

YIL 13 - SAYI 25 - KASIM 2021
YEAR 13 - NUMBER 25 - NOVEMBER 2021

E-ISSN 2149-1585



AKADEMİK ARAŞTIRMALAR VE ÇALIŞMALAR DERGİSİ

Journal of Academic Researches and Studies





AKAD

AKADEMİK ARAşTIRMALAR VE ALIşMALAR DERGİSİ
JOURNAL OF ACADEMIC RESEARCHES AND STUDIES

Yıl 13 • Sayı 25 • Kasım 2021
Year 13 • Number 25 • November 2021

e-ISSN: 2149-1585

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

Bu dergi Kilis 7 Aralık Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi yayınıdır.

This journal is published by Faculty of Economics and Administrative Sciences, Kilis 7 Aralık
University.

İndeksler / Indexes

Akademik Araştırmalar ve alışmalar Dergisi (AKAD), ULAKBİM TR DİZİN, Index Copernicus, Open Academic Journals Index (OAJI), International Scientific Indexing (ISI), Jifactor, CiteFactor, Eurasian Scientific Journal Index (ESJI), Crossref, JournalSeek, Advanced Science Index, Infobase Index, Cosmos, Research Bible, Electronic Journals Library, Systematic Impact Factor (SIF), Arastirmax, Türk Eğitim İndeksi, SOBİAD veri tabanlarında taranmaktadır.

AKADEMİK ARAŞTIRMALAR VE ÇALIŞMALAR DERGİSİ

JOURNAL OF ACADEMIC RESEARCHES AND STUDIES

Sahibi (Owner)

İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dekanlığı Adına
Doç. Dr. Bengü HIRLAK

Baş Editör (Editor in Chief)

Doç. Dr. Bengü HIRLAK

Editörler (Editors)

Doç. Dr. Mehmet Vahit EREN
Doç. Dr. Onur AKKAYA
Dr. Öğr. Üyesi Ali KESTANE
Dr. Öğr. Üyesi Emre ÇOLAKOĞLU
Dr. Öğr. Üyesi Faruk BARTAN
Dr. Öğr. Üyesi Tuba BIYIKBEYİ

Yabancı Dil Editörü (Foreign Language Editor)

Dr. Öğr. Üyesi Haydar KARAMAN

Yayın Kurulu (Publication Board)

Prof. Dr. Aydın USTA (Kilis 7 Aralık Üniversitesi)
Prof. Dr. Enver AYDOĞAN (Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi)
Prof. Dr. Himmet KARADAL (Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi)
Prof. Dr. İbrahim Halil SEYREK (Kilis 7 Aralık Üniversitesi)
Prof. Dr. Müslüme NARİN (Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi)
Prof. Dr. Şebnem ASLAN (Selçuk Üniversitesi)
Doç. Dr. Alper GÜRER (Kırıkkale Üniversitesi)
Doç. Dr. Gamze Ebru ÇİFTÇİ (Hitit Üniversitesi)
Doç. Dr. Mehmet ÖZÇALICI (Kilis 7 Aralık Üniversitesi)

Danışma Kurulu (Advisory Board)

Prof. Dr. Adnan ÇELİK (Selçuk Üniversitesi)
Prof. Dr. Azmi YALÇIN (Çukurova Üniversitesi)
Prof. Dr. Gökhan ÖZER (Gebze Teknik Üniversitesi)
Prof. Dr. İbrahim YILDIRIM (Hasan Kalyoncu Üniversitesi)
Prof. Dr. İsmail BAKAN (Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi)
Prof. Dr. Mazlum ÇELİK (Hasan Kalyoncu Üniversitesi)
Prof. Dr. Mehmet Fikret GEZGİN (Beykent Üniversitesi)
Prof. Dr. Mustafa Fedai ÇAVUŞ (Osmaniye Korkut Ata Üniversitesi)
Prof. Dr. Mustafa TAŞLIYAN (Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi)
Prof. Dr. Salih YEŞİL (Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi)
Prof. Dr. Zekai ÖZTÜRK (Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi)

Adres (Address)

Kilis 7 Aralık Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi
79100 Kilis / TÜRKİYE

Tel: +90 348 813 93 34

Fax: +90 348 813 93 36

E-mail: iibfdergi@kilis.edu.tr

Web: <https://dergipark.org.tr/tr/pub/kilisiibfakademik>

Bu Sayının Hakemleri* / Referees

Prof. Dr. Ahmet ERKUŞ	(Bahçeşehir Üniversitesi)
Prof. Dr. Bekir GÖVDERE	(Süleyman Demirel Üniversitesi)
Prof. Dr. Hakan KAHYAOĞLU	(Dokuz Eylül Üniversitesi)
Prof. Dr. Meliha ALTUNIŞIK	(Ortadoğu Teknik Üniversitesi)
Prof. Dr. Ömer TURUNÇ	(Antalya Bilim Üniversitesi)
Prof. Dr. Salih Zeki İMAMOĞLU	(Gebze Teknik Üniversitesi)
Prof. Dr. Selahaddin BAKAN	(İnönü Üniversitesi)
Doç. Dr. Ahmet Buğra HAMŞIOĞLU	(Burdur Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi)
Doç. Dr. Ali Onur ÖZÇELİK	(Eskişehir Osmangazi Üniversitesi)
Doç. Dr. Aygül KILINÇ	(Gaziantep Üniversitesi)
Doç. Dr. Ayşe ERGİN ÜNAL	(Tarsus Üniversitesi)
Doç. Dr. Cuma ERCAN	(Gaziantep Üniversitesi)
Doç. Dr. Çiğdem AKMAN	(Süleyman Demirel Üniversitesi)
Doç. Dr. Erkut ALTINDAĞ	(Beykent Üniversitesi)
Doç. Dr. Gamze Ebru ÇİFTÇİ	(Hitit Üniversitesi)
Doç. Dr. Volkan ÖNGEL	(Beykent Üniversitesi)
Doç. Dr. Yunus KILIÇ	(Akdeniz Üniversitesi)
Dr. Öğr. Üyesi Alırza AĞ	(Bayburt Üniversitesi)
Dr. Öğr. Üyesi Bilge GÜLER	(Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi)
Dr. Öğr. Üyesi Bülent YILDIZ	(Kastamonu Üniversitesi)
Dr. Öğr. Üyesi Cenk TUFAN	(Akdeniz Üniversitesi)
Dr. Öğr. Üyesi Cihat KARTAL	(Kırıkkale Üniversitesi)
Dr. Öğr. Üyesi Emel ŞENBAYRAM	(Harran Üniversitesi)
Dr. Öğr. Üyesi Erdem Selman DEVELİ	(Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi)
Dr. Öğr. Üyesi İbrahim FIRAT	(Batman Üniversitesi)
Dr. Öğr. Üyesi İsmail DOĞAN	(Ahi Evran Üniversitesi)
Dr. Öğr. Üyesi Mehtap KARAKOÇ	(Uşak Üniversitesi)
Dr. Öğr. Üyesi Murat BELKE	(Burdur Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi)
Dr. Öğr. Üyesi Nazmiye Ülkü PEKKAN	(Tarsus Üniversitesi)
Dr. Öğr. Üyesi Nur Çağlar ÇETINKAYA	(Çankırı Karatekin Üniversitesi)
Dr. Öğr. Üyesi Özcan ÖZKAN	(Kilis 7 Aralık Üniversitesi)
Dr. Öğr. Üyesi Taner SİĞİNDİ	(Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi)
Dr. Coşkun SOYSAL	(Gaziantep Üniversitesi)
Dr. Hüseyin ÇİÇEKLİOĞLU	(Mersin Üniversitesi)

* İsimler unvan ve isim esas alınarak alfabetik sıraya göre dizilmiştir.

Akademik Araştırmalar ve alışmalar Dergisi yılda iki kez Mayıs ve Kasım aylarında yayınlanan hakemli bir dergidir. Dergide yer alan yazılar kaynak gösterilmeksizin kısmen ya da tamamen iktibas edilemez.

Bu dergide yayınlanan çalışmaların bilim ve dil sorumluluğu yazarlarına aittir.

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

Yazım kurallarına ilişkin bilgilere dergimizin web adresinde yer verilmiştir.

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

Journal of Academic Researches and Studies

is a peer-reviewed journal which is published twice a year in May and November.

The articles cannot be cited partly or entirely without showing resources.

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

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

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

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

MAKALELER / ARTICLES

Araştırma Makalesi / Research Paper

21. Yüzyılda BRIC Ülkelerinde Devlet Kapitalizminin Politik Ekonomisi

The Political Economy of State Capitalism in the BRIC Countries in the 21st Century

Orhan CENGİZ

322-347

Avrupa Ülkeleri Perspektifinden Şehir Eşleştirme

Town-Twinning from European Countries Perspective

Zuhal ÖNEZ ÇETİN

348-361

COVID-19 Sürecinde İkiz Açık ve Büyüme İlişkisi: Türkiye Ekonomisi Üzerine Ampirik Bir Çalışma

Relationship between Twin Deficit and Growth in the COVID-19 Process: An Empirical Study on the Turkish Economy

Ezgi KOPUK & Özer ÖZÇELİK

362-377

Perakende İşletmelerinde Satılan Markaların Memnuniyet ve Güven İlişkisi İçerisinde Tekrar Satın Alma Niyetine Etkisi

The Effect of Brands Sold in Retail Businesses on Repurchase Intention in a Relationship of Satisfaction and Trust

Sinan ÇAVUŞOĞLU & Bülent DEMİRAĞ

378-397

İndirim Duyarlılığının İmpulsif Satın Alma Davranışına Etkisinde Mağazaya Ait Uyarıcıların Düzenleyici Rolü

The Regulatory Role of Stimulants Against Store in the Effect of Discount Sensitivity on the Impulse Purchase Behavior

Nur ÇAĞLAR ÇETİNKAYA

398-412

İç Hizmet Kalitesinin İşgören Performansı Üzerindeki Etkisinde Kurumsal Aidiyetin Aracı Rolü

The Mediating Role of Corporate Ownership on the Effect of Internal Service Quality on Employee Performance

Mehmet SEYHAN

413-428

Transformational Leadership, Organizational Justice and Organizational Citizenship Behavior

Dönüştürücü Liderlik, Örgütsel Adalet ve Örgütsel Vatandaşlık Davranışı

Lütfi SÜRÜCÜ

429-440

Is all for a Smile or Creating a Dependency? Analysis of Turkey's Development Assistance Policy <i>Her şey Bir Gülümseme için mi? Yoksa Bağımlılık Oluşturmak için mi? Türkiye'nin Kalkınma Yardımlarının Analizi</i>	
Rıdvan KALAYCI	441-456
Relationship between Emotional Intelligence and Communication Skills of Healthcare Workers <i>Sağlık Çalışanlarının Duygusal Zekâ ve İletişim Becerileri Arasındaki İlişki</i>	
Necmettin GÜL	457-465
Örgütsel Sağlığın Lider-Üye Etkileşimi ve Whistleblowing Üzerindeki Etkisi: Otel İşletmelerinde Bir Alan Araştırması <i>The Effect of Organizational Health on Leader-Member Exchange and Whistleblowing: A Field Research in Hotel Businesses</i>	
Hüseyin ÇİÇEKLİOĞLU & Anıl KALE	466-483
Yöneticilerin Çatışma Yönetim Yaklaşımlarının Lider-İzleyici Etkileşimine Etkisinde Rol Belirsizliği ve İş Yükünün Rolü <i>The Role of Role Ambiguity and Workload in the Effect of Managers' Conflict Management Approaches on Leader-Follower Exchange</i>	
Senem ALTAN	484-502
Dijital Bağımlılık ile Yaratıcı Düşünme Eğilimi Arasındaki İlişkinin İncelenmesi: Üniversite Öğrencileri Üzerine Bir Araştırma <i>Investigation of the Relationship between Digital Addiction and Creative Thinking Tendency: A research on University Students</i>	
Mustafa TAŞLIYAN & Fatma Nur KARAKUŞ & Zeliha ÇAKIROĞLU	503-517
COVID-19 Algılanan Stres ve Tehdidinin, Çalışanların İş Yaşam Dengesi ve Motivasyonu Üzerindeki Etkisi <i>Effect of COVID-19 Perceived Stress and Threat on Employee Work Life Balance and Motivation</i>	
Büşra YILMAZ & Mehmet SAĞLAM	518-538
İznik Meslek Yüksekokulu Turist Rehberliği Bölümü Öğrencilerinin COVID-19 Nedeni ile Uzaktan Yapılan Eğitime Bakış Açıları <i>Attitudes of Tourist Guidance Students towards the Distance Education due to the COVID-19</i>	
Ayşen ACUN KÖKSALANLAR & Füsun ESENKAL ÇÖZELİ	539-550

Financial Derivatives and Bank Risk: Evidence from D-8 Countries <i>Finansal Türevler ve Banka Riski: D-8 Ülkeleri Örneği</i>	
Zekeriya GÜL & Şükriye Gül REİS	551-561
Muhasebe Mesleğinin Geleceği Boyutunda Akademik Yayınların Bibliyometrik Analizi <i>Bibliometric Analysis of Academic Publications in the Future of the Accounting Profession</i>	
Gülsün İŞSEVEROĞLU	562-579
İşletmelerin Devlet Teşviklerine Eğilimlerinin Ölçülmesi ve Muhasebe Meslek Mensuplarının Katkıları <i>Measuring the Trends of Businesses to Government Incentives and Contribution of Professional Accountants</i>	
Meral GÜNDÜZ & Ahmet COŞKUN	580-590
Devletlerarası İlişkilerde Kimlik: Mursi Dönemi Türkiye-Mısır İlişkileri <i>Identity in Interstate Relations: Turkey-Egypt Relations in the Morsi Era</i>	
Harun ÇELİKCAN & Hakan CAVLAK	591-606
Konferans Bildirisi / Conference Paper	
The Age of Popular Protests <i>Küresel Protestolar Çağı</i>	
Mesut ŞÖHRET	607-617



21. Yüzyılda BRIC Ülkelerinde Devlet Kapitalizminin Politik Ekonomisi

The Political Economy of State Capitalism in the BRIC Countries in the 21st Century

Orhan CENGİZ¹

Öz

Amaç: Bu araştırmanın amacı, 21. yüzyıldaki devlet kapitalizminin BRIC ülkeleri için incelenmesidir.

Tasarım/Yöntem: Araştırmada 21. yüzyıldaki devlet kapitalizminin yapısı ve bunun BRIC ülkelerinde işleyişi nicel verilerle ele alınmıştır. Devlet kapitalizminin iki önemli unsuru olan Devlet Mülkiyetli Şirketler (SOEs) ve Ulusal Varlık Fonları (SWFs) BRIC ülkeleri için ayrı ayrı analiz edilmiştir.

Bulgular: Sadece ulusal piyasalara odaklanan klasik devlet kapitalizminin aksine, 21. yüzyıldaki devlet kapitalizmi modelinde devlet; petrol, doğal gaz, enerji, ulaşım ve finans gibi sektörlerde doğrudan küresel ekonomiye entegre olmaya başlamıştır. Özellikle BRIC ülkelerinde benimsenen devlet kapitalizmi modeli ile bu ülkelerin küresel sistemdeki etkilerinin artması birbiriyle yakın ilişkilidir. Bunun yanında, 21. yüzyılda yaşanan iki büyük krizle beraber (2008 küresel finans krizi ve Covid-19 krizi) devlete dönüş eğilimlerinin artması, devlet kapitalizmi politikalarını genişletecektir.

Sınırlılıklar: Devlet kapitalizminin bütün unsurları yerine sadece en önemli iki unsuru olan Devlet Mülkiyetli Şirketler (SOEs) ve Ulusal Varlık Fonları'nın (SWFs) dikkate alınması çalışmanın sınırlılığını oluşturmaktadır.

Özgünlük/Değer: Devlet kapitalizmi teması, yoğun olarak incelenmesine rağmen ülke özelinde kapitalizmi, 21. yüzyıldaki yapısıyla analiz eden çalışmalar oldukça sınırlıdır. Dolayısıyla devlet kapitalizminin 21. yüzyıldaki modelinin BRIC ülkelerinin her birisi için ayrı ayrı incelenmesi çalışmanın özgün yanını oluşturmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Devlet Kapitalizmi, Devlet Mülkiyetli Şirketler, Ulusal Varlık Fonları, BRIC Ülkeleri, 21. Yüzyıl

Abstract

Purpose: The purpose of this research is to examine state capitalism in the 21st century for the BRIC countries.

Design/Methodology: In the research, the structure of state capitalism in the 21st century and its functioning in the BRIC countries are discussed with quantitative data. Two essential factors of state capitalism, State-Owned Enterprises (SOEs) and Sovereign Wealth Funds (SWFs) are analyzed for BRIC countries separately.

Findings: Contrary to classical state capitalism, which focuses only on domestic markets, in the 21st-century state capitalism model, the state has begun to integrate directly into the global economy in sectors such as oil, natural gas, energy, transportation, and finance. The state capitalism model adopted especially in BRIC countries and the increasing importance of these countries in the global system is closely related. In addition, with the two major crises in the 21st century (the 2008 global financial crisis and the Covid-19 crisis), the increase in the tendency to return to the state will expand the policies of state capitalism.

Limitations: The limitation of the study is to consider only State-Owned Enterprises (SOEs) and Sovereign Wealth Funds (SWFs), which are the two most essential factors of state capitalism, instead of all aspects.

Originality/Value: Although the theme of state capitalism has been largely examined, studies that analyze country-specific capitalism with its structure in the 21st century are very limited. Thus, examining the state capitalism model in the 21st century separately for each of the BRIC countries generates the original aspect of the study.

Keywords: State Capitalism, State-Owned Enterprises, Sovereign Wealth Funds, BRIC Countries, 21st Century

¹ Öğr. Gör. Dr., Çukurova Üniversitesi, Pozantı MYO, Muhasebe ve Vergi Bölümü, ocengiz@cu.edu.tr, ORCID: 0000-0002-1883-4754

1. GİRİŞ

Küresel ekonomide yaşanan dönüşümler, devletin sermaye birikimindeki rolüne yönelik ilgiyi tekrardan artırmıştır. 2000’li yıllardan itibaren Çin, Rusya ve diğer gelişmekte olan ülkelerin (GOÜ) devlet öncülüğünde kalkınmanın başarılı örneklerini sunmaları, gelişmiş ülkelerde 2008 küresel finans krizinden sonra devlet müdahalesinin artması, Ulusal Varlık Fonları (Sovereign Wealth Funds-SWFs) ve Devlet Mülkiyetli Şirketlerin (State-Owned Enterprises-SOEs) küresel ekonomideki rollerinin artması gibi devlet-sermaye ilişkisini ortaya koyan örnekler çoğalmıştır. 2005 ve 2017 yılları arasında SWF’lerin sayısı 50’den 92’ye yükselirken, varlıkların değeri 7,5 trilyon doların üzerine çıkmıştır. Belirli sektörlerde faaliyet gösteren SOE’lerin piyasa değeri, çok uluslu şirketlerin (ÇUŞ) piyasa değerinin çok üzerine çıkmaktadır. Devlet-sermaye bileşiminin yeni biçimini ifade eden yeni devlet kapitalizminde SOE’ler; üretim, ticaret, finans, altyapı ve kurumsal mülkiyet ağırları dâhil olmak üzere ulus-ötesi piyasalarla giderek daha fazla entegre olmaya başlamıştır (Alami & Dixon, 2020: 70-71). Bu açıdan devlet kapitalizmi küresel açıdan önemli ölçüde değişime uğramıştır. Özellikle son yirmi beş yıllık süreçte, 1970’ler ve 1980’lerdeki SOE’lerden farklı devlet kapitalizmi modelleri gelişmiştir. Liberal piyasa ekonomisinin güçlü biçimde işlediği ülkelerde bile devlet kapitalizmi genişlemiştir. Brezilya, Rusya, Hindistan ve Çin başta olmak üzere diğer GOÜ’lerde devlet kapitalizmi daha baskın hâle gelmiştir. Devlet kapitalizminin değişen yapısında operasyonel verimlilik esas olmakla birlikte, siyasi ve ideolojik hedeflere ulaşma amacı da öne çıkmaktadır (Dolfsma & Grosman, 2019: 581).

