması yapılabilir. Geleneksel lojistikle kıyaslandığında KKL'nin sağlayacağı faydaları gösteren hesaplamalı çalışmalar ulusal, bölgesel ve yerel ölçekte gerçekleştirilebilir. Çoğu KKL yerel bölgenin özelliklerine göre uyarlanmaktadır. Ülkemizde faaliyet gösterecek potansiyel girişimler için yerel uyarlamaların nasıl yapılacağı konularında nicel ve nitel araştırmalar yapılabilir.

KAYNAKÇA

ABDUL-RAHMAN, H., WANG C., WOOD, L.C. & EBRAHIMI, M. (2016). Integrating and ranking sustainability criteria for housing, *Proceedings of the Institution of Civil Engineers – Engineering Sustainability*, 169(1), 3–30.

AKTAŞ, S. (2019). Kitlelerin çevrim içi ortamlarda sanat üretimine katılımı ve kitle kaynak uygulamaları: transformers premake. *Uludağ Üniversitesi Fen Edebiyat Fakültesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 20(36). 259-286. doi: 10.21550/sosbilder.456718

ARSLAN, A. M., AGATZ, N., KROON, L. & ZUIDWIJK, R. (2016). Crowdsourced delivery—a dynamic pickup and delivery problem with ad hoc drivers. *Transportation Science*, 53(1), 222-235. doi:10.1287/trsc.2017.0803

BOUDREAU, K. J., & LAKHANI, K. R. (2013). Using the crowd as an innovation partner. *Harvard Business Review*, 91(4), 60-9.

BRABHAM, D. C. (2008). Crowdsourcing as a model for problem solving: an introduction and cases. *Convergence*, 14(1), 75-90. doi:10.1177/1354856507084420

BUBNER, N., BUBNER, N., HELBIG, R. & JESKE, M. (2014). Logistics trend radar, delivering insight today. creating value tomorrow. *DHL Customer Solutions & Innovation*.

BULDEO RAI, H., VERLINDE, S., MERCKX, J. & MACHARIS, C. (2017). Crowd logistics: an opportunity for more sustainable urban freight transport?. *European Transport Research Review*, 9(3), 39. doi: 10.1007/s12544-017-0256-6

CARBONE, V., ROUQUET, A. & ROUSSAT, C. (2015). Carried away by the crowd: what types of logistics characterise collaborative consumption. *Erişim tarihi: 09.12.2020*, https://www.uu.nl/sites/default/files/iwse_2015.30_carried_away_by_the_crowd_vc_ar_cr.pdf

CARBONE, V., ROUQUET, A. & ROUSSAT, C. (2017). The rise of crowd logistics: a new way to co-create logistics value. *Journal of Business Logistics*, 38(4), 238-252. doi:10.1111/jbl.12164

CHAI, Y., MIAO, C., SUN, B., ZHENG, Y., & LI, Q. (2017). Crowd science and engineering: concept and research framework. *International Journal of Crowd Science*, 1(1), 2-8. doi:10.1108/IJCS-01-2017-0004

COLLM, A. & SCHEDLER, K. (2012). Managing crowd innovation in public administration. *International Public Management Review*, 13(2), 1-18.

CONRAD, J. (2014). The next new economy in sharing revolution: the essential economics of the commons. On The Commons, 6-9. *Erişim tarihi: 17.12.2020*, <http://www.onthecommons.org/ebook/sharing-revolution.pdf>

ÇUBUKCU, A., & TOLON, M. (2018). İnovasyon kararlarının verilmesi sürecinde kitle kaynak ve açık inovasyon yaklaşımları. *Gazi İktisat ve İşletme Dergisi*, 4(2), 87-96. doi:10.30855/gjeb.2018.4.2.002

DABLANC, L. & RAKOTONARIVO, D. (2010). The impacts of logistics sprawl: how does the location of parcel transport terminals affect the energy efficiency of goods' movements in paris and what can we do about it?. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 2(3), 6087-6096. doi:10.1016/j.sbspro.2010.04.021

EMBLETON, P. R. & WRIGHT, P. C. (1998). A practical guide to successful outsourcing. *Empowerment in Organizations*, 6, 94-106. doi:10.1108/14634449810210832

FREHE, V., MEHMANN, J. & TEUTEBERG, F. (2017). Understanding and assessing crowd logistics business models—using everyday people for last mile delivery. *Journal of Business & Industrial Marketing*. 32(1),75-97. doi:10.1108/JBIM-10-2015-0182

FRENKEN, K. & SCHOR, J. (2019). Putting the sharing economy into perspective. In O. Mont (Ed.) *A Research Agenda For Sustainable Consumption Governance* (pp.121-135), Edward Elgar Publishing.

GANAPATI, S. & REDDICK, C. G. (2018). Prospects and challenges of sharing economy for the public sector. *Government Information Quarterly*, 35(1), 77-87. doi:10.1016/j.giq.2018.01.001

HOWE, J. (2006). The rise of crowdsourcing. *Wired magazine*, 14(6), 1-4.

HOWE, J. (2008). *Crowdsourcing: why the power of the crowd is driving the future of business*. New York: Crown Business.

HOWE, J. (2010). *Crowdsourcing: kalabalıkların gücü bir işin geleceğine nasıl şekil verebilir?*. (G. Aksoy, Çev.) İstanbul: Optimist Yayıncılık.

KOHLER, T. (2015). Crowdsourcing-based business models: how to create and capture value. *California management review*, 57(4), 63-84. doi:10.1525/cmr.2015.57.4.63

KUTI, M. & MADARÁSZ, G. (2014). Crowdfunding. *Public Finance Quarterly*, 59(3), 355-366.

LAKHANI, K. R. & BOUDREAU, K. J. (2013). Using the crowd as an innovation partner. *Harvard Business Review*, 91(4), 60-69.

MATOFSKA, B. (2016). What is the sharing economy. *Erişim tarihi: 29.12.2020*, <http://dublinohiousa.gov/dev/dev/wp-content/uploads/2016/02/What-is-the-Sharing-Economy.docx>

MCKINNON, A. (2016). Crowdfunding: a communal approach to reducing urban traffic levels?. *Logistics White Paper, Kühne Logistics University*. doi:10.13140/RG.2.2.20271.53925

MCKINNON, A. & BILSKI, B. (2015). Innovations in global logistics. In D. Murray, B. Bilski & M. Verkerk (Eds.). *Breakthrough, From Innovation To Impact*. (pp. 19–38). The Owls Foundation.

MEHMANN, J., FREHE, V. & TEUTEBERG, F., (2015). Crowd Logistics – A Literature Review and Maturity Model. *Proceedings of the Hamburg International Conference of Logistics, Innovations and Strategies for Logistics and Supply Chains: Technologies, Business Models and Risk Management*. Vol. (20). 117-145

MLADENOW, A., BAUER, C. & STRAUSS, C. (2016). Crowd logistics: the contribution of social crowds in logistics activities. *International Journal of Web Information Systems*. 12(3), 379-390. doi:10.1108/IJWIS-04-2016-0020

MOLLICK, E. (2014). The dynamics of crowdfunding: an exploratory study. *Journal of Business Venturing*, 29(1), 1-16. doi:10.1016/j.jbusvent.2013.06.005

NOVECK, B.S. (2009). *Wiki government: how technology can make government better, democracy stronger, and citizens more powerful*. Washington D.C.:Brookings Institution Press.

ODONGO, B. (2017). How crowdsourcing is changing the face of last mile delivery-crowd logistics?, *Erişim tarihi: 09.12.2020*, <https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/149856/My%20thesis-brian%20odongo..pdf?sequence=1>

ORDANINI, A., MICELI, L., PIZZETTI, M. & PARASURAMAN, A. (2011). Crowd-funding: transforming customers into investors through innovative service platforms. *Journal of Service Management*, 22(4):443–70. doi:10.1108/09564231111155079

OVACI, C. (2017). Endüstri 4.0 çağında açık inovasyon. *Maliye Finans Yazıları*, Özel Sayı, 113-132.

PANCHAL, J. H. (2015). Using crowds in engineering design—towards a holistic framework. *Proceedings of the 20th International Conference on Engineering Design (ICED 15)* Vol (8). 15, 41-50.

PFENNING, K. M. (2014). Verbesserung durch crowd logistics sourcing. Verkehrsrundschau: Who is Who Logistik, *Erişim Tarihi: 29.12.2020*, https://www.pfenning-logistics.com/wp-content/uploads/2014/03/2014_01_01-VR-Who-is-Who-2014-KMP-Statement.pdf

PRELEC, D., SEUNG, H. S., & MCCOY, J. (2017). A solution to the single-question crowd wisdom problem. *Nature*, 541(7638), 532-535. doi:10.1038/nature21054

PUNEL, A. & STATHOPOULOS, A. (2017). Modeling the acceptability of crowdsourced goods deliveries: role of context and experience effects. *Transportation Research Part E: Logistics and Transportation Review*, 105, 18-38. doi:10.1016/j.tre.2017.06.007

PUNEL, A., ERMAGUN, A. & STATHOPOULOS, A. (2018). Studying determinants of crowd-shipping use. *Travel Behaviour and Society*, 12, 30-40. doi:10.1016/j.tbs.2018.03.005

ROUGÈS, J. F. & MONTREUIL, B. (2014). Crowdsourcing delivery: new interconnected business models to reinvent delivery. *Erişim tarihi: 21.12.2020*, <https://www.cirrelt.ca/ipic2014/pdf/1027a.pdf>

RZEŚNY-CIEPLIŃSKA, J. & SZMELTER-JAROSZ, A. (2019). Assessment of the crowd logistics solutions—the stakeholders' analysis approach. *Sustainability*, 11(19), 5361. doi:10.3390/su11195361

- SAMPAIO, A., SAVELSBERGH, M., VEELENTURF, L. & VAN WOENSEL, T. (2019). Crowd-based city logistics. In J. Faulin, S. E. Grasman, A. A. Juan, P. Hirsch (Eds.). *Sustainable Transportation and Smart Logistics*, Elsevier, Amsterdam
- SARALIOĞLU, E., & GÜNGÖR, O. (2018). Kitle kaynağın uzaktan algılamada kullanımı. *Engineering Sciences*, 13(1), 37-52. doi:10.12739/NWSA.2018.13.1.1A0399
- SCHOR, J. (2016). Debating the sharing economy. *Journal of Self-Governance and Management Economics*, 4(3), 7-22.
- SUROWIECKI, J. (2005). *The wisdom of crowds*. Newyork: First Anchor Books.
- UNTERBERG, U. (2010). Crowdsourcing. In D. Michelis, & T. Schildhauer (Eds.). *Social Media Handbuch: Theorien, Methoden, Modelle*, Normos, Baden-Baden.
- WOSSKOW, D. (2014). Unlocking the sharing economy: an independent review. *Erişim Tarihi: 17.12.2020*, https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/378291/bis-14-1227-unlocking-the-sharing-economy-an-independent-review.pdf
- XU, X. F., HAO, J., DENG, Y. R. & WANG, Y. (2017). Design optimization of resource combination for collaborative logistics network under uncertainty. *Applied Soft Computing*, 56, 684-691. doi:10.1016/j.asoc.2016.07.036
- YAZICI, T. (2018). Amatör inovasyonun destekçisi "crowdfunding": "buluşum" sitesi üzerine bir inceleme. *Global Media Journal: Turkish Edition*, 9(17). 225-249
- ZENGİN, S., YÜKSEL, S., & KARTAL, M. T. (2017). Kitle fonlaması sisteminin türkiye'ye faydaları. *Banka ve Sermaye Piyasası Araştırmaları Dergisi*, 1(2). ss. 22-32.

