



**HİTİT EKONOMİ VE POLİTİKA DERGİSİ**

---

HİTİT JOURNAL OF ECONOMICS AND POLITICS

2024/Cilt:4 – Sayı:1

2024/Volume:4 – Issue:1

Haziran 2024 / July 2024

# HİTİT EKONOMİ VE POLİTİKA DERGİSİ

e-ISSN 2791-7142

Cilt: 4 Sayı: 1

*(30 Haziran 2024)*

<https://dergipark.org.tr/tr/pub/hepdergi>

# HİTİT JOURNAL OF ECONOMICS AND POLITICS

e-ISSN 2791-7142

Volume: 4 Issue: 1

*(30 July 2024)*

<https://dergipark.org.tr/tr/pub/hepdergi>

# HİTİT EKONOMİ VE POLİTİKA DERGİSİ

## HITIT JOURNAL OF ECONOMICS AND POLITICS

e-ISSN 2791-7142

Cilt: 4 Sayı: 1 (30 Haziran 2024)  
Volume: 4 Issue: 1 (30 July 2024)

**Periyot:** Yılda 2 Sayı (30 Haziran & 30 Aralık)  
**Period:** Biannually (30 June & 30 December)

**Kapsam/ Scope:** İktisadi, İdari ve Siyasi Bilimlere Yönelik  
Araştırmalar/Economics, Administrative and Political Studies

### Yazışma Adresi | Contact Address

Hitit Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi (Dergi),  
ÇORUM Tel: 0090 364 2257700 Fax: 0090 364 2257711

### Yayın Dili - Language of Publication

Türkçe & İngilizce - Turkish & English

### Yayıncı - Publisher

Yayınevi | Publisher: Hitit Üniversitesi Yayınları | Hitit University Press  
Hitit Üniversitesi Üçtutlar Mah. Kuzey Kampüsü Çevre Yolu Bulvarı 19030  
Çorum / TÜRKİYE

Yayınevi Sertifika No: 49188

<https://yayin.hitit.edu.tr> | [publisher@hitit.edu.tr](mailto:publisher@hitit.edu.tr)

ROR ID: <https://ror.org/01x8m3269>

ISNI: <https://isni.org/isni/000000040369655X>

# HİTİT EKONOMİ VE POLİTİKA DERGİSİ | HITIT JOURNAL OF ECONOMICS AND POLITICS

## Hitit Üniversitesi Adına Sahibi | Owner on behalf of Hitit University

Prof. Dr. Ali Osman Öztürk, Rector of Hitit University,  
aliosmanozturk@hitit.edu.tr

## YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ | RESPONSIBLE MANAGER

Prof. Dr. İsmail Yıldırım, Faculty of Economics and Administrative Sciences  
Hitit University Çorum, TURKEY  
ismailyildirim@hitit.edu.tr

## EDİTÖR | EDITOR IN CHIEF

Prof. Dr. İsmail Yıldırım  
(Hitit Üniversitesi İİBF ismailyildirim@hitit.edu.tr)

## EDİTÖR YARDIMCISI | EDITOR ASSISTANT

Doç.Dr. Buğra Bağcı  
(Hitit Üniversitesi İİBF bugrabagci@hitit.edu.tr)

## BİLİM VE DANIŞMA KURULU | ADVISORY BOARD

Prof.Dr.Burcu Selin YILMAZ ([selin.yilmaz@deu.edu.tr](mailto:selin.yilmaz@deu.edu.tr)), Dokuz Eylül Üniversitesi -  
Türkiye)  
Prof.Dr.Bülent Derviş ([bulent.dervis@vizyon.edu.mk](mailto:bulent.dervis@vizyon.edu.mk)), Uluslararası Vizyon Üniversitesi-  
Kuzey Makedonya)  
Prof.Dr.Çiğdem BAŞFIRINCI ([cbasfirinci@ktu.edu.tr](mailto:cbasfirinci@ktu.edu.tr)), Karadeniz Teknik Üniversitesi-  
Türkiye)  
Prof.Dr.Fatma Neval GENÇ ([fngenc@adu.edu.tr](mailto:fngenc@adu.edu.tr)), Aydın Adnan Menderes Üniversitesi-  
Türkiye)  
Prof.Dr.Feride Bahar İŞİN ([bahar@baskent.edu.tr](mailto:bahar@baskent.edu.tr)), Başkent Üniversitesi-Türkiye)  
Prof.Dr.Hamit Emrah BERİŞ ([hamit.beris@hbv.edu.tr](mailto:hamit.beris@hbv.edu.tr)), Ankara Hacı Bayram Veli  
Üniversitesi-Türkiye)  
Prof.Dr.M.Asif YOLDAŞ ([muhammedasifyoldas@hitit.edu.tr](mailto:muhammedasifyoldas@hitit.edu.tr)), Hitit Üniversitesi-Türkiye)  
Prof.Dr.Mithat Arman KARASU ([makarasu@harran.edu.tr](mailto:makarasu@harran.edu.tr)), Harran Üniversitesi-Türkiye)  
Prof.Dr.Nuray E. KESKİN ([nekeskin@omu.edu.tr](mailto:nekeskin@omu.edu.tr)), Ondokuz Mayıs Üniversitesi-Türkiye)  
Prof.Dr.Soyalp TAMÇELİK ([t.soyalp@hbv.edu.tr](mailto:t.soyalp@hbv.edu.tr)), Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi-  
Türkiye)  
Prof.Dr.Sunay İL ([suil@hacettepe.edu.tr](mailto:suil@hacettepe.edu.tr)), Hacettepe Üniversitesi-Türkiye)  
Prof.Dr.Volkan ALPTEKİN ([volkan.alptekin@ikcu.edu.tr](mailto:volkan.alptekin@ikcu.edu.tr)), Katip Çelebi Üniversitesi-  
Türkiye)  
Prof.Dr.Zeynep ARIKAN ([zeynep.arikan@deu.edu.tr](mailto:zeynep.arikan@deu.edu.tr)), Dokuz Eylül Üniversitesi-Türkiye)  
Prof.Dr.Abdurrahman.Nazif ÇATIK ([a.nazif.catik@ege.edu.tr](mailto:a.nazif.catik@ege.edu.tr)), Ege Üniversitesi-Türkiye)  
Prof.Dr.Metehan TOLON ([metehan.tolon@hbv.edu.tr](mailto:metehan.tolon@hbv.edu.tr)), Ankara Hacı Bayram Veli  
Üniversitesi-Türkiye)

Doç.Dr.Gökben BAYRAMOĞLU ([gokbenbayramoglu@hitit.edu.tr](mailto:gokbenbayramoglu@hitit.edu.tr), Hitit Üniversitesi-Türkiye)  
Doç.Dr.Yusuf Joseph Ugras ([ugras@lasalle.edu](mailto:ugras@lasalle.edu), La Salle University-ABD)  
Doç.Dr.Yavuz Kağan YASIM ([yavuz.yasim@hbv.edu.tr](mailto:yavuz.yasim@hbv.edu.tr), Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi)  
Rudابه Shahid (University of York and Atlantic Council-ABD)  
Dr.Öğr.Üyesi Anıl VAREL ([anilvarel@hitit.edu.tr](mailto:anilvarel@hitit.edu.tr), Hitit Üniversitesi-Türkiye)

### **DİL EDİTÖRÜ | LANGUAGE EDITOR**

Doç.Dr.İsa SARI (Hitit Üniversitesi FEF  
[isasari@hitit.edu.tr](mailto:isasari@hitit.edu.tr))

### **İSTATİSTİK EDİTÖRÜ | STATISTICS EDITOR**

Arş. Gör. Dr. Safa Hoş (Hitit Üniversitesi İİBF [safahos@hitit.edu.tr](mailto:safahos@hitit.edu.tr))

### **YAYIN KURULU | EDITORIAL BOARD**

Prof.Dr.Ahmet MUTLU ([ahmet.mutlu@omu.edu.tr](mailto:ahmet.mutlu@omu.edu.tr), Ondokuz Mayıs Üniversitesi-Türkiye)  
Prof.Dr.Fatih DUMAN ([fatihduman@hitit.edu.tr](mailto:fatihduman@hitit.edu.tr), Hitit Üniversitesi-Türkiye)  
Prof.Dr.Mehmet BAŞ ([mehmet.bas@hbv.edu.tr](mailto:mehmet.bas@hbv.edu.tr), Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi-Türkiye)  
Prof.Dr.Sabiha KILIÇ ([sabihakilic@hitit.edu.tr](mailto:sabihakilic@hitit.edu.tr), Hitit Üniversitesi-Türkiye)  
Prof.Dr.Taha Bahadır SARAÇ ([tahabahadirsarac@hitit.edu.tr](mailto:tahabahadirsarac@hitit.edu.tr), Hitit Üniversitesi-Türkiye)  
Prof.Dr.Deniz AYTAÇ ([denizaytac@hitit.edu.tr](mailto:denizaytac@hitit.edu.tr), Hitit Üniversitesi-Türkiye)  
Prof..Dr.İsmail YILDIRIM ([ismailyildirim@hitit.edu.tr](mailto:ismailyildirim@hitit.edu.tr) Hitit Üniversitesi-Editör-Türkiye)  
Doç.Dr. Ayşe Cansu GÖK KISA ([cansugok@hitit.edu.tr](mailto:cansugok@hitit.edu.tr), Hitit Üniversitesi-Türkiye)  
Doç.Dr. Buğra BAĞCI ([bugrabagci@hitit.edu.tr](mailto:bugrabagci@hitit.edu.tr), Hitit Üniversitesi-Editör Yardımcısı-Türkiye)  
Doç.Dr. Sami KİRAZ ([samikiraz@hitit.edu.tr](mailto:samikiraz@hitit.edu.tr), Hitit Üniversitesi-Türkiye)  
Doç.Dr.Yusuf Joseph Ugras ([ugras@lasalle.edu](mailto:ugras@lasalle.edu), La Salle University-ABD)  
Dr.Öğr.Üyesi Tuba Gülcemal ([tgulcemal@cumhuriyet.edu.tr](mailto:tgulcemal@cumhuriyet.edu.tr), Sivas Cumhuriyet Üniversitesi-Türkiye)  
Yrd. Doç. Dr. Azamat MAKSÜDÜNOV ([azamat.maksudunov@manas.edu.kg](mailto:azamat.maksudunov@manas.edu.kg) Kırgızistan-Türkiye Manas Üniversitesi-Kırgızistan)  
Dr.Rudابه Shahid (University of York and Atlantic Council-ABD)  
Dr. Javaria Nasir ([Javaria.nasir@uaf.edu.pk](mailto:Javaria.nasir@uaf.edu.pk) University of Agriculture Faisalabad-Pakistan)  
Dr. Esther Aderinto ([esthercareer@yahoo.com](mailto:esthercareer@yahoo.com), Lead City University-Nijerya)

### **HAKEM KURULU**

Hitit Ekonomi ve Politika Dergisi, iki hakemin görev aldığı çift taraflı kör hakemlik sistemi kullanmaktadır. Hakem isimleri gizli tutulmakta ve yayımlanmamaktadır.

### **REFEREE BOARD**

Hitit Journal of Economics and Politics uses double-blind review fulfilled by two reviewers. Referee names are kept strictly confidential.

Hitit Ekonomi ve Politika Dergisinde yayımlanan yazıların tüm içerik sorumluluğu yazarlarına aittir.

All the responsibility for the content of the papers published in The Hitit Journal of Economics and Politics belongs to the authors.

### **DİZİNLER | INDEXING**

ProQuest | Ulrich's Periodicals Directory: Indexing Start: November of 2023

EBSCO: Indexing Start: December of 2023

DOAJ: Indexing Start: February 2024

ERIH PLUS (European Reference Index for the Humanities): Indexing Start: May 2024

## **EDİTÖRDEN**

Hitit Ekonomi ve Politika Dergisi'nin yayın hayatına başlamasının dördüncü yılına ulaşmış bulunmaktayız. Her geçen gün uluslararası indekslerden kabul almaktayız.

İktisadi, idari ve siyasi bilimler alanlarında gerçekleştirilen bilimsel çalışmalara yer verdiğimiz bu sayımızda iki araştırma makalesi yayımlanmıştır;

Dergimizin Haziran 2024 sayısının yayınlanmasında katkıları bulunan yazarlara ve hakemlere dergi ekibimiz adına teşekkür ediyorum. Ayrıca derginin yayına hazırlanmasında, yayın süreçlerini en iyi şekilde yürüten ve emeğini esirgemeyen dergi ekibine şükranlarımı sunuyorum. Saygılarımla.

**Prof.Dr. İsmail YILDIRIM**

**EDİTÖR**

**HİTİT EKONOMİ VE HİTİT JOURNAL OF  
POLİTİKA DERGİSİ ECONOMICS AND POLITICS**

**İÇİNDEKİLER | CONTENTS**

**EDİTÖRDEN | FROM THE EDITOR**

**ARAŞTIRMA MAKALELERİ | RESEARCH ARTICLES**

**Borsa İstanbul'da (Bist'te) İşlem Gören Futbol Kulüplerinin  
Covid-19 Pandemi Döneminde Finansal Performanslarının  
Topsis Yöntemi İle Analizi**

Analysis of the Financial Performances of Football Clubs Traded in  
Borsa Istanbul (Bist) During the Covid-19 Pandemic Period with the  
Topsis Method

Abitter Özulucun

Ergin Temel

Dursun Keleş ..... 1-18

**Covid-19 Pandemisi Sürecinde E-Ticaret Faaliyetleri ve E-  
Ticaretin İktisadi Etki Analizi: Türkiye Üzerine Değerlendirme**

E-Commerce Activities and Economic Impact Analysis of E-  
Commerce during the Covid- 19 Pandemic Process: An Assessment  
on Türkiye

Suzan Odabaşı

Elif Zahra Yılmaz.....19-35



## Borsa İstanbul'da (Bist'te) İşlem Gören Futbol Kulüplerinin Covid-19 Pandemi Döneminde Finansal Performanslarının Topsis Yöntemi İle Analizi

Abitter Özulucan | ORCID [0000-0002-4157-8218](https://orcid.org/0000-0002-4157-8218) | abitter42@hotmail.com

Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, Niğde, Türkiye

ROR ID: <https://ror.org/03ejnre35>

Ergin Temel | ORCID [0000-0003-3572-4722](https://orcid.org/0000-0003-3572-4722) | ergintemel60@hotmail.com

Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi, Erbaa Sağlık Bilimleri Fakültesi, Hastane İşletmeciliği Anabilim Dalı, Tokat, Türkiye

ROR ID: <https://ror.org/01rpe9k96>

Dursun Keleş | ORCID [0000-0001-9075-476X](https://orcid.org/0000-0001-9075-476X) | dursun.keles@igdir.edu.tr

Iğdır Üniversitesi, Uygulamalı Bilimler Fakültesi, Gümrük İşletme Bölümü, Iğdır, Türkiye

ROR ID: <https://ror.org/05jstgx72>

### Öz

Covid-19 Pandemisi tüm ülkelerin hem sağlık sistemine hem de ekonomik sistemine telafisi yıllarca sürecektir derinlikte zarar vermiştir. Pandeminin yayılmasını engellemek, pandemiyi kontrol altında tutmak için alınan tedbirler pandeminin yayılmasını önlerken, birçok sektörde faaliyet gösteren işletmelerin de mali yapısını olumsuz yönde etkilemiştir. Pandeminin yayılmasını engellemek için alınan tedbirlerden, mali yönden olumsuz etkilenen sektörlerin başında futbol kulüpleri gelmektedir. Maçların iptal edilmesi, seyircisiz veya sınırlı sayıda seyirciyle maçların oynanması, bilet satışı, naklen yayın geliri, stadyum geliri, personel maaşı, kira giderleri, üyelik aidatı, finansman giderleri (faiz, kur farkı gibi) gibi unsurların kulüplerin gelirlerinin düşmesine ve buna bağlı olarak karlılıklarında azalmaya neden olmuştur. Çalışmanın amacı, Türkiye Süper Liginde yer alan ve hisseleri BİST'te işlem gören dört büyük takımın finansal performanslarının Covid-19 pandemisinden etkilenme derecelerini TOPSIS Yöntemini kullanarak analiz etmektir. Araştırmanın sonucunda 2019 yılında Fenerbahçe, 2020 ve 2021 yıllarında Galatasaray, 2022 yılında Fenerbahçe, 2023 yılında Beşiktaş takımlarının en iyi performans gösteren takımlar olduğu, en kötü performans gösteren takımlar bakımından da 2019 ve 2020 yıllarında

Beşiktaş, 2021 yılında Fenerbahçe, 2022 ve 2023 yıllarında Trabzon olduğu tespit edilmiştir.