Devlet kapitalizminin yeni biçimi, verimliliği ve rekabetçiliği göz önüne alması yanında daha önemli olan husus, küreselleşme ile bir arada ilerlemesidir. Ulus-ötesi devlet kapitalizmiyle özdeşleşen bu yeni model, esasında küreselleşme bağlamında ele alınması gereken yeni bir süreci betimlemektedir (Şimşek, 2017: 73). Wooldridge (2012) ise liberal Batı sisteminin yaşadığı ekonomik krizi, yükselen piyasa ekonomilerinde (GOÜ’ler) yeni bir devlet kapitalizmi biçiminin yükselişiyle aynı döneme denk geldiğini ileri sürmektedir. Bu açıdan ele alındığında, devlet kapitalizminin yeni biçiminde ana aktörler GOÜ’lerdir. Bu çerçeveden yola çıkarak küreselleşme ile uyumlu devlet kapitalizmi modelini ifade eden 21. yüzyıl devlet kapitalizminde, BRIC (Brezilya, Rusya, Hindistan ve Çin) ülkeleri önemli yer tutmaktadır. 21. yüzyıl devlet kapitalizminin kuramsal özellikleri kadar, ülkeler nezdinde uygulama biçimleri de oldukça önemlidir. Bu amaçla devlet kapitalizminin yeni biçiminin BRIC ülkeleri özelinde incelenmesi, çalışmanın özgün yanını ortaya koymaktadır. Çalışma beş bölümden oluşmaktadır. Devlet kapitalizmine ilişkin kısa bir değerlendirmenin yapıldığı giriş bölümünden sonra ikinci bölümde, devlet kapitalizminin kuramsal temelleri açıklanmıştır. Üçüncü bölümde, BRIC ülkelerinde devlet kapitalizminin birinci unsuru olan SOE’lerin yapısı ve küresel ekonomideki konumları incelenmiştir. Dördüncü bölümde, devlet kapitalizminin diğer önemli unsuru olan SWF’lerin BRIC ülkelerindeki durumu ele alınmıştır. Son bölümde ise sonuç ve değerlendirmelere yer verilmiştir.

2. DEVLET KAPİTALİZMİ: KURAMSAL TEMELLER

Geleneksel anlamda devlet kapitalizmi, Stalin döneminde Sovyetler Birliği’nde uygulanan merkezi planlama ile nitelendirilmektedir. Bu modelde devlet, ekonomideki üretim araçlarını kontrol ederek, tek bir büyük şirketmiş gibi hareket etmektedir. Her ne kadar Stalinist planlamacı yaklaşımla özdeşleştirilse de komünizm, neo-korporatizm, merkantilizm ve faşizm gibi farklı politik biçimler altında devlet kapitalizmi modelleri ortaya çıkmıştır. En nihayetinde devlet kapitalizmi, devletin üretim araçlarını kontrol ettiği ve yönettiği; fakat bunu kapitalist ilkeler çerçevesinde gerçekleştirdiği ekonomi-politik süreci ifade etmektedir (McNally, 2013a: 37).

İlgili literatür incelendiğinde devlet kapitalizminin tek bir tanımının olmadığı görülmektedir. Modern ekonomilerde devlet kapitalizminin daha belirgin ve kesin tanımının yapılmasıyla geçirdiği aşamalar, verimlilikleri ve performansları karşılaştırmalı olarak ortaya konulabilmektedir. Kurlantzick (2016), devlet kapitalizminin koşulunu “*gelir bakımından en büyük beş yüz şirketin üçte birinden fazlasında devletin hissesinin veya önemli etkisinin bulunması*” olarak tanımlamaktadır. Bremmer (2009), devlet kapitalizminin ulusal petrol şirketleri, devlet mülkiyetli şirketler, özel sektöre ait ulusal şampiyonlar ve ulusal varlık fonlarından oluşan dört temel aktörü olduğunu vurgulamaktadır. Ulusal petrol şirketleri, dünyanın kanıtlanmış petrol ve gaz rezervlerinin sırasıyla en az %80’ini ve %73’ünü kontrol etmektedir. Devlet kapitalizminin ulusal varlık fonları yaklaşık 4 trilyon dolar seviyesindedir.

Bu değer, dünya varlık fonlarının %50'sinden fazlasının devlet kontrolünde olduğunu göstermektedir. Bunun yanında, en büyük devlet mülkiyetli 50 şirketin toplam varlıklarının değeri 5,2 trilyon dolar seviyesindedir (Sweidan, 2021).

Devlet kapitalizmine yönelik ilginin etkisiyle farklı biçimleri ne çıkaran yaklaşımlar söz konusudur. Alami ve diğerleri (2021), *devlet kapitalizmi* teriminin her kapitalist toplumda devletin rolünün genişliğini ve kapitalizmin tarihsel coğrafyaları boyunca yerine üstlendiği misyonları gözden kaçırma riski olduğunu ileri sürerek genel tanımların aksine, devlet kapitalizminin yükselişini, kapitalizmin tarihsel gelişimine ve coğrafı olarak yeniden inşasına kök salan tarihsel bir olgu olarak görmektedir. Hlihazırda devam eden süreçte şu dönüşümler yaşanmaktadır: i) 2000'lerin başından itibaren başlayan ikinci dalgayla yeni uluslararası iş bölümünün yayılımının hızlanması; ii) Dördüncü Sanayi Devrimi ile sonuçlanan teknolojik modernizasyon ve endüstriyel gelişme; iii) Sermayenin tarihsel aşırı yoğunlaşması ve merkezileşmesi; iv) Küresel ekonominin ağırlık merkezinin Kuzey Atlantik'ten Pasifik Kıyısına doğru kayması ve bunun sonucunda uzak bölgeleri birbiriyle entegre etmek ve sermaye akımlarını kolaylaştırmak için altyapı ağlarının oluşturulma ihtiyaı; v) Mali ve borç iilişlerinin genişletilmesi (Alami vd., 2021: 4). Sperber (2019), devlet müdahalesinin türlerinin kategorik olarak ikiye ayrılabilceğini ileri sürmektedir. Devletçilik olarak ifade edilen biçim; devlet dışı ekonomik aktörler ve varlıklar üzerinde vergilendirme, ücret politikası, sübvansiyonlar, kredi, piyasaların düzenlenmesi, sanayi politikaları ve diğer müdahale biçimleri aracılığıyla devletin etkisini ifade etmektedir. İkincisi ise üretim ve birikime doğrudan müdahil olmasını sağlayan üretim araçlarının mülkiyetinin devlette olmasıdır.

Bu erevede Nölke (2014: 3), devlet kapitalizminin geçirdiği aşamaları  döneme ayırmaktadır. Buna göre devlet kapitalizminin birinci dalgası, 19. yüzyılın ortalarından başlayan ve sonlarına doğru devam eden süreci kapsamaktadır. Bu yüzyılın en gelişmiş ülkeleri olan ABD, Almanya, Japonya ve bazı İskandinavya lkelerinde ticari korumacılık ön planda olmuştur. İngiliz ekonomisinin dominant gücünü kırmak için List'in politika nerileri kapsamında ulusal sanayilerin gelişimi ncellenmiştir. Bu dönemdeki devlet kapitalizminin temel araçları, merkez bankaları gibi kurumlar tarafından yönlendirilen tarifeler olmuştur. Devlet kapitalizminin ikinci aşaması ise 1929 Büyük Bunalımı sonrasında Keynesyen iktisat politikaları bağlamında ABD, Avrupa ve Sovyetler Birliği'nde devletin baskın biçimde rollerinin arttığı ve II. Dünya Savaşı'ndan sonra Doğu Asya kalkınmacı devletlerin yükselişe geçtiği dönemdir. nc aşama ise daha farklı bir modeli nitelendirmektedir. Söz konusu farklılığı ortaya çıkaran husus; Çin, Hindistan ve Brezilya gibi gelişmekte olan ülkelerin küresel ekonomideki glerinin artması ve yasaklayıcı tarifelere ve merkezi planlama yerine, kamu kurumları ve özel şirketler arasındaki resmî ve resmî olmayan iş birliğinin ne çıkmasıdır. Devlet kapitalizminin nc aşaması '*yükselen piyasalar kapitalizmi*' olarak ifade edilmektedir.

3. 21. YÜZYILDA DEVLET KAPİTALİZMİ VE BRIC ÜLKELERİ

21. yüzyılın başlangıcından itibaren küresel sistem dönüşüm sürecine girmiştir. Bu argümanı ortaya çıkaran iki gelişme ne çıkmıştır. İlki, küresel Güney'in genel olarak artan gücüne paralel olarak yükselen ekonomilerin ağırlılığının artmasıdır. İkincisi ise ABD gibi süper gücün gerileme dneimine girmesidir. Özellikle 2008 krizinden sonra her iki yaklaşım, daha sık dile getirilmiştir. Yükselen ekonomiler arasında esas olarak BRIC lkelerinin konumu daha dikkat çekicidir. Krizden önce ve sonra bu ülkelerde büyüme oranları yükselmiş, küresel ekonomideki payları artmış; ABD'nin ise ekonomik büyüme oranları ve küresel büyümedeki payı düşmüştür (Kiely, 2015). 2008 krizinin yol açtığı durgunluğın etkisiyle küreselleşmede yavaşlama ortaya çıkmıştır. Daha da önemlisi, neoliberal serbest piyasa ekonomisinin işleyişini sekteye uğratan, dolayısıyla küreselleşmeyi önemli lde değiştiren devlet kapitalizmi Çin ile birlikte Rusya, Hindistan ve Brezilya gibi gelişmekte olan ülkelerde daha önemli hâle gelmiştir (Bremmer, 2014). 21. yüzyılda devlet kapitalizminin aldığı biçim, geleneksel olarak özel mülkiyet karşılığının bir kenara bırakıldığı modele evrilmiştir. Ağırlıklı olarak devletin mülkiyetinde olan SOE'ler profesyonel yönetim ve yönetişim ağlarıyla özel yatırımcıları çekmekle beraber borsada işlem görmektedir. Özel yatırımcılar, devlete ait borçlanma ve azınlık hissesi gibi yöntemlerle finansman kaynaklarına erişim imkn elde etmeye başlamışlardır (Musacchio vd., 2015: 127).

Tarihsel süreçte otokratik sistemlerden liberal sistemlere kadar farklı devlet kapitalizmi modelleri ortaya çıkmıştır. 21. yüzyıla özgü devlet kapitalizmi ise çeşitli açılardan farklılar arz etmektedir. Birincisi, 2008 küresel finans krizinde Çin, Hindistan ve Brezilya gibi GOÜ’lerde güçlü devlet kapitalizmi geleneğine sahip ülkeler, devlete ait bankalar ve holding şirketleri aracılığıyla krizden kaçınabilme yeteneğine sahip olmuştur. İkincisi, kârlı SOE’lerin varlığının devleti daha güçlü hâle getirdiği fark edilmeye başlanmıştır. Sosyal ve politik hedefler yanında kârlılık, SOE’lerin önemli bir amacı olmuştur. Büyük SOE’lerin tek hissedarı devlet değildir. Bu şirketler borsada işlem görmekte ve faaliyetleri büyük kurumsal yatırımcılar tarafından takip edilmektedir. Daha önemlisi büyük SOE’ler, uluslararası piyasalarda rekabet etmekte, uluslararası standartları takip etmekte ve profesyonel yönetim anlayışına sahiptir. Bu yeni modelde hükümetler, uluslararası rekabetle birlikte stratejik sektörlerdeki fonlardan yararlanma imkânı elde etmektedirler (Elena, 2012: 591). Bu açıdan McNally’nin (2013b: 3) belirttiği üzere 21. yüzyıldaki devlet kapitalizmi, sosyalist merkezi planlamadan farklı olarak her ülkenin kendi kurumsal yapısı çerçevesinde devlet öncülüğünde işleyen kapitalizm türlerinden oluşmaktadır. Daha önceki dönemlerde uygulanan devlet kapitalizminden ayrılan ve *yenilenmiş* (*refurbished*) devlet kapitalizmini ifade eden 21. yüzyıl devlet kapitalizminin öncüleri, BRICS ülkeleri başta olmak üzere birçok GOÜ’dür. Bu anlamda 21. yüzyıldaki devlet kapitalizminin en fazla öne çıkan özelliklerinin başında gelişmiş ülkeler tarafından değil, GOÜ’ler tarafından uygulanmasıdır. Diğer yandan yenilenmiş devlet kapitalizminde GOÜ’ler, uluslararası kapitalist sisteme entegre olmuşlardır.

Tablo 1: Devlet Kapitalizminin Yeni Biçimleri

Devlet Kontrolü Şekli	Özellikler
Mülkiyet Yoluyla Devlet Kontrolü	Tam Mülkiyet
	Azınlık Mülkiyeti
	Kısmi mülkiyet [özel firmaların bir kısmında hisse sahipliği (<i>de facto</i> yeniden kamulaştırma dâhil)
	fiili yeniden kamulaştırma]
Devlet Kontrolü Araçlarının Ötesinde Mülkiyet Yöntemleri	Dolaylı mülkiyet (Ulusal Varlık Fonları-SWFs, yatırım fonları)
	Borç veya yumuşak bütçe kısıtlamaları
	Mevcut/geçmiş devlet görevlilerinin yönetici pozisyonuna atanmaları
	Kurul ve partinin ikili yönetimi
	Yönetişime pasif veya aktif devlet katılımı
	Düzenleyici katılım (yakalama)
Resmî ve Resmî Olmayan Politik Bağlantılar	Veto hakları (altın hisse senetleri)
	Özel iş-devlet ağları (oligarklar)
	Resmî ve resmî olmayan politik ilişkiler
Uluslararasılaşma	Değişen güç ilişkileri: Kamu sektörünü elde tutmaya karşı işletmeyi elde tutma
	Devlet Mülkiyetli Şirketlerin (SOEs) ve Ulusal Varlık Fonlarının (SWFs) ulusal sınırların dışında şirket satın almaları

Kaynak: Dolsma ve Grosman, 2019

Devlet kapitalizminin 21. yüzyıldaki biçimleri, klasik devlet kapitalizminden ayrılmaktadır. Tablo 1’de özetlenen bu durum incelendiğinde, devlet kapitalizminin yeni formunun daha karmaşık bir yapıya sahip olduğu ve uluslararası koşulları dikkate aldığı görülmektedir. Ortaya çıkan heterojen devlet kapitalizmi türleri, genelleştirmeleri zorlaştırmaktadır. Dolayısıyla ülkelerin kendine özgü modellerini incelemek gerekmektedir (Dolsma & Grosman, 2019: 582-583).

3. 1. 21. Yüzyılda BRIC Ülkelerinde Devlet Kapitalizminin İşleyişi

Kurumsal yapı ve ekonomi-politik yapıya bağlı olarak BRIC ülkelerinde devlet kapitalizminin işleyişi değişmektedir. Örneğin Çin’deki devlet kapitalizmi modeli, parti devleti rejimi çerçevesinde sürdürülmektedir. Çin Komünist Partisi (ÇKP), ekonomik kaynaklar üzerindeki (varlıklar ve finansal kurumlar) denetimi, kontrolü ve özel girişimin parti devletiyle iç içe olması aracılığıyla gücünü sürdürmektedir. Rusya’ya bakıldığında doğal kaynak milliyetçiliğine dayalı devlet kapitalizmi söz konusudur. Sahip olduğu petrol ve doğal gaz gibi doğal kaynakları, politik gücünün sürdürülmesinde güvence sağlayan araçlar olarak görmektedir. Hindistan’da, Çin ve Rusya’dan farklı olarak daha demokratik devlet kapitalizmi işleyişi benimsenmiştir. Brezilya ise diğer ülkelerle kıyaslandığında daha zayıf devlet kapitalizmi işleyişine sahiptir. Devletin kontrolündeki şirketlerin finansmanının

yabancı kaynaklarla yapılmasından dolayı, devletin bu şirketler üzerinde nüfuzu daha zayıf kalmaktadır (Yang & Lee, 2018: 122).

3. 1. 1. Çin’de devlet kapitalizmi

1980’lerden itibaren Çin’de özel sektör benzer gelişmişlik seviyesine sahip ülkelerle kıyaslandığında büyük ilerleme kaydetmiştir. Özel piyasa ekonomisinin gelişmesine rağmen, Çin kendisine özgü kapitalizm modeli geliştirmiştir. Aşamalı olarak gerçekleştirilen reformlar, sadece Çin kapitalizminin dönüşümüne yol açmamış, bunun yanında devlet bürokrasinin ve KP’nin amaçlarına da hizmet etmiştir. KP, Çin’nin devlet kapitalizminin biçimlenmesinde ve işleyişinde en kritik unsur olarak öne çıkmaktadır (Brink, 2011). Çin’de piyasa ekonomisine geçiş, devlet sosyalizminden piyasa kapitalizmine kayış temsil etmemektedir. Aksine Çin, devletin merkezde yer aldığı ekonomi-politik sistemde özgün bir devlet kapitalizmi biçimi geliştirmiştir. Birçok stratejik sektörün çoğunu elinde tutmakla beraber, reel sektörde sanayi politikalarını ve finansal sektörde bankacılık ve diğerk finansal işlemlerin de hâkimiyetini elinde bulundurmaktadır. Buna ilave olarak, en önemlisi diğerk birçok GOÜ’lerdeki gibi Çin devlet kapitalizmi, küreselleşmenin bir parçasıdır. Küresel hâle gelen ve finansallaşan kapitalizmin sahip olduğu özelliklere sahiptir. Bunların en başında, küresel ekonomideki üretim zincirinin en büyük bileşeni olması ve uluslararası finansal sektörde tahvil ve hisse senedi alımlarına yönelmesi gibi liberal kapitalizmle özdeşleştirilen araçların yoğun biçimde kullanılması gelmektedir. Bütün bu özellikler, Çin’in 21. yüzyılda uyguladığı devlet kapitalizmini ifade etmektedir (Tsai & Naughton, 2015: 2-3).

3. 1. 1. 1. Çin’in kurumsal yapısı ve devlet kapitalizmi

Devlet kapitalizminin işleyişi ile kurumsal yapı birbiriyle yakın ilişkilidir. Çin özelinde ele alındığında kurumsal olarak karmaşık bir yapıya sahiptir. 1978 reformuyla birlikte dışa açılma stratejisini benimsemekle birlikte, devlet kapitalizmini küreselleşmeyle uyumlu hâle getirerek bunu başarılı biçimde uygulaması dikkat çekmektedir. Çin’in özel sektörü kapsayacak biçimde gerçekleştirdiğı reformlar, ülkenin ekonomik yapısının serbest piyasanın hâkimiyetindeki kapitalist ekonomiye dönüştüğü algısı yaratmıştır. Ekonomik, politik ve birçok alanda meydana gelen reformlar yakından incelendiğinde, piyasa odaklı ekonomiye evrildiğı görölmektedir. 1980’lerin başında çok sınırlı ticari ve yatırım faaliyetlerine sahipken, günümüzde küresel ekonominin en büyük ekonomik güçlerinden birisi olmuştur. Çin’in ekonomik gücünün artmasında özel sektörün rolü önemlidir; fakat devlet ekonominin en önemli gücünü oluşturmaktadır. Devlet kapitalizmini özellikle SOE’ler aracılığıyla uygulayan Çin, bu şirketleri uluslararası en büyük yatırımcılardan birisi haline getirmiştir. Çinli SOE’ler dünyanın en büyük şirketleri arasında yer almakta ve yabancı piyasalarda işlem görmektedir (Szamosszegi & Kyle, 2011).

SOE’lerin küresel ekonominin bir parçası olmasında kurumsal açıdan aşamalı olarak gerçekleşen reformların önemli katkısı vardır. 1980’lerin ortalarından 1990’ların ortalarına kadar olan süreci kapsayan birinci reform döneminde, SOE’lerin bağımsızlık statüleri genişletilmiştir. Bu süreçte belirlenen kotaların üzerinde üretim yapılmasına imkân tanınarak, üretim fazlalarının piyasa fiyatlarından satılmasına ve bunun sonucunda elde edilen kârların, şirket kârları olarak tutulmasına izin verilmiştir. 1990’ların ortalarından itibaren reform sürecinin ikinci aşamasında, ‘büyükleri elde tut, küçükleri bırak’ stratejisi kapsamında verimli olmayan küçük ve orta ölçekli SOE’ler yeniden yapılandırılırken, büyük olanlar devletin mülkiyetinde kalmaya devam etmiştir. Üçüncü aşamada Çin, 2003 yılında büyük SOE’lere yönelik olarak mülkiyet hakları ve kurumsal yönetim reformlarına yönelmiştir. Bu çerçeve de Devlet Varlıkları Denetim ve Yönetim Komisyonu (State Asset Supervision and Administration Commission-SASAC) oluşturulmuştur. Söz konusu girişim, SASAC’a SOE hisselerine sahip yatırımcıların haklarını koruma ve SOE reformlarına öncülük etme misyonu yüklemiştir (Deng vd., 2011). 1990’ların ortalarından 2000’li yılların ortalarına kadar olan süreçte, radikal dönüşüm hamleleri içerisinde piyasa odaklı reformlar birbiri ardına gelmiştir. Geleneksel SOE’lerin piyasa odaklı reformları benimsemesi ve rekabete uyum sağlamaları hedeflenmiştir. Kamu sektöründeki istikrar sağlayıcı dönüşümün başlangıcı olarak kabul edilen SASAC, Çin’in ekonomik modelinde kilit konuma yükselmiştir. Kurumsal yönetişimin güçlendirilmesi ve karşılaştırmalı üstünlüğü bulunan SOE’lerin stratejik sektörlerde yeniden yapılandırılması hedefleri çerçevesinde, Çin tipi devlet kapitalizminin asli unsuru haline gelmiştir (Naughton, 2015: 46-48). SASAC’ın kuruluşuyla

birlikte merkezi ve yerel yönetimlerin sahip oldukları kuruluşların içerisinde, ekonomik ve stratejik açıdan büyük olanları şirket statüsüne taşıma yoluyla verimliliklerini artırma, verimsiz olanları tasfiye etme ve bazılarını da özelleştirme yoluna gitmenin önü açılmıştır. 2000'lerden itibaren hızla özelleştirme politikalarına gidilmiş, elde kalanlar ise kâr sağlayacak büyük ölçekli SOE'lere dönüştürülmüştür. Devletin elinde kalan şirketler gruplar ve gruplar da holdingler altında toplanarak çok katmanlı yönetim modeli benimsenmiştir. SASAC bu noktada merkezi, yerel ve daha alt birimlerdeki şirketlerin yönetilmesinde önemli roller üstlenmiştir (Oktay, 2017: 90). Geline süreçte SASAC aracılığıyla yönetilen merkezi SOE'lerin sayısı 96'ya düşmüştür (SASAC, 2021).