Summary

According to Mehmman, Frehe, and Teuteberg (2015), crowdsource logistics is the outsourcing of logistics services to a participating audience. Coordination between the parties is supported by a technical infrastructure. The aim is to achieve economic benefits for all stakeholders and shareholders. According to Mckinnon and Bilski (2015), crowdsource logistics encourages travelers to use the carrying capacity they have but not used during their travels in cars, bicycles, buses and airplanes to carry their packages by unknown people. The aim here is to use the excess capacity in the pre-planned travels of the passengers (Arslan et al., 2016). Thus, there is no need for extra logistical activities since a journey is already used for the transportation of these packages. On the other hand, the party requesting the service (customer) receives a more convenient and flexible logistics service, and the delivery personnel in the mass can reach monetary gains that they cannot reach without crowdsource logistics during their travel (Pfenning, 2014). According to Punel and Stathopoulos (2017), crowdsource logistics is a transportation service that matches the transportation demand with the volunteer carriers in the mass through digital platforms. In addition, process management, invoicing and payment transactions are carried out on digital platforms (Mehmann et al., 2015). As crowdsource logistics is often supported by non-traditional stakeholders such as technology companies and retailers, it is becoming a serious competitor in the logistics industry day by day (Dablanc & Rakotonarivo, 2017). While crowdsource logistics provides improvements in the parameters of volume, speed and flexibility in traditional logistics services such as last step delivery, it is the source of new business models and services in the sector (Bubner, Bubner, Helbig, & Jeske, 2014).

Crowdsource logistics is a business model that produces logistics services using the logistics resources owned by the masses without investing in logistics capacity. It offers entrepreneurs (potential platforms) profit opportunities with less investment. The latent logistics capacity owned by the masses becomes more visible and contributes to the economy.

While customers reach a high level of service (same day delivery, delivery within hours) with lower costs, they offer individuals additional income opportunities with less effort. In times of economic difficulties, additional incomes can become more valuable. In addition to these, the variety of transport modes in crowdsource logistics (pedestrian, bicycle, public transport and vehicle) offers many advantages in terms of city logistics and sustainability, such as reducing emissions, noise pollution and traffic congestion, along with flexibility. On the other hand, crowdsource logistics changes the direction of logistics flows by connecting the parties in logistics processes differently (C2C, B2C, B2B). Thus, logistics processes can be carried out quickly and at a lower cost.

The increase in e-commerce day by day makes the problem of transporting small packages logistically more difficult. Especially in the last mile deliveries, costs increase, delivery times are prolonged, and problems such as traffic congestion and increase in the amount of emissions occur. Crowdsource logistics can play an important role in reducing the mentioned problems with its advantages and potentials. E-commerce is also transforming small businesses operating locally, such as restaurants, markets and grocery stores. It is a very costly task for each of these small-scale businesses to establish a distribution network, even on a local scale. These businesses can improve their e-commerce volumes with crowdsource logistics where proximity motivation is motivated, such as neighborhood and citizenry.

It was mentioned in previous sections that crowdsource logistics, which is a new business model for logistics, is expressed with very different concepts in the literature. In this study, the concept of crowdsource logistics was used, considering that the business model expresses it in a more inclusive way. It is thought that the study will lay the groundwork for studies on crowdsource logistics in the Turkish literature and applications to be carried out in the Turkish logistics sector. For future studies, it can be investigated whether the Turkish people want to participate as volunteers in this business model, which is new in terms of logistics. Crowdsource logistics which is successful initiatives in America and Europe, can be investigated if applied or not in Turkey. If applicable, companies can be examined with qualitative research and compared with practices abroad. Computational studies showing the benefits of crowdsource logistics compared to traditional logistics can be performed at national, regional and local scale. Most crowdsource logistics businesses are tailored to the specifics of the local area. Researchs can be conducted on how to make local adaptations for potential initiatives to operate in our country.

Atletik Performans Ölçümlerinde Test-Tekrar Test Güvenirliği Analizleri

Süleyman ULUPINAR*

Öz

Sporcuların performansını doğru şekilde ölçebilmek, değerlendirebilmek ve gelişim süreçlerini takip edebilmek için yapılan ölçümlerin güvenilir olması en önemli ön kabullerden biridir. Güvenirlik ölçüsü olarak literatürde çoğunlukla sınıf-içi korelasyon katsayısı rapor edilse de bunun tek başına yeterli olmadığı konusundaki görüşler güncel literatüre hakim olmaya başlamıştır. Ayrıca sınıf içi korelasyon katsayısının çok çeşitli versiyonlar içermesi ve çoğunlukla rapor edilirken bu bilgilerin sunulmaması da performans araştırmalarında önemli bir eksiklik olarak değerlendirilmektedir. Son çalışmalar, bilimsel sonuçların aynı zamanda pratiğe de hitap edecek şekilde rapor edilmesinin gerekliliğine vurgu yapmaktadır. Bu çalışmanın amacı ölçümlerin standart hatası, tipik hata ve tespit edilebilir minimal değişim gibi pratik temelli hesaplamaları tanıtmak ve kullanımını yaygınlaştırmaya katkıda bulunmaktır.

Anahtar Kelimeler: Performans Testleri, Mutlak Güvenirlik, Relatif Güvenirlik, Ölçümlerin Standart Hatası, Tipik Hata, Tespit Edilebilir Minimal Değişim

The Analyzes of Test-Retest Reliability in Athletic Performance Measurements

Abstract

A reliable measurement result is one of the most important presuppositions in investigations applied to measure and evaluate the current performance of athletes and monitor their performance developments. Although the intra-class correlation coefficient is mostly reported in the literature as a reliability measure, current opinions have come to dominate that this score alone is not sufficient. In addition, the intra-class correlation coefficient includes a wide variety of versions, an important deficiency is that the information regarding the version has been not mostly reported. Novel studies have emphasized the need to report the results of scientific studies in a way that also can be used in field practices. Therefore, the purpose of this study is to introduce practical-based calculations such as standard error of measurements, typical error, and minimal detectable change, and to contribute to common use.



Derleme Makale (Review Article)

Geliş/Received: 13.10.2020

Kabul/Accepted: 02.12.2020

DOI: <https://dx.doi.org/10.17336/igusb.809612>

* Doç. Dr., Erzurum Teknik Üniversitesi, Spor Bilimleri Fakültesi, Erzurum, Türkiye.
E-posta: slymnlpnr@gmail.com **ORCID** <https://orcid.org/0000-0002-9466-5278>

Keywords: Performance Tests, Absolute Reliability, Relative Reliability, Standard Error of Measurements, Typical Error, Minimal Detectable Change

1. Giriş

Güvenirlik, kısaca bir ölçüm ya da testin tekrarları arasındaki tutarlılığın derecesini ifade etmek için kullanılmaktadır (Bruton, Conway, ve Holgate, 2000; Hopkins, 2000; Weir, 2005). Bir testin güvenilir olması farklı zamanlarda yapılan ölçümlerde katılımcıların puanlarının veya aldıkları puanlara göre grup içerisindeki sıralamasının uyumlu olma derecesine bağlıdır (Bruton vd., 2000; Wilkinson vd., 2019). Güvenirlik, geçerlilik için vazgeçilmez bir ön şarttır, dolayısıyla bir testin geçerli olabilmesi için güvenilir olması gerekmektedir (Bruton vd., 2000; Ferreira da Silva Santos, Lopes-Silva, Loturco, ve Franchini, 2020; Wilkinson vd., 2019). Güvenilir bir cihaz ve yöntem ile yapılan bir performans ölçümünün uygun dinlenme süreleriyle arka arkaya yapılan tüm ölçümlerinde sonuçların birbirine oldukça yakın olması beklenir. Çünkü tam olarak hatadan arınık ölçümler yapabilmenin imkansız olduğu kabul edildiği için pratikte sonuçların tüm ölçümlerde aynı olmasının mümkün olmadığı varsayılır. Bu sebeple aynı kişilerde, aynı özelliğin aynı şekilde ölçülmesi durumunda bile ölçümler arasında bir miktar değişim kaçınılmazdır (Bruton vd., 2000; Ferreira da Silva Santos vd., 2020; Hopkins, 2000; Wilkinson vd., 2019).

Spor bilimlerinde bir performans ölçümünün farklı zamanlarda tekrarlanmasını içeren çalışmalarda kullanılan güvenilirlik yöntemi gözlemci-içi (değerlendirici-içi) veya gözlemciler-arası (değerlendiriciler-arası) uyumdur (Balsalobre-Fernández, Glaister, ve Lockey, 2015; do Nascimento vd., 2017; Haynes, Bishop, Antrobus, ve Brazier, 2019; Özbay, Ulupınar, Çınar, ve Akbulut, 2019). Test-tekrar test güvenirliliğini inceleyen çalışmalar aynı deneklerden farklı zamanlarda alınan tekrarlı ölçümler arasındaki uyumu incelemektedir. Performans ölçümlerinde güvenilirliği belirlemek için test-tekrar test analizlerini kullanan deneysel araştırma tasarımları, genellikle aynı araştırmacının aynı ekipmanı kullanarak aynı grup üzerinde farklı zamanlarda gerçekleştirdiği ölçümlerden oluşur (do Nascimento vd., 2017; Özbay ve Ulupınar, 2019; Özbay vd., 2019; Segura-Ortí ve Martínez-Olmos, 2011). Böylece ölçümler arasındaki farklar ölçüm aleti, ölçüm yöntemi ya da ölçümü yapan kişiden ziyade katılımcılar ile ilişkili hata kaynaklarına işaret etmektedir.