### **Anahtar Kelimeler**

Finansal Analiz, TOPSIS Yöntemi, Futbol Kulüpleri, Covid-19

### **Atıf Bilgisi**

Özulucan, Abitter. Temel, Ergin. Keleş, Dursun. "Borsa İstanbul'da (Bist'te) İşlem Gören Futbol Kulüplerinin Covid-19 Pandemi Döneminde Finansal Performanslarının Topsis Yöntemi İle Analizi". Hitit Ekonomi ve Politika Dergisi Cilt No 4/Sayı No 1 (Haziran 2024), 1-18

Geliş Tarihi	13 Şubat 2024
Kabul Tarihi	24 Haziran 2024
Yayın Tarihi	30 Haziran 2024
Değerlendirme	İki Dış Hakem / Çift Taraflı Körleme
Etik Beyan	Bu çalışmanın hazırlanma sürecinde bilimsel ve etik ilkelere uyulduğu ve yararlanılan tüm çalışmaların kaynakçada belirtildiği beyan olunur.
Yazar Katkısı	%33,3 - %33,3 - %33,3
Benzerlik Taraması	Yapıldı - iThenticate
Etik Bildirim	hepdergi@gmail.com
Çıkar Çatışması	Çıkar çatışması beyan edilmemiştir.
Finansman	Bu araştırmayı desteklemek için dış fon kullanılmamıştır.
Telif Hakkı & Lisans	Yazarlar dergide yayınlanan çalışmalarının telif hakkına sahiptirler ve çalışmalarını CC BY-NC 4.0 lisansı altında yayımlanmaktadır.

## **Analysis of the Financial Performances of Football Clubs Traded in Borsa Istanbul (Bist) During the Covid-19 Pandemic Period with the Topsis Method**

Abitter Özulucan | ORCID [0000-0002-4157-8218](https://orcid.org/0000-0002-4157-8218) | abitter42@hotmail.com

Niğde Ömer Halisdemir University, Faculty of Economics and Administrative Sciences,  
Department of Business Administration, Niğde, Türkiye

ROR ID: <https://ror.org/03ejnre35>

Ergin Temel | ORCID [0000-0003-3572-4722](https://orcid.org/0000-0003-3572-4722) | ergintemel60@hotmail.com

Tokat Gaziosmanpaşa University, Erbaa Faculty of Health Sciences, Department of Hospital  
Management, Tokat, Türkiye

ROR ID: <https://ror.org/01rpe9k96>

Dursun Keleş | ORCID [0000-0001-9075-476X](https://orcid.org/0000-0001-9075-476X) | dursun.keles@igdir.edu.tr

Iğdır University, Faculty of Applied Sciences, Customs Management Department, Iğdır, Türkiye

ROR ID: <https://ror.org/05jstgx72>

### **Abstract**

The Covid-19 Pandemic has damaged both the health system and the economic system of all countries to a depth that will take years to compensate. While the measures taken to prevent the spread of the pandemic and keep it under control have prevented the spread of the pandemic, they have also negatively affected the financial structure of businesses operating in many sectors. Football clubs are one of the sectors that are financially negatively affected by the measures taken to prevent the spread of the pandemic. Factors such as cancellation of matches, playing matches without spectators or with a limited number of spectators, ticket sales, broadcasting revenue, stadium revenue, staff salary, rental expenses, membership fees, financial expenses (interest, exchange rate difference, etc.) caused a decrease. The aim of the study is to analyze the extent to which the financial performances of the four major teams in the Turkish Super League and whose shares are traded on BIST are affected by the Covid-19 pandemic, using the TOPSIS Method. As a result of the research, Fenerbahçe in 2019, Galatasaray in 2020 and 2021, Fenerbahçe in 2022, Beşiktaş in 2023 are the best performing teams, and the worst performing teams are Beşiktaş in 2019 and 2020, Fenerbahçe in 2021,

Trabzon in 2022 and 2023 has been detected.

## Keywords

Financial Analysis, TOPSIS Method, Football Clubs, Covid-19

## Citation

Özulucan, Abitter. Temel, Ergin. Keleş, Dursun. "Analysis of the Financial Performances of Football Clubs Traded in Borsa İstanbul (Bist) During the Covid-19 Pandemic Period with the Topsis Method". Hitit Journal of Economics and Politics Volume 4/Issue 1 (July 2024), 1-18.

Date of Submission	13 February 2024
Date of Acceptance	24 June 2024
Date of Publication	30 June 2024
Peer-Review	Double anonymized - Two External
Ethical Statement	It is declared that scientific and ethical principles have been followed while carrying out and writing this study and that all the sources used have been properly cited.
Author Contribution	33,3%, 33,3%, 33,3%
Plagiarism Checks	Yes - iThenticate
Conflicts of Interest	The author(s) has no conflict of interest to declare.
Complaints	hepdergi@gmail.com
Grant Support	The author(s) acknowledge that they received no external funding in support of this research.
Copyright & License	Authors publishing with the journal retain the copyright to their work licensed under the <b>CC BY-NC 4.0</b> .

## Giriş

COVID-19 (Koronavirüs hastalığı) dünyada ilk olarak Aralık 2019'da Çin'in Wuhan şehrinde ortaya çıkmış ve üç aydan kısa bir sürede tüm dünyaya yayılmıştır. Dünya Sağlık Örgütü (WHO) 11 Mart 2020'de hastalığı küresel bir pandemi (salgın) olarak ilan etmiştir (Lone ve Ahmet, 2020). Pandeminin ortaya çıkmasıyla birlikte ülkeler, korona virüsün yayılmasını kontrol altına almak ve toplumdaki bulaşımı engellemek için karantina uygulamaları, evde kalma, evden çalışma, seyahat yasağı gibi birtakım kısıtlamalar getirmişlerdir. Pandeminin yayılmasını engellemek için alınan tedbirler, işletmelerin üretim süreçlerini ve dolayısıyla çoğu işletmenin ekonomik yapısını olumsuz yönde etkilemiştir (Şenol, 2023). Pandeminin yayılımını engellemek için alınan tedbirlere rağmen pandemiye bağlı ölüm sayıları her geçen gün artmıştır. Hastalığın tedavisi için 2020 yılı itibarıyla aşı geliştirme çalışmaları başlatılmış ve 2020 yılının sonlarında prelinik ve klinik aşamaları tamamlanıp gerekli testleri geçen "Sinovac, Biontech, Sputnik V" gibi aşular dünya genelinde kullanılmıştır. 2021-2022 yıllarında aşılamanın yaygın bir şekilde uygulanmasıyla birlikte, ölüm sayıları ve hastalığın bulaşımı azalmış, buna bağlı olarak uygulanan kısıtlayıcı tedbirler kaldırılmaya başlanmıştır. Dolayısıyla 2020, 2021 ve 2022 yılları, Covid-19 pandemisinin tüm insanları ve işletmeleri olumsuz olarak etkilediği yıllar olmuştur. Covid-19 vakaları 2023 yılında da görülmeye devam etmiş ancak bulaşmasını engellemek için herhangi bir tedbir uygulanmamıştır.

Covid-19'un önlenmesi amacıyla alınan tedbirler, futbol kulüplerinin de mali durumunu olumsuz yönde etkilemiştir. Türkiye Futbol Federasyonu Başkanı Nihat Özdemir, Süper Lig'deki kulüplerin pandemi nedeniyle alınan tedbirlerin olumsuz etkisi, kur değişimi faiz gibi giderler nedeniyle yaklaşık olarak 1,2 milyar TL gelir kaybına uğradığını açıklamıştır (Samur, 2021). Futbol kulüplerinin gelir kalemleri arasında; futbol müsabakalarındaki bilet satış gelirlerini, futbolcu transfer ve kiralama gelirlerini, üyelik aidat gelirlerini, bağış ve yardımları, kulüp ismi, logosu gibi isim hakkı gelirlerini, naklen yayın, reklam, sponsorluk, tazminat, hediyelik ürün satış gelirlerini saymak mümkündür (Güleç vd, 2019). Covid-19 pandemisi döneminde uygulanan tedbirler sonucunda özellikle futbol maçlarının iptal edilmesi ve seyircisiz maç oynanması futbol kulüplerinin gelirlerinde göz ardı edilemeyecek düzeyde azalmaya neden olmuştur.

Bu nedenle bu çalışmada, Covid-19 pandemi sürecinde, pandeminin kontrol altına alınması için uygulanan tedbirlerin, hisseleri BİST'te işlem gören futbol kulüplerinin finansal performanslarına etkileri çok kriterli karar verme yöntemlerinden biri olan TOPSIS Yöntemi kullanılarak analiz edilmiştir. Futbol kulüplerinin pandemi öncesi performanslarını da görmek adına çalışmaya 2019 yılı da dâhil edilerek, söz konusu kulüplerin 2019 ile 2023 yılları arasındaki başarı durumları TOPSIS Yöntemi kullanılarak tespit edilmiştir. Bu nedenle çalışmanın başlangıcında öncelikli olarak alanda yapılan akademik çalışmalar ile ilgili literatür taraması yapıldıktan sonra, devamında TOPSIS Yönteminin işleyişi açıklanmış, ilgili Yöntemden yararlanarak futbol kulüplerinin 2019 ile 2023 yılları arasındaki finansal performansları analiz edilmiştir. Böylece en başarılı ve en başarısız olan futbol kulüpleri tespit edilmeye çalışılmıştır. Çalışmanın sonunda ise, verilerden yararlanılarak elde edilen sonuçlar paylaşılmış, bu ve benzer krizlerde başta futbol kulüpleri olmak üzere tüm iç ve dış paydaşların söz konusu krizleri aşabilmek için neler yapabileceklerine yönelik çözüm önerilerinde bulunulmuştur.

## 1. Literatür Taraması

TOPSIS Yöntemi kullanılarak bazı ülkelerde faaliyet gösteren bazı spor kulüplerinin finansal performanslarının ölçüldüğü akademik çalışmalar ile Covid-19'un spor sektörüne olan etkilerini araştıran akademik çalışmalar ve bu çalışmalarda elde edilen sonuçlardan bazıları şunlardır;

Karadeniz ve arkadaşları (2014) çalışmalarında, hisseleri BİST'te işlem gören spor kulüplerinin 2011-2013 yıllarındaki finansal performanslarını oran analiz yöntemiyle ölçmeyi ve iflas risklerini Altman Z Modeliyle

tespit etmeyi amaçlamışlardır. Çalışmada, spor kulüplerinin likidite oranlarının standartların altında olduğu, finansal yapı oranları açısından işletmelerin borç kullanım oranının standartların üstünde olduğu, varlık kullanım oranları açısından net çalışma sermayesi ve öz sermaye devir hızının negatif olması nedeniyle varlıklarını etkin kullanamadıkları, karlılık oranlarının düşük olması nedeniyle gelir gider dengesini koruyamadıkları, Altman Z Modeline göre de iki kulübün iflas riskinin yüksek olduğunu sonucunu elde etmişlerdir.

Zeren ve Gümüş (2013) çalışmalarında, hisseleri BİST'te alınıp satılan dört futbol takımı ve dört yabancı takımın liglerde aldıkları maç sonuçları ile borsa performansları arasındaki ilişkiyi tespit etmeyi amaçlamışlardır. Yaptıkları analiz sonuçlarına göre sekiz takım içerisinde sadece Galatasaray takımının elde ettiği galibiyetler ile borsa performansı arasında anlamlı ilişki olduğunu, Fenerbahçe, Juventus, Roma ve Borussia Dortmund takımlarında mağlubiyetler ile borsa performansı arasında anlamlı ilişki olduğunu tespit etmişlerdir.

Ergül (2017) çalışmasında, futbol kulüplerinin finansal başarıları ile ligdeki başarıları arasındaki ilişkiyi TOPSIS Yöntemini kullanarak tespit etmeyi amaçlamıştır. Çalışmada; futbol kulüplerinin 2005-2015 yılları arasındaki finansal verileri ve lig başarıları analize tabi tutulmuş ve futbol kulüplerinin ligde aldıkları başarıların kulüplerin finansal tablolarına olumlu yönde katkı sağladığı sonucuna varılmıştır.

Demirci (2017) çalışmasında, hisseleri BİST'te alınıp satılan futbol kulüplerinin 2011-2016 yılları arasındaki finansal başarılarını, finansal fair play başarılarını ve sportif başarılarını Entropi Tabanlı TOPSIS Yöntemini kullanarak analiz etmeyi amaçlamıştır. Çalışmada, TOPSIS Yöntemi kullanılarak yapılan analizde, Beşiktaş ve Galatasaray kulüplerinin sportif başarıları ile finansal başarıları arasında güçlü ve olumlu yönde bir korelasyon olduğu, Fenerbahçe kulübünün ilgili sezonlarda finansal başarısıyla ön plana çıktığı, Trabzonspor'un finansal fair play kriterlerine göre başarı sıralamasında son iki sezonda birinci sırada olduğu sonucu elde edilmiştir.

Güngör ve Uzun Kocamış (2018) çalışmalarında, İngiltere'de hisse senetleri borsada alınıp satılan futbol kulüplerinin 2012-2016 yılları arasındaki hesap dönemine ait karlılık ve finansal yapı oranları kullanılarak TOPSIS Yönetimi yardımıyla performans analizi yapmayı amaçlamışlardır. Çalışmanın sonucunda, 2012 ve 2015 yıllarında Arsenal FC, 2013 ve 2016 yıllarında Manchester United FC, 2014 yılında Tottenham Hotspur FC futbol işletmelerinin en iyi performans gösterdiklerini, 2012, 2014, 2015 ve 2016 yıllarını kapsayan dönemde en kötü finansal performans gösteren futbol işletmesinin Everton FC, 2013 yılında ise Tottenham Hotspur FC futbol işletmesinin olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Aslan (2018) çalışmasında, hisseleri BİST'te işlem gören futbol kulüplerinin 2014-2016 yıllarındaki finansal performanslarını analiz etmek için oran analiz yöntemini kullanmıştır. Çalışmada, futbol kulüplerinin finansal sorumluluklarını yerine getirmede zorluklar yaşadıkları, varlıklarını etkin şekilde kullanamadıkları ve futbol kulüplerinin kar elde etmede başarılı olamadıkları sonucuna varılmıştır.

Güleç, Arda ve Bektaş (2019) çalışmalarında, hisseleri BİST'te işlem gören dört büyük takımın 2008-2018 yılları arasındaki finansal performansını geleneksel ve nakit akış temelli finansal analiz oran yöntemlerini kullanarak analiz etmeyi amaçlamışlardır. Araştırmanın sonucunda kulüplerin en büyük gelirlerinin yayın geliri, en büyük giderlerinin ise ücret giderleri olduğu, likidite, karlılık, faaliyet oranları açısından başarılı sonuçlar elde ettikleri tespit edilmiştir.

Pawlowski (2020) çalışmasında, Polonya Ekstraklasa liginde bulunan 14 futbol kulübünün 2020-2021 sezonundaki finansal performanslarını ölçmeyi amaçlamıştır. Çalışmada, Polonya birinci liginde yer alan kulüplerin likidite oranlarının standartlara göre düşük, borçlanma oranlarının standart ortalamadan çok daha yüksek oranda olduğu, karlılık durumu bakımından kulüplerin çoğunun negatif karda olduğu sonucuna varılmıştır.

Türkmen ve Özşarı (2020) çalışmalarında, Covid-19 salgınının spor sektörüne maddi yönden etkisini, tarama yöntemiyle tespit etmeyi amaçlamışlardır. Çalışmada, Covid-19 salgını nedeniyle ertelenen olimpiyatların reklam ve sponsorluk gelirlerinde ortaya çıkan kaybın 2,150 milyon dolar civarında olduğu, NBA (Profesyonel Basketbol) Liginin gelir kaybının 650 milyon dolar, Euro 2020'nin ertelenmesinin UEFA'ya kaybının tahmini 300 milyon Euro olduğu, Federasyona olan etkisinin yaklaşık 400 milyon Euro, Formula 1 sezonundaki çeşitli yarışların iptal edilmesinin etsinin 715 milyon dolar olduğu sonucuna varılmıştır.

Dikici, Güler ve Çavuşoğlu (2021) çalışmalarında, pandeminin futbol ekonomisine etkilerini inceleyen bir araştırma yapmışlardır. Bu çalışmada, Avrupa'nın önde gelen futbol ligleri olan Premier Lig, La Liga, Bundesliga, Serie A ve Ligue 1'in yanı sıra Şampiyonlar Ligi ve UEFA Avrupa Ligi detaylı bir şekilde incelenmiştir. Araştırmada elde edilen bulgulara göre, Avrupa futbol liglerinin Covid-19 pandemisi nedeniyle toplamda 4 milyar Euro zarara uğradığı, bu tutarın % 25'nin (1 milyar Euro) Premier Lig'e ait olduğu sonucuna varılmıştır.