Bütüncül liberalleşme stratejisi yerine sektörel liberalleşmeyi benimseyen Çin, ekonominin bütününe ilgilendiren DYY'ler ve özel sektör üzerindeki kısıtlamalardan selektif kontrollere yönelmiştir. Güvenlik ve teknoloji başta olmak üzere stratejik sektörlerde devlet kontrolü sıkılaştırılırken, daha az stratejik öneme sahip şirketlerdeki kontroller kaldırılarak karar alma süreci yerel otoritelere bırakılmıştır. Bu politikalarla büyük ölçekli DYY yatırımları için teknoloji transferi, teknolojik ilerleme ve üretimin teşvik edilmesi için rekabete izin verilmektedir (Hsueh, 2011: 3-4). Çin'in devlet kapitalizmi modelinin işleyişinde mülkiyet yapısı en önemli kurumsal faktör olarak öne çıkmaktadır. Yoğunlaşmış mülkiyet yapısı nedeniyle büyük şirketlerin kontrolü, devletin elindedir. Çin'in merkezi olmayan politik sistemi içerisinde yerel otoriteler farklı seviyelerde mülkiyeti elinden bulundurarak, yatırım stratejilerini şekillendirmektedir. SOE'ler arasındaki rekabet ve diğer ekonomik faaliyetlere yönelik müdahaleleri de kapsayacak biçimde politik zeminle içselleştirilmiş özel mülkiyetin varolduğu karmaşık bir kurumsal yapı yaratılmıştır. Tek tip yönetim yapısı yerine farklı ve iç içe geçmiş ağların varlığı ekonomik büyümenin itici gücü olmuştur. Örneğin China Mobile, Baosteel ve Sinopec gibi rekabetçi ve kâr odaklı SOE'ler ile birlikte Huawei ve Geely gibi özel şirketler ve Lenovo gibi karma mülkiyetli şirketler ekonomik gelişmede önemli roller üstlenmektedir (Nölke vd., 2020: 51).

3. 1. 1. 2. Çin'de devlet kapitalizminin gelişiminde devlet mülkiyetli şirketler (SOEs)

Yükselen ekonomilerin çok büyük bölümünde, serbest piyasa koşulları içerisinde faaliyet gösteren özel sektörün payı genişlemektedir. Bunun yanında devletin, ekonominin büyük bölümünü kontrol ettiği devlet kapitalizmi modeli hâkimdir. Bu alanda en önemli örnek Çin'dir. Sosyalist yapı içerisinde piyasa ekonomisini benimseyen Çin'de özel sektörün hızla gelişmesine izin verilmiş; fakat SOE'ler ekonominin en önemli parçası olmaya devam etmektedir (Li vd., 2015: 2). Çin'in GSYİH'sinin %60'ı, yeniliklerin %70'i, kentsel istidamın %80'i ve yeni işlerin %90'ı özel sektör tarafından sağlansa da SOE'ler, Çin'in ideolojik hedeflerinin bir parçası olmasından dolayı ÇKP tarafından daha fazla desteklenmektedir. Bunun yanında en büyük şirketlerin sıralandığı Fortune Global 500'de yer alan 109 şirketin sadece %15'i özel sektöre aittir (Guluzade, 2019).

Çin tipi devlet kapitalizmi modeli, tarihsel süreçte farklı aşamalar neticesinde günümüzdeki versiyonuna kavuşmuştur. Bahsedilen dönüşümün ilk aşamasında devlet ve toplum emperyal monarşiden cumhuriyete, zayıf ve âdemi merkezîyetçi otoriter yapıdan sosyalist devlete dönüşmüştür. İkinci aşamada ekonomik olarak piyasa mekanizmasına dayalı, sosyalist planlama ideolojisi çerçevesinde kapsamlı yapısal reformlar ve sanayileşme yaşanmıştır. Son aşamada ise ideolojik olarak Çin değer sistemi, feodalizmden sosyalizme ve kolektivizmden bireyciliğe evrilmiştir. Dolayısıyla bütün açıdan Çin'in uygarlık devletinden piyasa yönelimli ulus-devlete dönüşen yapısı içerisinde sosyo-politik değişimlerin açıklanabilmesi tarihsel bağlamı içerisinde ele alınmalıdır (Xing ve Shaw, 2013: 95). 1990'ların ortalarında Çin'deki SOE'ler GSYİH'nin yaklaşık %10'una katkıda bulunurken, 2010'dan itibaren kârlılık seviyesi düşük SOE'lerin kapatılması nedeniyle sayıları azalmış olsa da, kalan SOE'ler daha fazla büyümüştür. Bu şirketlerin GSYİH'ye katkıları %25'e çıkmıştır. Diğer taraftan Çin'in devlet kapitalizmi modeli içerisinde SOE'lerin dünya çapında Çin'in yatırımlarının itici gücü olması hedefi çerçevesinde dışa açılma stratejisi belirleyici unsur olmaktadır (Kurlantzick, 2016: 100-101). 1990'larda ve 2000'lerin başında Çin, SOE'lere yönelik büyük bir reform sürecine girişmiştir. SOE'ler, modern yönetim yapılarını benimseyerek, verimlilik ve kârlılıkta iyileştirmeleri hedefleyerek bürokratik süreci azaltmaya çalışmaktadırlar. Özellikle Xi Jinping liderliğinde SOE'lerin rolünün güçlenmesi ciddi ivme kazanmıştır. SOE'ler, Çin Komünist Partisi'ni güçlendirmenin ve Çin'in eski büyük gücüne ulaşmanın en önemli aracı olarak görülmektedir. Ekonomik dalgalanmaların yaşandığı dönemde sanayi politikaları desteklenerek ekonomik istikrar sağlaması gibi özel roller

üstlenmektedirler. Çin'in SOE'leri ağırlıklı olarak enerji, havacılık, finans, telekomünikasyon ve ulaşım gibi kilit sektörlerde yoğunlaşmıştır (Borst, 2021). Diğer birçok GOÜ gibi Çin devlet kapitalizminin en önemli unsuru olan SOE'ler, küreselleşme ile uyumlu biçimde giderek yayılmaktadır (Xing & Shaw, 2013: 90).

Tablo 2: Çin'de Devlet Mülkiyetli Şirketlerin (SOE_s) Küreselleşmesinde Devlet Kontrolü

	Yönetişim Reformundan Önce	Yönetişim Reformundan Sonra
Yönetişim sistemi	Sermaye tahsisinde idari emirler, mülkiyet, konum ve diğer kararlar	Kâr motivasyonu çerçevesinde ev sahibi ülkede yatırım kararlarında piyasa mekanizması
Devlet-yönetici ilişkileri	Çıkarların uyumlaştırılması: SOE yöneticileri doğrudan devlet tarafından atanmakta ve genellikle devlet memuru olarak görev yapmakta, bu da onların politik olarak daha fazla teşvik edilmelerine yol açmaktadır.	Çıkar çatışmaları: SOE yöneticileri daha çok hissedar görüşmeleri yoluyla seçilmekte ve profesyonel yöneticiler gibi davranmaktadır. Bu da onların ekonomik olarak daha fazla teşvik edilmelerine yol açmaktadır.
Devletin mülkiyet hakları	Mülkiyet ve kontrolün birleştirilmesi	Mülkiyet ve kontrolün kısmi olarak ayrılması
Devletin kontrol hakları	Devlet, tüm kontrol haklarına sahiptir.	Oy hakları paylarla orantılıdır.
SOE'lerin temettü politikası	Yok; kârların önemli kısmı yeniden belirli SOE'lere yatırılmaktadır.	Devlet, tüm hissedarlara (devlet dâhil) en az %10 kâr ödemeyi önermektedir.
SOE'lerin amaçları	Küreselleşmede dominant hedefler olarak siyasi, sosyal ve ekonomik hedeflerin gerçekleştirilmesi	Küreselleşmede ekonomik hedeflerin daha önemli hâle gelmesiyle siyasi ve ekonomik hedeflerin gerçekleştirilmesi
Devlet ve yönetici arasındaki bilgi asimetrisi	Düşük asimetri; bürokratik sistemin alt kademesindeki yöneticiler, devlet yöneticileri tarafından yakından takip edilmektedir.	Yüksek asimetri; devlet, özellikle dış pazarlarda yöneticilerin performansını doğru bir şekilde değerlendirememektedir.
Devlet kontrolü yöntemi	Hiyerarşi ve yönetim; Otorite odaklı	Kontrol ve yürütmenin ayrılması, katılım odaklı; yöneticiler daha profesyoneldir ve yabancı yatırım kararlarında daha fazla özerklik ve sorumluluğa sahiptir.
Teşvik yapısı	Kadro terfi sistemi altında siyasi kariyerin kullanımını kontrol etmek ve izlemek	Kadro teşvik sisteminin ve nakdi teşviklerin kolaylaştırılması ve güçlendirilmesi
Devletin küreselleşme stratejisi	İstihdamı artırmak, kritik kaynakları tedarik etmek ve diplomatik ilişkileri geliştirmek	Denizasıırı genişlemeyi kullanarak küresel değer zincirindeki ekonomik ve endüstriyel yapıları güncellemek; enerji ve hammadde kaynaklarını korumak.
Yönetici davranışları	Güvenceli iş, muhafazakâr, istikrarlı ve öngörülebilir stratejileri aramak	Kendini gerçekleştirme; rekabetçi bir ortamda kazanmak için agresif olmak; üst düzey ihtiyaçlarla yeni stratejik fırsatlara hızla uyum sağlamak.
Yönetişim zayıflıkları	Piyasa mekanizmalarının olmaması; riskten kaçınma, önyargılı kararlar ve siyasi kayırmacılık	Devletin ve yöneticilerin ekonomik ve siyasi çıkarlarının birleştirilmesi zaman zaman sorunlara yol açabilmektedir.

Kaynak: Liang ve diğerleri, 2015

SOE'lerin mülkiyeti ve kontrolünde küreselleşmeyle birlikte değişimler ortaya çıkmıştır. Tablo 2'de özetlendiği şekliyle SOE'lerde karar alma ve işleyiş süreci, yönetim reformu yoluyla idari yapıdan piyasa odaklı mekanizmaya evrilmiştir (Liang vd., 2015). SOE'ler, Çin'in hisse senedi ve tahvil piyasalarında çok büyük rol oynamaktadır. Borsada işlem gören SOE'ler, Çinli şirketlerin toplam piyasa değerinin %40'ını oluşturmaktadır. 2015'ten itibaren bu şirketler, yaklaşık 90 milyar dolar öz kaynak toplamıştır. Tahvil piyasasında, tahvil ihracının çoğunluğu SOE'ler tarafından gerçekleştirilmektedir (Borst, 2021). 1997 ile 2016 yılları arası dönemde SOE'lerin sayısı 2008 krizine kadar azalmış, daha sonra ise tekrar artmaya başlamıştır. 1997 yılında 262,000 olan SOE sayısı, 2008 yılında 110,000'e düşmüştür. 2016 yılında ise 173,000'e çıkmıştır. Bu süreçte toplam varlıklar ve yükümlülükler 11 kattan fazla artarken, satışlar 5,6 kat ve net gelir 31,34 kat artmıştır (Lin vd., 2020: 33). Merkezi SOE'lerin net varlıkları 2015 yılı sonunda 15,9 trilyon Yuan iken, 2019 yılı sonunda 22,2 trilyon Yuan'a yükselmiştir (SASAC, 2020).

Tablo 3: Forbes Global 2000'e göre (Nisan 2021 itibarıyla) En Büyük 15 Şirket (Milyar \$)

Sıralama	Şirket	Ülke	Satış	Kâr	Varlıklar	Piyasa Değeri
1	ICBC	Çin	190.5	45.8	4,914.7	249.5
2	JPMorgan Chase	ABD	136.2	40.4	3,689.3	464.8
3	Berkshire Hathaway	ABD	245.5	42.5	873.7	624.4
4	China Construction Bank	Çin	173.5	39.3	4,301.7	210.4
5	Saudi Arabian Oil Company (Saudi Aramco)	Suudi Arabistan	229.7	49.3	510.3	1,897.2
6	Apple	ABD	294	63.9	354.1	2,252.3
7	Bank of America	ABD	98.8	17.9	2,832.2	336.3
8	Ping An Insurance Group	Çin	169.1	20.8	1,453.8	211.2
9	Agricultural Bank of China	Çin	153.9	31.3	4,159.9	140.1
10	Amazon	ABD	386.1	21.3	321.2	1,711.8
11	Samsung Electronics	Güney Kore	200.7	22.1	348.2	510.5
12	Toyota Motor	Japonya	249.4	14.3	561.9	219.2
13	Alphabet	ABD	182.4	40.3	319.6	1,538.9
14	Bank of China	Çin	134	27.9	3,731.4	116.7
15	Microsoft	ABD	153.3	51.3	304.1	1,966.6

Kaynak: Forbes, 2021

Çin'in sahip olduğu SOE'lerin sadece sayısal olarak fazlalığı değil, aynı zamanda ekonomik büyüklük olarak da dikkate değer konumda olduğu söylenebilir. Tablo 3'te Forbes Global 2000 sınıflandırmasına göre en büyük 15 şirketin yer aldığı listenin ilk sırasında Çin'in devlet mülkiyetli ICBC şirketi yer alırken, 15 şirketin 3'te 1'i (5 şirket) Çin'e aittir. Bunların dördü devlet mülkiyetli şirkettir. Forbes 2000'in toplamdaki sınıflandırmasında ise 291 Çinli şirket yer almaktadır. Ayrıca Çinli SOE'ler sadece bankacılık alanında gelişmemekte, bunun yanında Telekom (China Telecom, China Tower Corporation), Sigorta (China Life Insurance), Petrol & Doğal Gaz (Sinopec, PetroChina), inşaat (China State Construction Engineering) gibi sektörlerde faaliyet gösteren büyük SOE'lerde de büyümektedir (Forbes, 2021). Petrol & petrokimya, elektrik enerjisi, iletişim, askeri sanayi, makine mühendisliği ve inşaat alanlarındaki merkezi SOE'lerin toplam ve net varlıkları, toplam merkezi SOE'lerin %90'ından fazlasını oluşturmaktadır (SASAC, 2020). SOE'lerin reforme edilerek daha da güçleneceği Çin'in temel ideolojisinin bir parçasıdır. 13. Ulusal Halk Kongresi'nde bu durum çok açık biçimde dile getirilmiştir (China National Development and Reform Commission, 2021):

“SOE'lerin reformu için üç yıllık eylem planına devam edeceğiz, devlete ait sektörlerin gelişmiş dağıtımını ve yapısal uyumunu hızlandıracacağız, SOE'lerin karma mülkiyet reformunu hem güçlü hem de ihtiyatlı bir şekilde ilerleteceğiz ve devlet sermayesine odaklanan devlete ait varlıkları denetleme sistemini geliştireceğiz”.

Çin'in küresel ekonomiye bağımlılığının azaldığı, buna karşılık dünyanın Çin'e karşı bağımlılığının artması (Woetzel ve diğerlerine (2019) göre Çin'in dünyaya bağımlılık endeksi 0,6 iken, dünyanın Çin'e bağımlılık endeksi ise 1,2'dir), Çin'in, SOE'leri uluslararası ekonomik sistemde daha güçlü hâle getirecek politikalara yönelmesi için fırsatlar sunmaktadır.

3. 1. 2. Brezilya'da devlet kapitalizmi

Demokratik sistem içerisinde kalkınmacı politikaları benimseyen Brezilya, devlet kapitalizmi kapsamındaki bir dizi politika etrafından şekillenen ekonomik yapıya sahiptir. 1950'lerden beri kurumlar ve politikalar tarafından yönlendirilen devlet kapitalizmi, kimi noktalarda serbestleştirici kimi yerlerde ise kısıtlayıcı olmuştur. Demokratik sistemin işleyişiyle bir arada uygulanan devlet kapitalizmi, politikaların hızını da etkilemektedir. En reformist hükümetler döneminde bile devlet, politika oluşturma sürecinde piyasaları düzenlemede ve biçimlendirmede aktif roller üstlenmektedir (Taylor, 2015: 2).

3. 1. 2. 1. Brezilya'nın kurumsal yapısı ve devlet kapitalizmi

Ekonomik yapısının gelişim süreci incelendiğinde son otuz yıllık süreçte önemli değişim geçiren ülkelerden birisi Brezilya'dır. 1970'ler ve 1980'lerde SOE'ler ekonomiye hâkim olurken, siyasi elitlerle yakın ilişkileri bulunan zengin sınıflar da en büyük özel şirketlerin kontrolünü ele geçirmiştir (Bremmer, 2010). Uzun dönem devam eden politik ve ekonomik izolasyondan sonra

liberalleşme adımlarıyla reformasyon sürecine girmiştir. Çok taraflı ticaret anlaşmaları yoluyla gerek uluslararası piyasaların bir parçası olmak, gerekse de lke içindeki yapısal reformları hayata geçirmek hedeflenmiştir. Fakat çıkar gruplarının baskın rolü, liberal reformların istenilen seviyede gerçekleşmesini engellemiştir. Ekonomik güdülerin politik çıkarlara feda edilmesi, diğerk ifadeyle kayırmacılığın ne çıkması kurumsal ekonomik yapının zayıflamasına neden olmaktadır (Lanoszka, 2016).

Uzun bir tarihsel geçmişe sahip Brezilya'daki devlet kapitalizmi, sayısız şirketin devletin mülkiyetinde olduğu süreç ile 1990 sonrası piyasa mekanizmasına göre şekillenen ekonomik yapıyla bir arada yürümüştür. Liberalleşme politikaları, Brezilya'da liberal kapitalizm biçiminde uygulanan yapıya evrilmemiştir. Kalkınmacı devlet modeli şirketlerin mülkiyetinde ve yönlendirmesinde yeni dönüşümü meydana getirmiştir. Bu dönüşüm, devlet kapitalizminin iki önemli biçimini yaratmıştır. İlki, şirketlerin mülkiyetinin büyük çoğunluğunun devlete ait olduğu; fakat sermayesinin özelleştirildiği *oğunluk mülkiyeti* modeli, diğeri ise SOE'lerin özkaynaklarının önemli kısmının özelleştirildiği; fakat devletin mülkiyetindeki en büyük kalkınma bankası olan BNDES'in (Banco Nacional de Desenvolvimento Econmico e Social) yatırım kanalı kullanılarak şirketlerde kontrolün devam ettiği *azınlık mülkiyeti* modelidir (Musacchio & Lazzarini, 2016: 107). Dolayısıyla Brezilya'daki devlet kapitalizminde, kurumsal yönetim açısından devletin müdahalesi farklı biçimlerde kendisini göstermektedir. Sermaye ile orantılı oy çoğunluğuna bağlı olarak, çoğunluk mülkiyetinde devlete ait işletmelerin yönetiminde oyların %50'sinden fazlasını elinde bulundurmak suretiyle kurumsal kontrolü eline almaktadır. Azınlık mülkiyeti ise BNDES, emeklilik fonları ve benzer kamusal yatırım araçları gibi çeşitli unsurlar aracılığıyla sağlanmaktadır. Bunun dışında oy yapısından bağımsız tamamen devletin mülkiyetinde olan şirketler de ekonominin en büyük aktörüdür (Pargendler, 2014: 5).

Brezilya'da hükümet temsilcileri (karar alıcılarla) ve yerli kapitalistler arasındaki gayri resmi ilişkiler oldukça yaygındır. Dolayısıyla zel sektörde baskın konumda bulunanlar ile devlet temsilcileri arasındaki yakın işbirliği, gayri resmi ve kişiselleştirilmiş ağlara dayanmaktadır (May vd., 2019a: 283-284). Doğu Asya modelinin geleneksel kapsayıcı kurumsal mekanizmasına tezat oluşturan bu durum, devlet ile özel sektör arasındaki kişiselleştirilmiş ve parçalanmış ilişkiler nedeniyle merkezi kurumsal ynetişimden uzaklaşmaktadır. Politik gücün (bürokrasi ve partiler) zayıflaması, ekonomik kazanımların faydalarını sınırlamaktadır. Kurumsal yapılanmada mülkiyet biçimlerinin farklılığı belirgin biçimde ne çıkmaktadır. Bazı şirketlerin mülkiyetinin tamamen devlete ait olması yanında, bazı sektörlerdeki şirketlerde tıpkı Hindistan'da olduğu gibi aile hissedarlığı baskın konumdadır (Nölke vd., 2020: 120-121). Brezilya'nın en büyük 20 şirketinde mülkiyet kontrolünün dağılımında karma bir yapı ortaya çıkmaktadır. 20 şirketin cnn (Petrobras, Vale ve Eletrobras) mülkiyeti devlete aittir. Diğerk taraftan 7 şirkette devlet, BNDES ve sosyal güvenlik fonları aracılığıyla azınlık hissedarı olarak yer almaktadır. Daha dikkat çekici olan ise 8 şirkette aile kontrolü söz konusu olmakla birlikte bunun 4'ünün (Pao de Acucar, Braskem, Cosan ve Odebrecht) tamamen aile kontrolü altında olmasıdır (May vd., 2019b).