Güvenirlik analizlerinin yapıldığı çalışmaların tasarımları, hataya sebep olduğu düşünülen olası hata kaynağına göre değişkenlik gösterebilir (Balsalobre-Fernández vd., 2015; Ferreira da Silva Santos vd., 2020; Özbay vd., 2019; Wilkinson vd., 2019). Örneğin, güvenilirliği henüz kanıtlanmamış elektronik bir baskül ile aynı kişilerin vücut ağırlıklarının bir kaç dakikalık aralıklar ile ikişer kez ölçüldüğünü varsayalım. Birkaç dakikada kişilerin vücut ağırlığı değişmeyeceği için katılımcılardan ve ölçüme doğrudan bir etkisi olmadığı için ölçümcüden (gözlemci) kaynaklanan bir hata olmadığı düşünülür. Dolayısıyla ölçümler arasındaki uyum derecesi ölçüm yapılan cihazın güvenilirliğini temsil eder. Benzer şekilde bir stadiometre ile kişilerin boy uzunluğu birkaç gün arayla ölçülürse buradaki olası hata kaynağının katılımcılar, ölçüm aleti veya ölçüm yönteminden ziyade ölçümü yapan kişi olduğu düşünülür. Son olarak ağırlık plakalarıyla koparma derecesi ölçülen haltercilerin iki farklı zamandaki ölçümleri arasındaki hatalar, sporcuların kendilerinden kaynaklanan sebeplere atfedilir. Çünkü ağırlık plakaları veya ölçümcüden kaynaklı bir hatanın olmadığı, ya da göz ardı edilebilecek kadar küçük miktarlarda olduğu varsayılır (Chiu, Wu, Chou, Yu, ve Hung, 2016; Ferreira da Silva Santos vd., 2020; Wilkinson vd., 2019). Böylece performans ölçümlerini içeren çalışmaların

amacı ve hipotezleri doğrultusunda yapılan güvenirlilik analizleri varsayılan hata kaynağına ilişkin sonuçlar üretmektedir.

Güvenirlilik, bir ölçümden elde edilen sonuçların içerebileceği ölçüm hatasının hangi düzeyde olduğuna dair önemli bilgiler sunar (Wilkinson vd., 2019). Güvenilir bir test, hassasiyeti yüksek sonuçlar elde edebilmeyi ve pratikte bir müdahalenin sebep olduğu gerçek bir etkiyi tespit edebilmeyi sağlar (Hopkins, 2000). Güvenirlilik temelde hem mutlak hem de relatif olarak değerlendirilmektedir (Bruton vd., 2000; Haley ve Fragala-Pinkham, 2006; Weir, 2005). Mutlak güvenirlilik katılımcıların ölçüm sonucundaki sayısal değerler arasındaki tutarlılığı ifade ederken, relatif güvenirlilik katılımcıların grubun diğer üyelerine göre sıralamaları arasındaki tutarlılığı ifade eder (Weir, 2005). Örneğin bir spor bilimlileri parkurunu 40 saniyede tamamlayan ve sıralamada 15. olan bir sporcunun ikinci ölçümü 40 saniyeye çok yakın bir sürede tamamlaması mutlak güvenirliliğin iyi olduğunu gösterirken, sıralamasının 15'e yakın olması ise relatif güvenirliliğin iyi olduğunu gösterir.

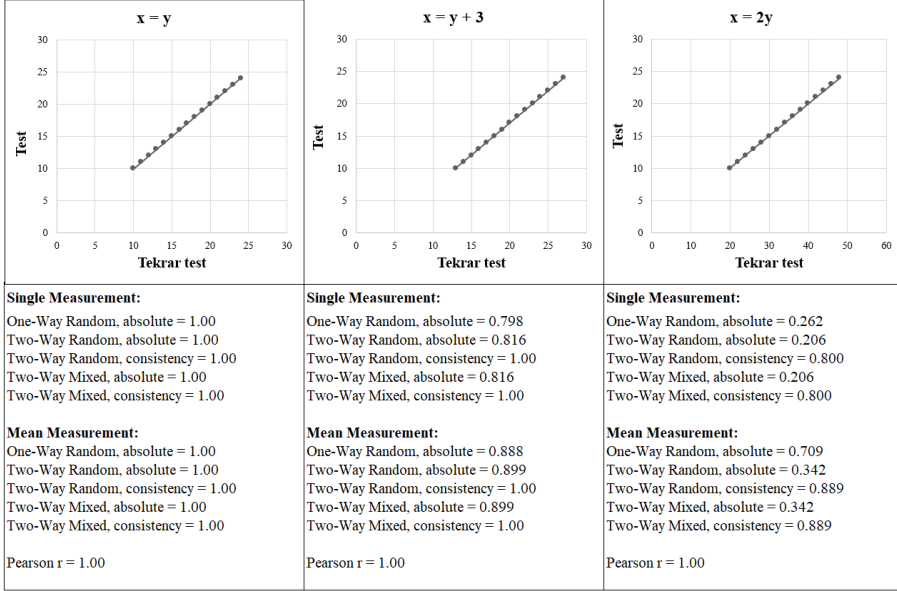
Spor bilimlileri alanındaki çalışmalarda kullanılan başlıca güvenirlilik analizleri denek-içi (*within-subject*) rastgele varyasyon, ortalamada sistematik değişim ve tekrar test korelasyonudur (do Nascimento vd., 2017; Özbay ve Ulupınar, 2019; Özbay vd., 2019). Eşli örneklem t-testi ve Bland-Altman analizleri mutlak güvenirlilik hakkında bilgi sağlamak için kullanılırken, Pearson korelasyon analizi ölçümler arasındaki ilişkinin yönünü ve derecesi hakkında bilgiler sağlayabilmektedir (Koo ve Li, 2016; Wilkinson vd., 2019). Ancak, bu testlerin ölçümler hakkında tek taraflı bilgi sağladıkları için bir ölçümün kesinliği hakkında yargıya ulaşmak için yeterli olmadığı kabul edilmektedir (Bruton vd., 2000; Koo ve Li, 2016; Portney ve Watkins, 2009). Diğer taraftan, sınıf içi korelasyon katsayısı (ICC) hem mutlak güvenirlilik hakkında hem de ölçümlerin korelasyonu hakkında daha kapsamlı bir bilgi sağladığı için araştırmalarda daha sık tercih edilen bir güvenirlilik göstergesidir (do Nascimento vd., 2017; Haley ve Fragala-Pinkham, 2006; Hopkins, 2000; Koo ve Li, 2016; Özbay vd., 2019).

ICC, ölçümler arasındaki korelasyonun yanı sıra mutlak sonuçlar arasındaki uyumu da kısmen içerdiği için güvenirlilik araştırmalarında Pearson korelasyon analizinden daha etkilidir (Bruton vd., 2000). Ancak ICC'nin farklı varsayımlar içeren 10 hesaplama formunun olması ve araştırmalarda çoğunlukla bu detaylara ilişkin bilgilerin rapor edilmemesi bu konudaki belirsizliği arttırmaktadır (Ateş, Öztuna, ve Genç, 2009; Koo ve Li, 2016). Ayrıca ICC'nin örneklem boyutuna ve katılımcıların heterojenliğine çok fazla duyarlı olması sebebiyle son yıllarda kullanılması önerilen bazı güvenirlilik analizleri ile desteklenmesinin faydalı olacağı belirtilmektedir (Weir, 2005). Bu sebeple bu çalışmanın amacı ICC hesaplamalarına ilişkin varsayımları ve pratikte faydalı olabilecek destekleyici hesaplama yöntemlerini tanıtarak alandaki uygun kullanım sıklığını arttırmaktır.

2. Sınıf-İçi Korelasyon Katsayısı (*Intra-Class Correlation Coefficient, ICC*)

ICC, güvenirlilik analizlerinin incelendiği araştırma tasarımlarında en sık tercih edilen yöntemdir (do Nascimento vd., 2017; Ferreira da Silva Santos vd., 2020; Koo ve Li, 2016; Wilkinson vd., 2019). Mevcut istatistik programları ile kolayca hesaplanan bu değerlerin rapor edilmesi ve uygun varsayımların seçilmesi konusunda spor bilimlileri literatüründe bazı eksiklerin olduğu görülmektedir (do Nascimento vd., 2017; Özbay ve Ulupınar, 2019; Özbay vd., 2019). ICC hesaplamasına ilişkin varsayımlarda 3 farklı model (1,2 ve 3), 2 farklı hesaplama türü (tek ve ortalama) ve 2 farklı güvenirlilik tanımı (mutlak ve relatif güvenirlilik) olmak üzere çok sayıda seçenek kullanılmaktadır (Ateş vd., 2009; Koo ve Li, 2016). ICC hesaplamalarına ilişkin model, hesaplama türü ve güvenirlilik tanımı bilgileri açıkça belirtilebildiği gibi ICC (model, tür)_{tanım} şeklinde de rapor edilmektedir (Ateş vd., 2009; Koo ve Li, 2016). Kısaltılmış raporlamada model seçimi "1,2 ve 3"

şeklinde; hesaplama türü seçimi "1 (tek ölçüm) ve k (birden fazla ölçüm)" şeklinde; güvenilirlik tanımı "A (absolute) ve C (consistency)" şeklinde belirtilebilmektedir. Örneğin model 3, ortalama hesaplama türü ve relatif güvenilirlik tanımının kullanıldığı bir ICC hesaplamasında, ICC(3,k)_c şeklinde bir raporlama yapılabilmektedir.



Şekil 1. Aynı veri setinde model, tür ve tanım seçimine göre hesaplanan ICC değerleri.

Şekil 1'de FSKT (*Frequency Speed of Kick Test*) olarak adlandırılan ve 10 saniyelik bir sürede, belirlenen bir alana maksimum sayıda tekme atmayı içeren bir testten hesaplanan farklı ICC sonuçları hipotetik veriler üzerinde incelenmiştir. Buna göre her iki ölçümün eşit olması durumunda tüm hesaplamalar 1.00 değerine sahiptir. Ancak ikinci ölçümde tüm değerlerin 3 birim yükselmesi, Pearson r değerini ve relatif güvenilirlik değerlerini (*consistency*) değiştirmezken, mutlak güvenilirliğin (*absolute*) kısmen değişmesine sebep olmaktadır. Diğer taraftan ikinci ölçümde tüm değerlerin iki katına çıkması Pearson r değerini yine değiştirmezken; relatif güvenilirliği kısmen, mutlak güvenilirliği ise büyük oranda değiştirebilmektedir.