Sakınç ve Açıkalin (2022) çalışmalarında, Avrupa borsalarında işlem gören tüm futbol kulüplerinin hisse senetlerinin getirisinin Covid-19 salgınından etkilenme derecesini ölçmeyi amaçlamışlardır. Araştırmada, kısa dönem penceresinde araştırmaya dahil edilen futbol kulüplerinin hisse senetlerinin pandemi ilan edilen tarihin beş gün öncesi ile beş gün sonrası arasındaki kümülatif anormal getiri ortalamasının (CAAR) negatif gerçekleştiği ve on dokuz kulübün ortalamasının - % 46,56 olduğu, uzun dönem penceresinde kulüplerin ortalamasının % 24,90 değerine sahip olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Karadeniz ve İskenderoğlu (2022) çalışmalarında, Avrupa kıtasındaki ulusal futbol liglerinde yer alan kulüplerin finansal performanslarını karşılaştırmalı olarak analiz etmeyi ve Covid-19 salgınının bu performanslar üzerindeki potansiyel etkilerini incelemeyi amaçlamışlardır. Çalışmada; İtalya-Seria A, İngiltere-Premier League, Portekiz-Liga Nos, Danimarka-Superliga ve Türkiye-Süper Lig gibi liglerde mücadele eden 23 futbol kulübünün 2017-2021 yılları arasını kapsayan dönemdeki finansal verileri, oran analiz yöntemi kullanılarak analiz edilmiştir. Araştırma sonuçlarına göre, futbol kulüplerinin likidite ve finansal risk açısından oldukça yüksek bir seviyede olduğu; karlılık, faaliyet ve nakit akış performansları açısından ise genel olarak düşük seviyede olduğu, Covid-19 salgın sonrasında faaliyet, karlılık ve nakit akış performanslarında daha da fazla düşüş yaşadıkları tespit edilmiştir.

Beyazgül, Karadeniz ve İskenderoğlu (2022) çalışmalarında, Avrupa Futbol Federasyonları Birliği'ne bağlı sekiz ulusal ligde mücadele eden toplam 25 futbol işletmesinin faaliyet, finansal ve toplam risk düzeylerini analiz etmeyi amaçlamışlardır. Çalışma kapsamında yapılan analiz sonucunda, futbol işletmelerinin faaliyet kaldırma düzeylerinin finansal kaldırma düzeylerinden yüksek olduğu ve daha fazla dalgalanma gösterdiği tespit edilmiştir. Bununla birlikte faaliyet, finansal ve toplam kaldırma derecelerinin Covid-19 salgınının yaşandığı özellikle 2020 yılında, önceki yıllarla kıyaslandığında yükseldiği belirlenmiştir.

## 2. Araştırmanın Metodolojisi

### 2.1. Araştırmanın Amacı ve Kapsamı

Araştırmanın amacı, sağlık sistemi başta olmak üzere işletmelerin ekonomik yapısını derinden etkileyen Covid-19 pandemisinin, Türkiye Süper Ligi'nde faaliyet gösteren bazı futbol kulüplerinin (Fenerbahçe, Beşiktaş, Galatasaray ve Trabzonspor) finansal performanslarına etkilerini TOPSIS Yöntemini kullanarak analiz etmektir. Araştırmanın kapsamını, hisseleri BİST'te işlem gören dört futbol kulübü oluşturmaktadır. Araştırmaya; Covid-19 pandemi öncesi 2019 yılı, pandeminin yaşandığı 2020, 2021 ve 2022 yılları ile pandemi sonrası olan 2023 yılı dâhil edilmiştir. Söz konusu futbol kulüplerine ait finansal veriler, Kamuyu Aydınlatma Platformu'nun (KAP) resmi internet sitelerinde yayınlanan yıllık mali tablolardan elde edilmiştir. BİST'te işlem gören futbol kulüpleri Tablo 1'de gösterilmiştir.

Tablo 1. Araştırmaya Dâhil Edilen İşletmeler

İşletmelerin İsimleri	BİST Kodları
Fenerbahçe	FENER
Beşiktaş	BJKAS
Galatasaray	GSRAY
Trabzonspor	TSPOR

İşletmelerin finansal performanslarını ölçmek için kullanılan oranlar, kısaltmalar ve bu oranların formülleri Tablo 2'de gösterilmiştir.

Tablo 2. Kullanılan Oranlar ve Formülleri

Kullanılan Oranlar	Gösterimi	Kriter Yönü
Cari Oran	C.O.	Maksimum
Nakit Oran	N.O.	Maksimum
Finansal Kaldıraç	K.O.	Minimum
Borçlanma Oranı	B.O.	Minimum
Aktif Devir Oranı	A.D.O.	Maksimum
Net Kar Marjı Oranı	N.K.O.	Maksimum
Finansal Rantabilite	F.R.O.	Maksimum
Aktif Karlılık Oranı	A.K.O.	Maksimum

## 2.2. Yöntem

Çalışmada; verilerin analizinde çok kriterli karar verme yöntemlerinden biri olan TOPSIS Yöntemi tercih edilmiştir. Çalışmada hisseleri BİST'te işlem gören futbol kulüplerinin Covid-19 pandemi öncesi 2019 yılı, pandemi yılları olan 2020, 2021 ve 2022 yılları ve pandemi sonrası 2023 yılı için finansal performansları TOPSIS Yöntemi kullanılarak analiz edilmiştir. Analizler, Microsoft Office Excel Programından yararlanılarak yapılmıştır.

### 2.2.1. Topsis Yöntemi

TOPSIS Yöntemi, günümüz yoğun rekabet ortamında faaliyet gösteren işletmelerin finansal performanslarını değerlendirmede ve karşılaştırmada birden fazla finansal karar kriterini dikkate alarak karar verme problemlerinin çözümünde kullanılan/tercih edilen bir yöntemdir. Bu Yöntem (The Technique for Order of Preference by Similarity to Ideal Solution), 1981 yılında Hwang ve Yoon tarafından geliştirilmiştir (Behzadian et al., 2012). TOPSIS Yöntemi, sektörel değerlendirmelerde işletmelerin finansal performanslarını çoklu kriterlere dayalı olarak objektif bir şekilde sıralama imkânı sunan bir analitik yöntemdir (Temel ve Çakır, 2022). Yöntem, işletmelerin finansal performanslarının değerlendirilmesi için



kullanılabilmekle birlikte, en uygun personel ve yatırımların seçiminde, en avantajlı pazar veya pazar stratejilerinin belirlenmesinde, işletmelerin hizmet kalitesinin değerlendirilmesinde, tedarikçi seçiminde veya tedarikçilerin performanslarının değerlendirilmesinde, portföy seçiminde vb. birden fazla kriter kullanılarak karar verilecek süreçlerin tamamında kullanılabilmektedir (Lezki vd., 2019). TOPSIS Yönteminin farklı sektörlerde uygulanabilirliği, yöntemin temel avantajlarından birini oluşturmaktadır. Bu yöntemde işletmeleri performanslarına göre değerlendirirken hem pozitif (en iyi) ideal çözüm hem de negatif (en kötü) ideal çözüm elde edilmektedir (Güngör ve Uzun Kocamış, 2018). Yapılan analiz sonucunda elde edilen pozitif ideal çözüm, bir karar matrisindeki fayda kriterlerini maksimize ederken, maliyet kriterlerini minimize eden bir çözümü temsil eder. Negatif ideal çözüm ise, fayda kriterlerini minimize ederken, maliyet kriterlerini maksimize eden bir çözümü ifade etmektedir. En uygun çözüm, pozitif ideal çözüme en yakın ve negatif ideal çözüme en uzak olan alternatiftir (Akyüz vd., 2011).

TOPSIS Yönteminde çözüme ulaşmak için altı adımdan oluşan bir çözüm süreci uygulanmaktadır. Çözüm sürecinde yapılan işlemler şöyledir: (Wang & Hsu, 2004; Akyüz, Bozdoğan ve Hantekin, 2011; Uygurtürk ve Kormaz, 2012; Ömürbek ve Kınay, 2013; Yamaltdinova, 2017; Konak vd., 2018).

### 1. Adım: Karar Matrisinin (A) Elde Edilmesi

Yönteme ilk işlem olarak “Karar Matrisi” oluşturmakla başlanır. Karar matrisinin satırlarında üstünlükleri sıralanmak istenen karar noktaları (alternatifler), sütunlarında ise karar vermede kullanılacak değerlendirme kriterleri yer alır. Karar (A) matrisinin gösterimi aşağıdaki gibidir;

$$A_{ij} = \begin{bmatrix} a_{11} & a_{12} & \dots & a_{1n} \\ a_{21} & a_{22} & \dots & a_{2n} \\ \cdot & \cdot & \cdot & \cdot \\ \cdot & \cdot & \cdot & \cdot \\ \cdot & \cdot & \cdot & \cdot \\ a_{m1} & a_{m2} & \dots & a_{mn} \end{bmatrix}$$

### 2. Adım Normalize Edilmiş Karar Matrisinin (R) Elde Edilmesi

İkinci adımda normalize edilmiş karar matrisi oluşturulur. Bu matris, her bir kriterin normalize edilmiş değerlerini içerir ve bu değerler, kriterin bulunduğu sütundaki verilerin kareleri toplamının kareköküne bölünerek elde edilir. Normalize edilmiş karar matrisi, veri setindeki yüksek değerlere sahip olan kriterleri -1 ile 1 aralığına indirger (Gürkan ve Aldoury, 2021). Normalize edilmiş karar matrisini elde etmek için aşağıda verilen formül kullanılır.

$$R_{ij} = \frac{a_{ij}}{\sqrt{\sum_{k=1}^m a_{kj}^2}} \quad (1)$$

Hesaplama sonucu elde edilen veriler ile oluşturulan normalize edilmiş karar matrisinin gösterimi aşağıdaki gibidir;

$$R_{ij} = \begin{bmatrix} r_{11} & r_{12} & \dots & r_{1n} \\ r_{21} & r_{22} & \dots & r_{2n} \\ \cdot & \cdot & \cdot & \cdot \\ \cdot & \cdot & \cdot & \cdot \\ \cdot & \cdot & \cdot & \cdot \\ r_{m1} & r_{m2} & \dots & r_{mn} \end{bmatrix}$$

### 3. Adım: Ağırlıklı Normalleştirilmiş Karar Matrisinin (V) Elde Edilmesi

Üçüncü adımda, normalize edilmiş karar matrisi ağırlıklı karar matrisine dönüştürülür. Öncelikli olarak değerlendirme faktörleri için ağırlık katsayıları ( $w_i$ ) tespit edilir.  $w_i$  değerleri tespit edildikten sonra karar matrisinin her bir kriteri belirlenen ağırlık katsayıları ( $w_i$ ) ile çarpılarak ağırlıklandırılmış karar matrisi elde edilir. Kriterlere uygulanacak olan ağırlık katsayıları araştırmacıların subjektif kararlarıyla tespit edilir. Ağırlık katsayılarının tespit edilmesinde belirli bir standardizasyonun bulunmaması TOPSIS Yönteminin subjektif yönünü oluşturmaktadır (Güngör ve Uzun Kocamış, 2018). Araştırmada kullanılacak olan ağırlık katsayılarının toplamı 1'e eşit olmalıdır.

$$\sum_{i=1}^n w_i = 1 \quad (2)$$

Ağırlık katsayıları kullanılarak elde edilen V matrisinin gösterimi aşağıdaki gibidir;

$$V_{ij} = \begin{bmatrix} w_1 r_{11} & w_2 r_{12} & \dots & w_n r_{1n} \\ w_1 r_{21} & w_2 r_{22} & \dots & w_n r_{2n} \\ \vdots & \vdots & \ddots & \vdots \\ w_1 r_{m1} & w_2 r_{m2} & \dots & w_n r_{mn} \end{bmatrix}$$

### 4. Adım: İdeal (A+) ve Negatif İdeal (A-) Çözümlerin Elde Edilmesi

Dördüncü adımda, TOPSIS Yönteminin uygulanma sürecinde karar vermede kullanılacak olan ideal ( $A^+$ ) ve negatif ideal ( $A^-$ ) çözümler belirlenir. Bu adım, normalleştirilmiş karar matrisini temel alarak en iyi ve en kötü performans değerlerini içeren çözüm setini oluşturmayı amaçlar. İdeal ( $A^+$ ) çözümü için ağırlıklandırılmış matrisin her bir kolonunda yer alan değerlerin en büyüğü (eğer değerlendirme faktörü minimizasyon yönlü ise en küçüğü), negatif ideal ( $A^-$ ) çözüm içinse ağırlıklandırılmış matrisin her bir kolonunda yer alan değerlerin en küçüğü (eğer değerlendirme faktörü maksimizasyon yönlü ise en büyüğü) seçilerek çözüm seti oluşturulur (Özçelik ve Küçükçakal, 2019). Sonuç olarak, ideal ( $A^+$ ) çözüm için her kriterde en iyi performansı temsil eden değerlerin bulunduğu bir çözüm seti ve negatif ideal ( $A^-$ ) çözüm için her kriterde en kötü performansı temsil eden değerlerin bulunduğu bir çözüm seti elde edilir. Bu iki çözüm seti, TOPSIS Yönteminin devamındaki sıralama ve karar verme adımlarında kullanılacaktır."

İdeal çözüm setinin bulunmasında kullanılacak formül aşağıda gösterilmiştir;

$$A^+ = \left\{ \left( \max_i V_{ij} \mid j \in J \right), \left( \min_i V_{ij} \mid j \in J \right) \right\} \quad (3)$$

3 no.lu formülden elde edilecek olan  $A^+ = \{v_1^+, v_2^+, \dots, v_n^+\}$  şeklinde de gösterilebilir.

$$A^- = \left\{ \left( \min_i V_{ij} \mid j \in J \right), \left( \max_i V_{ij} \mid j \in J \right) \right\} \quad (4)$$

4 no.lu formülden elde edilecek olan  $A^- = \{v_1^-, v_2^-, \dots, v_n^-\}$  şeklinde de gösterilebilir.

### 5. Adım: Alternatifler Arasındaki Mesafe Ölçülerinin Hesaplanması

Beşinci adımda ideal çözüme ve negatif ideal çözüme uzaklıklar hesaplanmaktadır. İdeal ve negatif ideal çözüm setinden sapmaların hesaplanmasında "Euclidian Uzaklık Yaklaşımı" kullanılmaktadır (Ömürbek ve Kınay, 2013). Buradan elde edilen karar noktalarına ilişkin sapma değerleri ise "İdeal Ayırım ( $S_i^+$ ) ve Negatif İdeal Ayırım ( $S_i^-$ ) Ölçüsü" olarak adlandırılmaktadır (Güngör ve Uzun Kocamış, 2018). İdeal ayırım noktasının ( $S_i^+$ ) hesaplanması için formül 5 ve negatif ideal ayırım noktasının ( $S_i^-$ ) hesaplanması için formül 6 kullanılmaktadır.

$$S_i^+ = \sqrt{\sum_{j=1}^n (v_{ij} - v_j^+)^2}$$

(5)

$$S_i^- = \sqrt{\sum_{j=1}^n (v_{ij} - v_j^-)^2}$$

(6)

### 6. Adım: İdeal Çözüme Göre Nispi Yakınlığın Hesaplanması

Yöntemin son adımında, karar noktalarının ideal çözüme yakınlığı ( $C_i^+$ ) hesaplanmaktadır. Bu hesaplamada, ideal çözüme göre nispi yakınlığın belirlenmesi amaçlanır ve ideal ( $S_i^+$ ) ve negatif ideal ( $S_i^-$ ) ayırımı ölçülerinden elde edilen değerler kullanılır (Temel ve Çakır, 2022). İdeal çözüme göre nispi yakınlığın hesaplanmasında kullanılan formül, aşağıda gösterilmiştir.

$$C_i^+ = \frac{S_i^-}{S_i^- + S_i^+}$$

(7)

Formülde yer alan  $C_i^+$  değeri  $0 \leq C_i^+ \leq 1$  aralığında değer alır.  $C_i^+ = 1$  ilgili karar noktasının ideal çözüme,  $C_i^+ = 0$  ilgili karar noktasının negatif ideal çözüme mutlak yakınlığını ifade eder.

Bulunan değerler, büyüklük sırasına göre sıralanarak karar noktalarının (en uygun alternatiflerin) önem sıraları belirlenir. Elde edilen sonuçlara göre en büyük değere sahip alternatif en ideal çözümü, en küçük değere sahip olan alternatif en kötü çözümü göstermektedir.

## 3. Bulgular

BİST'te hisseleri işlem gören futbol kulüplerinin Covid-19 pandemi öncesi, pandemi dönemi ve pandemi sonrası yıllarına ait finansal oranları kullanılarak TOPSIS Yönteminin uygulanması ile yapılan analiz sonuçları aşağıda sunulmuştur. Yapılan analizden elde edilen sonuçların 2019 yılına ait bütün adımları sunulmuş olup, diğer yıllar için ideal çözüme olan yakınlık ve başarı sıralama sonuçları paylaşılmıştır.

### 3.1. Karar Matrisi

TOPSIS Yönteminin ilk aşaması için, 2019 yılına ait karar matrisi oluşturulmuştur. Karar matrisi ile karar noktaları ve değerlendirme kriterleri belirlenmiştir. Tablo 3'te futbol kulüplerinin 2019 yılı için oluşturulan karar matrisi yer almaktadır.