3. 1. 2. 2. Brezilya'da devlet kapitalizminin gelişiminde devlet mülkiyetli şirketler (SOEs)

Brezilya'da devlet kapitalizmi 1930'lerden 1960'ların ortalarına kadar olan süreçte, kalkınmacı görüşler çerçevesinde ayrı bir öneme sahip olmuştur. II. Dünya Savaşı'ndan sonra Brezilya'da SOE'ler, yatırımların en önemli kaynaklarından birisi olmuştur. 1976-1997 dönemi arasında toplam brüt sabit sermaye yatırımlarının %25'ini oluşturan SOE'ler sayesinde elik, uak imalatı, telefon, ulusal petrol, gaz, petrokimya, madencilik ve entegre elektrik ağı gibi büyük sektörlerin gelişimini sağlamıştır. Ar-Ge faaliyetlerinin büyük kısmı devlete ait kurumlarla beraber, Petrobras ve Embraer gibi büyük SOE'ler tarafından gerçekleştirilmiştir. 1970'lerde SOE'lerin sayısındaki önemli artış, GSYİH içerisinde imalat sanayinin payının düşüşüyle eşanlı olarak gerçekleşmiştir. Dolayısıyla Brezilya'da sanayisizleşme süreci, kalkınmacı devletin en yüksek seviyeye çıkmasıyla başlamıştır. SOE yatırımlarının etkisiyle 1970'lerde sermaye stoku hızla büyümesinde rağmen, 1979'dan itibaren düşmeye başlamıştır (Musacchio & Lazzarini, 2016: 116).

1980'lerin krizi ve 1990'ların zelleştirme politikalarından sonra, Brezilya'da devletin ekonomik rolleri yeniden yapılandırılmıştır. Devlet, bir girişimci olarak davrandığı büyük sanayi ve

altyapı projelerini dış finansman kaynaklarıyla teşvik ettiği kalkınma modellerinin geliştirilmesi gerektiğinin farkına varmıştır. Yüzlerce büyük firmanın yönetilmesinin getirdiği zorluk, mali krize yol açmıştır. Kalkınmacı devlet modeline uygun olarak, hükümet stratejik olarak gördüğü firmaları elinde tutmuş, bazı firmalarda ise çoğunluk ve azınlık hissedarı olarak yer almıştır. Federal düzeyde Petrobras (petrol), Eletrobras (elektrik üretimi), Banco do Brasil (Bankacılık) ve Caxia Econômica Federal (Bankacılık); eyalet düzeyinde ise Sabesp (kanalizasyon/su), Cesp (elektrik) ve Barisul (bankacılık) en önemli Brezilyalı SOE'ler olarak öne çıkmıştır (Musacchio & Lazzarini, 2016: 118). Mevcut verilere göre, Brezilya'da 203 Federal SOE vardır. 46 SOE, doğrudan devlet kontrolü altındayken; 157 federal SOE, Eletrobras (71), Petrobras (52), Banco do Brasil (26), CEF (5) ve BNDES (3)'nin yan kuruluşları olarak dolaylı biçimde kontrol edilmektedir. 2016 yılının başlarında ise Federal SOE'lerin sayısı 228'e düşmüştür (OECD, 2020). 1990'ların başından itibaren ekonomik reformların hız kazanmasıyla ve dışa açıklıkla beraber verimsiz SOE'ler özelleştirilmiştir. Özelleştirilen SOE'lerden Vale (madencilik şirketi) ve Embraer (havayolu şirketi) gibileri Brezilya ekonomisi için uluslararası roller üstlenen ulusal şampiyonlar hâline gelmiştir (De Castro Neves, 2013: 195).

Tablo 4: Doğrudan Federal SOE'lere Ait Şirketlerin Sektörel Dağılımı (2018 Sonu İtibarıyla)

	Çoğunluk Mülkiyetindeki Borsaya Kayıtlı Şirketler			Çoğunluk Mülkiyetindeki Borsaya Kayıtlı Olmayan Şirketler		
	Şirket Sayısı	İstihdam Sayısı	Piyasa Değeri (Milyon \$)	Şirket Sayısı	İstihdam Sayısı	Piyasa Değeri (Milyon \$)
Toplam	6	193,466	126,059	40	301,246	54,790
İletişim				1	1,979	104
Elektrik	1	14,641	8,728			
Finans	3	115,136	35,409	5	88,496	45,426
Gıda Arzı				3	4,826	151
Hastane				3	44,932	253
Bilgi Teknolojisi				2	12,885	572
İmalat				6	6,857	1,169
Petrol ve Gaz	1	63,310	81,577	1	44	17
Posta Hizmetleri				1	105,333	66
Araştırma ve Proje Yönetimi				6	14,381	938
Telekom	1	379	345			
Taşıma				11	19,791	5,713
Su Altyapısı				1	1,722	380

Kaynak: OECD, 2020

Federal hükümetin çoğunluğuna sahip olduğu 46 SOE'nin sektörel dağılımı Tablo 4'te verilmiştir. Bu şirketlerin 6'sı borsada işlem görürken, 40'ı borsaya kayıtlı değildir. Borsaya kayıtlı altı SOE'nin piyasa değeri, toplam piyasa değerinin %20,9'una denk gelen 126,058 milyon dolardır (OECD, 2020: 20). Brezilya hükümetleri, doğal kaynak şirketleri ve diğer şirketler üzerinde devlet kontrolünü artırmıştır. Kilit sektörlerdeki özel sektör şirketlerini yönlendirmek için devlet koordinasyon konseyi oluşturulmuş ve devlet kontrolündeki kalkınma bankasının devlet şirketlerine borç verme portföyünü büyük ölçüde artırmıştır. Devlet mülkiyetli bankaların desteğiyle, devlet şirketleri denizaşırı ülkelerde birleşme ve satın alma faaliyetlerini hızlandırmıştır. Bu şirketlerin bilançolarında BNDES'ten şirketlere piyasanın altında verilen krediler önemli yer tutmuştur (Kurlantzick, 2016). 1970'lerin sonunda, BNDES'in sağladığı tüm kredilerin %87'si özel sektöre gitmiştir. Özelleştirme programının uygulanmaya başlanmasından sonraki süreçte bile BNDES, ekonomide merkezi bir rol oynamaya devam etmiştir. 2000-2013 arası dönemde BNDES'in işlemlerinin GSYİH içerisindeki payı %4,8'den %11,1'e çıkmıştır. Yine aynı dönemde özel sektöre verilen kredilerin payı %19'dan %21'e yükselmiştir (Musacchio & Lazzarini, 2014: 25). 2019 yılı itibarıyla toplam aktif büyüklüğü 182 milyar dolar ve özkaynak değeri 36 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir (OECD, 2020).

3. 1. 3. Rusya'da devlet kapitalizmi

Rusya'da, Sovyetler Birliği'nin dağılmasından sonra devlet ve piyasa ikilemi içerisinde farklı bir gelişim trendi ortaya çıkmıştır. Rusya'nın gelişim süreci incelendiğinde 21. yüzyıldaki yapısı, esas olarak Vladimir Putin ile özdeşleşmiştir. Yeniden devlet kapitalizmine dönülen Putin döneminde,

bürokratik sosyalizmden farklı olarak çeşitli sektörlerde özel sektör önemli paya sahip olmasına karşın, stratejik sektörler devlet kontrolü altındadır (Chenoy & Kumar, 2017: 184). Devletin kontrolündeki sektörler uluslararası piyasaların bir parçası olmaları yanında, Rusya'nın dış politikasının bir aracı olarak görölmektedir.

3. 1. 3. 1. Rusya'nın kurumsal yapısı ve devlet kapitalizmi

Sovyetler Birliği'nden sonra özelleştirme politikalarının yürürlüğe konulmasıyla liberal ekonomiye geçiş hedeflenmiştir. Fakat mülkiyetin dağılımında çok fazla heterojen yapı ortaya ıkmaıdır. Devletin en önemli sektörler üzerindeki baskın konumu varlığını devam ettirmiştir. Stratejik olmayan sektörlerde özel piyasa ekonomisinin işleyişine izin verilmekte, stratejik sektörlerde ise devletin çıkarlarının korunması amacıyla mülkiyet, politik elitlerle yakın ilişki içerisinde olan devlet elitleri veya baskın grubun elindedir. Dolayısıyla Rusya'da ekonomi gelişirken, kurumlar zayıf kalmaya devam etmiştir. Rus devlet kapitalizmi, demokratik olmayan yapıyla birlikte Çin'deki gibi ekonomiyi dönüştürmek için parti odaklı devlet kapitalizminin kurumsallaşmış türünden de farklılaşmaktadır (Grätz, 2014: 92).

BRIC bağlamında ele alındığında Rusya; ekonomi, eğitim ve dışa açıklık gibi alanlarda önemli ilerlemeler kaydetse de merkezileşmiş otoriter sistemle beraber yürüyen devlet kapitalizmiyle öne çıkmaktadır. Sovyetler Birliği'nin dağılmasıyla beraber başlayan özelleştirmeler ve piyasa yanlısı reformlar, 2000'lerin başında kadar devam etmiştir. 2000'lerden sonra ekonomik kaynakların mülkiyetinde, her sektörde ulusal şampiyonlar yaratılmasına yol açacak biçimde devletin payı artmıştır. 21. yüzyılda Rusya'nın devlet kapitalizmini yeniden canlandırmasında dönüm noktası ise Vladimir Putin'in 2000'de iktidara gelmesidir. Putin ile beraber Rus ekonomide önemli yapısal değişiklikler meydana gelmiştir. Ekonomi, piyasa mekanizmasının işleyişinden ahabap-avuş kapitalizmine (crony capitalism) doğru kaymaya başlamıştır (Åslund, 2019).

2000'lerden küresel finans krizinin yaşandığı 2008 yılına kadar olan süreçte, Rusya'da kamu sektörünün büyümesi genellikle daha önce özelleştirilen şirketlerin yeniden kamulaştırılması nedeniyle niceliksel olarak artmıştır. 2010'dan sonraki süreçte devlet açısından önemli olan sektörlerde katılım daha sınırlı ilerleyerek niteliksel olarak devletin payının artırılması hedeflenmiştir (Radygin vd., 2018). Küresel ekonomide Rusya'nın artan payı önemli bir güç olmasını sağlamıştır. Yeni dönemde Rusya, devlet sosyalizmi ve liberal kapitalizmden farklı devlet kapitalizmi modelini destekleyerek, devlet mülkiyetinde ulusal şampiyonlar yaratmıştır (Kiely, 2015: 56). Kurlantzick'e göre Rus devlet kapitalizmi birçok ölkedeki modelden farklılaşmaktadır (2016: 42):

“Gerçekten Vladimir Putin'in Kremlin'i Çin veya Singapur'dan farklı olarak devletin büyük döviz rezervlerini genç Rus şirketlerine yatırım yapmak, yeni endüstrileri teşvik etmek ve hatta petrol ve gaz çıkarma teknolojilerine yeni yatırımlar yapmak için kullanmamıştır. Rusya, Singapur ve diğer birçok etkili devlet kapitalisti gibi, devlet şirketlerini kendi ulusal piyasalarında faaliyet gösteren yabancı firmalarla rekabet etmeye de zorlamamıştır. Bunun yerine özel sektördeki şirketleri kısıtlamaktadır. Putin yönetiminde, Kremlin sadece bir veya iki devlet mülkiyetli şirketin hemen hemen hâkim olmasına izin vermiş ve her şirkette Putin'e sadık kişiler görev yapmaktadır”.

Kurumsal yapı içerisinde Rusya'da özel sektörün gelişiminde önemli olan rekabet, devletin ekonomideki baskın rolüyle örtüşen biçimde çeşitli engellerle karşı karşıyadır. Gelişmekte olan birçok ölkelerle kıyaslandığında Rusya'nın anti-rekabetçi yapısı dikkate çekmektedir (OECD, 2013). Rekabet düzeyinin ölçümünde farklı alt bileşenlerin bir araya getirilmesiyle hesaplanan Ürün Piyasası Düzenleme Endeksi'ne (Product Market Regulation Index) göre 2018 yılı itibarıyla Rusya 2,23 endeks değeriyle bu alanda en yüksek değere sahip ölkelerin başında gelmektedir (OECD, 2021). The Heritage Foundation (2021) tarafından açıklanan Ekonomik Özgürlükler Endeksi sıralamasında Rusya, 2021 yılı itibarıyla 61,5 endeks değeriyle kısmi özgür kategorisinde 92. sırada yer almaktadır. Bir bütün olarak ele alındığında Rusya'nın gerek kurumsal yapısı gerekse de uyguladığı politikalarla devletin ekonomide ağırlığının yoğun biçimde hissedildiği bir devlet kapitalizmi sistemine sahip olduğu görölmektedir. Devlet ekonomik faktörlerin ve kaynakların kontrolüyle sadece ulusal çıkarlara odaklanmamakta, bunun yanında ulusal ve uluslararası ekonomik faaliyetlerde aktif rol oynamaktadır (Barkhatov vd., 2018: 516). 1990'ların başlarında gerçekleştirilen toplu özelleştirmeler, Rusya'nın

kurumsal altyapının zayıflığı nedeniyle olumsuz sonuçlar vermiştir. Özelleştirmelerin yapısı, yöneticilerin konumunu güçlendirirken devleti pasif konuma getirmiştir. 2000'lerden sonra ise kurumsal yapılanmada değişikliğe gidilerek seçilmiş stratejik SOE'ler, karlılığı yüksek, büyümeye katkıda bulunan ve uluslararası ekonomide de güçlü olan şirketlere dönüştürülmüştür. Özel sektörün elinde kalan şirketlerde de devlet, azınlık hisseleri aracılığıyla belirli düzeyde de olsa kontrol gücünü elinde bulundurmıştır. Özelleştirilen şirketlerin yönetiminde azınlık hissedarı olarak yer alma politikası sistematik biçimde giderek yaygınlaşmıştır. 2003'te SOE'lerin piyasa kapitalizasyonundaki payı %20 iken, 2012'de %50'ye yükselmiştir (Grosman vd., 2016: 210).

3. 1. 3. 2. Rusya'da devlet kapitalizminin gelişiminde devlet mülkiyetli şirketler (SOEs)

Rusya'da SOE'lerin rolü, kapsamı ve işleyişi hem gelişmiş ekonomiler arasında hem de SOE'lerin egemenliğin önemli bir parçası olarak görüldüğü post-sosyalist ülkeler arasında da farklı bir yere sahiptir (Augustynowicz, 2014: 134-135). Rusya 2000'lerin başından itibaren açık bir biçimde ticari kuruluşlarda ve holdinglerde kontrolünde tuttuğu hisseleri birleştirme eğilimini benimsemiştir. Gazprom, Unified Energy Systems, Aeroflot ve diğer bazı büyük şirketlere yönelik kontrol gücünü artırmaya yönelik girişimlerini artırmıştır. Devletin daha geniş temsil gücüyle beraber yeni büyük holding şirketlerinin oluşturulması yoluyla kontrol gücünü artırması, teknolojik entegrasyon ihtiyacı ve şirketlerin piyasadaki rekabet güçlerini artırmak için kapasitelerinin geliştirilmesi gibi çeşitli faktörler tarafından hızlandırılmıştır (Radygin, 2004). Yeltsin döneminde Rusya, ulusal ekonomi üzerinde çok hızlı bir liberalleşme ve özelleştirme süreci başlatmışsa da Putin dönemiyle birlikte bu süreç, kısmen kesintiye uğramıştır. Sermaye sahibi Rus elitleri büyük ulusal şirketleri satın alarak, bu dönemde güçlerini hızlı biçimde artırmayı başarmışlardır. Putin ile beraber Rusya ekonomisini kökten değiştirecek reform süreci başlamıştır. 1990'ların liberal ekonomi yapısı yerini devlet kapitalizmine bırakmıştır. Yeni dönemdeki bu ekonomik modelde devlet sadece ulusal çıkarları korumak için ekonomide sıkı kontroller uygulamamakta, bunun yanında ekonomik sürece doğrudan ve aktif olarak katılmaktadır (Barkhatov vd., 2018: 513-515). Aşamalı olarak politik ve ekonomik alanda devlet kontrolü ele alınmaya çalışılmıştır. Bu çerçevede 1990'larda özelleştirilen enerji şirketleri yeniden kamulaştırılmıştır. Devlet mülkiyetindeki doğal kaynaklara dayalı olarak ekonomik programı kullanan Rusya, 2010'lu yılların başında petrol fiyatlarının artmasıyla dünyanın en büyük petrol ve doğal gaz üreticilerinden birisi olmanın ayrıcalığıyla ekonomik canlanmayı sağlamıştır. Ekonomik canlanmasının etkisiyle Rus ulusal varlık fonlarına (SWFs) aktarılan çok büyük miktarda döviz rezervi oluşmuştur. SWF'ler oluşturulmasına rağmen bunlar yeterince geliştirilememiştir. Bunun yanında SWF'ler 21. yüzyılın önemli endüstrilerinde faaliyet gösteren girişimcilere kuruluş sermayesi desteği sağlamak veya girişimciliği teşvik etmek için kullanılmamıştır (Kurlantzick, 2016: 165-167).

Putin döneminde güvenliğin öncelikli hâle gelmesi, SOE'lerin önemini daha da artırmıştır. Petrol ve gaz gibi dış politikanın en önemli aracı olarak kullanılan enerji sektörünün devlet mülkiyetinde kalması ve hatta güçlendirilmesi, Rusya açısından ayrı bir öneme sahiptir. Bunun yanında gemi inşaatı, nükleer, otomobil ve metal üretimi devletin kontrolü altında olan kilit endüstrilerdir. Finansal sektörde ise toplam mevduatların yarısından fazlasını elinde bulunduran Sberbank ve Vneshtorgbank'ın (VTB) hâkimiyeti söz konusudur (Harris, 2009: 21-22). 2017 verileri dikkate alındığında Rusya'nın bankacılık sisteminin üçte ikisini devlet mülkiyetli bankalar kontrol etmektedir. Genel anlamda devlet mülkiyetli bankalar, özel mülkiyetli bankalarla kıyaslandığında maliyetleri düşürme aracı olarak devlet mevduatlarına kolay erişim, açık veya örtülü olarak kamu garantisinden yararlanma gibi rekabet avantajına sahipken, Rusya'da beklenen sonuç ortaya çıkmamaktadır. Tam tersine yabancı sermayeli bankalar, devlet ve özel mülkiyetli bankalara göre daha kârlıdır. 2008-2017 dönemi arasında Sberbank hariç devlet mülkiyetli bankaların aktif kârlılık oranı 0,1, Sberbank'ın 2,1 ve özel mülkiyetli bankaların aktif kârlılık oranı ise 1,2'dir. Net faiz marjına bakıldığında Sberbank hariç devlet mülkiyetli bankalarda 1,9, Sberbank'da 3,3 ve özel mülkiyetli bankalarda 2,5 olarak gerçekleşmiştir. İşletme maliyetinin işletme gelirine oranı açısından da SOE'lerin aleyhine bir durum söz konusudur. Sberbank hariç devlet mülkiyetli bankalarda bu oran 94, Sberbank'da 63,7 ve özel mülkiyetli bankalarda 77,3'tür. Dolayısıyla bankacılık sektörünün büyük bir kısmına devletin hâkim olduğu Rusya'da Sberbank hariç genel olarak kamu bankalarının performansları düşük seviyededir (International Monetary Fund, 2018).