2.1. Modele Göre ICC Seçimi

2.1.1. Model 1: Tek-Yönlü Rastgele-Etki Modeli (*One-Way Random-Effects Model*)

Bu model pratikte en az tercih edilen modeldir. Bu modelde birden fazla değerlendirici vardır ancak her denek yalnızca bir değerlendirici tarafından ölçülür (Koo ve Li, 2016). Daha büyük bir değerlendirici popülasyonundan rastgele seçilen değerlendiricilerden her biri bir alt grubunun ölçümlerini gerçekleştirir. Böylece farklı merkezlerden gelen ölçümler ortak bir havuzda toplanarak daha büyük bir örneklem sayısına ulaşılmış olur. Ancak spor bilimlerinde bazen tek bir araştırmacının deneklere birden fazla ölçüm uyguladığı bazen de birkaç araştırmacının her birinin aynı denek grubuna ölçümler uyguladığı araştırma tasarımları daha sık kullanılmaktadır (Duthie,

Pyne, Ross, Livingstone, ve Hooper, 2006; Ferreira da Silva Santos vd., 2020; Segura-Ortí ve Martínez-Olmos, 2011; Wilkinson vd., 2019). Dolayısıyla spor bilimleri alanındaki çalışmalarda güvenilirlik analizleri çoğunlukla bir denekten birden fazla ölçümün alındığı tasarımları içermektedir.

Bu modelin kullanıldığı bir duruma örnek olarak, orta öğretim öğrencilerinin bel çevresinin ulusal çapta değerlendirilmeye çalışıldığını varsayalım. Bu tür geniş çaplı bir araştırmada her coğrafi bölgeden rastgele seçilen bir Beden Eğitimi Öğretmeni rastgele seçilen 100 öğrenciyi değerlendirilebilir. Böylece yedi değerlendiricinin gerçekleştirmiş olduğu toplam 700 ölçüm sonucunun güvenilirliği analiz edilebilir. Bu model, değerlendiricilerin deneklere ulaşmasının mümkün olmadığı durumlar için bir avantaj sağlasa da değerlendiricilerin rastgele seçilmiş olması varsayımı ve bir denekten sadece bir kez ölçüm alınıyor olması sebebiyle spor bilimleri literatüründe nadiren kullanılmaktadır.

2.1.2. Model 2: İki-Yönlü Rastgele-Etki Modeli (Two-Way Random-Effects Model)

Bu model, benzer özelliklere sahip daha geniş bir değerlendirici popülasyonundan rastgele seçilen değerlendiriciler tarafından yapılan ölçümlerin güvenilirliğini analiz etmek için kullanılır (Koo ve Li, 2016). Başka bir deyişle araştırmada yer alan değerlendiricilerden elde edilen sonuçları, benzer özelliklere sahip tüm değerlendirici popülasyonuna genellenmenin amaçlandığı durumlar için iki-yönlü rastgele-etki modeli tercih edilir. Örneğin ülkemizde Sağlık Bakanlığı ve Milli Eğitim Bakanlığının işbirliği ile "Türkiye Sağlıklı Beslenme ve Hareketli Hayat Programı 2018-2023" projesi kapsamında 5-12. sınıflarda öğrenim gören tüm öğrencilerin fiziksel uygunluk ve sağlık kartesi oluşturulmaktadır. Bu karnede yer alan sınav, mekik veya esneklik ölçümlerinin rastgele seçilen dört Beden Eğitimi Öğretmeni tarafından bir öğrenci grubuna uygulandığını varsayalım. Bu durumda tüm Beden Eğitimi Öğretmenlerinin benzer özelliklere sahip olması ve bu becerileri ölçmek için aynı yöntemi kullanacak olmaları sonuçların tüm değerlendirici popülasyonuna genellenebilmesini mümkün kılmaktadır.

2.1.3. Model 3: İki-Yönlü Karma-Etki Modeli (Two-Way Mixed-Effects Model)

Bu model, spor bilimlerindeki araştırmalarda performans ölçümlerini değerlendirmede en sık tercih edilen modeldir. Bu modelde araştırma tasarımcıları tarafından belirlenen ve rastgele seçilmeyen bir değerlendirici aynı deneklere birden fazla ölçüm uygular (Koo ve Li, 2016). Bu modelde amaç, elde edilen güvenilirlik sonuçlarını benzer özelliklere sahip olsalar bile tüm değerlendirici popülasyonuna genellemek değildir, dolayısıyla sonuçların yalnızca araştırmada yer alan değerlendirici için geçerli olduğu kabul edilir. Bu modelde ölçümlerdeki değerlendirici hatasının sabit olduğu varsayılır ve göz ardı edilir (Ateş vd., 2009) Örneğin tekvando sporcuları için geliştirilen ve FSKT olarak bilinen bir testte sporcular belirtilen bir hedefe 10 saniye sürede maksimum sayıda tekme atmaya çalışır. Genellikle araştırmacılarından biri olarak seçilen bir değerlendirici aynı sporcuları birkaç gün arayla iki kez ölçebilir. Bu durumda sonuçlardaki olası değerlendirici hataları göz ardı edilir ve iki ölçüm arasındaki farkların katılımcıların kendilerinden kaynaklanan faktörler ile ilgili olduğu kabul edilir.

2.2. Hesaplama Türüne Göre ICC Seçimi

Hesaplama türüne bağlı olarak ICC seçimi tek (*single*) ve ortalama (*mean*) olarak yapılabilmektedir. Tek bir ölçüm sonucuna göre ICC'yi hesaplamak birden fazla ölçümün

ortalamasına göre daha düşük sonuçlar ürettiği için daha az tercih edilmektedir (Ateş vd., 2009). Örneğin 3 değerlendiricinin (veya 3 ölçümün) ölçüm sonuçlarının ortalamasının nihai değerlendirmenin temeli olarak kullanıldığı durumlar için hesaplama türü "ortalama" olarak tercih edilir ve "k" şeklinde rapor edilir. Diğer taraftan tek bir değerlendiriciden (veya tek bir ölçümden) elde edilen sonuçların gerçek ölçüm değerleri olarak kullanıldığı durumlar için hesaplama türü "tek" olarak tercih edilir ve "1" şeklinde rapor edilir. Spor bilimleri alanında performans testlerinin uygulandığı araştırmalarda çoğunlukla ortalama hesaplama türü kullanılmaktadır. Örneğin, bel çevresinin 3 farklı araştırmacı tarafından birer kez ölçülmesi, ya da bir araştırmacı tarafından üç kez ölçülmesi durumunda ölçüm değerlerinin ortalamasını almak daha güvenilir sonuçlar vereceği için hesaplama türü "ortalama" olarak tercih edilir. Ancak bu ölçümlerden birisi gerçek ölçüm değeri olarak kullanılacaksa birden fazla ölçüm yapılmış olsa bile hesaplama türü "tek" olarak tercih edilir.

Diğer taraftan hesaplama türünün "tek" seçilmesi bazı tasarımlar için daha uygun olabilmektedir. Örneğin voleybol sporcularının sıçrama yüksekliğinin altın standart olarak bilinen bir yöntem ve yeni geliştirilmiş bir başka yöntem ile iki kez ölçüldüğünü varsayalım. Bu durumda ölçüm sonuçlarının ortalamasını almak uygun değildir. Çünkü ölçüm yöntemi ile ilgili olası hataların kaynağının yeni geliştirilen yöntem olduğu düşünülür. Benzer şekilde, bir ölçüm konusunda otorite olarak kabul edilen bir uzman ve görece daha tecrübesiz bir araştırmacının gerçekleştirdiği ölçüm sonuçları için hesaplama türünü "ortalama" olarak seçmek uygun olmayacaktır. Çünkü bu tür bir tasarımda uzman olan değerlendiriciden kaynaklanan olası hatalar göz ardı edilerek, değerlendiriciye bağlı ölçüm hataları görece daha tecrübesiz olan araştırmacıya atfedilir.

2.3. Güvenirlik Tanımına Göre ICC Seçimi

ICC hem mutlak hem de relatif güvenirlik olarak hesaplanabilmektedir (Ateş vd., 2009; Koo ve Li, 2016; Segura-Ortí ve Martínez-Olmos, 2011; Wilkinson vd., 2019). Güvenirlik tanımına ilişkin ICC seçimi, ölçümler arasındaki sayısal değerlerin mutlak uyumuna göre mi yoksa grup içerisindeki sıralamaların tutarlılığına göre mi yapılacağını içerir. Burada mutlak uyum güvenirliliği, farklı ölçümlerde aynı deneklere aynı puanların verilmesini daha önemli kabul ederken, relatif güvenirlik ise bir deneye ait ölçüm sonuçlarının aynı denegin grup içerisindeki sıralamasını koruyabilmesini önemli kabul etmektedir. Örneğin Şekil 1'de gösterildiği gibi iki ölçümde de aynı değerlerin elde edilmesi ($x = y$) hem mutlak hem de relatif güvenirliliği sağlarken, ikinci ölçümde tüm değerlerin 3 birim yükselmesi ($x = y + 3$) veya iki katına çıkması ($x = 2y$) durumunda relatif güvenirlik, mutlak güvenirliliğe göre daha yüksektir. Çünkü tüm denekler için puanların artması deneklerin sıralamasını değil, ölçüm ortalamalarını etkilemektedir. Ancak ICC formülleri hem ölçümlerdeki mutlak uyumu hem de sıralamalardaki tutarlılığı içerdiği için Şekil 1'de görüldüğü gibi ikinci ölçümde değerlerin 2 katına çıkması durumunda grup içindeki sıralamanın değişmemesine rağmen relatif güvenirlik kısmen düşmüştür. Güvenirlik analizlerinde ICC'nin Pearson r değerine göre daha uygun olduğunun düşünülmesi temelde bu sebebe dayanmaktadır.

Bununla birlikte spor bilimleri alanındaki araştırmalarda ICC hesaplaması için çoğunlukla relatif güvenirlik tanımına göre yapılmaktadır. Çünkü relatif güvenirliliği belirlemek için en uygun analiz ICC olarak kabul edilmektedir. Ölçümler arasındaki ortalamaların mutlak uyumu eşli örneklem t-testi ve Bland-Altman testleri ile veya ölçümlerin standart hatası (*standart error of measurement, SEM*) ve ölçümlerin tipik hatası (*typical error of measurement, TEM*) gibi analizler ile kolaylıkla test edilebildiği için çoğunlukla relatif güvenirlik ICC ile değerlendirilirken, mutlak güvenirlik ise bahsi geçen

diğer analizler ile değerlendirilmektedir (do Nascimento vd., 2017; Özbay vd., 2019; Weir, 2005; Wilkinson vd., 2019).