Tablo 3. 2019 Yılı Karar Matrisi

Kulüpler	C.O.	N.O.	K.O.	B.O.	A.D.O.	N.K.M.	F.R.	A.K.O.
Fenerbahçe	1,277	0,006	1,328	-4,053	0,357	-0,291	0,318	-0,104
Galatasaray	0,283	0,017	1,190	-6,262	0,646	0,026	-0,089	0,017
Beşiktaş	0,476	0,015	1,708	-2,412	0,540	-0,492	0,375	-0,266
Trabzon	0,120	0,012	1,897	-2,115	0,623	-0,182	0,127	-0,114

Tablo 3'te görüldüğü üzere, futbol kulüplerinin 2019 yılı için sekiz tane karar kriteri dört tane de karar noktası olan karar matrisi oluşturulmuştur. Karar matrisinden elde edilen oranları yorumlarken standart

oranların ve sektör ortalamasının dikkate alınması gerekmektedir. Futbol sektörü için yayınlanmış ideal oranlar olmadığı için, elde edilen oranlar standart oranlar dikkate alınarak yorumlanmıştır.

Elde edilen karar matrisine göre; cari oran (C.O.) açısından Fenerbahçe en yüksek, Trabzonspor en düşük orana sahip kulüptür. Bu oran gelişmiş ülkeler standardına göre 2 olması istenirken, gelişmekte olan ülkelerde standardın 1,5 olması yeterli görülmektedir. Elde edilen verilere göre bütün takımlar istenen standart oranın altında kalmıştır.

Nakit oran (N.O.) açısından Galatasaray en yüksek orana sahipken, Fenerbahçe en düşük orana sahip kulüptür. Bu oran için istenen standart 0,20 olarak belirlenmiştir. Standart oran açısından bakıldığında bütün takımlar standart oranın altında kalmıştır.

Kaldıraç oranı açısından (K.O.) değerlendirildiğinde, en yüksek oran Trabzonspor kulübü, en düşük oran ise Galatasaray kulübüne aittir. Standart oranın 0,50 olması gerekirken, bütün kulüpler iki katından daha fazla bir orana sahiptir. Futbol kulüplerinin yabancı kaynak toplam tutarının pasif toplamından daha büyük bir tutara sahip olması nedeniyle, söz konusu oran standartlardan daha büyük hesaplanmıştır. Futbol kulüplerinin yüksek tutardaki transfer ücretleri, yabancı kaynak kullanımının yüksek tutarlarda oluşmasına neden olmuştur. Ayrıca pandemi döneminde yaşanan gelir kayıplarına bağlı olarak da yüksek tutarlarda oluşan dönem zararları, özkaynakları negatif değere getirmiştir. Yaşanan bu gelişmelere bağlı olarak kaldıraç oranı yüksek çıkmıştır.

Borçlanma oranı (B.O.) açısından negatif özsermaye nedeniyle sonuç negatif çıkmıştır. Elde edilen sonuca göre Galatasaray en yüksek orana sahip kulüp olurken, Trabzonspor diğer kulüplere göre daha düşük borçlanma oranına sahiptir.

Aktif devir oranı (A.D.O.) açısından en iyi orana sahip olan kulüp Galatasaray olurken, en kötü orana sahip olan kulüp Fenerbahçe olmuştur. Diğer bir deyişle aktif kullanımı en iyi kulüp Galatasaray olurken, en kötü kulüp Fenerbahçe olarak tespit edilmiştir.

Net Kar Marjı (N.K.M.) açısından 2019 yılında Galatasaray kar açıklayan tek takım olduğu için sonucu pozitif çıkmış ve en iyi orana sahip olan kulüp olarak tespit edilmiştir. N.K.M. açısından en kötü orana sahip olan kulüp Beşiktaş olmuştur.

Finansal Rantabilite (F.R.) açısından bütün futbol kulüpleri negatif özkaynağa sahip olduğu ve Galatasaray hariç diğer kulüpler zarar açıkladığı için Galatasaray en iyi orana sahip kulüp olurken, en kötü orana sahip olan kulüp Beşiktaş olmuştur.

Aktif karlılık oranı (A.K.O.) açısından Galatasaray en iyi orana sahip kulüp olurken, Beşiktaş en kötü orana sahiptir.

### 3.2.Normalize Edilmiş Karar Matrisi (R)

2019 yılı verileri kullanılarak elde edilmiş olan normalize edilmiş karar matrisi Tablo 4'te gösterilmiştir.

Tablo 4. 2019 Yılı Normalize Edilmiş Karar Matrisi

Kulüpler	C.O.	N.O.	K.O.	B.O.	A.D.O.	N.K.M.	F.R.	A.K.O.
Fenerbahçe	0,914	0,211	0,426	-0,499	0,323	-0,485	0,616	-0,338
Galatasaray	0,203	0,658	0,382	-0,771	0,584	0,043	-0,172	0,055
Beşiktaş	0,341	0,562	0,549	-0,297	0,488	-0,819	0,728	-0,864
Trabzon	0,086	0,455	0,609	-0,260	0,563	-0,304	0,246	-0,370

Tablo 4'te görüldüğü üzere ilk adımda elde edilen karar matrisindeki veri setinin değerlerine normalize karar matrisi elde etmek için bir numaralı formül uygulanarak karar matrisinin değerleri -1 ile 1 arasında olan yeni bir matris oluşturulmuştur.

### 3.3.Ağırlıklı Normalleştirilmiş Karar Matrisi (V)

Normalize edilmiş karar matrisinin her bir kriteri, araştırmacılar tarafından tespit edilmiş olan ağırlık katsayıları (W) ile çarpma işlemi yapılarak ağırlıklandırılmış karar matrisi hesaplanmıştır. Karar kriterlerine uygulanacak ağırlık katsayısı her karar kriteri için eşit şekilde uygulanmak üzere 0,125 olarak belirlenmiştir. Ağırlık katsayıları uygulanarak elde edilen ağırlıklı normalize edilmiş karar matrisi Tablo 5'te gösterilmiştir.

Tablo 5. 2019 Yılı Ağırlıklı Normalize Edilmiş Karar Matrisi

Kulüpler	C.O.	N.O.	K.O.	B.O.	A.D.O.	N.K.M.	F.R.	A.K.O.
Fenerbahçe	0,114	0,026	0,053	-0,062	0,040	-0,061	0,077	-0,042
Galatasaray	0,025	0,082	0,048	-0,096	0,073	0,005	-0,022	0,007
Beşiktaş	0,043	0,070	0,069	-0,037	0,061	-0,102	0,091	-0,108
Trabzon	0,011	0,057	0,076	-0,033	0,070	-0,038	0,031	-0,046

### 3.4.İdeal (A<sup>+</sup>) ve Negatif İdeal (A<sup>-</sup>) Çözümlerin Oluşturulması

2019 yılı için oluşturulan ağırlıklandırılmış normalize edilmiş karar matrisinden yararlanarak ideal pozitif (A<sup>+</sup>) ve negatif ideal (A<sup>-</sup>) çözüm kümesi elde edilmiştir. Elde edilen A<sup>+</sup> kümesi V matrisinin her bir sütununda yer alan en büyük değeri, A<sup>-</sup> kümesi V matrisinin her bir sütununda yer alan en küçük değer ifade etmektedir. 2019 yılı için elde edilen pozitif ideal çözüm (A<sup>+</sup>) ve negatif ideal çözüm (A<sup>-</sup>) kümeleri Tablo 6'da ifade edildiği gibidir.

Tablo 6. 2019 Yılı Pozitif ve Negatif İdeal Çözümler

	C.O.	N.O.	K.O.	B.O.	A.D.O.	N.K.M.	F.R.	A.K.O.
A <sup>+</sup>	0,114	0,082	0,076	-0,033	0,073	0,005	0,091	0,007
A <sup>-</sup>	0,011	0,026	0,048	-0,096	0,040	-0,102	-0,022	-0,108

Tablo 6'da görüldüğü üzere kriter yönüne göre ideal ve negatif ideal çözüm kümeleri oluşturulmuştur. Kaldıraç oranı ve borçlanma oranında kriter yönü minimum olduğu için, ideal pozitif çözüm kümesinde minimum değerler, diğer kriterlerde kriter yönü maksimum olduğu için, maksimum değerler esas alınarak çözüm kümesi oluşturulmuştur.

### 3.5.Alternatifler Arasındaki Mesafe Ölçülerinin Hesaplanması

2019 yılı için alternatifler arasındaki ideal mesafe ölçümleri hesaplanmıştır. Alternatiflerin pozitif ideal çözüme olan uzaklığı tespit etmek için 5 numaralı formül, negatif ideal çözüme olan uzaklığı tespit etmek içinse 6 numaralı formül kullanılmıştır. İşlemler sonucu tespit edilen alternatifler arasındaki mesafe verileri Tablo 7'de gösterilmiştir.

Tablo 7. 2019 Yılı İçin Alternatifler Arasındaki Mesafe Ölçüleri

Kulüpler	S*	S <sup>-</sup>
Fenerbahçe	0,1111	0,1670
Galatasaray	0,1434	0,1846
Beşiktaş	0,1849	0,1269
Trabzon	0,1568	0,1119

### 3.6. Alternatiflerin İdeal Çözüme Olan Nispi Yakınlıkları

2019 yılı için karar noktalarında yer alan alternatiflerin ideal çözüme olan nispi yakınlığı hesaplanmıştır. Hesaplama için 7 numaralı formül kullanılmıştır. Hesaplama sonucunda 2019 yılı için elde edilen ideal çözüme olan nispi yakınlık verileri Tablo 8'de sunulmuştur.

Tablo 8. 2019 Yılı İdeal Çözüme Nispi Yakınlıklar

Kulüpler	C
Fenerbahçe	0,6006
Galatasaray	0,5628
Beşiktaş	0,4070
Trabzon	0,4165

Elde edilen "C" değeri alternatifin ideal çözüme olan yakınlığını göstermektedir. Bu değer, 0 ile 1 arasında bir aralıkta bulunur. "C" değerinin 1'e yakın olması, alternatifin ideal çözüme yakın olduğunu ve en iyi performans sergileyen işletmeyi temsil ettiğini gösterir. Diğer taraftan, "C" değerinin 0'a yakın olması, alternatifin negatif ideal çözüme yakın olduğunu ve en düşük performansa sahip işletmeyi temsil ettiğini ifade eder.

"C" değerleri büyükten küçüğe doğru sıralandığında, en büyük "C" değerine sahip olan işletme, en iyi performansı sergileyen işletme olarak ilk sırada yer alırken, en küçük "C" değerine sahip işletme, en kötü performansı sergileyen işletme olarak en son sırada yer alır. Bu sıralama, işletmeler arasındaki performansı karşılaştırmak ve en iyi olanları belirlemek için kullanılır.

2019-2023 yılları için hesaplanan "C" değerleri ve en iyi performans sıralamaları Tablo 9'da gösterilmiştir.

Tablo 9. Yıllar İtibarıyla İdeal Çözümüne Olan Yakınlıklar ve Başarı Sıralamaları

Kulüpler	2019		2020		2021		2022		2023	
	C	Sıra	C	Sıra	C	Sıra	C	Sıra	C	Sıra
Fenerbahçe	0,6006	1	0,5291	3	0,3268	4	0,7733	1	0,4846	2
Galatasaray	0,5628	2	0,6956	1	0,5353	1	0,4508	3	0,3652	3
Beşiktaş	0,4070	4	0,3253	4	0,4351	3	0,4724	2	0,5752	1
Trabzon	0,4165	3	0,5773	2	0,4478	2	0,3483	4	0,3482	4

2019 yılı verileri, 2018-2019 sezonu için elde edilen mali tablo verilerinden elde edilmiş olup, pandemi öncesi dönemi kapsamaktadır. Bu sezonda en iyi performans sergileyen kulüp Fenerbahçe, en kötü performans sergileyen kulüp ise Beşiktaş'tır.

Pandeminin yaşandığı ilk yıl olan 2020 yılı verileri 2019-2020 sezonu için elde edilen mali tablo verilerinden tedarik edilmiştir. Bu yıl pandeminin yaşandığı, yaşam kayıplarının en fazla olduğu ve pandeminin yayılımını engellemek için en katı kuralların uygulandığı yıl olmuştur. Bu dönemde alınan karar gereğince, maçlar Haziran ayına kadar iptal edilmiş, Haziran ayından sonra da seyircisiz oynanmaya devam etmiştir. Dolayısıyla naklen yayın geliri ve bilet satış gelirleri azalmıştır. 2020 yılı için en iyi performans sergileyen kulüp Galatasaray, en kötü performans sergileyen kulüp ise Beşiktaş olmuştur.

2021 yılı verileri 2020-2021 sezonu için elde edilen mali tablo verilerinden elde edilmiştir. 2021 yılı, pandeminin ikinci yılını oluşturmaktadır. Bu yılda Covid-19 için aşuların geliştirildiği, ülkelerde aşı uygulamalarının başladığı yıl olmuştur. Pandemi nedeniyle sektörlere uygulanan kısıtlamalar azaltılmış, maçlar azaltılmış seyirciyle oynanmaya başlanmıştır. Bu yılda en iyi performans sergileyen kulüp Galatasaray, en kötü performans sergileyen kulüp ise Fenerbahçe olmuştur.

2022 yılı verileri 2021-2022 sezonu için elde edilen mali tablo verilerinden elde edilmiştir. Bu yılda aşılmanın olumlu etkisiyle birlikte pandemi kontrol altına alınmış ve uygulanan tedbirlerin çoğu kaldırılmaya başlanmıştır. Bu yıl için en iyi performans sergileyen kulüp Fenerbahçe, en kötü performans sergileyen kulüp ise Trabzonspor olarak tespit edilmiştir.

2023 yılı verileri 2022-2023 sezonu için elde edilen mali tablo verilerinden elde edilmiştir. Bu yılda aşuların olumlu etkisinin görülmeye devam ettiği ve pandemi kısıtlamalarının tamamen kaldırıldığı yıl olmuştur. Bu yılda en iyi performans sergileyen kulüp Beşiktaş, en kötü performans sergileyen kulüp ise Trabzonspor olarak tespit edilmiştir.

#### 4.Sonuç

Tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de spor sektörü içinde futbolun yeri hem futbola duyulan ilgi hem de kulüplerin gelirleri açısından her geçen gün gelişmektedir. Bu nedenle kulüplerin hem ulusal ölçekte hem de uluslararası ölçekte rekabet edebilmek, finansal performanslarını geliştirebilmek ve sürdürülebilir başarılar elde edebilmek için, yatırım harcamalarını artırma, dönem giderlerini ve maliyetlerini kontrol altında tutma, sportif ve finansal açıdan çok daha bilinçli yönetilme zorunlulukları vardır. Dolayısıyla finansal ve sportif anlamda bu bilinçte olan ve Türkiye'de faaliyet gösteren dört büyük kulüp arasında yer alan Fenerbahçe, Beşiktaş, Galatasaray ve Trabzonspor kulüpleri şirketleşme işlemlerini tamamlayarak, hisselerini BİST'te işlem gören şirketler arasına dahil etmişlerdir.

Bu çalışma, Türk futbol tarihinin en başarılı kulüpleri arasında yer alan ve hisseleri BİST'te işlem gören söz konusu dört büyük kulübün Covid-19 pandemi dönemindeki finansal başarı düzeylerini tespit edebilmek için kaleme alınmıştır. Bu nedenle Covid-19 pandemisinin dört büyük kulübün finansal performansına etkilerinin neler olduğunu tespit edebilmek için, TOPSIS Yöntemine göre 2019-2023 yıllarında KAP'ta yayınlanan veriler analiz edilmiştir. Analizler, Microsoft Office Excel Programından yararlanılarak yapılmıştır. Finansal performansları değerlendirmede ve karşılaştırmada birden fazla finansal karar kriterini dikkate alarak karar verme problemlerinin çözümünde kullanılan TOPSIS Yöntemi ile yapılan değerlendirme sonucunda, kullanılan sekiz adet mali oran (cari oran, nakit oranı, finansal kaldıraç, borçlanma oranı, aktif devir oranı, net kar marjı oranı, finansal rantabilite ve aktif karlılık oranı) kriterine göre 2019 yılında en iyi performans gösteren takımın Fenerbahçe, 2020 ve 2021 yıllarında Galatasaray, 2022 yılında Fenerbahçe, 2023 yılında da Beşiktaş takımının olduğu, en kötü performans gösteren takım olarak 2019 ve 2020 yıllarında Beşiktaş, 2021 yılında Fenerbahçe, 2022 ve 2023 yıllarında Trabzonspor olduğu tespit edilmiştir.