Tablo 5: Sektörel Açından Piyasa Yoğunlaşması ve Devlet Mülkiyeti

En Fazla Yoğunlaşmanın Olduğu			En Az Yoğunlaşmanın Olduğu		
Sektörler	Gini Katsayısı	Devletin Payı (%)	Sektörler	Gini Katsayısı	Devletin Payı (%)
Telekomünikasyon	0,95	22	Atık Tasfiyesi	0,7	26
Yönetim Danışmanlığı	0,95	40	Güvenlik ve Soruşturma	0,71	16
Sigorta-Emeklilik Fonları	0,95	53	Oteller	0,78	5
Posta-Kurye Hizmetleri	0,95	73	Kanalizasyon	0,78	34
Elektrik, Gaz, Buhar	0,94	57	Restoranlar	0,79	6
Metalürji	0,94	3	İstihdam ve İşe Alım	0,81	0
Kara-Boru Taşımacılığı	0,94	69	TV, Film Prodüksiyonu	0,82	2
Kimyasal Üretim	0,94	14	Bina Bakımı	0,82	6
İçecek Üretimi	0,94	5	Kömür Madenciliği	0,82	3
Motorlu Taşıtlar	0,93	2	Ormancılık	0,83	3
Petrol ve Kok Arıtma	0,93	15	Emlak	0,84	8
Hava Taşımacılığı	0,93	47	İnşaat	0,84	2
Ham Petrol ve Gaz Çıkarma	0,93	67	Mobilya Üretimi	0,84	0
Araştırma ve Geliştirme	0,92	51	Basım-Kopyalama Bilgileri	0,85	3
Diğer Ulaşım Ekipmanları	0,92	55	Veterinerlik Faaliyeti	0,85	1
Ortalama	0,94	46,5	Ortalama	0,82	3,2

Kaynak: Di Bella ve diğerleri, 2019

Rusya’da devletin payının büyüklüğü arz tarafından ele alındığında çeşitli sektörlerde yoğunlaşmaya yol açmaktadır. Tablo 5’te devlet mülkiyeti ile sektörel yoğunlaşma oranları dikkate alındığında, devlet mülkiyetinin en yüksek yoğunlaşma oranına sahip sektörlerde daha fazla olduğu görülmektedir. Diğer ifadeyle yoğunlaşmanın yüksek olduğu sektörde devlet mülkiyeti de yüksektir. Stratejik olarak kabul edilen sektörlerde (petrol ve gaz çıkarma ve işleme, savunma), doğal tekeller ve kamu hizmetlerinde (elektrik, su ve sanitasyon, ısıtma, boru hattı ve demiryolu taşımacılığı), finans sektöründe (bankacılık vb.) ve kamu yönetimi, güvenlik, sağlık ve eğitimde devletin payı yüksektir. Bu sektörlerin büyük kısmı, ölçek ekonomilerine ve azalan maliyetlere tabidir. Bununla beraber, devlet mülkiyetinin düşük olduğu sektörlerde de ekonomik yoğunlaşma önemli seviyedir. Ortalama Gini katsayısı en düşük yoğunlaşmaya sahip sektörlerde bile 0,82’dir (Di Bella vd., 2019: 14-15).

Rusya’da ulusal şampiyonlar, Putin taraftarı oligark grup tarafından desteklenmektedir. Dolayısıyla büyük ölçekli şirketlerin başarılı olabilmesi devletle ilişkilerinin güçlü olmasına bağlıdır (Bremmer, 2009: 43). 1990’ların neoliberal reformu sırasında oligarklar tarafından ulusal servetin ele geçirilmesi ve özelleştirme politikalarına karşıt olarak 2000’li yılların başından itibaren çeşitli yaklaşımlar benimsenmiştir. İlk olarak stratejik sektörlerde devlet kontrolünün yeniden tesis edilmesi hedeflenmiştir. İkinci olarak politik açıdan önemli olan bankacılık ve enerji sektörlerinde büyük ve stratejik olan şirketler arasından ulusal şampiyonlar yaratılmıştır. Üçüncü olarak yönetici elitlerin toplumsal konumlarını sürdürebilmeleri için güçlü merkezileşmiş devletin restorasyonu başlamıştır (Klimina, 2014: 422). Medya, enerji ve bankacılık sektörlerinde devlet mülkiyetinde hızlı artışın önü açılarak ulusal şampiyonlar diğer sektörlerde de yükselmeye başlamıştır. Örneğin teknoloji, ulaşım, makine ve teçhizat SOE’lerin hâkimiyeti artmıştır. Petrol şirketi Yukos’un kamulaştırılmasından sonra havacılık, inşaat, enerji üretim araçları, makine ve finans gibi stratejik sektörlerdeki özelleştirilmiş şirketlerin kontrolünün devlete kaydırılma süreci artmıştır. 2006’da dünyadaki titanyumun üçte ikisini üreten VSMPO-AVİSMA’nın %60’ı devlet kontrolüne geçmiştir. Benzer biçimde 2007’de %51’i devlet mülkiyetinde olan United Aircraft Corporation altında uçak üreten bütün şirketler birleştirilmiştir. Diğer yandan devlet mülkiyetli enerji şirketleri sadece Rusya’nın ekonomik gücünü değil, aynı zamanda dış politikasının da en önemli aracıdır. Geçen on yılda özellikle Avrupa ülkeleri Rus enerji kaynaklarına giderek bağımlı hâle gelmiştir. Finlandiya, Estonya, Bulgaristan ve Slovakya gibi Avrupa ülkelerinin, Rus gazına bağımlılığı yaklaşık %100’dür. Diğer Avrupa ülkelerinde de bağımlılık oldukça yüksektir. Bununla birlikte Rusya’nın enerji aracılığıyla birincil dış politikası Asya’da Çin ve Japonya ile ilişkileri güçlendirmek ve Rusya’yı, Asya’ya kaydırmaktır. Bunun en önemli örneği, Mayıs 2014’te Rusya ve Çin arasında imzalanan Sibirya’nın Gücü gaz boru hattı projesidir. Bu projeye Doğu Rusya ekonomisinin Asya’ya kaydırılması ve

stratejik bir müttefik olarak Avrupa'ya bağımlılığın azaltılması hedeflenmektedir (Djankov, 2015: 3-4).

Tablo 6: Fortune 500'de Yer Alan En Büyük Devlet Mülkiyetli Petrol ve Doğal Gaz Şirketleri (2020)

Ülke	Şirket	Gelir (Milyon \$)	Kâr (Milyon \$)	Varlıklar (Milyon \$)	İstihdam	Fortune Global 500 Sıralaması
Çin	Sinopec Group	407,009	6,793.2	371,515.7	582,648	2
Çin	China National Petroleum Corporation (CNPC)	379,130	4,443.2	608,085.6	1,344.410	4
Suudi Arabistan	Saudi Aramco	329,784	88,210.9	398,348.6	79,000	6
Rusya	Gazprom	118,009	18,593	352,397.7	473,800	55
Çin	China National Offshore Oil	108,687	6,957.2	184,922.2	92,080	64
Rusya	Rosneft Oil	96,313	10,943.6	208,549.4	335,000	76
Brezilya	Petrobras	76,589	10,151	229,74	57,983	120
Hindistan	Indian Oil	69,246	-126	43,608.8	34,996	151
Malezya	Petronas	58,027	7,975.1	152,218.4	47,669	186
Hindistan	Oil & Natural Gas	57,171	1,538.4	66,642.2	30,105	190

Kaynak: Fortune, 2021

Rusya için kritik öneme sahip olan petrol ve doğal gaz şirketlerinin büyüklüğü dikkate değerdir. Fortune Global 500 sıralamasında yer alan en büyük devlet mülkiyetli on petrol ve doğal gaz şirketleri içerisinde Rusya'nın Gazprom ve Rosneft Oil şirketlerinin 2020 yılı itibarıyla varlıkları sırasıyla 352,4 ve 208,6 milyar dolardır. Her iki şirket toplam 800,000'den fazla istihdam sağlamaktadır. Dolayısıyla bir bütün olarak ele alındığında petrol ve doğal gaz, Rusya için gerek ekonomik açıdan gerekse de uluslararası çıkarların sağlanmasında kilit konumdadır. Küresel devlet mülkiyetli petrol ve gaz şirketlerinden de birisi olan Gazprom, Rusya'nın devlet kapitalizmi modelinin en önemli parçasını oluşturmaktadır. Gazprom (2020) raporuna göre, 2020 yılında küresel gaz rezervinin %16'sına ve Rusya'nın doğal gaz rezervinin %70'ine sahiptir. Bunun yanında küresel doğal gazın %11'ini ve ulusal doğal gazın ise %66'sını üretmektedir. Avrupa ülkelerinin gaz ithalatının %32,2'sini Gazprom tek başına karşılamaktadır. 20. yüzyılda dışa kapalı devlet kapitalizmi modelini uygulayan Sovyet Birliği'nin aksine, 21. yüzyıldaki devlet kapitalizmi modeli otarşik değil, küreselleşmeyle uyumlu olarak uluslararası piyasalara odaklanmaktadır. SOE'lerden başarılı ve güçlü olanlar esasında küresel olarak rekabetçi strateji uygulayanlardır. Rusya'nın devlet mülkiyetli şirketi Gazprom'u güçlü kılan unsur, küresel piyasalarla entegre olmasıyla Avrupa'nın doğal gaz ithalatını karşılamasıdır (Ahrens vd., 2016: 55).

3. 1. 4. Hindistan'da devlet kapitalizmi

Hindistan, bağımsızlığını kazandığı 1947'den 1991'e kadar merkezi planlama sistemini uygulamıştır. 1991'den itibaren liberal politikaların uygulanmasını sağlamak amacıyla reform çabasına girişmiştir. Dışa açılma ile birlikte deregülasyon, özelleştirme, dış ticaretin ve yatırımların önündeki engellerin azaltılması gibi serbestleştirme politikaları yaygınlık kazanmıştır. Buna karşılık hâlihazırda devlet ekonomiyeye müdahale etmekte; petrol, petrokimya, havacılık, enerji ve savunma gibi sektörlere hâkimdir (Jiránková ve Proch, 2018: 352).

3. 1. 4. 1. Hindistan'ın kurumsal yapısı ve devlet kapitalizmi

Hindistan'da devlet kapitalizmi, diğer birçok ülkede olduğu gibi SOE'ler çerçevesinde biçimlenmektedir. SOE'lerin yapısı diğer ülkelerle kıyaslandığında, belirli açılardan farklılık arz etmektedir. SOE'ler, karma ekonominin bir parçası olarak faaliyet göstermeleri yanında, özel sektör ve özellikle diğer ülkelerdeki benzer sektörlerle uluslararası piyasalarda rekabet etmelerinden dolayı önemli bir yere sahiptir. SOE'ler, özel sektördeki şirketlerin düzenlendiği kurguya tabidir (Mishra, 2014: 58). Hindistan ekonomisinde 1980'lerin ortalarından itibaren merkezi devlet yönlendirmesi, yeni rekabet biçimlerinin yaratılması amacıyla azaltılmıştır. Politik açıdan özel sektör karşıtlığı söz konusu olsa da kurumsal devlet kimliği ekonomik açıdan özel sektörü kısıtlama taraftarı olmamıştır.

1980'ler ve 1990'lardaki liberalleşme politikaları, gayri resmi ilişkilerin artmasını beraberinde getirmiştir. Devletin ticaret yanlısı politikaları, büyük iş gruplarının ekonomi politikalarının belirlenmesi sürecinde söz sahibi olmasını sağlamıştır. Sanayinin modernize edilmesi amacıyla büyük şirketlerle yakın iş birliği içerisine girmesi de bunda etkili olmuştur. Diğer taraftan kurumsal gelişimi zayıflatan en önemli unsurların başında gelen yolsuzluk, Hindistan ekonomisini yakından etkilemiştir. 1970'lerden bu yana süre gelen düzenli rüşvet ağı, bir nevi kurumsallaşmış yolsuzluk sistemini yaratmıştır (May vd., 2019a: 281-282).

Hindistan kapitalizminde devletin, çeşitli aileler başta olmak üzere piyasa dış aktörlerle kurduğu koordinasyon ilişkisi önemli yer tutmaktadır. Reliance Industries (Ambani), Tata Motors (Tata), Tata Steel (Tata), Bharti Airtel (Mittal), Hindalco Industries (Birla), Adani Enterprises (Adani) ve Mahindra & Mahindra (Mahindra) gibi şirketler ailelerin; Indian Oil Corp., Oil & Natural Gas Corp., Bharat Petroleum Corp., Hindustan Petroleum, NTPC, Coal India, Steel Authority of India, Power Grid Corp., Bharat Heavy Electricals ve GAIL (India) gibi şirketler çoğunluk mülkiyeti yoluyla devletin hakimiyetindedir. Dolayısıyla Hindistan, kurumsal yönetim açısından sektörlerin bir kısmına devletin bir kısmına da ailelerin hakim olduğu farklı bir yapıya sahiptir (Nölke vd., 2020: 90). Bunun yanında birçok SOE, artan rekabet nedeniyle günümüzde daha rekabetçi, yenilikçi ve piyasa odaklı olmuştur. Bu da 21. yüzyılda, Hindistan'da klasik devlet kapitalizminin şirketleşmiş yeni devlet kapitalizmine dönüştüğünü göstermektedir (Chatterjee, 2017: 97).

3. 1. 4. 2. Hindistan'da devlet kapitalizminin gelişiminde devlet mülkiyetli şirketler (SOEs)

Hindistan'da kapitalizm, 1940'ların sonlarından itibaren Çin kapitalizminin bazı özelliklerini yansıtan komuta ekonomisi olarak süregelmıştir. 1990'ların başında Hint ekonomisinde kapsamlı reform çalışmaları başlasa da 1990'ların ortalarına gelindiğinde liberalleşme eğilimleri bir kenara bırakılmıştır. Reform kapsamında özelleştirme ve ticari serbestleşme alanında bir miktar liberalleşme gerçekleşse de genel itibarıyla Çin ile birlikte ele alındığında liberal olmayan bir ekonomik yapıya sahip olduğu söylenebilir (Nölke vd., 2020: 76). Liberalleşme reformundan önce SOE'ler, altyapı ve hizmetler sektörüne yapılan büyük ölçekli yatırımlar aracılığıyla kalkınmanın temel gücünü oluşturmaktaydı. 1991'deki reformlarla beraber ekonominin daha liberal hâle gelmesi, SOE'lerin rekabet güçlerindeki eksiklikleri ve verimsizliği ortaya çıkarmıştır. Sonuçta reformlar, SOE'lerin verimliliğini ve sürekliliğini sağlamak için bazı SOE'lerin çoğunluk kontrolünü kaybetmeden kısmen elden çıkarılmasını (disinvestment) beraberinde getirmiştir (Sturesson vd., 2015).

Hindistan'daki SOE'ler, dikkate değer paya sahiptir. 2019 yılı sonu itibarıyla 348 devlet mülkiyetli şirketin 249'u faal olarak çalışmaktadır. Hint ekonomisi için önemli olan ve makroekonomik hedefleri gerçekleştiren bu şirketler, 5 sektör ve 21 ortak gruba ayrılmış durumdadır. SOE'ler, temel mal ve hizmetler açısından oldukça önemli olan kilit ve stratejik öneme sahip sektörlerde baskın konumdadır. Bankacılık sektöründe State Bank of India, Sigorta sektöründe Life Insurance Corporation, Telekom sektöründe Post & Telegraph ve Ulaştırmada Indian Railway gibi sektörlerle beraber Petrol (Indian Oil Corporation Limited [IOCL], Oil and Natural Gas Corporation Limited [ONGC], Hindustan Petroleum Corporation Limited [HPCL] ve Bharat Petroleum Corporation Limited [BPCL]), Madencilik (Coal India Limited, NMDC), Enerji Üretimi (Nuclear Power Corporation of India Limited, NHPC), Ağır ve Orta Mühendislik (BHEL ve Hindustan Aeronautics Limited), Güç İletimi (Power Grid Corporation of India Limited), Taşıma ve Lojistik (Air India Limited, GAIL, Central Warehousing Corporation and Shipping Corporation of India Limited), Ticaret ve Pazarlama (Food Corporation of India), elik (Steel Authority of India Ltd and Rashtriya Ispat Nigam Limited) ve Telekomünikasyon ve Bilgi Teknolojisi (BSNL and MTNL) gibi sektörlerde devlet hâkimiyeti söz konusudur (Department of Public Enterprises, 2020a).

Dolayısıyla son otuz yıllık ekonomik reformlar, Hindistan'da minimalist devleti yaratmamıştır. Özelleştirmeler ve diğer libelleşme politikaları, Hindistan'ın politik ekonomisinde ciddi muhalefetle karşılaşmıştır. 2000'li yılların başından itibaren Hindistan'ın küresel ekonomiye açılması hız kazanmıştır. Özel sektör yazılım, telekomünikasyon, ilaç ve finansal hizmetler alanlarında büyük bir ivme yakalamıştır. Dışa açılmayla SOE'lerin rekabete maruz kalmaları, devlet kapitalizminin dönüşümünü de beraberinde getirmiştir. Ekonomide devletin yarattığı katma değer, sanayiden altyapıya ve finansa doğru kaymaya başlamıştır. Özel sektörün daha fazla rekabete girmesi,

bu alanda devletin payının azalmasına yol açmıştır. Hükümet politikasının bir parçası olarak, stratejik nitelikteki SOE'lerin hisse ve yönetim kontrolünün en az %51'i elde tutulmaktadır. Diğer SOE'ler ile ilgili politikanın temelini ise hisselerin %26'sının elde tutulması veya stratejik olmayan SOE'lerin özelleştirilmesi oluşturmaktadır. Buralardan elde edilen gelirlerle SOE'lerin yeniden yapılandırılması, eğitim, sağlık, istihdam alanlarına yatırımlar yapılması ve kamu borcunun ödenmesi hedeflenmektedir. Buna karşılık, borsada işlem gören SOE'lerde çoğunluk hissedarı olarak devletin olduğu görülmektedir. Elden çıkarma politikaları kapsamında en az %51'lik çoğunluk mülkiyetine sahip olunması gereken sektörler belirlenmiştir. Bunlar: i) Silah ve mühimmat ile müttefik savunma teçhizatı; ii) Atom enerjisi ve iii) Demiryolu taşımacılığıdır (OECD, 2016). SOE'lerin azınlık hissesine sahip olduğu yatırımlardan çekilmesi, devlet açısından önemli bir kaynak yaratma aracı hâline dönüşmüştür. Yıllar içerisinde yatırımdan çekilme stratejisi, 1990'ların ilk yıllarında başlayan liberalleşme reformunun bir parçası olarak Hint devlet kapitalizminin öne çıkan yönlerinden birisi olmuştur (Mishra, 2014: 28).

Tablo 7: Seçilmiş Devlet Mülkiyetli Şirketlerin Brüt Döviz Gelirleri* ve İstihdam Sayıları

Şirket Adı	Merkezi Hükümetin Mülkiyet Payı (%)	İstihdam**	Brüt Döviz Gelirleri			Değişim Oranı (%)	
			2018-2019	2017-2018	2016-2017	2018-2019	2017-2018
Indian Oil Corporation Ltd.	52,18	33,498	22,254.54	2,2445.2	14,315.36	-0.85	56.79
Gail (India) Ltd.	52,19	4,530	14,805.00	1,747.08	785.07	747.41	122.54
Air India Ltd.	100	9,989	14,081.11	1,0541.20	16,739.99	33.58	-37.03
Bharat Petroleum Corporation Ltd.	53,29	11,971	13,220.49	1,0370.80	9,788.58	27.48	5.95
National Aluminium Company Ltd.	51,99	6,496	4,647.38	3,573.75	3,277.32	30.04	9.04
Bharat Heavy Electricals Ltd.	63,17	35,471	3,787.20	1,308.80	2,489.55	189.36	-47.43
Oil & Natural Gas Corporation Ltd.	64,26	31,065	3,422.42	3,552.45	3,072.87	-3.66	15.61
Steel Authority of India Ltd.	75	72,339	2,872.64	2,243.70	1,737.83	28.03	29.11
KIOCL Ltd.	99	841	1,246.98	959.59	0.76	29.95	126,161.84
Airports Authority of India	100	17,266	1,137.60	1,111.36	979.61	2.36	13.45
Rashtriya Chemicals & Fertilizers Ltd.	75	3,112	1,310	1,742.32	1,057	-24.81	64.79
Engineering Projects (India) Ltd.	99,98	327	1,117.60	796.99	552.54	40.23	44.24
MMTC Ltd.	89,93	950	1,103.92	1,796.95	1,547.43	-38.57	16.12

* 10.000.000 Rupiden fazla gelir elde eden şirketleri kapsamaktadır.

** 2019 yılı sonu itibarıyla oluşan değerlerdir.

Kaynak: Department of Public Enterprises, 2020a; 2020b

Hint devlet kapitalizminde küreselleşmenin yarattığı yeni ekonomik düzende uluslararasılaşan SOE'ler önemli bir konuma sahiptir. Tablo 7 incelendiğinde petrol ve doğal gaz (Indian Oil Corporation Ltd., Gail (India) Ltd., Bharat Petroleum Corporation Ltd., Oil & Natural Gas Corporation Ltd.), ticaret (MMTC Ltd.), havacılık (Air India Ltd., Airports Authority of India), elektrik, inşaat, mühendislik (Bharat Heavy Electricals Ltd., Engineering Projects (India) Ltd.), kimya (Rashtriya Chemicals & Fertilizers Ltd.), demir-çelik (Steel Authority of India Ltd.) gibi merkezi hükümetin mülkiyet payının yüksek olduğu SOE'ler, uluslararası piyasalarda öne çıkmaktadır. SOE'lerin 2018-2019 döneminde elde ettiği toplam döviz geliri 2017-2018 dönemine göre %45,54 artarak 143,376.96 milyon rupi olmuştur (Department of Public Enterprises, 2020a).