3. Ölçümlerin Standart Hatası (*Standart Error of Measurement, SEM*)

Spor bilimlerinde mutlak güvenilirlik, performanstaki gerçek bir değişikliği bireysel varyasyonlar ve ölçüm hatalarından ayırt edebilmek için önemlidir (Segura-Ortí ve Martínez-Olmos, 2011). Son yıllarda, ICC'ye ek olarak pratikte sonuçların yorumlanmasını kolaylaştıracak bazı hesaplamaların da raporlanması gerektiği belirtilmektedir (Ferreira da Silva Santos vd., 2020; Özbay vd., 2019; Wilkinson vd., 2019). Ölçümler arasındaki uyumun bir göstergesi olarak kullanılması önerilen SEM, ICC ve standart sapma değerleri kullanılarak hesaplanır (Weir, 2005). SEM aynı zamanda pratikte daha kolay ve anlaşılabilir bir yoruma ulaşmayı sağlayan "minimal tespit edilebilir değişim (*minimal detectable change, MDC*)" miktarını hesaplamak için de kullanılmaktadır (Haley ve Frigala-Pinkham, 2006).

Formül 1' de gösterildiği gibi SEM hesaplanırken hem denekler-arası standart sapma, hem iki ölçümden elde edilen standart sapmaların ortalaması hem de güvenilirlik skoru (ICC) kullanıldığı için pratikte çok yönlü bir yorum yapma imkanı sunmaktadır (Segura-Ortí ve Martínez-Olmos, 2011; Weir, 2005; Wilkinson vd., 2019). Benzer araştırma tasarımına sahip iki ölçümden daha düşük SEM değerine sahip olan sonuçların hatalardan daha arınık olduğu, dolayısıyla daha güvenilir bir çıkarım yapmayı mümkün kıldığı düşünülmektedir (Chiu vd., 2016; Segura-Ortí ve Martínez-Olmos, 2011). SEM ayrıca varyasyon katsayısına benzer bir şekilde ölçümlerdeki değişkenlik ve ortalama oranına ilişkin bir değeri hesaplamak için de kullanılmaktadır. Bilindiği gibi varyasyon katsayısı (*variation coefficient, CV*) denekler arası standart sapmanın ortalamaya bölünmesi ve 100 ile çarpılması ile elde edilir ($CV = Ss / \text{Ortalama} \times 100$). SEM değerinin varyasyon katsayısı olarak kullanıldığı durumlar için ise standart sapma değeri yerine SEM değeri kullanılmaktadır (Formül 2). Bu hesaplama olası hata miktarının ortalamaya oranını sunar ve pratikte oldukça faydalı olduğu kabul edilir (Charter, 1996; do Nascimento vd., 2017; Weir, 2005).

$$\text{Formül 1: } SEM = Ss_{\text{ortalama}} \times \sqrt{1 - r}$$

$$\text{Formül 2: } CV_{SEM} = SEM / \text{Ortalama} \times 100$$

Formüllerde yer alan " Ss_{ortalama} " ölçümlerdeki denekler arası standart sapmanın ortalamasını; " r " ICC değerini; CV_{SEM} ise SEM değerinin varyasyon katsayısının hesaplanmasında kullanıldığı durumu ifade etmektedir. Formülden de anlaşılacağı gibi SEM denekler-arası farklılıklara ve güvenilirlik katsayısına duyarlıdır. Örneğin tüm deneklerin aynı skoru alması durumunda ($0 \times \sqrt{1 - r} = 0$) veya güvenirliliğin maksimum (1 'e eşit olması) durumunda ($Ss \times \sqrt{1 - 1} = 0$) SEM sıfıra eşit olacaktır.

4. Ölçümlerin Tipik Hatası (*Typical Error of Measurement, TEM*)

Tipik hata ölçümden ölçüme sonuçlardaki değişimi (ölçümler arası varyasyonu) tahmin etmek için kullanılan bir hesaplamadır (do Nascimento vd., 2017; Weir, 2005). SEM ile aynı amaçla kullanılır, ancak TEM sadece ölçümler arasındaki farkların standart sapmasını içerir (Formül 3). Bu sebeple SEM, ölçümlerin kesinliğine ilişkin daha genel bir bilgi sağlarken, TEM ise ölçümden ölçüme farklılaşmaya daha duyarlıdır. Örneğin bir araştırmacı tarafından yeni geliştirilen bir mobil uygulama ile 15 kişinin 100 m sprint zamanlarının iki kez ölçüldüğünü varsayalım. Bu 15 kişinin sprint sürelerinin birbirine

yakın olması (grubun homojen olması) denekler arası standart sapmayı düşüreceği için SEM değerinin daha küçük olmasına sebep olacaktır (Formül 1). Ancak katılımcıların iki ölçümü arasındaki fark ne kadar düşüğe TEM değeri buna bağlı olarak küçülecektir. Özetle, denekler arasındaki standart sapma daha çok SEM değerini etkilerken, ölçümler arasındaki farkların standart sapması TEM değerini etkilemektedir (Formül 3).

$$\text{Formül 3: TEM} = \text{SS}_{\text{farklar}} / \sqrt{2}$$

Formülde yer alan " $\text{SS}_{\text{farklar}}$ " ölçümler arasındaki farkların standart sapmasını ifade etmektedir. Formülden de anlaşılacağı gibi TEM ölçümler arasındaki sabit hatalara duyarlı değildir. Örneğin Şekil 1'de gösterildiği gibi ikinci ölçümdeki değerlerinin birinci ölçüme göre 3 birim yükselmesi ($x = y + 3$) durumunda TEM sifıra eşit olacaktır ($0 / \sqrt{2} = 0$). Dolayısıyla ikinci ölçümde değerlerin 4 birim yükseldiği ya da 2 birim düştüğü her iki durum içinde TEM sıfır olacaktır. Bu nedenle TEM ölçümler arasındaki sistematik ve tesadüfi hataları belirlemek için daha uygundur.

5. Tespit Edilebilir Minimal Değişim (*Minimal Detectable Change, MDC*)

MDC bir değişimin ölçüm hatalarından kaynaklanmayacak derecede güvenilir olduğu sonucuna varmak için performanstaki en küçük farkı ifade eder (Chiu vd., 2016; Segura-Ortí ve Martínez-Olmos, 2011; Wilkinson vd., 2019). MDC değerinden daha yüksek bir performans gelişimi, bu farkın hatalardan arınık gerçek bir değişim olduğunu yorumlamada kullanılan pratik bir göstergedir (Haley ve Fragala-Pinkham, 2006). Başka bir deyişle MDC bir ölçümde beklenen hata aralığının dışında olan en küçük eşik değerini tanımladığı için farkın hataya atfedilemeyeceği işlevsel bir bilgi sağlar (Charter, 1996; Chiu vd., 2016; Wilkinson vd., 2019). Örneğin bir sporcu grubunun skuat testinde 1 tekrarda kaldıracabildikleri maksimum ağırlıkları ortalamasının 90 kg ve MDC değerinin 5,5 kg olduğunu varsayalım. Bu sporcu grubuna uygulanacak bir müdahaleden sonra grup ortalamasının 95,5 kg'a yükselmesi pratikte hata sınırlarının dışında gerçek bir değişimin gerçekleştiği çıkarımında bulunabilmeyi sağlar.

$$\text{Formül 4: MDC} = \text{SEM} \times 1.96 \times \sqrt{2}$$

Formülde yer alan 1,96 değeri %95 güven aralığı sınırları ile ilişkili z skorudur. Dolayısıyla formülde yer alan 1,96 değeri çalışmalarda en sık tercih edilen % 95 güven aralığı sınırları içindir, ancak araştırmacının tercihinine göre bu değer değişebilir.

6. Sonuç

Sporcuların performanslarını takip etmek için yapılan testlerin ve yöntemlerin güvenilir sonuçlar vermesi kritik bir öneme sahiptir. Spor bilimleri alanındaki çalışmalarda yapılan performans ölçümlerinin güvenilir olduğuna dair çıkarımlar genellikle ICC değerlerine dayandırılarak yapılmaktadır. Ancak ICC değerleri deneklerin homojen/heterojen yapısına ve örneklem büyüklüğüne aşırı duyarlı olduğu için güvenilirlik analizlerinin pratikte faydalı olabilecek diğer hesaplamalar ile desteklenmesi gerektiği düşünülmektedir. Bunun yanında ICC hesaplamalarında 10 farklı versiyonun bulunması ve çoğunlukla bu hesaplamalara ilişkin bilgilerin rapor edilmemesi bu konudaki belirsizliği arttırmaktadır. Diğer taraftan SEM ve TEM gibi hesaplamalar olası ölçüm hatalarının miktarına dair önemli bilgiler sunarken, MDC gibi hesaplamalar da hatalardan arınık gerçek bir performans değişiminin miktarı hakkında kritik bilgilere ulaşmayı kolaylaştırmaktadır. Sonuç olarak bu çalışmada akademik araştırmalar ve saha uygulamaları arasındaki işlevsel köprüünün birçok disipline göre daha önemli olduğu spor

bilimlerinde bilimsel raporlamaların aynı zamanda pratikte de kullanılabilir şekilde sunulmasının sağlayacağı yararlar vurgulanmaya çalışılmıştır.