Sonuçta sözü edilen ve finansal açıdan normal dönemlerde de çok güçlü olmayan dört büyük kulübün gelir kalemlerinin (yayın gelirleri, sponsorluk gelirleri, hediye eşya satış gelirleri, reklam gelirleri, lisans gelirleri, ligde galibiyet, beraberlik ve şampiyon olmalarından kaynaklanan gelirler, Avrupa kupalarına katılım hakkı ve galibiyet gelirleri, futbolcu satış ve kiralama gelirleri gibi) artırabilmesi buna paralel olarak harcamaların ve harcamalardan kaynaklanan giderlerin (faiz, kur farkları, vade farkları gibi finansman giderlerinin) azaltılabilmesi, tüm dünyada olduğu gibi özellikle de ülkemizde "sportif başarı" ile doğrudan ilişkilidir. Sportif başarı da; bilinçli yönetim, bilinçli finansman politikalarının izlenmesi, bilinçli yatırım (özellikle futbolcu ve duran varlık edinimi çerçevesinde), bilinçli transfer, bilinçli borçlanma ve alt yapı vb. konularda izlenen politikalara endekslidir. Bu nedenle diğer işletmelerde olduğu gibi söz konusu futbol kulüplerinin de finansal olarak performanslarını (likidite, karlılık, faaliyet etkinliği gibi) artırmanın en önemli yolu, finansal ve sportif anlamda başarılı, tutarlı, sürdürülebilir ve rasyonel politikalar izlemeleri bunları da alanında profesyonel insanların öncülüğünde gerçekleştirmeleri gerekmektedir. Bu şekilde yapılan uygulamalar sayesinde işletmeler Covid 19 pandemisinde olduğu gibi beklenmedik koşulların yaşanması durumunda, finansal başarısızlıktan çok daha az etkilenecek hatta bu dönemlerde likidite gücünü doğru kullanmaları durumunda öz kaynak yapısı daha da güçlü konuma gelebilecektir. Aksi takdirde dev bütçelere sahip, yüksek marka değerine ulaşmış, gelir düzeyleri çok üst düzeyde ve alt yapısı güçlü olan futbol kulüpleri ile maliyet ve risk yönetiminde istenilen düzeyde olmayan ve kurumsallaşma anlamında sorunlar yaşayan dört büyük futbol kulübümüzün rekabet etmesi ve hatta mevcut farkı korumaları çok güçtür.



## Kaynakça

- A Akyüz, Y., Bozdoğan, T. ve Hantekin, E. (2011) TOPSIS Yöntemiyle Finansal Performansın Değerlendirilmesi ve Bir Uygulama, Afyon Kocatepe Üniversitesi, İ.İ.B.F. Dergisi, C.X III,S I, 73-92.
- Aslan, T. (2018). Futbol Kulüplerinin Finansal Performansının Oran Yöntemiyle Analizi: BİST'te İşlem Gören Futbol Kulüpleri Üzerine Bir Uygulama. Muhasebe ve Vergi Uygulamaları Dergisi, 11(3), 349-362.
- Behzadian, M., Otaghsara S.K., Yazdani, M. ve Joshua Ignatius, J. (2012) A State-of-The-Art Survey of TOPSIS Applications, Expert Systems With Applications, 39, 13051-13069. <https://doi.org/10.1016/j.eswa.2012.05.056>.
- Beyazgül, M., Karadeniz, E. ve İskenderoğlu, Ö. (2022). Futbol Kulüplerinin Faaliyet, Finansal ve Toplam Kaldıraç Derecelerinin Analizi: Avrupa Örneği. Muhasebe ve Finansman Dergisi, (94): 91-104.
- Demirci, F. (2017) Entropi Tabanlı TOPSIS Yöntemiyle Borsa İstanbul'da İşlem Gören Futbol Kulüplerinin Sportif, Finansal ve Finansal Fair Play Performanslarının Karşılaştırmalı Analizi. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Bartın Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Dikici,S.T. & Güler,C. & Çavuşoğlu,S.B.(2021) Pandeminin Futbol Ekonomisine Etkileri Üzerine Bir Araştırma Atatürk Üniversitesi Beden Eğitimi ve Spor Bilimleri Dergisi, 23(4).
- Ergül, N. (2017). Spor Kulüplerinin Futboldaki Başarıları ile Spor Şirketlerinin Finansal Başarıları Arasındaki İlişkinin Test Edilmesi. Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, Cilt 35, Sayı 3,95-125. DOI: 10.17065/huniibf.340696.
- Güleç, Ö. F., Arda, I. ve Bektaş, T. (2019) "Futbol Endüstrisinde Finansal Performans Analizi ve Futbol Kulübü Gelir ve Giderlerinin İncelenmesi," Presented at The 4. International Accounting Finance Auditing Conference, Edirne.
- Güngör. A ve Uzun Kocamış, T. (2018). Halka Açık Futbol Kulüplerinde Finansal Performansın Topsis Yöntemi ile Analizi: İngiltere Uygulaması. Hitit Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 11(3), 1846-1859. doi: 10.17218/hititsosbil.450325.
- Gürkan, S. ve Aldoury, N. (2021) TOPSIS Çok Kriterli Karar Verme Yöntemi ile Karşılaştırmalı Finansal Performans Analizi: Teknoloji Şirketleri Üzerine Bir Araştırma, Finans Ekonomi ve Sosyal Araştırmalar Dergisi, Cilt.6 Sayı.2, 225-239. DOI: 10.29106/fesa.868905.
- Karadeniz, E. ,Koşan, L. Kahiloğulları, S. (2014). Borsa İstanbul'da İşlem Gören Spor Şirketlerinin Finansal Performansının Oran Yöntemiyle Analizi, Ç.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi 23 (2), 129-144.
- Karadeniz, E., & İskenderoğlu, O. (2022). Futbol Kulüplerinin Finansal Performansı Ve Covid-19 Salgınının Etkisi: Avrupa Futbol Federasyonları Birliği'ne Bağlı Beş Ulusal Lig Karşılaştırması. Business and Economics Research Journal, 13(2), 299-317. <http://dx.doi.org/10.20409/berj.2022.374>.
- Konak, T., Elbir, G., Yılmaz, S., Karataş, B.M., Durman, Y. ve Düzakın, H. (2018). Borsa İstanbul'da İşlem Gören Tekstil Firmalarının TOPSIS ve MOORA Yöntemi ile Analizi, Çukurova Üniversitesi İİBF Dergisi, 22 (1), 11-44.
- Lezki, Ş., Sönmez, H., Şıklar, E., Özdemir, A. ve Alptekin N (2019). İşletmelerde Karar Verme Teknikleri. T.C. Anadolu Üniversitesi Yayını No: 3355.
- Ömürbek, V. ve Kınay, B. (2013) Havayolu Taşımacılığı Sektöründe TOPSIS Yöntemiyle Finansal

- Performans Değerlendirmesi, Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, C.18, S.3, s.343-363.
- Özçelik, H. ve Küçükçakal, Z. (2019) BIST'de İşlem Gören Finansal Kiralama ve Faktoring Şirketlerinin Finansal Performanslarının TOPSIS Yöntemi ile Analizi, Muhasebe ve Finansman Dergisi, (81): 249- 270. DOI: 10.25095/mufad.510675.
- Pawłowski, J. (2020). Financial Condition of Football Clubs in The Polish Ekstraklasa. Journal of Physical Education and Sport, 20(5), 2839-2844.
- Sakınç, İ. & Açıklan, S. (2022). COVID-19'un Avrupa Futbol Kulüplerinin Hisse Senedi Getirileri Üzerindeki Etkileri: Olay Çalışması Analizi. Fiscaeconomia, 6(2), 783-807. Doi: 10.25295/fsecon.1099459.
- Samur, Musa (2021). "TFF Başkanı Özdemir: 4 Büyüklerin Şu Andaki Borçlarının Toplamı 14 Milyar Lira", Anadolu Ajansı, <https://www.aa.com.tr/tr/futbol/tffbaskani-ozdemir-4-buyuklerin-su-andakiborclarinin-toplami-14-milyarlira/2124616>, (Erişim tarihi: 27.11.2023).
- Şenol, A. (2023) Covid-19 Salgını Sürecinde Borsa İstanbul'da İşlem Gören Sağlık İşletmelerinin Finansal Göstergeler ile Topsis Yöntemiyle Değerlendirilmesi, Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi, 22(88): 1445-1459, DOI:10.17755/esosder.1247807.
- Temel, E. ve Çakır, U. (2022). Covid-19 Salgınının Tekstil Sektöründeki İşletmelerin Finansal Performanslarına Etkilerinin TOPSIS Yöntemiyle Analizi: BİST Örneği. Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 24(4), 1446-1466.
- Türkmen, M., & Özsarı, A. (2020). COVID-19 Salgını ve Spor Sektörüne Etkileri. International Journal of Sport Culture and Science, 8(2), 55-67.
- Uygurtürk, H. ve Korkmaz, T. (2012). Finansal Performansın Topsis Çok Kriterli Karar Verme Yöntemi ile Belirlenmesi: Ana Metal Sanayi İşletmeleri Üzerine Bir Uygulama , Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi, 7(2), 95-115.
- Wang, T.C. ve Hsu, J.C. (2004). Evaluation of The Business Operation Performance of The Listing Companies By Applying TOPSIS Method, IEEE International Conference on Systems, Man and Cybernetics, 1286-1291.
- Yamaltidinova, A. (2017). Kırgızistan Bankalarının Finansal Performanslarının Topsis Yöntemiyle Değerlendirilmesi. International Review of Economics and Management, 5(2), 68-87. <https://doi.org/10.18825/iremjournal.316694>.
- Zeren, F. & Gümüş, F.B. (2013). Türk ve Yabancı Futbol Takımlarının Borsa Performansları Üzerine Bir Uygulama. Çankırı Karatekin Üniversitesi, İİBF Dergisi, 3(2), 34-54.

## Covid-19 Pandemisi Sürecinde E-Ticaret Faaliyetleri ve E-Ticaretin İktisadi Etki Analizi: Türkiye Üzerine Değerlendirme

Suzan Odabaşı | ORCID [0000-0002-4646-8640](https://orcid.org/0000-0002-4646-8640) | szo0023@auburn.edu.tr

Uşak Üniversitesi, İktisadi Ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat, Uluslararası İktisat ve İktisadi Gelişme, Uşak, Türkiye

ROR ID: <https://ror.org/05es91y67>

Elif Zehra Yılmaz | ORCID [0000-0003-3980-4850](https://orcid.org/0000-0003-3980-4850) | ozelelifzehra@gmail.com

Uşak Üniversitesi, İktisadi Ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat, Uluslararası İktisat ve İktisadi Gelişme, Uşak, Türkiye

ROR ID: <https://ror.org/05es91y67>

### Öz

Dünya Sağlık Örgütü tarafından pandemi olarak ilan edilen Covid-19 salgını Türkiye’de de 2020 yılı Mart ayında ilk kez görülmüştür. Bir sağlık krizi olarak Wuhan şehrinde yayılmaya başlayan kriz kısa sürede küresel bir kamu sağlığı krizine dönüşmüştür. Bir önlem olarak birçok ülkede temas ve bulaşma riskini en aza indirmek amacıyla sokağa çıkma yasaklarının uygulanması ile e-ticaret işlem hacimlerinde önemli düzeyde artışların olduğu görülmektedir. Birçok ülke ekonomisinde görülmekte olan e-ticaret faaliyetlerindeki artış tüketici davranışları ile e-ticaret faaliyetleri arasındaki nedensellik çalışmalarını gündeme getirmiştir. Bu çalışmanın iki temel amacı bulunmaktadır. Birinci amacı sağlık krizinin e-ticaret faaliyetleri üzerine etkisinin incelenmesidir. İkinci amacı ise e-ticaretin iktisadi etkisinin analiz edilmesidir. Elde edilen sonuçlara göre Covid-19 salgını ile birlikte e-ticaret işlem hacimleri arasında pozitif yönlü bir ilişki izlenmiş ve ekonomi açısından ise bu işsizlik oranları, büyüme göstergeleri ve fiyatlar düzeyini etkilemiştir.

### Anahtar Kelimeler

E-ticaret, Sağlık Krizi, İşsizlik, Ekonomik Büyüme, Fiyatlar Genel Seviyesi

## Atıf Bilgisi

Odabaşı, Suzan. Yılmaz Zehra, Elif. "Covid-19 Pandemisi Sürecinde E-Ticaret Faaliyetleri ve E-Ticaretin İktisadi Etki Analizi: Türkiye Üzerine Değerlendirme". Hitit Ekonomi ve Politika Dergisi Cilt No 4/Sayı No 1 (Haziran 2024), 19-35

Geliş Tarihi	21 Mart 2024
Kabul Tarihi	03 Haziran 2024
Yayın Tarihi	30 Haziran 2024
Değerlendirme	İki Dış Hakem / Çift Taraflı Körleme
Etik Beyan	Bu çalışmanın hazırlanma sürecinde bilimsel ve etik ilkelere uyulduğu ve yararlanan tüm çalışmaların kaynakçada belirtildiği beyan olunur.
Yazar Katkısı	%50, %50
Benzerlik Taraması	Yapıldı - iThenticate
Etik Bildirim	hepdergi@gmail.com
Çıkar Çatışması	Çıkar çatışması beyan edilmemiştir.
Finansman	Bu araştırmayı desteklemek için dış fon kullanılmamıştır.
Telif Hakkı & Lisans	Yazarlar dergide yayınlanan çalışmalarının telif hakkına sahiptirler ve çalışmaları CC BY-NC 4.0 lisansı altında yayımlanmaktadır.

## **E-Commerce Activities and Economic Impact Analysis of E-Commerce during the Covid- 19 Pandemic Process: An Assessment on Türkiye**

Suzan Odabaşı | ORCID [0000-0002-4646-8640](https://orcid.org/0000-0002-4646-8640) | szo0023@auburn.edu.tr

Uşak University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Economics, International Economics and Economic Development, Uşak, Türkiye

ROR ID: <https://ror.org/05es91y67>

Elif Zehra Yılmaz | ORCID [0000-0003-3980-4850](https://orcid.org/0000-0003-3980-4850) | ozelelifzehra@gmail.com

Uşak University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Economics, International Economics and Economic Development, Uşak, Türkiye

ROR ID: <https://ror.org/05es91y67>

### **Abstract**

As announced by the World Health Organization, the Covid-19 epidemic, declared a pandemic worldwide, was seen for the first time in Turkey in March 2020. The crisis, which started to spread in the city of Wuhan as a health crisis, quickly turned into a global public health crisis. With the measures taken in all economies and the implementation of curfews in order to minimize the risk of contact and contamination, it is observed that there has been a significant increase in the distance sale transaction volume. The increase in e-commerce activities seen in many countries' economies results in a growing literature on the association between individuals' behavior and e-commerce activities. This study has two main goals. The first goal is to examine the impact of the Covid-19 crisis on e-commerce activities. The secondary goal is to analyze the economic impact of e-commerce activities. According to the results, a positive relationship exists between the unemployment rate, economic growth, price level, and the volume of e-commerce.

### **Keywords**

E-Commerce, Health Crisis, Unemployment, Economic Development, Price Index

## Citation

Odabaşı, Suzan. Yılmaz Zehra, Elif. "E-Commerce Activities and Economic Impact Analysis of E-Commerce during the Covid- 19 Pandemic Process: An Assessment on Türkiye". Hitit Journal of Economics and Politics Volume 4/Issue 1 (July 2024), 19-35.

Date of Submission	21 March 2024
Date of Acceptance	03 June 2024
Date of Publication	30 June 2024
Peer-Review	Double anonymized - Two External
Ethical Statement	It is declared that scientific and ethical principles have been followed while carrying out and writing this study and that all the sources used have been properly cited.
Author Contribution	50%, 50%
Plagiarism Checks	Yes - iThenticate
Conflicts of Interest	The author(s) has no conflict of interest to declare.
Complaints	hepdergi@gmail.com
Grant Support	The author(s) acknowledge that they received no external funding in support of this research.
Copyright & License	Authors publishing with the journal retain the copyright to their work licensed under the <b>CC BY-NC 4.0</b> .

## Giriş

Görece çok yeni bir kavram olan e-ticaret faaliyetleri 1979 yılında İngiltere’de Michael Aldrich tarafından çalışmaya acılmış ve kısa süre içerisinde İrlanda ve İspanya’yı da kapsayarak yayılmaya başlamıştır. 2011 yılında Aldrich’in yayınladığı çalışmada açıkladığı üzere 1980ler itibari ile televizyon ve telefon hattı ile hayata geçirdiği çalışmanın temel amacı, “evden alışveriş” teması ile özellikle emekli ve ileri yaşta bireylerin daha konforlu bir şekilde market alışverişlerini gerçekleştirmesidir (Aldrich, 2011).

Yaklaşık son 40 yıl içerisinde gelişimini devam ettirerek birçok yeni sektörde kendine yer açmış olan e-ticaret faaliyetleri özellikle teknolojik gelişmeler ile paralel olarak hızlı gelişme göstermiş ve işlem hacmi artmaya devam etmiştir (İslam, 2022).

Covid-19’un, 2019 yılında Çin’in Wuhan Eyaleti’nde başlayarak tüm dünyayı etkisi altına alması ile birlikte Dünya Sağlık Örgütü tarafından 11 Mart 2020 tarihinde pandemi ilan edilen Covid-19, her alanda olduğu gibi elektronik ticaret işlemlerini de etkilemiştir. Temas ile bulaşma riskinin çok yüksek olması nedeniyle ülkelerin aldığı sosyal mesafe tedbirleri ve sokağa çıkma yasakları gibi kararlar e-ticaret işlemlerinin artmasına sebep olmuştur. Ekonomik Kalkınma ve İş Birliği Örgütü (OECD)’nin 2020 yılında yayınladığı “Covid-19 Sürecinde E-ticaret” raporunda belirtilmiş olduğu üzere pandemi ile birlikte e-ticaret faaliyetleri yeni bir süreç girmiş ve bu süreçte yeni firmaların, ürün gruplarının ve tüketici tercihlerinin oluştuğu görülmüştür (OECD-E-Commerce In The Time Of COVID-19, 2020).