21. yüzyılda Hindistan'da SOE'ler farklı aşamalardan geçerek uluslararasılaşmıştır. Bu çerçevede petrol sektöründeki SOE'lerin uluslararasılaşması üç farklı aşamada gerçekleşmiştir. 1990'lardan önceki yapıda Hint devlet kapitalizminin en güçlü bileşenlerinden biri olan petrol ve doğal gaz şirketleri, bu dönemde genellikle ulusal ekonomiye odaklanmıştır. 1990'larda liberalleşme politikalarıyla beraber en büyük devlet mülkiyetli petrol ve doğal gaz şirketlerinden birisi olan Oil & Natural Gas Corporation Limited (ONGC) belirli ölçüde uluslararasılaşma girişimlerini artırmıştır. Alt kuruluşları (örneğin ONGC Videsh Limited [OVL]) aracılığıyla Mısır, Tunus, Vietnam ve Yemen başta olmak üzere birçok yerde yatırımlara ağırlık vermiştir. 1990'ların sonlarında, petrol ve doğal gaz

şirketlerinin uluslararasılaşma stratejisi başka bir aşamaya geçmiştir. Oil India Limited (OIL), Gas Authority of India Limited (GAIL), Indian Oil Corporation Limited (IOCL) ve Hindustan Petroleum Corporation Limited (HPCL), dâhil olmak üzere birçok petrol ve doğal gaz şirketi yurtdışındaki fırsatlara odaklanmaya başlamıştır. Uluslararasılaşmanın getirdiği rekabet ve reform baskısı, bu sektörlerin özerkliğini artırmıştır. 2000’lerde petrol fiyatlarının artması ve ulusal petrol şirketlerinin yönetim reformunun hız kazanması, yeni bir uluslararasılaşma dalgasını teşvik etmiştir. Hintli politika yapımcılar, ulusal petrol fiyatları üzerindeki kontrolleri gevşeterek ulusal ve uluslararası hammadde fiyatlarının yakınlaşmasını sağlamıştır (Meckling vd., 2015: 1171-1173). 1970’lerde SOE’ler, gereksiz işçi çalıştırma pahasına istihdamı artırmaya yönlendirilirken, günümüzde hükümetler SOE’lerin uluslararasılaşmasını teşvik etmektedir. Çok Uluslu Devlet Mülkiyetli Şirketler (SOMNEs) giderek özel ÇUŞ’lara benzer yönetim ilkelerini izlemektedir. Örneğin, uzun vadeli sözleşmelere güvenmek yerine rekabetçi olmayı tercih etmektedir. Daha da önemlisi, 21. yüzyıldaki SOMNE’ler yüksek teknolojiyi üretmeye yönelmiştir. Dolayısıyla geline nokta ulus-devletler, 20. yüzyıl ile kıyaslandığında daha aktif ve rekabetçi yapıya bürünmüştür. Bu sayede DYY çerçevesi önemli derecede değişikliğe uğramıştır. Alışılabilen özel sektör elindeki ÇUŞ’larla beraber SOMNE’ler, küresel ekonominin sürükleyici gücü hâline gelmiştir. GOÜ’lerde SOMNE’ler teknoloji, petrol ve doğal gaz sektörlerinde yoğunlaşmaktadır. Böylelikle hammadde tedariki kontrol altına alınarak petrol ve doğal gaz şirketlerinin uluslararası piyasalarda faaliyet göstermeleri teşvik edilmektedir (Aharoni, 2018: 38-40).

Tablo 8: Forbes 2000’de Yer Alan Hindistan’a Ait En Büyük Devlet Mülkiyetli Şirketler (2021)

Şirketler	Sektör	Satış	Kâr	Varlıklar	Piyasa Değeri
State Bank of India	Bankacılık	50,6B	3,1B	638,1B	40,8B
NTPC	Elektrik	15,1B	1,6B	53,8B	13,4B
Indian Oil	Petrol	48,9B	651,5M	44,8B	11,4B
Oil & Natural Gas	Petrol ve Doğal Gaz	47,3B	122,6M	68,8B	18,2B
Power Finance	Finans	9,1B	1,3B	103,6B	3,9B
Coal India	Kömür Madenciliği ve Rafineri	12,3B	1,7B	21B	10,7B
Bharat Petroleum	Petrol ve Doğal Gaz	30B	541,8M	20,6B	12,1B
Power Grid of India	Enerji	5,3B	1,6B	35B	14,8B
GAIL India	Doğal Gaz	8B	1,1B	10,3B	8,3B
Indian Railway Finance	Finans	2B	524,1M	36,5B	3,8B

Not: Tablodaki “B” milyar doları, “M” ise milyon doları ifade etmektedir.

Kaynak: Forbes, 2021

SOE’lerin uluslararasılaşması, 21. yüzyıldaki devlet kapitalizmini tanımlayan en önemli özelliklerden birisidir. Hindistan’a ait en büyük SOE’lerin yer aldığı Tablo 8’den görüleceği gibi SOE’ler, sadece petrol ve doğal gaz sektörlerinde yoğunlaşma ile sınırlı kalınmamaktadır. Bu sektörle birlikte enerji, finans ve bankacılık gibi küresel piyasalarla entegrasyonu hızlandıran alanlarda Hintli SOE’ler çok uluslu hâle gelmektedir.

4. DEVLET KAPİTALİZMİNİN DİĞER UNSURU: ULUSAL VARLIK FONLARI (SWFs) VE BRIC ÜLKELERİ

SOE’lerin özel bir biçimi olarak kabul gören Ulusal Varlık Fonları (Sovereign Wealth Funds-SWFs) devlet kapitalizminin yükselişinde küresel ekonomide önemli araçlardan birisi hâline gelmektedir. SOE’ler ile bir arada ele alındığında küresel ekonomide etkin olmaları, faaliyetlerinin ulusal ekonomiyle sınırlı olmadığını göstermektedir. SWF’lerin farklı yatırım araçları, stratejileri ve hedefleri söz konusu olmakla beraber genellikle ekonomik istikrar başta olmak üzere sınırlı kaynakların daha etkin kullanılmasıyla nesiller boyu refahın artırılması amaçlanmaktadır. Devletlerin, sahip olduğu özel sermaye fonu aracılığıyla dolaylı olarak istenilen alanlara yatırım yapma eğilimleri söz konusudur (Sturesson vd., 2015). SWF’ler ekonomik ve politik riskleri çeşitlendirmek ve ulusal ekonomide oluşabilecek varlık fiyatları balonunun etkilerinden kaçınmak amacıyla sermayelerinin önemli kısmını uluslararası piyasalarda yatırıma dönüştürmektedir. Özellikle GOÜ’ler, SWF yatırımları çeken ülke grubu olarak öne çıkmaktadır (Dolfsma & Grosman, 2019: 583). Küresel finans sisteminde giderek daha önemli olan SWF’ler, makroekonomik amaçların gerçekleştirilmesi için kurulan devlete ait yatırım fonlarıdır. Döviz varlıklarının yurtdışına transferiyle finanse edilen bu

fonların tarihi esasen yakın değildir. GOÜ'lerin çoğunda uzun süredir varlığını devam ettirmektedir. Yüksek petrol fiyatları, finansal küreselleşme, küresel dengesizlikler ve istikrarsızlıklar, petrol ihraç eden ülkelerde ve bazı Asya ülkelerinde döviz rezervlerini artırmıştır (International Monetary Fund, 2008). Devletin yatırım fonlarının en büyük finansman kaynağını sağlayan petrol gelirleri, petrol fiyatlarının 2014 öncesi döneme kıyasla artmasıyla ham petrol üreticisi ülkelerin fonlarını artırmıştır. Bu nedenle Körfez ülkelerinin döviz gelirleri daha da genişlemiştir. Kuveyt ve Birleşik Arap Emirlikleri (BAE)'nin ulusal varlık fonlarının toplamı tek başına tüm SWF'lerin yarısını oluşturmaktadır (Khalil, 2019).

Tablo 9: Toplam Varlıklara Göre En Büyük Ulusal Varlık Fonları (SWFs)

Ülke	Ulusal Varlık Fonu	Toplam Varlıklar (\$)	Kaynak
Norveç	Norway Government Pension Fund Global	1,289,460,000,000	Petrol
Çin	China Investment Corporation	1,045,715,000,000	Emtia Dışı
Kuveyt	Kuwait Investment Authority	692,900,000,000	Petrol
BAE	Abu Dhabi Investment Authority	649,175,654,400	Petrol
Hong Kong	Hong Kong Monetary Authority Investment Portfolio	580,535,000,000	Emtia Dışı
Singapur	Temasek Holdings	484,441,000,000	Emtia Dışı
Singapur	GIC Private Limited	453,200,000,000	Emtia Dışı
Suudi Arabistan	Public Investment Fund	430,000,000,000	Petrol
Çin	National Council for Social Security Fund	372,068,000,000	Emtia Dışı
BAE	Investment Corporation of Dubai	302,326,000,000	Petrol
Katar	Qatar Investment Authority	295,200,000,000	Petrol
Türkiye	Turkey Wealth Fund	244,968,000,000	Emtia Dışı
BAE	Mubadala Investment Company	243,000,000,000	Petrol
Rusya	National Welfare Fund	183,360,000,000	Petrol
Güney Kore	Korea Investment Corporation	157,300,000,000	Emtia Dışı
Avustralya	Future Fund	136,078,000,000	Emtia Dışı
Kanada	Alberta Investment Management Corporation	90,881,400,000	Emtia Dışı
ABD	Alaska Permanent Fund Corporation	67,349,300,000	Petrol
Libya	Libyan Investment Authority	67,000,000,000	Petrol
Brunei	Brunei Investment Agency	66,300,000,000	Petrol

Kaynak: Sovereign Wealth Fund Institute, 2021; Castelli ve Scacciavillani, 2012'den yararlanarak oluşturulmuştur.

SOE'lerle birlikte devlet kapitalizminin diğer önemli bileşenini oluşturan SWF'lerin küresel ekonomide ağırlığı hız kazanmıştır. 2021 yılı itibarıyla toplam varlıklara göre en büyük SWF'lerin yer aldığı Tablo 9'a bakıldığında GOÜ'lerin bu alanda gelişmiş ülkelere kıyasla, daha fazla SWF yaratma konusunda aktif oldukları görülmektedir. 2021 yılında en büyük 100 SWF'nin varlıklarının toplam değeri yaklaşık 9 trilyon dolardır (Sovereign Wealth Fund Institute, 2021). Ülkelere göre yaratılan ulusal varlık fonlarının kaynağı dikkate alındığında çoğunun emtia ihraç eden, büyük petrol gelirlerine sahip olan ve Asya gibi ihracata dayalı büyüme modeli çerçevesinde mamul ihracatını gerçekleştirerek dış ticaret fazlası yaratan ülkeler olduğu görülmektedir (Castelli & Scacciavillani, 2012: 43).

Devletin sahip olduğu döviz rezervlerinin belirli bir bölümünü yönetme aracı olan SWF'ler, 2000'lerden itibaren gerek sayısal gerekse de varlık değeri olarak büyük bir ivme yakalamıştır. 1995'te dünyadaki SWF'lerin varlıklarının toplam değeri 500 milyar dolar iken, 2016'da 7,4 trilyon dolara yükselmiştir. 2005'ten itibaren 40'tan fazla yeni SWF kurulmuştur. SWF'lerin küresel ekonomide giderek yükselmesi dış ticaret fazlalığı ve petrol fiyatlarının artması sonucu merkez bankalarının döviz rezervlerinin yükselmesinden kaynaklanmaktadır. Söz konusu SWF'ler, özel yatırımcılar gibi küresel piyasalarda hisse senedi, tahvil ve gayrimenkul şeklindeki araçlara yatırım yapmaktadır (Amar, 2016). En büyük 100 SWF'nin coğrafi olarak dağılımı incelendiğinde GOÜ'lerin sahip olduğu SWF sayısı gelişmiş ülkelere kıyasla daha fazladır. SWF'lerin %62'si (%15'i Orta Doğu, %21'i Asya, %9'u Latin Amerika ve %17'si Afrika) GOÜ'lerde, %38'si ise gelişmiş ülkelere (%13'ü Avrupa, %17'si Kuzey Amerika ve %8'i Avustralya ve Pasifik) yer almaktadır (Sovereign Wealth Fund Institute, 2021). Devlet tarafından kontrol edilen kaynaklar SWF'ler aracılığıyla, özellikle GOÜ'lerde doğal kaynakları güvence altına alma, ileri teknoloji alanlarında rekabet gücü kazanma, küresel piyasalarla bütünleşme ve krizle mücadele etme hedefleri yanında jeopolitik ilişkileri geliştirmeye odaklanmaktadır. Böylelikle devlet tarafından yönlendirilen DYY stratejileri, bahsedilen hedeflere yönelik olarak gerçekleşmektedir. Ülkelerin sahip olduğu faktör yapısı,

karşılaştırmalı üstünlüğü ve rekabet gücü SWF'lerin DYY stratejilerini yakından etkilemektedir (Reddy, 2019). SWF'ler 2008 küresel finans krizi sonrası dönemde DYY'lere veya sınır ötesi birleşme ve satın almalara yönelik politikalarını sıklaştırmıştır. Dış ticaret fazlalığı, petrol ve diğer doğal kaynaklardan elde edilen döviz gelirleri ülkeleri küresel piyasalara girme konusunda iştahlandırmıştır. Küresel piyasalarda sermaye yatırımları ve varlık portföylerini artırma yoluna giden SWF'ler, DYY'leri finansal ve ticari işlemlerde yoğunlaştırmıştır (UNCTAD, 2009: 27).

Çalışmanın odak noktasını oluşturan BRIC ülkelerinde Çin dışında kalan ülkelerde SWF'lerin, SOE'lerle kıyaslandığında daha sınırlı olduğu görülmektedir. Brezilya'daki en büyük SWF, Sovereign Fund of Brazil'dir. 2009 yılında kurulan bu fonun kaynağını emtia-dışı unsurlar oluşturmaktadır. Ulusal şirketlerin ihracat faaliyetlerini desteklemek, kalkınmayı ve Brezilya'nın ulusal, uluslararası alandaki stratejik projelerine yönelik yatırımlarını teşvik etmeyi amaçlamaktadır. Rusya'da ise 1990'ların başında uygulanan reform politikalarının etkisi, endüstriyel yapıda modernizasyona yol açmamıştır. Buna karşılık finansal sistemin istenilen düzeyde gerçekleşmediği; fakat büyük döviz rezervlerinin biriktirilmesine imkân sağlayan yüksek petrol fiyatları dönemi, elde edilen büyük döviz rezervlerinin yurt dışına akmasına yol açmıştır. Bu sayede yerli ve yabancı yatırımcıların yükümlülükleri için teminat sağlayacak fonlara olan ihtiyaç ortaya çıkmıştır. Reserve Fund of Russia 2008 yılında petrol ve doğal gaz kaynaklarıyla finanse edilen bir ulusal varlık fonu olarak kurulmuştur. Rusya'nın ikinci ulusal varlık fonu olan National Welfare Fund da federal bütçenin bir parçasıdır. En temel amacı, bireylerin gönüllü emeklilik tasarruflarının finansmanına katkı sağlamak ve Rus emeklilik fonunda meydana gelen açığı kapatmaktır (Peaucelle, 2010: 9-12).

SOE'lerde olduğu gibi ulusal varlık fonları da BRIC ülkeleri içerisinde Çin'de daha geniş bir uygulama alanına sahiptir. Çin'e ait SWF'ler arasında en önemlisi China Investment Corporation (CIC)'dir. İkincisi ise State Administration of Foreign Exchange Investment Company (SAFEIC)'dir. CIC, yurtiçinde ve yurtdışında farklı stratejiler uygulayan bir SWF'dir. Yurtiçinde en stratejik yatırımı, Central Huijin Investment Company'nin (Huijin) satın alınması olmuştur. CIC, finansal sektörde farklı yatırımlara girişerek toplamda banka varlıklarının ve ödenmemiş kredilerin %60'ını kontrol etme gücüne sahiptir. Bu açıdan ele alındığında CIC, Çin hükümetinin ulusal bankacılık sektörünü kontrol eden bir holdinge dönüşmüştür (Overbeek, 2012: 153-154). 2007-2013 dönemi arası CIC'in yatırım hedefleri ilk olarak yatırım yapılabilir sermayesinin uzun vadeli getirilerini maksimum kılmak ve çeşitlendirilmiş denizaşırı portföy yatırımlarını artırmaktır. CIC'in ikincil hedefi ise Huijin'in elinde bulunan CIC'nin yerel banka hisselerinin değerini korumak ve artırmak için devlete ait ticari bankaları yeniden sermayelendirmektir. SAFEIC ise daha çok politika fonu olarak kullanılmıştır. Çin merkez bankası People's Bank of China'nın alt birimi olan SAFE'nin yan kuruluşu olan SAFEIC, Çinli bir şirketten ziyade People's Bank of China'nın idari birimi olarak faaliyet göstermektedir. Çünkü SAFEIC, Çin şirketler hukukuna kayıtlı olmayıp, sadece hükümet yetkilileri tarafından yönetilmektedir. Ayrıca Santiago İlkelerine uymayı kabul etmemekte ve yatırım faaliyetleri ile ilgili kamuya şeffaf raporlar sunmamaktadır. 2013 yılından sonraki dönemde ise bu iki büyük SWF, Çin'in küresel jeopolitik hedeflerini gerçekleştirme aracına dönüşmüştür. 2013 yılında Çin'in döviz rezervleri rekor seviyeye ulaşarak 3,5 trilyon dolar olmuştur. *Dışa açılma (going global)* stratejisi çerçevesinde Çin devlet başkanı Xi Jinping, bu döviz rezervleri ile BRI, AIIB ve İpek Yolu Fonu arasında aracılık edecek finansal kuruma olan ihtiyaç çerçevesinde CIC ve SAFEIC'e farklı vizyon yüklemiştir. Buna göre CIC ve SAFEIC, Çin'in elde ettiği döviz rezervlerini BRI projelerine aktarmak ve fonların yönetimini kolaylaştırmak için roller üstlenmiştir. Xi Jinping yönetiminde CIC ve SAFEIC'in üstlendiği yeni roller, Çin'in SWF'lerinin daha fazla politika koordinasyonunu gerektirmiştir. Özellikle CIC'in kontrol ettiği ticari bankalar ve CIC ile birlikte faizleri kontrol eden CDB (China Development Bank) için bu durum daha önemli hâle gelmiştir (Thomas & Chen, 2018: 292-294).

Hindistan'da ilk ulusal varlık fonu olan National Investment and Infrastructure Fund Limited (NIIFL), 2015'te kurulmuştur. NIIFL, emtia-dışı stratejik bir ulusal varlık fon olmakla birlikte, iki açıdan diğer SWF'lerden ayrılmaktadır. İlk olarak NIIFL'nin mülkiyetinin tamamı devlete ait değildir. %49'u yerli veya yabancı büyük finans kuruluşları tarafından finanse edilmektedir. İkinci olarak gerek ulusal gerekse de uluslararası piyasalarda yatırım yapan diğer SWF'lerden farklı olarak NIIFL, sadece Hindistan ekonomisi açısından stratejik olarak kabul edilen sektörlerle yönelik yatırımlar yapmaktadır

(Garg & Shukla, 2021: 39). NIIFL, Hint hükümeti tarafından desteklenen riske göre getiri ilkesini benimseyen ve Hindistan'da altyapı, özel sermaye ve diğer sektörlerde yatırım yapmaktadır. NIIFL, farklı yatırım stratejisine sahip üç alt fona sahip (NIIF Master Fund, NIIF Fund of Funds ve NIIF Strategic Opportunities Fund) ve 4,5 milyar dolarlık sermayeyi kontrol etmektedir. NIIF Master Fund, ulaşım ve enerji gibi temel altyapı projelerine; NIIF Fund of Funds iklim altyapısı, uygun fiyatlı konut, dijital tüketici platformları ve buna benzer sektörler; NIIF Strategic Opportunities Fund ise sermaye eksikliği olan sektörlerde ölçeklenebilir işletmeler kurmayı amaçlayan bir Özel Sermaye fonudur (NIIF, 2020). 2020 yılında pandeminin yol açtığı olumsuzluklara rağmen Hindistan, devlet mülkiyetli kuruluşların ABD'den sonra en fazla yatırım yaptığı ülke olmuştur. Devlet mülkiyetli kuruluşlardan ABD ekonomisi bu süreçte 43 milyar dolar, Hindistan ise 16,6 milyar dolar değerinde yatırım almıştır (Global SWF, 2021). Temasek ve GIC gibi SWF'ler, Hindistan'da teknoloji, fintech ve e-ticaret alanındaki yatırımlara odaklanmıştır. Buna ilave olarak Hindistan'a yönelik SWF yatırımları yeşil teknoloji yatırımlarını da hızlandırmaktadır. Rüzgâr ve güneş enerjisinde dünyada sırasıyla dördüncü ve beşinci sırada olan Hindistan, bu alandaki öncü konumunu giderek güçlendirmektedir. Bu alandaki kapasitesini artırmaya çalışan Hindistan'ın, dünyanın en büyük yenilenebilir üreticilerinden biri hâline gelmesi yabancı ülkelerin SWF'lerin bu alana yönelik yatırımlarında çekici faktör olmuştur. Böylelikle uluslararası yatırımcıların teşvik edilmesi için Hindistan'ın en büyük SWF'si olan NIIFL'ye önemli sorumluluklar düşmektedir (Capapé vd., 2019).

5. SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

2008 kriziyle birlikte devletin ekonomide aktif olduğu yeni bir döneme girilmiştir. Bu yeni dönemde ortaya çıkan en dikkat çekici dönüşümlerden birisi, devlet kapitalizminin yapısında yaşanmıştır. 21. yüzyıldaki devlet kapitalizmi çeşitli açılardan daha önceki dönemde işleyen modellerden ayrılmaktadır. İlk olarak yeni dönemdeki devlet kapitalizmi sadece ulusal piyasalarla sınırlı değildir. Bunun yanında küreselleşmenin ortaya çıkardığı küresel ekonomik sistemle iç içe geçerek, SOE'ler uluslararasılaşmaya başlamıştır. Diğer ifadeyle SOE'ler, uluslararası piyasalarda rekabetçi stratejiler uygulayarak, küresel piyasalara entegre olmuştur. Son on yılda en büyük SOE'lerin sahip olduğu varlıklarının payı, dünyanın en büyük 2.000 firmasının payının %20'sine çıkmıştır. SOE'lerin varlıkları, 2018 yılında küresel GSYİH'nin yarısına (45 trilyon dolar) ulaşmıştır. 2018 yılı itibarıyla finansal olmayan küresel ilk on şirketin yarısını SOMNE'ler oluşturmuştur¹ (International Monetary Fund, 2020). İkinci olarak 2008 krizi sonrasında serbest piyasa işleyişinden farklı olan ve dolayısıyla küreselleşmeyi önemli ölçüde değiştiren devlet kapitalizmi, BRIC gibi GOÜ'lerde giderek genişlemiştir (Bremmer, 2014). Bu açıdan 21. yüzyıldaki kapitalizmi, esasında GOÜ'lerin yükselişini ifade eden özel bir olguya işaret etmektedir.

Mevcut çalışmada, 21. yüzyıla özgü devlet kapitalizmi BRIC ülkeleri özelinde incelenmiştir. Özellikle devlet kapitalizminin iki unsuru üzerinde durulmuştur. Birincisi SOE'ler, ikincisi ise ulusal varlık fonları (SWFs)'dır. SOE'lerin, 21. yüzyılda uluslararası piyasalarla bütünleşmesi Çin'de oldukça baskın konumdadır. 1978'den sonra reform hareketleriyle dışa açılma stratejisi ve 2001'de DTÖ'ye üye olunması küresel ekonominin bir parçası olmasını hızlandırmıştır. Xi Jinping ile birlikte Çin Komünist sistemi, kendine özgü bir model yaratmıştır. Bu modelde, SOE'er ve SWF'ler sadece ekonomik amaçlar için değil, aynı zamanda politik ve jeo-stratejik hedeflerin de aracı olarak kullanılmaktadır. Bir Kuşak Bir Yol İnisiyatifi ve 21. Yüzyıl Deniz İpek Yolu projeleri bu kapsamda geliştirilen ve devlet kapitalizmi aygıtlarının araçsallaştırdığı mega projeler olarak kabul edilmektedir. BRIC ülkelerinin diğer üyelerine bakıldığında, stratejik sektörlerle birlikte finans ve bankacılık alanında da yoğun devlet kontrolü söz konusudur. Brezilya'da Petrobras petrol ve doğal gaz, BNDES ise bankacılık sektörünün devlet tarafından kontrol edilmesinde kilit rollere sahiptir. Rusya'da devlet kapitalizminin 21. yüzyıldaki yükselişi Putin ile gerçekleşmiştir. 1990'ların liberalleşme programları kapsamında özelleştirilen şirketler yeniden kamulaştırılmış ve bu dönemde uygulanan devlet kapitalizmi modeli, Rus elitist kadronun güçlenmesini sağlamıştır. Hindistan'da devlet kapitalizmi daha çok petrol ve doğal gaz, havacılık, demir-çelik ve elektrik gibi sektörlerde devletin yüksek nüfuzu aracılığıyla yürümektedir. SWF'ler, Hindistan'da diğer BRIC ülkeleriyle

¹ Bu şirketler China National Petroleum (Çin), Volkswagen AG (Almanya), Saudi Arabian Oil Company (Suudi Arabistan), Gazprom (Rusya) ve Rosneft (Rusya)'den oluşmaktadır (International Monetary Found, 2020).

kıyaslandığında ikinci plandadır. Hindistan sadece 2015 yılında kurulan ve emtia-dışı stratejik ulusal varlık fonu olan National Investment and Infrastructure Fund Limited (NIIFL) şirketine sahiptir.

BRIC ülkelerinde yakalanan ekonomik başarının geri planında devletin önemli rolü vardır. Bu ülkelerde devletin 21. yüzyıldaki konumu, devlet kapitalizmi tematiği bağlamında ele alınmaktadır. Küresel piyasaların sunduğu fırsatlardan yararlanmak isteyen bu ülkeler, devlet kapitalizmini geleneksel modellerinden farklılaştırarak, SOE'leri ve SWF'leri uluslararası sistemin en başarılı unsurlarından birisi yapmaya çalışmaktadır. 20. yüzyılda küresel ekonomi-politik sistemi uzun süre yönlendiren Batı ülkelerinin 21. yüzyılda bu rollerini yitirmeye başladıkları dönemde, söz konusu rolleri BRIC gibi ülkelerin üstlenme çabası ve söz konusu hedefleri kendilerine özgü devlet kapitalizmi aracılığıyla gerçekleştirmeleri, yakın gelecekte birçok açıdan önemli sonuçlar yaratabilecektir. 21. yüzyılda kapitalizmin yaşadığı her iki krizde (2008 Mortgage ve Covid-19) devletin çok önemli aktör olduğu ortaya çıkmıştır. Dolayısıyla 21. yüzyılın ilerleyen dönemlerinde devlet kapitalizminin farklı türlerinin sadece GOÜ'lerde değil, gelişmiş ülkelerde de ortaya çıkması yüksek bir ihtimaldir.

Etik Beyan: Bu çalışmada “Etik Kurul” izini alınmasını gerektiren bir yöntem kullanılmamıştır.

Ethics Statement: In this study, no method requiring the permission of the “Ethics Committee” was used.

KAYNAKÇA

- Aharoni, Y. (2018). The evolution of state-owned multinational enterprise theory. In A. Cuervo-Cazurra (Ed.), *State-owned multinationals: Governments in global business* (pp. 9-44). Palgrave Macmillan. https://doi.org/10.1007/978-3-319-51715-5_2
- Ahrens, J., Hoen, H. W., & Spechler, M. C. (2016). State capitalism in Eurasia: A dual-economy approach to Central Asia. In M. Brusis, J. Ahrens, & M. S. Wessel (Eds.), *Politics and legitimacy in Post-Soviet Eurasia* (pp. 47-71). Palgrave Macmillan. https://doi.org/10.1057/9781137489449_3
- Alami, I., & Dixon, A. D. (2020). The strange geographies of the ‘new’ state capitalism. *Political Geography*, 82(102237), 1-12. <https://doi.org/10.1016/j.polgeo.2020.102237>
- Alami, I., Dixon, A. D., & Mawdsley, E. (2021). State capitalism and the new global D/development regime. *Antipode*, 1-25. <https://doi.org/10.1111/anti.12725>
- Amar, J. (2016). *Sovereign wealth funds: Major actors in the global economy*. Working Paper, http://www.oee.fr/files/swfs_briefing_paper_oee_2016.pdf
- Åslund, A. (2019). *Russia's crony capitalism: The path from market economy to kleptocracy*. Yale University Press. <https://doi.org/10.2307/j.ctvgc61tr>
- Augustynowicz, P. (2014). State-owned enterprises in Russia-the origin, importance and principles of operation. In É. Voszka, & G. D. Kiss (Eds.), *Crisis management and the changing role of the state* (pp. 133-145). University of Szeged Doctoral School in Economics. <https://doi.org/10.1016/j.ruje.2017.02.001>
- Barkhatov, V., Campa, A., Bents, D., & Kapkaev, I. (2018). The state capitalism in Russia: New economic ideology. In M. Cingula, D. Rhein, & M. Machrafi (Eds.), *Economic and social development* (pp. 512-517). Varazdin Development and Entrepreneurship Agency. <https://www.proquest.com/openview/b7c5693822a5797c8cc159a3df25feb4/1?cbl=2033472&pq-origsite=gscholar>
- Borst, N. (2021, April 15). Has China given up on state-owned enterprise reform?. *Lowy Institute*. <https://www.lowyinstitute.org/the-interpreter/has-china-given-state-owned-enterprise-reform>
- Bremmer, I. (2009). State capitalism comes of age the end of the free market. *Foreign Affairs*, 88(3), 40-55. https://www.researchgate.net/publication/298954130_State_Capitalism_Comes_of_Age_The_End_of_the_Free_Market

- Bremmer, I. (2010). *The end of the free market: Who wins the war between states and corporations?*. Portfolio. <https://doi.org/10.1007/s12290-010-0129-z>
- Bremmer, I. (2014). The new rules of globalization. *Harvard Business Review*, 92(1-2), 103-107. https://www.researchgate.net/publication/298488717_The_New_Rules_of_Globalization
- Brink, T. T. (2011). Institutional change in market-liberal state capitalism: An integrative perspective on the development of the private business sector in China. *MPIfG Discussion Paper*, (11/2), 1-22. https://www.researchgate.net/publication/254460403_Institutional_Change_in_Market-Liberal_State_Capitalism_An_Integrative_Perspective_on_the_Development_of_the_Private_Business_Sector_in_China
- Capapé, J., Schena, P. J., Rose, P., & López, D. (2019). *Sovereign wealth funds 2019*. Center for the Governance of Change. https://docs.ie.edu/cgc/research/sovereign-wealth/SOVEREIGN-WEALTH-RESEARCH-IE-CGC-REPORT_2019.pdf
- Castelli, M., & Scacciavillani, F. (2012). *The new economics of sovereign wealth funds*. John Wiley & Son. <https://doi.org/10.1002/9781119973478>
- Chatterjee, E. (2017). Reinventing state capitalism in India: A view from the energy sector. *Contemporary South Asia*, 25(1), 85-100. <https://doi.org/10.1080/09584935.2017.1290583>
- Chenoy, A. M., & Kumar, R. (2017). *Re-emerging Russia: Structures, institutions and processes*. Palgrave Macmillan. <https://doi.org/10.1007/978-981-10-5299-6>
- China National Development and Reform Commission (2021). *Report on the implementation of the 2020 plan for national economic and social development and on the 2021 draft plan for national economic and social development*. https://www.caixinglobal.com/upload/china_national_economic_and_social_development_report_2021.pdf
- De Castro Neves, J. A. (2013). Brazil as an emerging power in the twenty-first century. In V. Nadkarni, & N. C. Noonan (Eds.), *Emerging powers in a comparative perspective: The political and economic rise of the BRIC countries* (pp. 189-208). Bloomsbury Academic. <https://www.amazon.com.tr/Emerging-Powers-Comparative-Perspective-Political/dp/1441119868>
- Deng, Y., Morck, R., Wu, J., & Yeung, B. (2011). *Monetary and fiscal stimuli, ownership structure, and China's housing market*. NBER Working Paper Series 16871, 1-62. <https://www.nber.org/papers/w16871>
- Department of Public Enterprises. (2020a). *Public enterprises survey 2018-19: Volume-I*. <https://dpe.gov.in/public-enterprises-survey-2018-19>
- Department of Public Enterprises. (2020b). *Public enterprises survey 2018-19: Volume-II*. <https://dpe.gov.in/public-enterprises-survey-2018-19>
- Di Bella, G., Dynnikova, O., & Slavov, S. (2019). *The Russian state's size and its footprint: Have they increased?*. IMF Working Paper, (19/53), 1-28. <https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2019/03/09/The-Russian-States-Size-and-its-Footprint-Have-They-Increased-46662>
- Djankov, S. (2015). Russia's economy under Putin: From crony capitalism to state capitalism. *Peterson Institute for International Economics Policy Brief*, (PB15-18), 1-8. <https://ideas.repec.org/p/iie/pbrief/pb15-18.html>
- Dolfsma, W., & Grosman, A. (2019). State capitalism revisited: A review of emergent forms and developments. *Journal of Economic Issues*, 53(2), 579-586. <https://doi.org/10.1080/00213624.2019.1606653>
- Elena, P. C. (2012). Liberal capitalism versus state capitalism. *Revista Economică*, (1), 589-595. https://www.researchgate.net/publication/320690948_LIBERAL_CAPITALISM_VERSUS_STATE_CAPITALISM

- Forbes. (2021, May 13). *The list: 2021 Global 2000*. <https://www.forbes.com/lists/global2000/#4f62ba7e5ac0>
- Fortune. (2021). *Global 500*. <https://fortune.com/global500/2020/search/>
- Garg, R., & Shukla, A. (2021). Sovereign wealth funds: A critical analysis. *Business Analyst*, 41(2), 25-47. <https://doi.org/10.2139/ssrn.1477725>
- Gazprom. (2020). *Gazprom annual report 2020*. <https://www.gazprom.com/f/posts/13/041777/gazprom-annual-report-2020-en.pdf>
- Global SWF. (2021). *2021 annual report: State owned investors in a post pandemic age*. <https://investmentnews.co.nz/wp-content/uploads/3-SWF-Annual-Report.pdf>
- Grätz, J. (2014). Russia's multinationals: Network state capitalism goes global. In A. Nölke (Ed.), *Multinational corporations from emerging markets: State capitalism 3.0* (pp. 90-108). Palgrave Macmillan. https://doi.org/10.1057/9781137359506_6
- Grosman, A., Okhmatovskiy, I., & Wright, M. (2016). State control and corporate governance in transition economies: 25 years on from 1989. *Corporate Governance: An International Review*, 24(3), 200-221. <https://doi.org/10.1111/corg.12145>
- Guluzade, A. (2019, May 7). *The role of China's state-owned companies explained*. World Economic Forum. <https://www.weforum.org/agenda/2019/05/why-chinas-state-owned-companies-still-have-a-key-role-to-play>
- Harris, J. (2009). Statist globalization in China, Russia and the Gulf States. *Science & Society*, 73(1), 6-33. <https://doi.org/10.1163/156914909X423836>
- Hsueh, R. (2011). *China's regulatory state a new strategy for globalization*. Cornell University Press. <https://doi.org/10.7591/9780801462856>
- International Monetary Fund. (2008). *Sovereign wealth funds-A work agenda*. <https://www.imf.org/external/np/pp/eng/2008/022908.pdf>
- International Monetary Fund. (2018). *Russian Federation*. Press Release (18/346). <https://www.imf.org/en/News/Articles/2018/09/12/pr18346-imf-executive-board-concludes-2018-article-iv-consultation-with-the-russian-federation>
- International Monetary Fund. (2020). *Fiscal monitor: Policies to support people during the COVID-19 pandemic*. <https://www.imf.org/en/Publications/FM/Issues/2020/04/17/Fiscal-Monitor-April-2020-Policies-to-Support-People-During-the-COVID-19-Pandemic-49278>
- Jiránková, M., & Proch, D. (2018). The role of state in the economy and state capitalism: The case of China and India. *Journal of International Relations*, 16(4), 347-375. https://econpapers.repec.org/article/bryjournal/v_3a16_3ay_3a2018_3ai_3a4_3ap_3a347-375.htm
- Khalil, S. (2019, August 25). *Sovereign funds to manage the wealth of countries...Who manages the wealth of Iraq?!*. Rawabet Center. <https://rawabetcenter.com/en/?p=7400>
- Kiely, R. (2015). *The BRICs, US 'Decline' and global transformations*. Palgrave Macmillan. <https://doi.org/10.1057/9781137499974>
- Klimina, A. (2014). Finding a positive vision for state capitalism. *Journal of Economic Issues*, 48(2), 421-430. <https://doi.org/10.2753/JEI0021-3624480216>
- Kurlantzick, J. (2016). *State capitalism: How the return of statism is transforming the world*. Oxford University Press. https://www.jstor.org/stable/48537581?seq=1#metadata_info_tab_contents
- Lanoszka, A. (2016). Brazil's challenges of post-interventionist bargaining: Emerging economy or state capitalism. *Global Journal of Emerging Market Economies*, 8(1), 60-78. <https://doi.org/10.1177/0974910115613709>

- Li, X., Liu, X., & Wang, Y. (2015). *A model of China's state capitalism*. HKUST IEMS Working Paper No. 2015-12, 1-72. <https://doi.org/10.2139/ssrn.2061521>
- Liang, H., Ren, B., & Sun, S. L. (2015). An anatomy of state control in the globalization of state-owned enterprises. *Journal of International Business Studies*, 46, 223-240. <https://link.springer.com/article/10.1057/jibs.2014.35>
- Lin, K. J., Lu, X., Zhang, J., & Zheng, Y. (2020). State-owned enterprises in China: A review of 40 years of research and practice. *China Journal of Accounting Research*, 13, 31-55. <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1755309119300437>
- May, C., Nölke, A., & Brink, T. T. (2019a). Public-private coordination in large emerging economies: The case of Brazil, India and China. *Contemporary Politics*, 25(3), 276-291. <https://doi.org/10.1080/13569775.2018.1555781.in>
- May, C., Nölke, A., & Schedelik, M. (2019b). Institutional complementarities in Brazilian industrial policies: The case of finance. In M. Balestro, & F. Gaitán (Eds.), *Untangling industrial policy: Ideas and coordination between state and business* (pp. 147-178). Verbená Editora. https://www.researchgate.net/publication/333245347_Untangling_industrial_policy_ideas_and_coordination_between_state_and_business_Moises_Balestro_Flavio_Gaitan_Org
- McNally, C. A. (2013a). The challenge of refurbished state capitalism: Implications for the global political economic order. *Dms-der Moderne Staat-Zeitschrift für Public Policy, Recht und Management*, 6(1), 33-48. https://www.researchgate.net/publication/280559225_The_Challenge_of_Refurbished_State_Capitalism_Implications_for_the_Global_Political_Economic_Order
- McNally, C. A. (2013b). How emerging forms of capitalism are changing the global economic order. *Asia-Pacific Issues, Analysis from the East-West Center* No. 107, 1-8. https://www.researchgate.net/publication/290159586_How_emerging_forms_of_capitalism_are_changing_the_global_economic_order
- Meckling, J., Kong, B., & Madan, T. (2015). Oil and state capitalism: Government-firm cooptation in China and India. *Review of International Political Economy*, 22(6), 1159-1187. <https://doi.org/10.1080/09692290.2015.1089303>
- Mishra, R. K. (2014). *Role of state-owned enterprises in India's economic development*. Workshop on State-Owned Enterprises in the Development Process, OECD Conference Centre. https://www.oecd.org/daf/ca/Workshop_SOEsDevelopmentProcess_India.pdf
- Musacchio, A., & Lazzarini, S. G. (2014). *State-owned enterprises In Brazil: History and lessons*. Workshop on State-Owned Enterprises in the Development Process, OECD Conference Centre. https://www.oecd.org/daf/ca/workshop_soedsdevelopmentprocess_brazil.pdf
- Musacchio, A. & Lazzarini, S. G. (2016). The reinvention of state capitalism in Brazil, 1970-2012. In B. R. Schneider (Ed.), *New order and progress: development and democracy in Brazil* (pp. 107-133). Oxford University Press. <https://oxford.universitypressscholarship.com/view/10.1093/acprof:oso/9780190462888.001.0001/acprof-9780190462888>
- Musacchio, A., Lazzarini, S. G., & Aguilera, R. V. (2015). New varieties of state capitalism: Strategic and governance implications. *Academy of Management Perspectives*, 29(1), 115-131. <https://journals.aom.org/doi/abs/10.5465/amp.2013.0094>
- Naughton, B. (2015). The transformation of the state sector: SASAC, the market economy, and the new national champions. In B. Naughton, & K. S. Tsai (Eds.), *State capitalism, institutional adaptation, and the Chinese miracle* (pp. 46-71). Cambridge University Press. <https://www.cambridge.org/core/books/state-capitalism-institutional-adaptation-and-the-chinese-miracle/B22E95BADECE68CF04EC39682D8953C8>
- NIIF. (2020). https://niifindia.in/our_funds/