KAYNAKLAR

- ATEŞ, C., ÖZTUNA, D., ve GENÇ, Y. (2009). Sağlık araştırmalarında sınıf içi korelasyon katsayısının kullanımı. *Türkiye Klinikleri Biyoistatistik Dergisi*, 1(2), 59-64.
- BALSALOBRE-FERNÁNDEZ, C., GLAISTER, M., ve LOCKEY, R. A. (2015). The validity and reliability of an iPhone app for measuring vertical jump performance. *Journal of sports sciences*, 33(15), 1574-1579.
- BRUTON, A., CONWAY, J. H., ve HOLTGATE, S. T. (2000). Reliability: what is it, and how is it measured? *Physiotherapy*, 86(2), 94-99.
- CHARTER, R. A. (1996). Revisiting the standard errors of measurement, estimate, and prediction and their application to test scores. *Perceptual and Motor Skills*, 82(3_suppl), 1139-1144.
- CHIU, E.-C., WU, W.-C., CHOU, C.-X., YU, M.-Y., ve HUNG, J.-W. (2016). Test-retest reliability and minimal detectable change of the Test of Visual Perceptual Skills-in patients with stroke. *Archives of Physical Medicine and Rehabilitation*, 97(11), 1917-1923.
- DO NASCIMENTO, M. A., RIBEIRO, A. S., DE SOUZA PADILHA, C., DA SILVA, D. R. P., MAYHEW, J. L., DO AMARAL CAMPOS FILHO, M. G., ve CYRINO, E. S. (2017). Reliability and smallest worthwhile difference in 1RM tests according to previous resistance training experience in young women. *Biology of Sport*, 34(3), 279-285.
- DUTHIE, G. M., PYNE, D. B., ROSS, A. A., LIVINGSTONE, S. G., ve HOOPER, S. L. (2006). The reliability of ten-meter sprint time using different starting techniques. *The Journal of Strength ve Conditioning Research*, 20(2), 251.
- FERREIRA DA SILVA SANTOS, J., LOPES-SILVA, J. P., LOTURCO, I., ve FRANCHINI, E. (2020). Test-retest reliability, sensibility and construct validity of the frequency speed of kick test in male black-belt taekwondo athletes. *Ido Movement for Culture. Journal of Martial Arts Anthropology*, 20(3), 38-46.
- HALEY, S. M., ve FRAGALA-PINKHAM, M. A. (2006). Interpreting change scores of tests and measures used in physical therapy. *Physical therapy*, 86(5), 735-743.
- HAYNES, T., BISHOP, C., ANTROBUS, M., ve BRAZIER, J. (2019). The validity and reliability of the my jump 2 app for measuring the reactive strength index and drop jump performance. *The Journal of sports medicine and physical fitness*.
- HOPKINS, W. G. (2000). Measures of reliability in sports medicine and science. *Sports medicine*, 30(1), 1-15.
- KOO, T. K., ve LI, M. Y. (2016). A guideline of selecting and reporting intraclass correlation coefficients for reliability research. *Journal of chiropractic medicine*, 15(2), 155-163.
- ÖZBAY, S., ve ULUPINAR, S. (2019). Reliability of 1RM, 5RM and 10RM Tests in Upper Body Resistance Exercises. *The Journal of Turkish Sport Sciences for Health*, 2(1), 1-7.
- ÖZBAY, S., ULUPINAR, S., ÇINAR, V., ve AKBULUT, T. (2019). Reliability of Easily Applicable Non-Laboratory Methods Used for Determination of the Upper Body Strength. *Türkiye Klinikleri Journal of Sports Sciences*, 11(2).
- PORTNEY, L. G., ve WATKINS, M. P. (2009). *Foundations of clinical research: applications to practice* (Vol. 892): Pearson/Prentice Hall Upper Saddle River, NJ.
- SEGURA-ORTÍ, E., ve MARTÍNEZ-OLMOS, F. J. (2011). Test-retest reliability and minimal detectable change scores for sit-to-stand-to-sit tests, the six-minute walk test,

the one-leg heel-rise test, and handgrip strength in people undergoing hemodialysis. *Physical Therapy*, 91(8), 1244-1252.

WEIR, J. P. (2005). Quantifying test-retest reliability using the intraclass correlation coefficient and the SEM. *The Journal of Strength ve Conditioning Research*, 19(1), 231-240.

WILKINSON, T. J., XENOPHONTOS, S., GOULD, D. W., VOGT, B. P., VIANA, J. L., SMITH, A. C., ve WATSON, E. L. (2019). Test-retest reliability, validation, and "minimal detectable change" scores for frequently reported tests of objective physical function in patients with non-dialysis chronic kidney disease. *Physiotherapy theory and practice*, 35(6), 565-576.

Summary

Reliability is defined as the reproducibility of a measurement results or the consistency between the repeated trials. Reliability is evaluated in absolute agreement and relative definitions. Absolute reliability refers to the degree of agreement between repeated measurements while relative reliability refers to the consistency of the ranking of group members. The intra-class correlation coefficient (ICC) is the most common method for determining relative reliability. However, it is emphasized that there are some uncertainties in the selection and reporting of the appropriate calculation in the current literature due to the fact that there are 10 different versions of ICC. In addition, since ICC coefficient is excessively sensitive to the distribution and number of the sample, it is recommended to report supporting methods in studies including reliability analysis. In the sports science literature, the reporting of calculations such as standard error of the measurements (SEM), typical error (TE) and minimal detectable change (MDC) is necessary to easily inference the reliability analyzes in practice. SEM is a calculation method used to distinguish a true variation from measurement errors and individual variations. Similarly, TE represents the variation from trial to trial and is used to assess the absolute agreement between measurements. MDC refers to the smallest threshold value outside the error limits and is used as an easy-to-interpret practical metric that allows to determine an actual performance change. Functionality between academic investigations and field practices has a more critical importance in sports sciences compared to other disciplines. Therefore, it is clear that both reporting ICC properly and supporting it with other analyzes that can be used in practice can provide important benefits. This study aimed to express the assumptions about the calculation of different ICC and the supportive reliability analysis suggested to be used in the field of sports sciences and to provide more common of their reporting.

KİTAP İNCELEMESİ – 1

Hazırlayan: Murat BAŞAL*



INFLUENCER: SOSYAL MEDYA ÇAĞINDA MARKA YARATMAK

Yazar: Brittany HENNESSY,
Influencer: Sosyal Medya ağında Marka
Yaratmak (Influencer: Building Your
Personal Brand in the Age of Social Media),
Alara ERĐİN (ev.),
İstanbul: Nova Yayınları,
2022, 208 s.
ISBN: 978-625-8489-23-1

Dijital ve sosyal medyanın gelişimiyle birlikte şletmeler markalarını tanıtacak birilerini bulmayı amaçlamaktadır. Kelime olarak etkileyen kişi olarak denilen influencerlar yazarı böyle bir kitap yazmaya yönlendirmiştir. Kitabın yazarı, gece hayatı bloğunda yazarlık, ardından sosyal medya stratejisti ve şimdide Hearst Magazines Digital Media'da influencer stratejileri ve işbirlikleri bölümünde kıdemli yönetici olan Brittany Hennessy, sosyal medya çağında kendi markanızı yaratmanızı sağlayacaktır. Influencer dünyasının tüm detaylarını ve püf noktalarını rakipsiz bir anlayişla aktarmaktadır. Deneyimleriyle birlikte görüşlerine yer verdiği bu çalışmada, kendisi de bir influencer olan ve yine bu alanın ilkleri olarak gösterilen Brittany Hennessy'nin Influencer Sosyal Medya ağında Marka Yaratmak adlı çalışması tanıtılmaya çalışılmıştır. Yazar bu kitapta içerik olarak influencerın pazarlama dünyasında başarılı olmak adına gerekli duydukları tüm temel bilgileri sunmaya çalışmaktadır. Sosyal medyada kitleleri etkilemek ve markanızı sunarak hak ettiğiniz şirkete ulaşmak adına faydalı bir kitap olacaktır. Influencerların ne olduğunu belirtmek amacıyla bu çalışmayı yapmaktadır. Yaptığınız işten nasıl para kazanacağınız konusunda yönlendirici olmaktadır. Influencerların durumu hakkında genel bilgi vermeye çalışan bu kitap alanıyla ilgili kullanıcılara kaynak olacak bir başvuru niteliğindedir. Instagram'da gezerken sizde diğerleri gibi olmak istediğinizde yol gösterici bilgi verecek bir kitaptır. Dört ana kısım ve sekiz bölümden oluşan bu eserin hedef kitlesi influencer olmak isteyenlere temel deneyimleriyle bilgi sağlamaktadır. Kitapta tek bir metodoloji ele alınmıştır. Yani yazarın yaşamsal deneyimlerinin anlatıldığı kişisel görüşler ve önerilere yer verilmiştir. Markalarını etkin hala gelmeye çalışan şletmelerin yapmaya çalıştığı büyük kampanyalarda etili olmak istemektedirler. Influencerların nasıl etkili olacağını anlatmaya çalışan yazarın yazdığı bu yazı sayesinde ilkeleri belirleyerek alandakilere yönlendirici bir rehber olacaktır. Influencerların yapacakları etkili iletişimden para kazanmalarına

* Dr. Öğr. Üyesi, İstanbul Gelişim Üniversitesi, İstanbul Gelişim Meslek Yüksekokulu, İstanbul, Türkiye, E-posta: mbasal@gelisim.edu.tr ORCID <https://orcid.org/0000-0003-1440-659X>

kadarki sürece yönelik önerileri bünyesinde barındırmaktadır. 208 sayfadan oluşan kitap dört kısım ve sekiz bölümden oluşmaktadır. Yazar tüm bölümlerde yaşanmış örnek olaylarla desteklerken son bölümde alanla ilgili bir de terimler sözlüğü vererek çalışmayı tamamlamıştır.

Kitap sosyal medya alanlarında etkili olan influencerlarla ilgili konuların ele alındığı bölümlerden ilkinde bir kitle oluşturulması gerektiğini belirtmektedir. Bu anlamda işlenen ilk bölümde ana sayfanın belirlenmesi gerektiğidir. Burada öncelikle influencerin yapacaklarına yönelik olarak yazar Times dergisinde yayınlanan ve içerik üretenlerle dünya çapında ünlü olanların durumunu da kıyaslamaktadır. İçerik üretenler güven oluşturmak için hazırlıklar yaparak video çekmeleri gerektiğini, takipçi sayısını arttırmak için pazarlama tekniklerinden yararlanarak medya ünlüleri ile yaptığı işi gereği üne kavuşturabileceklerini belirtmektedir. Influencerları iki kategoriye ayıran yazar bunları içerik üreticiler ve hayatını paylaşanlar şeklinde ifade etmektedir. Bir kişi sıfırdan bir işlemleri gerçekleştireceği zaman ilk önce diğerlerinin yaşantılarının renkli fotoğraflarını yayınlayarak ulaşabileceklerini belirtmektedir. İçerik üreticilere Blogger, Vlogger, uzman ile hayvanlar, çocuklar ve cansız nesnelere ilişkin imgeleri kullanmaları gerektiğini, hayatını paylaşanlara örnek olarak da özel yetenekliler, girişimci, üst düzey markalarla çalışan mankenler, ünlü, saygın kişi ve gerçek insanlar diyebileceğimiz bir gruptan meydana geldiğidir. Bir insanın neden influencers olmak istemesiyle ilgili olarak bazı durumları açıklamaktadır. Bunlar; kariyerine değer katmak için manken ya da oyuncuların yaptıkları ve giydikleri ile etraflarındaki takipçilerinin artmasına neden olabilmektedirler. Bunu yaparken de markalarla da işbirliği yapması gerektiği. İçerik yönüyle yapılan bu kitap eleştirisindeki kısımlar itibariyle incelediğimizde ilk olarak kitle oluşturmak bu da ana sayfa ve takipçi kitlesi elde etmekle ilgili bir durum ele alınmaktadır. Ana sayfa oluştururken öncelikle Google da yapacağımız aramalar ve oradaki yerinizi arttıracak faaliyetler konusunda neler yapmalısınız denildiğinde bunu kontrol etmenin tek yolunun üretmekten geçiyor olduğudur.