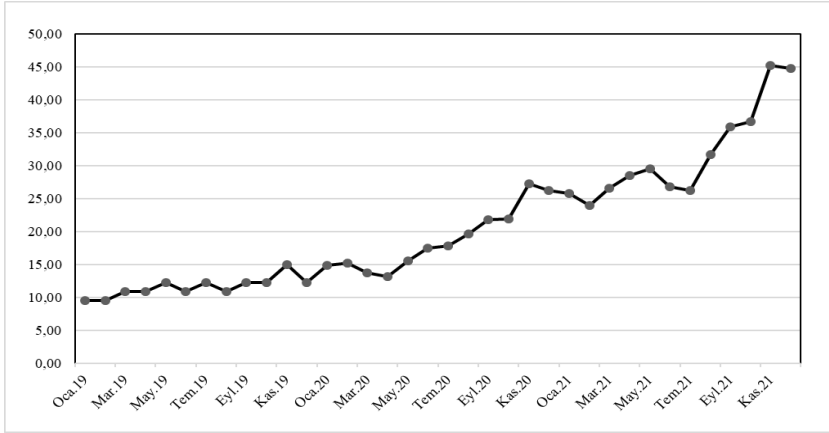
Ticaret Bakanlığının yayınladığı verilere göre ise 2019 yılında yani Covid-19 Pandemi dönemi öncesinde toplam e-ticaret işlem hacmi 136 Milyar TL; toplam e-ticaret işlem adedi ise 1 Milyar 666 Milyon TL’dir. Covid-19 Pandemi dönemiyle birlikte 2020 yılında toplam e-ticaret işlem hacmi % 66 oranında artarak 226 Milyar 210 Milyon TL’ye; e-ticaret işlem adedi ise % 38 oranında artarak 2 Milyar 297 Milyon TL’ye yükselmiştir. 2021 yılında toplam e-ticaret işlem hacmi %69 oranında artarak 381 Milyar 500 Milyon TL’den 3 Milyar 347 Milyon TL’ye; e-ticaret işlem adedi ise 2 Milyar 297 Milyondan 3 Milyar 347 Milyona yükselmiştir (<https://www.eticaret.gov.tr>) (Bkınız: Tablo 1 ve Grafik 1).

Tablo 1. Yıllara Göre Mesafeli Satış İşlem Hacmi Ve Mesafeli Satış İşlem Adeti

Yıllar	Mesafeli Satış İşlem Hacmi	Mesafeli Satış İşlem Adeti
2019	136 Milyar TL	1 Milyar 666 Milyon işlem adeti
2020	226 Milyar 210 Milyon TL	2 Milyar 297 Milyon işlem adeti
2021	381 Milyar 500 Milyon TL	3 Milyar 347 Milyon işlem adeti

**Kaynak:** <https://www.eticaret.gov.tr/istatistikler>. Erişim tarihi:09.12.2022

Grafik 1. Türkiye’de Aylara Göre E-ticaret Hacmi (2019-2021)



Kaynak: <https://www.eticaret.gov.tr/istatistikler>. Erişim tarihi:09.12.2022

Bu çalışmada tüketicilerin e-ticareti tercih etmelerindeki iktisadi faktörler ile e-ticaretin iktisadi etki analizleri etkileri incelenirken aynı zamanda 2019-2022 yılları arasında kapsayan Covid-19 Pandemisi sürecinin e-ticaret işlemleri üzerine değerlendirme yapılmıştır.

Çalışmanın ikinci bölümünde e-ticareti etkileyen faktörler üzerine literatürün incelenmesi, üçüncü bölümde iktisadi etki analizinin açıklanması, dördüncü bulguların tartışılması yer almaktadır. Nihai olarak beşinci bölümde ise sonuçlar ve değerlendirme kısmına yer verilmiştir.

## 1. E-Ticaret ve Türleri

E-ticaret, kısaca bilgi ve iletişim teknolojileri aracılığıyla yapılan ticaret anlamına gelmektedir. E-ticaret; her türlü bilgi mal ya da hizmete dünyanın her yerinden anında erişim ve satın alma imkânı sunmaktadır. Bu açıklamadan yola çıkarak e-ticaret, başta internet olmak üzere sesli, yazılı ve görsel iletişim araçları kullanmak suretiyle yapılan bilgi, mal veya hizmetin alınıp satılması işlemi olarak tanımlanabilir.

Ekonomik Kalkınma ve İş Birliği Örgütü (Organisation for Economic Co-operation and Development-OECD) tarafından yapılan tanıma göre e-ticaret, kişi ve kurumlarca yazılı metin, ses ve görsel verilerin işlenmek suretiyle açık ya da kapalı ağlar üzerinden iletilmesi şeklinde yapılan ticari işlemlerdir (Coppel, 2000, s.4). 6563 sayılı Elektronik Ticaretin Düzenlenmesi Hakkında Kanununda e-ticaret, “Fiziksel olarak karşı karşıya gelmeksizin elektronik ortamda gerçekleştirilen çevrimiçi iktisadi ve ticari her türlü faaliyet” olarak tanımlanmıştır. (Elektronik Ticaretin Düzenlenmesi Hakkında Kanun, 2014, 2/1/a, s.1).

Tablo 2. OECD Tarafından Yapılan Tanıma Göre E-ticaret Türleri (Katılımcılara Göre)

	Kamu	İşletme	Tüketici
Kamu	G2G	G2B	G2C
İşletme	B2G	B2B	B2C
Tüketici	C2G	C2B	C2C

Kaynak: Coppel, J. (2000). (E-Commerce: Impacts and Policy Challenges, s.4)



Tablo 2’de OECD, e-ticareti taraflarına göre dokuz ayrı kategoriye ayırmıştır. B2C, Business to Consumer – İşletmeden Tüketicisy ve B2B, Business to Business – İşletmeden İşletmeye anlamına gelmektedir. Bu çalışmada B2C ve B2B kategorileri üzerine yani ülkemizde mesafeli sözleşme, mesafeli satış ya da e-ticaret olarak da nitelendirilen kategori üzerine yoğunlaşmıştır.

6502 sayılı Tüketicinin Korunması Hakkında Kanunda mesafeli sözleşme, “Satıcı veya sağlayıcı ile tüketicinin eş zamanlı fiziksel varlığı olmaksızın, mal veya hizmetlerin uzaktan pazarlanmasına yönelik olarak oluşturulmuş bir sistem çerçevesinde, taraflar arasında sözleşmenin kurulduğu ana kadar ve kurulduğu an da dâhil olmak üzere uzaktan iletişim araçlarının kullanılması suretiyle kurulan sözleşme” şeklinde tanımlanmıştır. (Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun, 2013: 48/1, Sayfa 19). Mesafeli Sözleşmeler Yönetmeliğinde ise e-ticaret şu şekilde tanımlanmıştır, “Satıcı veya sağlayıcı ile tüketicinin eş zamanlı fiziksel varlığı olmaksızın, mal veya hizmetlerin uzaktan pazarlanmasına yönelik olarak oluşturulmuş bir sistem çerçevesinde, taraflar arasında sözleşmenin kurulduğu ana kadar ve kurulduğu an da dâhil olmak üzere uzaktan iletişim araçlarının kullanılması suretiyle kurulan sözleşmelerdir” (T.C. Cumhurbaşkanlığı Mevzuat Bilgi Sistemi, 2022).

## 2. Literatür Taraması

Bu çalışmada literatür açısından incelenmesi amacıyla üç ayrı bölüm oluşturulmuştur. Birincisi, sağlık krizi ve e-ticaret işlemleri; ikincisi, e-ticareti birey düzeyinde etkileyen sosyo-iktisadi faktörler ve üçüncüsü e-ticaretin ekonomiye etki analizi tartışmasıdır

### 2.1. Sağlık Krizi ve E-Ticaret İşlemleri

E-ticaret faaliyetleri 1979 yılından günümüze ulaşan bir kavram olmasına rağmen Covid-19’un yeni bir süreci başlatması dolayısıyla e-ticaret ve Covid-19 arasındaki ilişkiyle ilgili yapılan akademik yayınlar sınırlıdır. Özellikle uluslararası literatürde daha geniş bir alana sahip olan e-ticaret ve iktisadi etki analizi çalışmaları multidisiplinel bir çalışma alanı olarak literatürde yer almaktadır. Covid-19 ile ilgili yapılan akademik yayınlar kronolojik sıraya göre aşağıda verilmiştir.

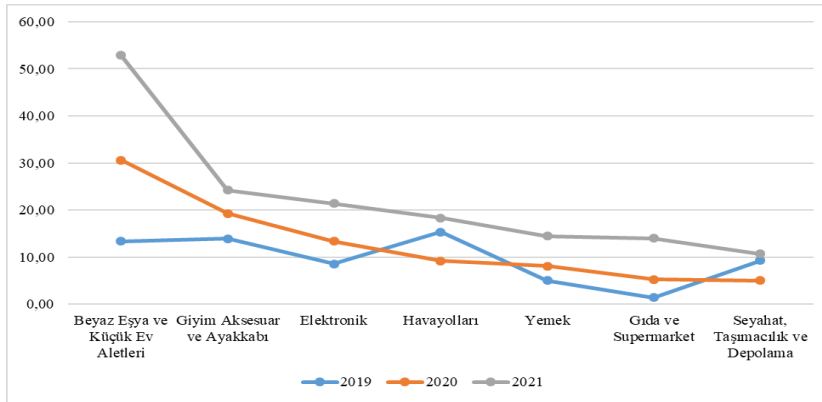
Kayabaşı (2020), Covid-19’un piyasa ve tüketici davranışları üzerindeki etkilerini incelemiştir. Bu çalışmasında başta Türkiye olmak üzere ülkelerin, bireylerin ve piyasaların Covid-19 kapsamında alınan tedbirler nedeniyle ekonomik olarak nasıl etkilendiğini açıklamıştır. Pandemi döneminde tüketicilerin alışveriş davranışları büyük değişiklik göstermiştir.

Güven (2020), Pandemi sürecinde e-ticaretteki değişimlerle ilgili araştırmasında, fiziksel teması sıfıra indiren e-ticaretin pratik olması, zaman ve enerji tasarrufu gibi sebeplerle tüketicilerce fazlaca tercih edildiğini açıklayarak farklı ürün gruplarına olan talep değişikliklerini değerlendirmiştir.

Demirdöğmez, Taş ve Gültekin (2020) Covid-19’un E-ticarete olan etkilerini incelemiştir. Online alışveriş yapan tüketici sayısının pandemi öncesine göre çok büyük bir oranda arttığını, online alışverişin artık yeni bir alışveriş tercihi haline geldiğini, işletmelerin pandemi sürecinde zorluk ve finansal sıkıntılar yaşamamak için e-ticarete çokça ağırlık verdiklerini ve pazarlama stratejilerini değiştirdiklerini belirtmiştir.

Erdoğan (2020), Covid-19 Pandemisi ile gelen sosyal mesafe kuralının online alışverişler, e-ticaret ve dijital reklam ve stratejilerine büyük etki ettiğini bu sebeple de bu çalışmada bireylerin tüketim konusundaki yöntemleri, bireylerin yaptığı online alışverişlerin e-ticarette etkilediği alanları incelemiştir. Sokağa çıkma yasakları süreçlerinde bireylerin en çok mutfakta ve internette vakit geçirdiklerini ve kişisel bakıma çokça vakit ayırdıklarını, Online alışverişle birlikte e-ticaret hacminde meydana gelen artışın sebebinin bu sayılanlar olduğunu, online alışverişler kapsamında en çok artışın bu sektörlerde olduğunu açıklamıştır.

Grafik 2. E-ticaret Hacminin Sektörel Dağılımı



Kaynak: <https://www.eticaret.gov.tr/istatistikler> Erişim tarihi:09.12.2022

Grafik 2’de görüldüğü üzere 2019, 2020 ve 2021 yıllarında e-ticaretin sektörel dağılımı gösterilmiştir. Her yılda en yüksek e-ticaret hacmi beyaz eşya ve küçük ev aletleri sektöründe gerçekleşmiştir. 2020 yılında havayolları, seyahat, taşımacılık ve depolama sektörlerinde pandemiden kaynaklı alınan tedbirler nedeniyle düşüş yaşandığı görülmektedir. 2021 yılında tüm sektörlerde de artış yaşandığı her iki yılın da üzerinde işlem yapılmıştır.

Erdoğan (2020), Pandemiyle birlikte e-ticarette değişimler yaşandığını mobil uygulamaların çok daha fazla kullanılması, internette geçirilen süre, kısıtlamalar sebebiyle sosyal hayatın internet üzerinden yürütülmesi ile birlikte e-ticaret hacminde ciddi artışların olduğunu belirtmiştir. Pandemiyle birlikte Almanya, Birleşik Krallık ve Amerika Birleşik Devletleri’nde bireylerin değişen yaşam tarzı pratiklerini, Kuzey Amerika, Avrupa, Asya Pasifik Ekonomik İşbirliği üyesi ülkelerin pandemideki e- ticaret hacimlerini, pandeminin Türkiye’de farklı kategorilere etkilerini ve Amerika Birleşik Devletlerinin e-ticaret verilerini analiz etmiştir. Pandemi devam ettiği sürece tüketim, e-ticaret ve reklam yatırımları alanlarında uzun dönemli etkilerin farklılık gösterebileceğini belirtmiştir.

Yılmaz ve Bayram (2020),Tüketicilerin fazlasıyla e-ticarete yöneldiğini, hızlı, pratik, kolay ve Covid- 19 süresince sosyal mesafeye uygun olması nedeniyle tüketiciler tarafından e-ticaretin tercih edildiğini, pandemiyle gelen yasak ve kısıtlamalar dolayısıyla e-ticaretin tüketiciler için alışveriş yapma bakımından kurtarıcı olduğunu açıklamıştır.

Nacar ve Özdemir (2021), Covid-19, e-ticaret yapan firmaların web sitelerinin değişkenlerini olan etkileşimini analiz etmiştir. Çalışmasında 16 adet e-ticaret yapan web sitesinin teknik özelliklerinin, web sitelerinin tanınır olmasının ve kullanıcı istatistiklerinin pandemi döneminde tüketiciler tarafından e-ticaret işlemleri bakımından önemli olduğunu geliştirdiği kanonik modellerle açıklamıştır.

Hacıoğlu ve Sağlam (2021), makalesinde tüketicilerin hastalığın tehlikeli ve riskli olması ve hastalığın yayılmasını önleyici kısıtlamalardan ötürü tüketim alışkanlıklarının ve alışveriş biçimlerinin değiştiğini daha çok hijyen ürünleri ve uzun süreli saklanması mümkün olan gıda ürünleri satın aldıklarını, tüm dünyada pandemi ilan edilmesiyle birlikte tüketicilerin e-ticareti daha sık tercih ettiklerini, pandemiye bağlı artan e-ticaretle birlikte başta hijyen ürünleri olmak üzere birçok ürünün cirosunda ciddi artışlar olduğunu belirtmiştir.

Alamaslı, Akçay ve Sütçü (2022), Covid-19 ile birlikte firmaların dijital dönüşüme daha çok önem verdiklerini, Covid-19’un, e-ticaret firmalarının sosyal medya hesaplarına olan ilgilerini de arttırdığını, Fiziki ortamda alışveriş yapma olanaklarının çok azaldığını, kısıtlama ve kapanmalarla birlikte bireylerin e-ticareti daha çok kullandıklarını, sosyal medyanın e-ticaretle birlikte sosyal ticareti de çokça etkilediğini açıklamıştır.

Bahçeci (2022), e-ticaretin olumlu yönde etkilediğini, e-ticaretin tüketicilere sınırsız ürün ve hizmet seçeneği sunduğunu, fiziki ticaretin yerini günümüzde e-ticaretin aldığını belirtmiştir.

Karagözlü ve Ganyaupfu (2022)'ye göre e-ticaret ile covid-19 olan kişilerle temas halinde olma riskini önemli ölçüde azaltmıştır. Covid-19 sebebiyle e-ticarette büyük bir artış görülmüştür. Covid-19 sebebiyle e-ticaretin büyümesi öngörülen seviyelerin de ilerisine gitmiştir.

E-Ticaret ve Covid-19 arasındaki ilişkiyle ilgili yapılan literatür taraması aşağıda tablo halinde sunulmuştur.