İsim bulmak nedir ki? Sorusuna yaptığı açıklama; marka oluştururken buna isim vermek önemli ve bir o kadar da zorluğudur. Verilen isim sürekli internette bulunacağından bir yıl sonra pişmanlık yaşatmayacak bir isim tercih edilmelidir. Burada kurulacak ismin kısa yoldan kendi ismini vermesi de olacağı gibi bir birleşik isimde olması mümkündür. Tutarlı ve pazarlaması zor olmayan bir isim olması önemlidir. Siteye verilen isim ile Instagram'daki isim arasında fark olmamasına dikkat edilmelidir. Bu size daha sonraki süreçte yaşanacak değişimlerle ilgili olan sıkıntılardan kurtaracaktır. Sahibinin sen olması durumunda isim çalınmasını yapabilmek adına tüm platformlarda yer alınmalıdır. Yani dört büyük alanda Facebook, Twitter, Instagram ve YouTube alanlarında bulunarak markaların üretilen içerikleri ve takipçi durumlarını buralardan inceleyerek size ulaşabileceklerini belirtirken, insanların ev yaşamları ile ilgili Blog yazısı oluşturmaya çalıştıklarında ise Pinterest'in en iyisi olduğudur. Blogunuzla ilgili sizin eviniz konumunda olduğu buradaki yapılan tüm durumların kontrolünün gerekliliğidir. Bunu hazırlamak ve idaresinin kolaylığıdır. Burada bu Blog oluşturup ve basitten bunu nasıl yapacağınızla ilgili bilgi verilmiştir kitapta. Ayrıca konuya ilişkin kısa bir yaşanmış hikâye ile de konu desteklenmektedir. Yapılacak sitelerin modern biçimde tasarlanması gerektiğini bildirirken buna yönelik olarak uzman tavsiyelerini maddeler halinde sıralamıştır. YouTube videoları çekerek Vlog oluşturmak olarak değişik videolar çekilmesi gerektiğini söylemektedir. Burada kullanılacak içeriğin slogan resim ve filmin durumuyla ilgili yönlendirmelerde bulunmaktadır. Buna yönelik olarak bir de influencer görüşünü de belirtmektedir. Instagram için markaların daha ilgili olduğunu ve enerjinizin büyük kısmını burada harcamanızın gerekli olduğunu belirtmektedir. Profil fotoğrafınızın mutlaka olması gerektiğini ve logo yerine bunu tercih etmeniz gerekmektedir. Bu minik alana büyük bir resim koymaya çalışılmaması gerektiğidir. Baş ve gülümseyen bir yüzün

olması yeterlidir. Biyografilere anlamsız ifadeler koymaktan sakınılması gerektiğini belirtmektedir. Buraya basit ifadeler kullanın ve kendi adınızı kullanmaya dikkat edin denilmektedir. Markalar sayfanıza dikkat eder ve bu konuda yapılanlar içinde hassastırlar. Tüm platformlarda içerik üretirken markalar için sesiniz duyuracağınız sürede yapmanız gereken beş önemli unsur ise; daha sık paylaşım yapmak, kapsayıcı olmak, olumsuz tavır takınmamak yanında aşırı olumlu da olunması gerektiği yanında bir de işi bir adım daha ileri götürerek hangi tarz içerik üretmek gerektiği sorusunu sormalısınız. Farklı kampanyalarda seçilebilecek iyi bir influencer olamaya götürecektört içerik tipi ise; kendi fotoğrafınız, yaşadığınız yerle ilgili fotolar, ürünlerin fonografları ve video içeriğinin olduğu videolardır. İçerik ve reklamlarda 70/30 kuralı yani yedisi sizin ve üçü de sponsorun olacak şekilde oluşturulmalıdır. Kullanmadığınız inandırıcı olamayan paylaşımlardan kaçınmanız gerektiğidir. Burada da yine influencer alarmı ve buna bağlı olarak konuyla ilgili birçok yaşanmışlık örnekleri vererek konuyu pekiştirmeye çalışmıştır. Takipçi kitlesini arttırmak adına markaların sürekli reklam verdikleri yerleri kullanmak yerine güvenen, sadık bir takipçi kitlesine sahip influencer kullanan markalar mükemmel bir etkileme yolu elde etmekte. Instagram'da 100 bin takipçiye sıfır noktastından çıkararak ulaşabilmek adına neler yapmanız gerektiğiyle ilgili olarak size önerilerde bulunarak yılmadan hatalı denemeler de yapıp özverili biçimde ilerlemelisiniz ve sizin içeriğinizi beğenen takipçilerinizin olmasına çalışmalısınız. Burada istenilen takipçi sayısına ulaşabilmek adına uyulması gereken beş aşamalı bir çalışma planını göstermeye çalışmakta ve güncel yaşanmışlık örnekleriyle bunlara destek olacak tanımlamalarla da güçlendirmektedir. Takipçi kitlesinin yorumları, sizi takip edenlerin yapılan yorumları okuyarak karar verdiğini unutmamak gerekir. Siz sorulan sorulara da uygun şekilde cevap vermeye dikkat edilmelidir. Takiplilerinize gereken değeri verin ve onlarda sizin değerinizi arttırsın. Yorumlardan olumsuz olanlarla da karşılaşabileceksiniz ama bunlara takılmadan işinizi sürdürmelisiniz. Bir de takipçi ve beğeni satın alma yoluna gitmemek ve bunu denememek gerektiğini bildirmektedir. Kendi işinizi kendiniz yapın yarış değil uzun bir koşu olduğu bu sürecin.

Kitabın ikinci kısmında ele alınan markanızı parlatmak başlığıyla ilgili olarak gerekli avantajların neler olduğunu ve neleri yapmanız gerektiğidir. Burada markalarla yapacağınız pazarlık masasına ne kadar çok unsur getirirseniz iyi bir ödemeyi hak etme yaşınız da o kadar artacağır. Etkileşim sürecinde size ilk sorulacak soru takipçi sayıdır. Takipçilerinizle ne kadar sıkı bir etkileşim içinde olduğunuzun önemi yanında kısa ve basit bir denklem sunmaktadır. Beğeniler ve yorumları toplayıp takipçilere böldüğümüzde etkileşim oranına ulaşılacağını belirtmekte. Etkileşim oranında yüzde üçü geçmeyi hedeflemek gerekmektedir. Sonraki süreçte takipçilerle ilgili olarak önemli olarak ele alınacak diğer unsurlar ise yaşa cinsiyet ve konuların olduğu ve bunlarla ilgili olarak neler olması gerektiğini açıklamaktadır. Markaların yalnızca yetenekli olan influencerları tercih ettiği burada önemli olanın kamera karşısında olmasından konuşmasına kadar olan süreci iyi kullanmasıdır. Bunu da çok çalışarak başarabileceklerini belirtmekte ve bu anlamdaki tavsiyeleri ise; talimat almaya alışmak, sponsorun göstermiş olduğu ürünü nasıl satabileceğini öğrenmesi gerektiği, her durumda mükemmel olabilecek bir pozunuzun olması, aksesuar kullanma konusunda direktmemek ve fotoğraf düzenlemesini denememeniz gerektiğidir. Video çekerken hemen duruma adapte olabilmelisiniz, senaryo, vücut dili ve boşluğu dolduran kelimeler konusunda hazır olabilmelisiniz. Kanallarınızda canlı yayın açmalısınız bu süreçte yapmanız gereken üç önemli unsur, araştırma yapmak, etkinliğe uygun biçimde giyinmek ve bu durumun sizinle ilgili olmadığını da unutmamanız gerektiğidir. Bir marka ürünlerini size gönderdiğinde sizin bir içerik oluşturarak sunmanız istenildiğinde prodüksiyonla ilgili olarak yapmanız gereken direk internette sunulabilecek bir içerik olmalıdır. Rakiplerin arasından sıyrılabilmek için ilgi çekici mekânlar veya göz alıcı performans sunmalıdır. Her

bölümün sonunda ünlü olan bazı influencerlar ve konuya ilişkin olaylar ve içeriklerle pekiştirmeler yapılmaktadır. Dördüncü bölümde internet sitelerin ve markaların keşfedebilmesi için basın olarak kullanmanın önemli olduğudur. Burada yapacağınız çalışmada hakkınızdaki bilgilerle kendinizden bahsedin sonra işbirliğinizin neler olduğu kimlerle hangi projelerde çalışmış olduğunuzdur. İletişim sayfanızı da hazırlayarak dijital evinize çekidüzen verdiğinizden diğer insanlara ulaşılabilirliğidir. Halkla ilişkiler ve e-posta listeleri konusunda herkesin ücret talep etmesi diğer markaların para almayanları sayfaları tercihinde etkili olmaktadır. Siz de hoşlandığınız bir sayfanın basın bölümündeki alanda bulunan e-posta adresine gösterilen türde bir yazı yazabilirsiniz. Buradaki yazıda kendinizi tanıtır, istatistiklerinizden bahsedin ve amacınızı söyleyin çalışmak istediğiniz bu markadan bir yanıt gelecektir. Kendinizi alanda biraz belirttikten sonra marka ve marka temsilcileriyle iletişime geçebileceğinizdir. Uygun bir e-posta ile kendinizi tanıtabilirsiniz. Elinizde uygun bir basın kiti ya da tanıtım metni olmalıdır ve bunu firmalara uygun biçimde ve kibar olarak iletmenizdir.