Tablo 3. E-Ticaret ve Covid-19 Arasındaki İlişkiye Yönelik Literatürde Yer Alan Güncel Çalışmalar

Yazar ve Çalışmanın Yılı	Analiz Metodu	Çalışmanın Yapıldığı Ülke	Sonuç
Güven, H. (2020)	Nitel Araştırma- Literatür Analizi	Türkiye ve Dünya Ekonomileri	Covid-19 sürecinde e- ticaret hacminin hem Türkiye'de hem de dünyada arttığı görülmektedir.
Bahçeci, İ. (2022)	Nitel Araştırma	Türkiye	Pandemi sürecinde, uygulanan politikalar ve bireylerin Covid-19 endişeleri ile birlikte, e-ticaretin önemli düzeyde arttığı görülmektedir.
Demirdöğmez ve diğerleri (2020)	Nitel Araştırma	Türkiye	E-ticaret internet sayfalarında ortaya çıkan işlem yoğunluğunda artışın olması diğer sorunları da arttırmaktadır.
Yılmaz, Ö., & Bayram, O. (2020)	Nitel Araştırma	Türkiye	Covid-19 salgınıyla birlikte, artık tüketiciler internet üzerinden alışverişe yönelmektedirler.
Kayabaşı, E.T. (2020)	Nitel Araştırma	Türkiye, Çin ve Bazı AB Ülkeleri	Koronavirüs tüketicilerin tüketim alışkanlıklarını vize etmelerine sebep olmuştur.

Hacalioğlu, A. & Sağlam, M. (2021)	Nitel Araştırma	Dünya Ekonomileri	Pandemi sürecinin dünya ekonomilerinde tüketim ve harcama eğilimlerini değiştirdiğini ve değiştireceğini belirtmiştir.
Moon ve diğerleri, (2021)	Nitel Araştırma- Sıralı Logit Model	Güney Kore	Bireyler Covid-19 bilgisine sahip olduklarında, daha fazla e-alışveriş yöntemlerini kullanmaktadır.
Ali, B.J. (2020)	Literatür Analizi	Irak	Bireylerin yüksek katımlı toplantılardan kaçınmaya ve evden alışveriş yapmaya yönelen politikalar ile birlikte temel tüketim maddelerinin e-ticarette tercih edilmesi artmıştır.
Koch ve diğerleri, (2020)	Yapısal Denklem Modeli	Almanya	Ekonomik durumla ilgili medya çalışmaları tüketicilerin satın alma kararlarında etkili iken sosyal ağların normatif etkisi yoktur kısıtlıdır.

## 2.2. E-Ticaretin Ekonomiye Etkisi

E-ticaret giderek büyüyen bir trend haline gelmiştir. Covid-19 ile birlikte hayatımıza giren kısıtlamalar ve sokağa çıkma yasakları ile sosyal mesafe davranışı e-ticaret hacminin giderek artmasına neden olmuştur (<https://www.eticaret.gov.tr>) (Bknz: Tablo 1 ve Grafik 1). E-ticaretin ekonomiye etkisi ile ilgili olan akademik yayınlar kronolojik sıraya göre aşağıda verilmiştir.

Yazıcı (2002)'ye göre teknolojiye meydana gelen değişikliklerle bilgi toplumunun yaratılması, e-ticaretin ortaya çıkmasına katkı sağlamıştır. Üreticiler ve satıcılar uluslararası pazara kolay bir şekilde erişebileceklerdir.

Kalaycı (2004) e-ticaretle birlikte, işletmelerin dağıtım ve tedarik sistemlerini geliştirdiklerini, işlem maliyetlerini azalttıklarını, ulusal ve uluslararası piyasalara daha kolay erişebildiklerini; firmalar arası rekabetin arttığını, işletmelerin üretim için gerekli olan hammadde aramalı satan firmalara e-ticaret sayesinde daha kolay ve daha az maliyetle ulaştıklarını; firmaların üretim maliyetlerinin düşmesinin millî gelire olumlu etki yapacağını belirtmiştir.

Bakırtaş ve Tekinşen (2006), e-ticaretle birlikte firmalar arası rekabetin arttığını, firmaların e-ticarete uyum sağlamak, pazar payını büyütmek ve rekabet gücünün arttırmak için kendi web sitelerini kurduklarını belirterek online alışverişlerin küçük, orta ve büyük ölçekli işletmeler arasındaki avantaj ve dezavantajlarını ortadan kaldırmaktadır. Önceden sadece büyük ölçekli firmalar uluslararası alanda rekabet etme gücüne sahipken gelişen teknolojik imkânlar ve e-ticaretin artmasıyla birlikte küçük ölçekli firmalar da uluslararası alanda rekabet etme gücüne erişmiştir.

İleri ve İleri (2011), geleneksel ticaretin zamanla e-ticarete kaymaya başladığını, ulusal e-ticaretin yanında uluslararası e-ticaretin de yaygınlaştığını, ülkelerin bilgi ve iletişim teknolojilerine ayırdığı payın e-ticarete önem verdiklerini gösterdiğini, e-ticaretin yeni iş imkânlarını ortaya çıkardığını, firmaların istihdam yapıları ve kurum örgütlerini e-ticarete uygun olarak yenilediklerini ve geliştirdiklerini belirterek e-ticaretin gelişmesi ve artmasının firmaların maliyet tasarrufları, ürünlerin kalitesi ve ürün fiyatları üzerinde olumlu etki yaptığını açıklamıştır.

Çetinkaya (2016), gelişen teknolojinin e-ticareti de olumlu etkilediğini, makroekonomik açıdan incelendiğinde ekonomik büyüme, enflasyon, işsizlik istihdam ve dış ticaret göstergelerinin de değişmesine neden olduğunu belirterek e-ticaretin ekonomik büyümeyi arttırabileceğini; firmaların kira vb. maliyetlerini ve fiyatlar genel düzeyini düşürebileceğini, nitelikli iş gücünü arttırabileceğini ve ihracatı arttırıcı ürünlerin satışına daha çok imkân tanınabileceğini belirtmiştir.

Taşel (2020), Dijitalleşmenin giderek artmasıyla, bireylerin birbiriyle iletişim kurma yöntemlerinin de değiştiğini belirtmiştir. Dijitalleşme ve e-ticaret sosyal ve ekonomik anlamda ekonomide değişimi etkileyen önemli bir faktör olmuştur. Ekonomik işlemlerin dijitalleşmesi birçok ekonomik yapının da yeniden yapılandırılmasına sebep olmuştur.

Ay, Keser ve Aydemir (2018), teknolojik yenilenme ve gelişmelerle birlikte e-ticaretin Türkiye'de büyük artış gösterdiğini belirterek e-Ticaret ve e-ihracatın ekonomideki en önemli itici güç haline geldiğini, ürün tanıtımlarının maliyetlerinin düşük olmasının ve online alışveriş süreçlerinin daha hızlı ve pratik olmasının firmaların verimliliğini arttırdığını açıklamıştır.

Eryüzlü (2020) e-ticaretin talep kaynaklı enflasyonu etkilediğini açıklamıştır. E-ticaret işlem hacmi ile enflasyon arasında arz-talep kanununa uygun olarak nedensellik bağının bulunduğunu, enflasyon oranı düşmeye başladığında fiyat artışlarının azalmasıyla e-ticaret işlem adetinin arttığını; enflasyon oranı yükselmeye başladığında fiyat artışları olduğundan e-ticaret işlem adetinin azaldığını belirtmiştir.

Tablo 4. E-Ticaretin Ekonomiye Etkisi Yönelik Literatürde Yer Alan Güncel Çalışmalar

Yazar ve Çalışmanın Yılı	Çalışmanın Yapıldığı Ülke	Değişkenler	Sonuç
Taşel, F. (2020).	Türkiye	Teknolojik ilerleme, bilgi ve iletişim teknolojileri, küresel ticaret ve dijital ağlardaki artış, ekonomik süreçlerin dijitalleşmesi	Ekonomik işlemlerin dijitalleşmesi ekonomik faaliyetlerin yeniden yapılanmasına neden olmaktadır.
Ay ve diğerleri, (2018)	Uluslararası Veri Seti ve Türkiye	E-ticaret hacmi, e-müşteri hacmi, e-ticaret şirketleri, e-ticaret pazar büyüklüğü	E-ticaret ve e-ihracat ekonomide itici güç olarak kabul edilmektedir. E-ticaret işlemlerinin gelişmesiyle firmalar etkinlik ve verimliliklerini artırmaktadır.
Kalaycı, C. (2004)	Uluslararası Veri Seti	Elektronik ticaret, e-ticaret türleri, e-ticaret verileri	Firmaların e-ticaret sayesinde maliyetlerini azaltmasıyla, üretimi ve dolayısıyla milli geliri artırmaktadır.
Eryüzlü, H. (2020)	Türkiye	2014 - 2019 arasını kapsayan TÜFE verileri	E-ticaret talep oranının normal artış oranından fazla olması talep enflasyonuna neden olmaktadır.
Bakırtaş, H., & Tekinşen, A. (2006)	Uluslararası Veri Seti	Ekonomik Dalgalanmalar, teknolojik yenilik, üretim faktörlerinin yıllara göre e-ticaret hacmi.	Sanal ortamda yapılan ekonomik faaliyetler firmalar arasında rekabeti geliştirmekte ve güçlendirmektedir.
İleri, YY., & İleri, H. (2011)	Türkiye	Türkiye’de e-ticaret harcamaları ve oransal değerleri, e-ticaret harcamalarının toplam işlemler içerisindeki payı	E-ticareti yoğun olarak kullanan firmalarda maliyet tasarrufları arttığı gibi, satılan ürünlerin kalitesi ve ürünlerin fiyatı üzerinde olumlu etki oluşmaktadır.
Çetinkaya, Ş. (2016)	Türkiye	E-ticaret hacminin GSYH içindeki payı, gelişmiş ülkeler ve Türkiye e-ticaret cirosu	E-ticaret ile istihdam bosta olmak üzere bilişim teknolojisi ve diğer alanlarda yapılmaya başlayan e-ticaretin hızla büyüdüğü sonucuna ulaşmıştır.

### 3.E-ticaretin İktisadi Etki Analizi

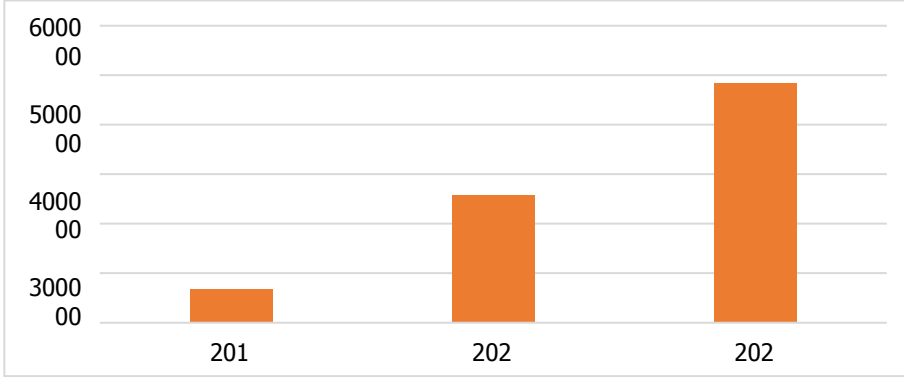
E-ticaret, özellikle Covid-19 Pandemisi süresince etkisini daha fazla arttırmış ve e-ticareti tercih eden tüketiciler ve firmalar sayesinde işlem hacmi ve işlem âdeti yükselmiştir. Tablo 1’de görüleceği üzere 2019 yılında E-ticaret işlem hacmi 136 Milyar TL, 2020 yılında 226 Milyar TL ve 2021 yılında da 381,5 Milyar TL’ye yükselmiştir E-ticaret işlem hacminin artmasının ekonomiye de etkileri giderek artmaktadır. Çalışmanın bu bölümünde e-ticaretin fiyatlar genel düzeyine, işsizliğe ve ekonomik büyüme olan etkileri anlatılmıştır.

### 3.1.Fiyatlar Genel Düzeyine Etkisi

E-ticaretin gelişmesi ve yaygınlaşması, arz ve talepte değişikliklere neden olmaktadır. E-ticaretin gelişmesi ve yaygınlaşması ile birlikte firmalar, mal ya da hizmet üretimini arttırabilmektedir. Şekil 1’de görüleceği üzere e-ticaretle birlikte azalan maliyetler, üretici ya da satıcı sayısındaki artış ve teknolojik gelişmeler arz eğrisini etkilemektedir.

E-ticaretle birlikte maliyetlerin azalmasıyla firmalar mal ya da hizmetin aynı fiyatından daha fazla kar elde etmeyi amaçlarlar. Daha çok kar elde etme arzusu arzı arttırır ve arz eğrisi sağa kayar.

Grafik 3. E-Ticaret Yapan Firma Sayısı



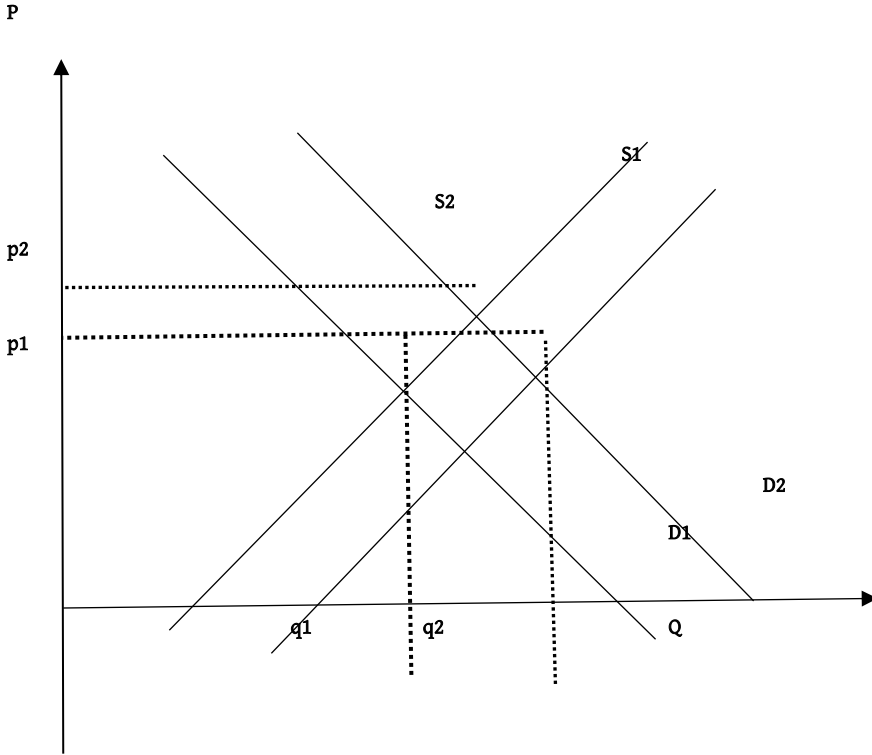
**Kaynak:** <https://www.eticaret.gov.tr/istatistikler> Erişim tarihi:09.12.2022

E-ticaretin fiziki ya da geleneksel ticaretten daha kolay olması nedeniyle piyasadaki üretici ve satıcı sayısını arttırmaktadır. Grafik 3’te yer alan Ticaret Bakanlığı verilerine göre 2019 yılında e-ticaret yapan firma sayısı 68.457 iken bu sayı 2020 yılında % 275 artarak 256.861’e yükselmiştir. 2021 yılında ise e-ticaret yapan firma sayısı yaklaşık % 89 artarak 484.374 olmuştur (<https://www.eticaret.gov.tr>). Firma sayısının artması arzın artmasına yol açar ve arz eğrisi de sağa kayar.

Bilgi ve iletişim teknolojilerindeki gelişim ve yenilikler, internet altyapılarının gelişmesi e-ticaret yapan firmaların teknolojik alt yapılarını yenilemesi ve güncellemesi, elektronik cihazların sayısı, çeşitliliği ve teknik özelliklerinin artması e-ticarette verimliliğin artmasına neden olur ve bu durumda arz eğrisini sağa kaydırır.

E-ticaretle birlikte mevcut sektörlerin yeniden yapılanması, yeni sektörlerin ortaya çıkması, geleneksel ticaret yönteminden vazgeçilmesiyle tüketiciler dünyanın her yerinden her türlü mal ya da hizmete anında ulaşabilmektedir. Bu durum da yeni ve çeşitli mal ya da hizmetlere olan talebi arttırabilmektedir. Dolayısıyla bireylerin tüketime daha çok yönlendirilmesi sağlanmış olabilmektedir. Bu durumda talebin artmasına sebep olacak ve talep eğrisi sağa kayacaktır (Bknz. Şekil 1).

Şekil 1. Fiyatlar Genel Seviyesi



Şekil 1'de görüldüğü üzere, toplam talep ve toplam arzın birbirine eşit olduğu düzeyde piyasa dengesi oluşmaktadır. Uzaktan satışlarda görülen artış ile birlikte yeni talep eğrisine geçilecek ve yeni talep eğrisi olan  $D_2$  talep eğrisi ile arz eğrisi  $S_1$ 'in kesişim noktasında denge gözlemlenecektir. Bu yeni noktada ise fiyatlar düzeyinde artış olması beklenmektedir ( $P_2$ ). İlerleyen süreçte ise fiyatlar düzeyindeki artış ve azalan maliyetler etkisi ile arz eğrisinde değişim izlenmesi ( $S_2$ ) ve arz düzeyinde artış ile birlikte yeni denge fiyatın tekrar azalarak  $p_1=p_3$  düzeyinde olması beklenmektedir.

### 3.2.İşsizlik Üzerine Etkisi

Bucaklı'ya göre (2007), e-ticaretin, yeni iş imkânları, yeni görev tanımları ve unvanlar ortaya çıkarmaktadır. Fakat aynı zamanda firmaların yatay ve dikey olarak birleşme kararları ve fiziki olarak yapılan ticarete rol alan çeşitli unsurların etkisinin azalması ya da ortadan kalkması nedenleri ile işgücü piyasasında arz fazlasının ortaya çıkması beklenmektedir. Bu durumun neticesinde ise işsizlik oranlarında artış görmek mümkündür.

İnce (1999), e-ticaret istihdam yapısını değiştirme etkisi üzerinde durmaktadır. E-Ticaretin istihdama etkisini fiziki üretim sektörlerinde kısıtlı olacağını, hizmet üretiminde ve mal ve hizmetlerin pazarlanmasında daha fazla olacaktır.

Terzi (2011), e-ticaretin hizmet ticaretini önemli ölçüde etkileyeceğini, ayrıca e-ticaretin artmasının doğrudan ve dolaylı olarak yeni istihdam yaratacağı fakat aynı zamanda iş kayıplarına da neden olacağını belirtmiştir.

İleri ve İleri (2011), E-ticaretin gelişmesi yeni iş olanakları yaratacağını, mevcut firmaların örgütsel yapısında meydana gelecek değişimlerle istihdam yapısının değişebileceğini belirtmiştir.

Peker ve diğerleri (2019), E-ticaretin gençlere yeni bir istihdam olanağı sağladığına değinmektedir. Bu bağlamda, yükseköğretim sürecinde mevcut olan öğrenci değişim programlarının sayısının artmasının e-ticaret gibi yeni istihdam alanlarının ve sunduğu olanaklarının geliştirilmesi için önemli olduğunu belirtilmiştir.

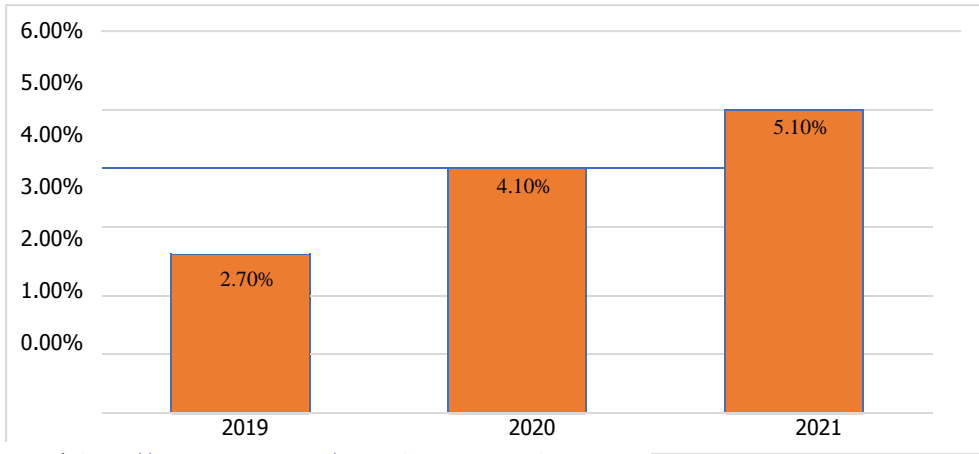
Soylu (2020), makroekonomik göstergeler ve Covid-19 krizi üzerine yapmış olduğu çalışmada sektörel güven endeksi, dış ticaret, işgücü piyasası, sanayi üretim endeksi, turizm gelirleri gibi makroekonomik göstergelerin doğrudan etkilendiğini belirterek pandemi kapsamında uygulanan genişletici para ve maliye politikalarının durumunu ve Türkiye ekonomisinin uzun vadede yatırım fonksiyonunun yeniden yapılandırması gerektiğini üzerinde durmuştur.

E-ticaretin ekonomi üzerinde mikro ve makro açıdan birden çok etkisi bulunmaktadır. Dolayısıyla e- ticaretin istihdam ve işsizlik üzerinde de etkileri bulunmaktadır. Gelişen teknolojik imkânlar ve Covid- 19 Pandemisinin sebep olduğu sosyal mesafe kavramı dolayısıyla her geçen gün e-ticaret işlemlerinin artmasına rağmen işsizlik üzerindeki etkileriyle ilgili ortak bir bilgi yoktur ve tartışmaya açıktır. E-ticaret, satıcı ve alıcı arasında doğrudan ilişki kurulabilen bir platform olduğu için satıcıdan alıcıya kadar arada yer alan komisyoncu, acente, aracı vb. bazı iş grupları ortadan kalkmaktadır. Aynı zamanda e- ticaretin gelişmesi lojistik, ulaşım ve kargo hizmetlerinin gelişmesine de imkân sağladığı için bu sektörlerde yeni istihdam olanaklarının artmasını sağlamaktadır.

### 3.3.İktisadi Gelişme Üzerine Etkisi

E-ticaretin 2019 yılında Gayri Safi Yurtiçi Hasıla içindeki payı %2,70 iken bu oran 2020 yılında %4,10, 2021 yılında ise %5,10 olmuştur (Bknz Grafik: 4). E-ticaretin Gayri Safi Yurt İçi Hasıla içindeki payının her yıl yükselmesi iktisadi gelişme üzerindeki etkisinin de incelenmesine olanak sağlamıştır.

Grafik 4. E-ticaretin GSYİH İçindeki Payı (2019, 2020, 2021)



**Kaynak:** <https://www.eticaret.gov.tr/istatistikler>. Erişim tarihi:09.12.2022

E-ticaret, fiziki engelleri ortadan kaldırarak teknolojik anlamda ve dijital ortamda üretici, tedarikçi, aracı, satıcı ve tüketicileri bir araya getirebilmektedir. Bu nedenle iktisadi olarak mal ve hizmet üretimi konusunda önemli gelişmelere sebep olmaktadır.

E-ticaret ve bilgi iletişim teknolojileri iktisadi büyümeyi gerçekleştirmek için ayrılmaz faktörlerdir. Bilgi ve iletişim teknolojileri emek verimliliğinin artmasına, çok faktörlü üretkenlik ve firmaların genel verimliliklerinin artmasına etki etmektedir. E-ticaret, ülkelerin kalkınmasını ve dolayısıyla yatırım ortamını önemli düzeyde etkilemektedir. Yapısal değişim, ekonomik kalkınma için önemli bir güçtür. Geleneksel ticaret dinamiklerinin yeniden yapılandırılmaktadır (Purohit ve Purohit, 2005).

E-ticaret, iktisadi büyümeyi artırıcı bir etki yaratabilir. E-ticaret hacminin işlem hacminin her geçen yıl büyümesi GSMH içindeki payın artmasına ve aynı zamanda düşük maliyetle yapılan üretimin zamanla artmasına da neden olmaktadır. (Çetinkaya, 2016)

E-ticaretin Covid-19 Pandemisinin de büyük bir etkisiyle giderek yaygınlaşması ve tercih edilmesi başta teknoloji, bankacılık, lojistik ve kargo sektörlerinde e-ticaret için yapılan yatırımların artmasına, yatırım artışları üretim kapasitesi ve dolayısıyla üretim artışlarına yol açmakta ve bu şekilde ekonomik büyümeye katkı sağlamaktadır.



#### 4.Sonuç ve Çalışmanın Limiti

Covid-19 Pandemi sürecinin de etkisiyle e-ticaret işlem sayısı ve işlem hacmi her geçen gün artmaktadır. E-ticaretin yaygınlaşmasıyla birlikte hem bireyler hem de firmalar geleneksel alışveriş yöntemlerinden uzaklaşarak e-ticareti daha çok tercih etmeye başlamıştır. Her geçen gün artan e- ticaret faaliyeti sürdüren firma sayısının artışı ve e-ticarete dahil olan sektör skalasının genişlemesi, maliyetlerin azalması, teknolojinin gelişmesiyle birlikte akıllı cihazların sayısı ve çeşitliliğinde meydana gelen artış ile internet alt yapılarında meydana gelen artış fiyatlar genel seviyesinde değişikliğe neden olabilmektedir. Ayrıca e-ticaret ile birlikte yeni nitelikli iş gücünün ortaya çıkması, geleneksel ticaretten kalan iş gücünün yerini almasıyla birlikte istihdam üzerinde de önemli etkileri bulunmaktadır. 2019, 2020 ve 2021 yıllarında e-ticaretin Gayri Safi Yurt İçi Hasıla içindeki payı giderek artmaktadır. Bu da ülke ekonomisinin büyümesi açısından e-ticaretin önemli olduğunun göstergesidir.

Sonuç olarak bu çalışmada yapılan literatür taramasında Covid-19'un E-ticareti olumlu yönde etkilediği, her geçen gün artan e-ticaret sayılarının ve firmaların pandemi ile birlikte büyük bir ivme kazandığını, e-ticaretin hem mikro hem de makro düzeyde ekonomiye önemli katkılar yaptığını göstermektedir.

Bu çalışmada karşılaşılan başlıca limit etki analiz ya da e-ticaret işlem hacimlerini etkileyen unsurların istatistiksel olarak analiz edilmesi için gerekli olan veri setine ulaşımın sınırlı olmasıdır. Bu bağlamda literatüre gelecek çalışmaların iktisadi modeller ve mikro veri setleri ile desteklenerek analiz çalışması yapılması önerilmektedir

## Kaynakça

- Aldrich, M. (2011). Online Shopping in the 1980s. *Annals of the History of Computing*, 33(4), 57-61.
- Ali, B. J. (2020). Impact of COVID-19 on Consumer Buying Behavior Toward Online Shopping in Iraq. *Economic Studies Journal*, 18(42), 267-280.
- Ay, S., Keser, H. Y., & Aydemir, M. F. (2018). Ekonomide İtici Bir Güç Olarak E-ticaret. 1. I.-InTraders-Uluslararası-Ticaret-Kongresi-2018-Mayıs-Tam-Metin-Kitabı, 557, 572.
- Bahçeci, İ. (2022). Covid-19 Pandemisinin E-ticaret Üzerindeki Etkisi. *Uluslararası Sosyal Bilimler Dergisi*, 6(25), 135-147.
- Bakırtaş, H., & Tekinşen, A. (2006). E-ticaretin Girişimcilik üzerindeki Etkileri. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (16), 125-138.
- Bucaklı, A. (2007). Elektronik Ticaret. Kadir Has Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul.
- Coppel, J. (2000). E-Commerce: Impacts and Policy Challenges, Economics Department (No. 252). OECD, Working Paper.
- Çetinkaya, Ş. (2016). E-ticaret Uygulamalarının Makroekonomik Göstergelere Etkisi SWOT Analizi ve Türkiye’de E-ticaret Gelişimi İçin Bir Eylem Planı Önerisi. *Yalova Sosyal Bilimler Dergisi*, 6(11), 235-256.
- Demirdöğmez, M., Taş, H. Y., & Gültekin, N. (2020). Koronavirüs’ ün (Covid-19) E-ticarete Etkileri. *OPUS International Journal of Society Researches*, 16(29), 1907-1927.
- Eryüzlü, H. (2020). E-ticaretin Enflasyona Etkileri: Türkiye Örneği. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu Dergisi*, 23(2), 394-400.
- Erdoğan, M. G. (2020). Covid-19 Döneminde E-ticaret ve Dijital Reklam Yatırımları. *Selçuk İletişim*, 13(3), 1296-1318.
- Güven, H. (2020). Covid-19 Pandemik Krizi Sürecinde E-ticarette Meydana Gelen Değişimler. *Avrasya Sosyal ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 7(5), 251-268.
- Hacıoğlu, A., & Sağlam, M. (2021). Covid-19 Pandemi Sürecinde Tüketici Davranışları Ve E-ticaretteki Değişimler. *Medya ve Kültürel Çalışmalar Dergisi*, 3(1), 16-29.
- Islam, R (2022). Investing in E-Commerce: The Future of Search, Shop, & Ship. Erişim adresi: <https://etfdb.com/index-insights/investing-in-e-commerce-the-future-of-search-shop/>
- İleri, Y. Y., & İleri, H. (2011). İnternet Bankacılığı Ve E-Ticaretin Türkiye Ekonomisi Üzerindeki Etkileri. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu Dergisi*, 14(1-2), 97-108.
- İnce, M. (1999). Elektronik Ticaret: Gelişme Yolundaki Ülkeler İçin İmkânlar ve Politikalar. Devlet Planlama Teşkilatı, İktisadi Sektörler ve Koordinasyon Genel Müdürlüğü Hukuki Tedbirler ve Kurumsal Düzenlemeler Dairesi Başkanlığı, Ankara.
- Kalaycı, C. (2004). Elektronik Ticaret ve Muhtemel Ekonomik Etkileri. *Uludağ Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 23(1), 1-18.
- Karagözlü, D., & Ganyaupfu, S. (2022). Customers’ View of E-commerce During the Covid-19 Pandemic. *Ahi Evran Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 8(3), 1047-1060. <https://doi.org/10.31592/aeusbed.1116941>
- Kayabaşı, E.T. (2020). Covid-19’un Piyasalara Ve Tüketici Davranışlarına Etkisi. *Avrasya Sosyal ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 7(5), 15-25.
- Koch, J., Frommeyer, B., & Schewe, G. (2020). Online Shopping Motives During the Covid-19 Pandemic—

Lessons From The Crisis. Sustainability, 12(24), 10247.

- Moon, J., Choe, Y., & Song, H. (2021). Determinants of Consumers' Online/Offline Shopping Behaviours During The Covid-19 Pandemic. International Journal of Environmental Research and Public Health, 18(4), 1593.
- OECD (1999). Economic And Social Impact Of E-Commerce: Preliminary Findings And Research Agenda. OECD Digital Economy Papers, (40).
- OECD. (2020). E-commerce in the time of COVID-19. OECD Policy Responses to Coronavirus (COVID- 19). Erişim adresi: <https://www.oecd.org/coronavirus/policy-responses/e-commerce-in-the-time-of-covid-19-3a2b78e8/>
- Peker, A. E., Şanlı, İ., & Eren, Esra., (2019). Türkiye’de Genç İşsizlik ile Mücadelede Yeni Bir Yaklaşım: Yeni Ekonomi ve E-ticaret. Uluslararası Ekonomi ve Siyaset Bilimleri Akademik Araştırmalar Dergisi, 3(9), 44-60.
- Purohit, M. C., & Purohit, V. K. (2005). E-Commerce And Economic Development. Foundation for Public Economics and Policy Research, 1-122.
- Soylu, Ö. B. (2020). Türkiye Ekonomisinde COVID-19’un Sektörel Etkileri. Avrasya Sosyal ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi, 7(6), 169-185.
- Taşel, F. (2020). Dijitalleşmenin Ticarete ve Ekonomiye Etkisi. Beykoz Akademi Dergisi, 8(2), 127-137.
- Terzi, N. (2011). The Impact of E-Commerce on International Trade and Employment. Procedia-Social and Behavioral Sciences, 24, 745-753.
- Yazıcı, A. (2002). Elektronik Ticaretin Ekonomik Boyutu. Anadolu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 18 (1), 85-103. Erişim adresi: <https://dergipark.org.tr/pub/anadoluibfd/issue/48381/612723>
- Yılmaz, Ö., & Bayram, O. (2020). Covid-19 Pandemi Döneminde Türkiye’de E-ticaret Ve E-İhracat. Kayseri Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 2(2), 37-54.
- T.C. Cumhurbaşkanlığı Mevzuat Bilgi Sistemi. (2022). Erişim adresi: <https://www.mevzuat.gov.tr/File/GeneratePdf?mevzuatNo=20237&mevzuatTur=KurumVeKurulusYonetmeligi&mevzuatTertip=5>. Erişim tarihi: 12.09.2022
- E-ticaret Bilgi Sistemi. (2022). Erişim adresi: <https://www.eticaret.gov.tr/istatistikler>. Erişim tarihi: 12.09.2022
- T.C. Cumhurbaşkanlığı Mevzuat Bilgi Sistemi. (2022). Erişim adresi: <https://www.mevzuat.gov.tr/mevzuatmetin/1.5.6502.pdf>. Erişim tarihi: 12.09.2022
- T.C. Cumhurbaşkanlığı Mevzuat Bilgi Sistemi. (2022). Erişim adresi: <https://www.mevzuat.gov.tr/mevzuatmetin/1.5.6563.pdf>. Erişim tarihi: 12.09.2022
- Akyüz, Y., Bozdoğan, T. ve Hantekin, E. (2011) TOPSIS Yöntemiyle Finansal Performansın Değerlendirilmesi ve Bir Uygulama, Afyon Kocatepe Üniversitesi, İ.İ.B.F. Dergisi, C.X III, S I, 73-92.