Üçüncü kısımda etkiyi nasıl gelire çevireceğimiz üzerinde durulacaktır. Burada beşinci bölüm olarak görülen alanda değerini belirleyen ve nasıl ulaşacağınızı anlatan para konusu üzerinde durulacaktır. Yaptığımız güzel çalışmalar sonucunda artık sizi buluyorlar ve e-posta atarak bağlantı kuruyorlar. Mutlak tüm e-postalarınıza cevap vermeniz gerekmektedir. Burada çalışmada ücreti etkileyen beş faktör bulunmaktadır. Bunlar takipçi sayısı, etkileşim, içeriğin kalitesi, tanınırlık ve yetenek ile son olarak da istatistiklerin olduğu söylenmektedir. Çalışmanıza dair bedel belirlerken dağıtım bedeli yani kanalınızda olmasının bedelinin ne olacağı ile sizin yetenek bedelinizin toplamı markadan istemeniz gereken bedeli gösteren formüldür. Buradaki bedel belirlemede fotoğrafçımız, çekim alanı, dekorasyonlar, kıyafetler ve saatlik çalışma ücretiniz bu bedeli belirlemede etken olacaktır. Saatlik ücrete dahil edilecekler marka temsilciyle görüşme, reklam metninin okunması, mekan bulmak, fikir panosu oluşturmak ve içeriği çekmek diyebiliriz. Anlaşma yaparken ücret belirlemede pazarlık yapılmalıdır. Önerilen ücret kafanızdakiyle yakınsa konuya yönelik olarak daha fazla bilgi edinmek istediğinizi bildirmesidir. Size işiniz karşılığında ücretsiz bir ürün ya da hizmet önerildiğinde kendinize şu iki basit soru sorun; bir kampanyada mı yer alacağım yoksa yalnızca bir içerikten mi oluşmakta? Ve benim bundan ne gibi bir çıkarım olacak şeklindedir. Bunun yanında sizin reklamını yapacaklar mı? Seyahat edebilecek miyim ve bu firma hak ettiği şirketlerden birisi midir? Bunlara uygun cevap bulduğunuzda makul bir e-posta ile karşılık verebilirsiniz. Eğer uygun bir cevap alamadığımızda yine kibar bir e-posta ile karşılık verebilirsiniz. Size önerilen bir fırsatı geri çevirmek neticesinde yapacağınız bu seçim kapattığınız kazanç kapılarına değecek türde olmalıdır. Kabul etmeme durumu ise karşı tarafça normal bir durumdur. Markalar influencerların durumunu bilmediklerinden bu durum sıklıkla yaşanmaktadır ve tüm tekliflere yazı biçimde e-posta ile cevap vermemelidir.

Kitabın altıncı bölümünde marka ile anlaşmaya varıldıktan sonra influencer ile yapılan sözleşme ele alınmaktadır burada sözleşmenin detaylı okunmadığı ve avukat ya da menajer yoluyla yapılırsa maddeler konusunda iki taraf içinde en uygununa ulaşıldığında sözleşmenin imzalanabilmesidir. Yapılacak olan sözleşmelerde birbirinden farklılıklar olacağı gibi hepsinde olabilecek temel maddeler için, kişisel bilgiler, kampanya detayları, çekim programında ait detaylar, kampanyanın sonunda teslim edilmesi gerekenler, yapılan çalışmanın geçerlilik süresi ve yayın tarihleri ile münhasırlık yani o işe ayrılmış olan malzemeler şartlar ve süre yönüyle münhasırlık ele alınmaktadır. Resmi tatil, moda haftası, okula dönüş gibi tarihsel detaylara da dikkat edilmelidir. Bunların yanında çekilen videoların kullanımı durumu vardır. Buradaki içerikler, video ve dükkân reklamları ile basılı reklam unsurları ve satış noktaları düşünülmesi gereken basamaklardır. Sözleşmede en önemli bölüm ödemedir. Bu konuda ücretin ne olduğu,

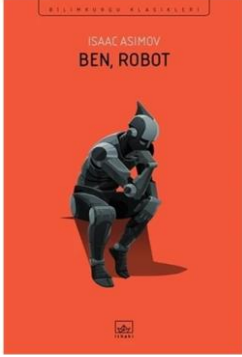
ödeme şartları ve evrak iller yani fatura durumu ile ilgili olan alanlardır. Yine sözleşmede, yapılması gerekiyorsa seyahat durumunun ayarlanması yapılmalı ve marka yetkilisi gerçekleştirmektedir. Yapılacak olan kampanyanın açıklaması tam biçimde okuyacak sizden istenilenler ve yapmanız gerekenlerin neler olduğunu belirten alanlara dikkat etmenizdir. Kitabın yedinci bölümünde çalışılan menajerin nasıl bulacağınız ve bununla çalışmaya hazır olma durumunuzu belirtmektedir. İyi bir influencer kendi işi ile ilgili olarak güzel çalışmalar yaparken diğer süreçleri ele alacak en az bir asistan, yönetici, halkla ilişkiler sorumlusu, avukat ve menajerden oluşan ekibinin olması gerekli olduğudur. Menajerlerin yaptığı bazı hataları şu biçimde sıralamıştır. Bunlar; arama ya da e-postalara zamanında cevap vermemeleri, küçük paraların hesabını yapıyor olmaları, influencerların teklifle ilgilendiğini bildiği haledede ilgilenmediklerini söylemesi, ücret konusunda anlaşıldığı halde tekrar taleplerde bulunması, influencera sormadan kampanya konusunda uygun olmadığını bildirmesi şeklinde sıralanmaktadır. Menajerinizle yüz yüze buluşun ve kariyerinizi tehlikeye sokacak kişi ile çalışmamaya özen göstermelisiniz. Menajerinizin geçmişine bakın ve diğer menajerlerle konuşup konuşmayacağını sorarak öğrenin. Menajerinizle konuşurken kendinizle ilgili olarak uzmanlık alanınız belirtmenizde fayda olacaktır.

Kitaptaki dördüncü kısımda geleceği tasarlamak adına yapılacakları belirtmektedir. Buradaki sekizinci ve son bölümünde işlerin sonrasındaki adımlara ulaşmak adına hedefin ne olduğu ayarlanması gerektiğidir. Influencerele işlerini yapmaları konusunda yaptığı öneriler olarak; bir fikir panosunun oluşturulması, fazlaca fotoğraf çekimi yapılmalı ve diğerleriyle birlikte teslim edilmeli, fazladan gönderi paylaşın Instagram'da ve hikâyenizi paylaşın şeklinde. Uzun vadeli işbirliklerinin olması nedeniyle yapılan işleri resmiyete dökerek marka ile yapacağınız işbirliğini belirlemenizde fayda olacağıdır.

Kitabın sonuç bölümünde; bir influencer olarak yapacakları için her alanda ilerleyerek var olmak isteyenlere yapmaları gereken üç görev olarak; Vlogger, Blogger ve Instagram yıldızı olmak, hassas olunan konu ile konuşurken düşünmek için kendinize vakit ayırmak ve en büyük hedefinizi yazın ve işe başlayın şeklinde sıralanmaktadır. Kitap bu alanda ilerleyeceklerede faydalı ve yönlendirici kaynak kitap olacaktır. Bu kitabın etkisi konusundan bazı yorumlara göre eğer sosyal medyada ticari olarak bir yerler keşfedip burada markanızı oluşturmak istiyorsanız önemli bir yol gösterici olacağıdır.

KİTAP İNCELEMESİ – 2

Hazırlayan: Gizem ATEŞ*



I, ROBOT

Author: Isaac ASIMOV,
I, Robot
(Ben, Robot)
Ekin ODABAŞ (translated by.)
İstanbul: İthaki, 2020, 238 p.
ISBN: 978-605-375-604-0

There are many pervasive debates about the pace and impact of technological development. These are made from the perspective of humanity pursuing its passions, pushing its limits, and pushing its limits. Isaac Asimov's book "*I, Robot*" does not represent this perspective, nor does it include inferences made for minorities, those whose rights have been violated or disadvantaged groups of society. With a utilitarian approach, it reviews the impact of robots produced to serve the common purposes of humanity in the future human-business-society trilogy. As a result, it is necessary to see the search for solutions to the basic problems of humanity, the acceleration of the development of artificial intelligence technologies, and the adaptation of the society-individual level to the change by putting the business in the center in terms of international trade and business literature.

The book "*I, Robot*" consists of different stories in the multidisciplinary field, and Asimov's 3 Laws of Robots are especially guides in adapting to change:

"First Law: A robot may not injure a human being, or, through inaction, allow a human being to come to harm. Second Law: A robot must obey orders given it by human beings, except where such orders would conflict with the First Law. Third Law: A robot must protect its own existence as long as such protection does not conflict with the First or Second Law".

In the book, Asimov emphasized the adaptation of the idea of a babysitter robot in society. The story takes place in a small village, and the mother is worried because her daughter plays less with other children, and it is forbidden for other children to approach the robot house. Asimov brought into the question how right it is for a robot to raise children. While the First Law is referenced in the story, the product of an enterprise that produces solutions to people's problems should be accepted by the individuals who make up the society. Businesses that transform engineering knowledge and skills into products should consider the acceptance level of society when commercializing it. Especially international businesses should analyze the socio-economic and socio-cultural structures

* Res. Asst., Inonu University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, International Trade and Business Dept., Malatya, Türkiye. E-mail: gizem.ates@inonu.edu.tr
ORCID <https://orcid.org/0000-0002-2678-5999>

of the society in the environments in which they operate. Another story takes place between robots and engineers who are looking for minerals on the planet. It is very thought-provoking that today's exploration works in space and the author's fiction match up and the past dreams and fiction are real in today's world. In the story, attention is drawn to the importance of the production process of robots, and it is emphasized that they should be programmed consciously. Today, it is considered that the right planning in the production processes of the enterprises creates the intrinsic value, provides the core benefit, and plays a role in its enrichment. In the Asimov Logic story, today's discussions were examined, "robots acting out of human control", and robots thought about their own existence while questioning humans' orders and even discussed their superiority over humans. However, the ongoing story also presents possible risks with the incorrect programming of robots. One of Asimov's most meaningful stories is that the robot, which was built on the basis of a deficiency, creates difficulties "like a robot that can read people's minds (although not programmed)". He pointed out that robot psychology plays a key role. In another story, the First Law of robots produced for military purposes was flexible, and a fugitive robot joined the robot group. This issue has resulted in the robot psychologist solution as the destruction of robots is costly. In the other stories, the robot ship discussed the politician's accusation of being a robot and the robots taking over the world method in order to protect all humanity and mentioned the human benefit of the world economy, unemployment, production, war, waste, and famine.

The myopia of future technology in the framework of robotics developments and artificial intelligence studies is quite difficult. In this context, the existence of enterprises in the technological environment will be affected by dynamic change. A new transformation will be experienced at many points, such as; competition conditions, operating costs, and providing innovative investments. Even in employment problems, there are many affirmations for businesses, such as; robots not striking, not stopping production, and not complaining about working conditions. Even the difficulties in examining detailed information, especially in customer activities, brighten areas such as big data and data mining.

On the other hand, each problem is a new step for change. The harder it is to find solutions to problems; the more people try to reach innovative developments by creating utopian worlds. However, since the solution of the problems creates new problems, as in "I, Robot" this cycle will make the development and transformation sustainable.

Isaac Asimov is a great genius who has given direction to today's artificial intelligence studies. Based on science fiction, it contributes to the international trade and business field while drawing a common framework for many interdisciplinary studies such as engineering, law, education, and psychology.