- Nölke, A. (2014). Introduction: Toward state capitalism 3.0. In A. Nölke (Ed.), *Multinational corporations from emerging markets: State capitalism 3.0* (pp. 1-12). Palgrave Macmillan. <https://www.palgrave.com/gp/book/9781137359490>
- Nölke, A., Brink, T. T., May, C., & Claar, S. (2020). *State-permeated capitalism in large emerging economies*. Routledge. <https://www.routledge.com/State-permeated-Capitalism-in-Large-Emerging-Economies/Nolke-Brink-May-Claar/p/book/9780367777708>
- OECD. (2013). *Russia: Modernising the economy*. OECD Publishing. <https://www.oecd.org/publications/russia-modernising-the-economy-9789264207998-en.htm>
- OECD. (2016). *Broadening the ownership of state-owned enterprises: A comparison of governance practices*. OECD Publishing. <https://www.oecd.org/publications/broadening-the-ownership-of-state-owned-enterprises-9789264244603-en.htm>
- OECD. (2020). *OECD review of the corporate governance of state-owned enterprises: Brazil*. OECD Publishing. <https://www.oecd.org/brazil/soe-review-brazil.htm>
- OECD. (2021). *Indicators of product market regulation*. <https://www.oecd.org/economy/reform/indicators-of-product-market-regulation/>
- Oktay, F. (2017). *Çin: Yeni büyük güç ve değişen dünya dengeleri*. İş bankası Yayınları. <https://www.kitapyurdu.com/kitap/cin-yeni-buyuk-guc-ve-degis-en-dunya-dengeleri/429729.html>
- Overbeek, H. (2012). Sovereign wealth funds in the global political economy: The case of China. H. Overbeek, & B. V. Apeldoorn (Eds.), *Neoliberalism in crisis* (pp. 138-160). Palgrave Macmillan. https://link.springer.com/chapter/10.1057/9781137002471_7
- Pargendler, M. (2014). *Governing state capitalism: The case of Brazil*. https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2493402
- Peaucelle, I. (2010). *Sovereign wealth funds, BRIC and sustainable development*. Working Paper for IV Forum. Environment, Innovation and Sustainable development, 1-25. https://doi.org/10.1007/978-3-319-44645-5_15
- Radygin, A. (2004, April 13). Russia en route to state capitalism?. *Global Affairs*, <https://eng.globalaffairs.ru/articles/russia-en-route-to-state-capitalism/>
- Radygin, A. D., Aksenov, I. V., Malyginov, G. N., Entov, R. M., Abramov, A. E., Ilyasova, G. U., & Chernova, M. I. (2018). Effective management of state property in 2018-2024 and up to 2035. *Center for Strategic Research Analytical Report*. <https://cyberleninka.ru/article/n/effective-management-of-state-property-in-2018-2024-and-up-to-2035-analytical-report>
- Reddy, K. S. (2019). Pot the ball? Sovereign wealth funds' outward FDI in times of global financial market turbulence: A yield institutions-based view. *Central Bank Review*, 19, 129-139. <https://doi.org/10.1016/j.cbrev.2019.08.003>
- SASAC. (2020). *SOEs in past 5 years*. http://en.sasac.gov.cn/2020/12/22/c_6394.htm
- SASAC. (2021). *Directory*. <http://en.sasac.gov.cn/directory.html>
- Sovereign Wealth Fund Institute. (2021). <https://www.swfinstitute.org/>
- Sperber, N. (2019). The many lives of state capitalism: From classical marxism to free-market advocacy. *History of the Human Sciences*, 32(3), 100-124. <https://doi.org/10.1177/0952695118815553>
- Sturesson, J., McIntyre, S., & Jones, N. C. (2015). *State-owned enterprises catalysts for public value creation?*. <https://www.pwc.com/gr/en/publications/government/state-owned-enterprises-catalysts-for-public-value-creation.html>
- Sweidan, O. D. (2021). State capitalism and energy democracy. *Geoforum*, 125, 181-184. <https://doi.org/10.1016/j.geoforum.2021.04.008>

- Szamosszegi, A., & Kyle, C. (2011). *An analysis of state-owned enterprises and state capitalism in China*. US-China Economic and Security Review Commission. https://www.researchgate.net/publication/290980301_An_Analysis_of_State-Owned_Enterprises_and_State_Capitalism_in_China
- Şimşek, O. (2017). *Küreselleşme ve yeni devlet kapitalizminin yükselişi*. Türk Metal Sendikası Araştırma ve Eğitim Merkezi Yayınları-7. https://www.researchgate.net/publication/311558842_Yeni_Devlet_Kapitalizminin_Yukselisi_Kuresel_Ekonomi-Politik_Bir_Inceleme
- Taylor, M. (2015). The unchanging core of Brazilian state capitalism, 1985-2015. *School of International Service Research Paper Series*, (2015-8), 1-32. https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2674332
- The Heritage Foundation. (2021). *Country rankings*. <https://www.heritage.org/index/ranking>
- Thomas, S., & Chen, J. (2018). The role of China's sovereign wealth funds in president Xi Jinping's ambitious Belt and Road Initiative. In W. Zhang, I. Alon, & C. Lattemann (Eds.), *China's Belt and Road Initiative changing the rules of globalization* (pp. 289-303). Palgrave Macmillan. <https://doi.org/10.1007/978-3-319-75435-2>
- Tsai, K. S., & Naughton, B. (2015). Introduction: State capitalism and the Chinese economic miracle. In B. Naughton, & K. S. Tsai (Eds.), *State capitalism, institutional adaptation, and the Chinese miracle* (pp. 1-24). Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9781139962858>
- UNCTAD. (2009). *World investment report 2009: Transnational corporations, agricultural production and development*. <https://unctad.org/statistics>
- UNCTAD. (2015). *World Investment Report 2015: Reforming international investment governance*. <https://unctad.org/statistics>
- UNCTAD. (2021). <https://unctad.org/statistics>
- Woetzel, J., Seong, J., Leung, N., Ngai, J., Manyika, J., Madgavkar, A., Lund, S., & Mironenko, A. (2019). *China and the world: Inside the dynamics of a changing relationship*. McKinsey Global Institute Report. <https://www.mckinsey.com/featured-insights/china/china-and-the-world-inside-the-dynamics-of-a-changing-relationship>
- Wooldridge, A. (2012, January 21). The visible hand. *The Economist*. <https://www.economist.com/special-report/2012/01/21/the-visible-hand>
- Xing, L., & Shaw, T. M. (2013). The political economy of Chinese state capitalism. *JCIR*, 1(1), 88-113. https://www.researchgate.net/publication/293569617_The_Political_Economy_of_Chinese_State_Capitalism
- Yang, Y., & Lee, P. (2018). State capitalism, state-owned banks, and wto's subsidy regime: Proposing an institution theory. *Stanford Journal of International Law*, 54(2), 117-158. https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3202377



Avrupa Ülkeleri Perspektifinden Şehir Eşleştirme Town-Twinning from European Countries Perspective

Zuhal ÖNEZ ÇETİN¹

Öz

Amaç: Bu araştırmanın amacı, Avrupa’da şehir eşleştirme sürecinin, başlangıcından bugüne tarihsel olarak incelenmesi ve 2020 dönemi Vatandaşlar için Avrupa Programı (*Europe for Citizens Programme*) çerçevesinde desteklenen Avrupa Birliği ülkelerinin şehir eşleştirme kapsamında ürettikleri şehir eşleştirme projelerinin öne çıkan konularının araştırılmasıdır.

Tasarım/Yöntem: Araştırmada öncelikle Avrupa’da şehir eşleştirme süreci tarihsel gelişimi doküman analizi yöntemiyle araştırılmıştır. Ayrıca, Vatandaşlar için Avrupa Programı 2020 dönemi birinci ve ikinci dönem başvuruları incelenmiştir. Vatandaşlar için Avrupa Programı çerçevesinde şehir eşleştirme programında 2020 yılı döneminde Avrupa Birliği ülkelerinin 25.000 Euro maksimum AB hibesi alan projeleri detaylı olarak incelenmiştir.

Bulgular: Çalışma sonucunda, Vatandaşlar için Avrupa Programı’nın 2020 yılı ilk ve ikinci dönem başvurularında başarılı olan Avrupa Birliği ülkeleri projelerinde ortak konuların Avrupa’nın geleceği, katılım, çevre, çocuk ve dayanışmaya ilişkin olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Sınırlılıklar: Çalışmanın belirli bir dönemdeki şehir eşleştirme projelerini incelemesi ve çalışmada sadece Avrupa Birliği ülkelerinin şehir eşleştirme projelerinin araştırılması araştırmanın sınırlılıklarıdır.

Özgünlük/Değer: Çalışma, Avrupa’da şehir eşleştirme süreci ve son dönemde Avrupa Birliği ülkelerinin ürettikleri şehir eşleştirme projelerinin hangi konularda ön plana çıktığı ile ilgili konularda akademik literatüre katkı sağlayacaktır.

Anahtar Kelimeler: Şehir-Eşleştirme, Avrupa, Avrupa Ülkeleri, Vatandaşlar için Avrupa Programı

Abstract

Purpose: The objective of this research is to search the town twinning process in Europe from the beginning to today historically and to investigate the prominent issues of the town twinning projects produced by European Union countries within the scope of town twinning supported within the scope of the 2020 period Europe for Citizens Programme.

Design/Methodology: In the research, firstly, the historical development of the town twinning process in Europe was searched by the method of document analysis. Additionally, applications for the first and second periods of Europe for Citizens Programme 2020 were examined. Within the scope of Europe for Citizens Programme, the projects of European Union countries that received a maximum EU grant of 25.000 Euros in the period of 2020 in the town twinning program were examined in detail.

Findings: In the result of the study, it has reached the conclusion that the common issues in the projects of European Union countries that were successful in the applications of the Europe for Citizens Programme in the first and second terms of 2020 are related to the future of Europe, participation, environment, children and solidarity.

Limitations: The limitations of the study are the study examines the town twinning projects in a certain period and only the town twinning projects of the European Union countries are investigated in the study.

Originality/Value: The study will contribute to the academic literature on the town twinning process in Europe and the topics on which the town twinning projects produced by the European Union countries have come to the fore.

Keywords: Town-Twinning, Europe, European Countries, Europe for Citizens Programme

¹ Dr. Öğr. Üyesi, Uşak Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Kamu Yönetimi Bölümü, zuhal_cetin@usak.edu.tr, ORCID: 0000-0002-4241-1487

1. GİRİŞ

Yirminci yüzyılın son yirmi yıllık döneminde kentler uluslararası ilişkiler konusunda aktif katılımcılar haline gelmişlerdir ve buna ilişkin üç neden sıralamak mümkündür: Kentleşme, tüm gelişmekte olan ülkeler için büyüyen bir eğilim durumundadır; küreselleşme, kentlerin dünyada belirleyici konumlarının daha açık bir şekilde tanınmasına neden olmaktadır; kent yönetimleri uluslararası bağlantılar geliştirmek adına girişimlerde bulunmakta ve amaçları da dünyadaki konumlarını muhafaza etmek ve gelecekte sosyal ve ekonomik refahlarına katkıda bulunmaktadır (Habitat & UTO/FMCU, 2001: 5). Dünyada, çeşitli sosyal bölgesel topluluklar eşleştirme ilişkileri gerçekleştirmiş bulunmakta ve bunların büyük çoğunluğunu belediyeler oluşturmaktadır. Paris, Londra, Berlin ve New York City içerisindeki eyaletler, iller, bölgeler, ilçeler veya eşdeğerleri, kentsel mahalleler de eşleştirme sürecinde aktif oyuncular olarak yer almaktadırlar (Zelinsky, 1991: 4).

Kent işbirliklerinin önemli hale geldiği günümüzde, kentler arasında uygulanmakta olan şehir eşleştirme programlarının önemi giderek artmaktadır. Eşleştirme kavramsal olarak, Cooper (1984: 2) tarafından gelişmekte olan bir ülkede faaliyetlerini yürütmekte olan bir kuruluş ile dünyanın farklı bir yerinde benzer bir kuruluş ancak diğer kuruluşa nazaran daha olgun olan bir kuruluş arasındaki profesyonel bir ilişki olarak tanımlanabileceğini belirtmektedir. Buna ek olarak, şehir eşleştirmenin iki şekilde ifadesi bulunmaktadır: Birincisi nesnel olarak var olan mekânsal-tarihsel özellikler şeklinde, belirli mekânsal bir alana özgü ve paylaşılan ekonomik, sosyal ve politik süreçlerle ilgili ortak kökenleri ve paylaşılan genleri ortaya koymaktadır. İkincil olarak, şehir eşleştirme mevcut ilişkilerin organizasyonuna ilişkin bir şehir stratejisidir (Jańczak, 2017: 479).

Bu doğrultuda, kültürel ve tarihi bağları ortak olan ülkelerin aralarında çok sayıda eşleştirme bulunmakta ve bu eşleştirmelerin büyük bir kısmı birbirlerine ortak sınırları bulunan ülkelerin yetkililerinin bir araya gelmelerini sağlamaktadır. Bu kapsamda, bazı ülkelerin eşleştirmeye ilişkin olarak daha aktif konumda yer aldıkları görülmektedir. Fransa ve Almanya gibi ülkelerin eşleştirmelerin sayısının yüksek olduğu ve bu ülkeleri de İtalya, Polonya, Birleşik Krallık gibi ülkeler izlemektedir (Council of European Municipalities and Regions, 2007: 4). Avrupa'ya bakıldığında, 1950'lerde şehir eşleştirme hareketinin başladığı görülmekte ve şehir eşleştirme birçok konuda araç rolü üstlenmektedir. Şehir eşleştirmenin bir araç rolü üstlenerek destek olduğu konuları şu şekilde sıralamak mümkündür: Avrupa kimliğini teşvik etmek, sivil katılımı güçlendirmek, yeni kültürler keşfetmek, önyargılarla mücadele etmek, kültürlerarası alışverişler. Bu kapsamda, yerel yönetimlere sağladığı yararlar ise ortak ilgi alanlarına ilişkin en iyi uygulamaların paylaşılması ve uzmanlık ve bilgi alışverişinde bulunmalarına yöneliktir (Local & Regional Europe White Paper, 2011: 24). Çalışma kapsamında, ilk olarak şehir eşleştirme kavramsal olarak detaylı bir şekilde incelenmiş ve kentler arası işbirliğine yol açan nedenler, şehir eşleştirmenin kapsamı, amaçları ve faydaları, şehir eşleştirmede faaliyet türleri ve ülkelerin şehir eşleştirme süreçleri ve şehir eşleştirme sürecinde başarı unsurları üzerinde durulmuştur. İkinci olarak, çalışmada, Avrupa'nın şehir eşleştirmeye ilişkin süreci tarihsel olarak incelenmiştir. Çalışmada, üçüncü aşamada, Avrupa ülkelerinin genel olarak şehir eşleştirmede iyi uygulama örneklerine değinildikten sonra Vatandaşlar için Avrupa Programı (*Europe for Citizens Program*) kapsamında Avrupa ülkelerinin 2020 yılındaki şehir eşleştirme projelerinin daha çok hangi konulara doğru yöneldikleri araştırılmıştır. Sonuç bölümünde, Avrupa ülkelerinin şehir eşleştirme süreçlerine ilişkin genel öneri ve tespitlerde bulunulmuştur.

2. KENTLER ARASI İŞBİRLİĞİ KAPSAMINDA ŞEHİR EŞLEŞTİRME KAVRAMI

Kentler arasındaki işbirliği (*city to city cooperation*)'ni tetikleyen faktörlere ilişkin olarak, kentler arasındaki işbirliğinin kentlerin kendilerine özgü menfaatlerini izlemek için stratejik bir araç olarak düşünülmesi, kentlerin uluslararası ölçekte katılımını tetikleyen çok sayıda faktörü belirlemeye imkân tanımaktadır (Council of Europe, 2015: 8). Kentler arasındaki işbirliğine sebebiyet veren faktörler üç önemli yaklaşım çerçevesinde açıklanmaktadır. Bunlardan ilk yaklaşım olan faydacı yaklaşım açısından, kentler çıkarlarını muhafaza etmek ve destek olmak adına diplomasi girişimlerinde bulunurlar. İkincil olarak, katılım yaklaşımı çerçevesinde, kentler vatandaş aktivizmine (*citizen activism*) yanıt verebilmek adına kent işbirliklerine katılabilirler, toplum belediye temsilcilerini uluslararası bir perspektif çerçevesinde eylem ve faaliyet üstlenmelerini isteyebilirler. Son olarak, dayanışma yaklaşımı kapsamında kent işbirlikleri belediyelerin cevap verme gereksinimini

hissettiği dayanışma sınırlarından (*solidarity bounds*) kaynaklı olabilir (Council of Europe, 2015: 8). Ayrıca, dış faktörler kentler arasındaki işbirliğinin kapsam ve türüne etki etmektedir ve bu faktörler yasal ve idari çerçeveler, kaynakların kullanılabilirliği, merkez ve çevre bölünmesi (*centre-periphery divide*), katılım ve temsil ve uluslararası ağlar olarak sıralanmaktadır (Council of Europe, 2015: 9-10).

Eşleştirme ya da kardeşlik düzenlemeleri genel olarak belediye başkanları aracılığıyla imzalanan yazılı bir anlaşmaya dayalı mutabakat zaptı temelinde bulunmakta ve iki şehrin kendi aralarındaki resmi mutabakat anlaşmaları olarak geniş dostluk beyanları, spesifik iş işbirliği, çevre, eğitim gibi konulara ilişkin ortaklıklara dair anlaşmalara dayalı olabilmekte ve bu anlaşmalar iki şehir arasında özel bir tür ilişkiyi belirtmek üzere oluşturulmaktadır (Acuto vd., 2016: 5).

şehir eşleştirme ya da kardeş şehir olarak ifade edilmekte olan kavram, iki ya da daha çok şehir arasında kurulabilen ve her türlü ilişkiyi içerebilen bir kavramdır ve eşleştirmeye dayalı ilişkiler iletişim kurmak ve deneyim paylaşmayı içerebileceği gibi daha gelişmiş bir ortaklık ve işbirliğini de kapsayabilmektedir. Bu doğrultuda, şehir eşleştirmenin genel amaçları şu şekilde belirtilmektedir; toplulukları ve kentleri birbirlerine daha yakın hale getirmek, bu sayede kapsayıcı ve katılımcı bir şekilde gelişmelerine yarar sağlamak ve uzun bir periyotta dünya barışı ve sürdürülebilir kalkınmaya hizmet etmektir (Twinning Tool, 2021). Ayrıca, şehir eşleştirme uygulamalarının odak noktaları araştırma ve geliştirme, kriz yönetimi, teknoloji transferi, yerel ekonomik gelişme, sosyal gelişme, politika geliştirme, çevre koruma, teknik bilgi alışverişi, iyi yönetim, ademi merkezizetilik ve kültürler arası değişim olarak ifade edilmektedir (The Handbook of Town Twinning, 2019: 7).

Bu kapsamda, Joenniemi ve Jańczak (2017: 423) şehir eşleştirmeye ilişkin iki kategoriye açıklamaktadırlar: İlki bir sınır içerisinde yer alan ve birbirlerine doğrudan komşu olan kentlere ilişkin bulunmakta ve bu kapsamdaki eşleştirme ortak tarihsel kökenleri ve mevcut karşılıklı ilişkileri, gelecekteki işbirliği potansiyelleri konularıyla alakalı bulunmaktadır. İkinci eşleştirme kategorisiyse devlet sınırlarını aşmakta olan bir kimlik geliştirmede yaratıcı bir yaklaşım kullanan ve bu kapsamda uluslararası ilişkiler alanına giren örnekler ön plana çıkarılmaktadır (Joenniemi & Jańczak, 2017: 423).

Gelişmekte olan ölkelerdeki kurumların dünyanın farklı bölgelerinde yer alan birbirlerine benzer fakat olgunluk olarak daha üst seviyede yer alan kuruluşlarla eşleştirilmesi personeli eğitme, yönetim teknikleri oluşturma ve bilgi aktarımı konularında etkili olmakta; çalışan varlıklar arasındaki profesyonel ilişkiler zamanla esneklik ve tamamlayıcılık gibi faydalar sunmaktadır (Cooper, 1984: iii). Bu doğrultuda, şehir eşleştirmenin yararlarının belirli konuları kapsadığı belirtilmektedir. Kapasite geliştirme çerçevesinde, bilgi ve beceri aktarılması vasıtasıyla eşleştirmeye dahil olan kuruluşların daha güçlü hale gelmelerine imkan tanıyabilir. Buna ek olarak, en iyi uygulamaların değişimi kapsamında eşleştirme vasıtasıyla etkili olan politika, teknik ve müdahaleler tespit edilip bunlara ilişkin bilginin yayılımına imkân sağlanabilir. Ayrıca, etkililik çerçevesinde, belirli bir girişimde ortaklık yapmayı kapsayan eşleştirme daha etkili ve daha güçlü programlarla sonuçlanabilir. Ağ oluşturma kapsamında, eşleştirme kartopu etkisi yoluyla daha büyük ağ yaratılmasına faydası olabilir, eşleştirmeye katılan kentler birbirlerinin halihazırdaki ağlarına maruz kalır. Son olarak, dayanışma çerçevesinde, eşleştirme daha geniş bir topluluğa aidiyet hissi oluşumuna katkı sağlar (WHO Regional Office for Europe, 2001: 2-3). Ayrıca, şehir eşleştirmenin sağlayabileceği katkıları, Handley (2006: 6-8) üç başlık çerçevesinde şu şekilde ifade etmektedir: Yerel yönetimin avantajları hizmet sunumunu ve problem çözmeyi iyileştirmek, küresel ve Avrupa farkındalığını arttırmak, AB finansmanına erişim, personel gelişimi ve eğitimi, üye geliştirme ve eğitim; bireyler arası faydalar hoşgörüyü teşvik etmek ve anlayışı arttırmak, daha güçlü topluluk ortaklıklarını teşvik etmek, gençlik faaliyetlerini geliştirmek; genel faydalar toplum refahını teşvik etmek, kamu bilinci ve öğrenme, eğitim, ekonomi ve iş geliştirme ve küresel bir fark yaratmak.

şehir eşleştirme farklı türlerde gerçekleşmekte ve faaliyetler genel olarak bilgi alışverişleri, teknik değişimler, belirli girişimler üzerinde işbirlikleri ve eğitim değişimleri şeklinde dört kategoride olabilmektedir (WHO Regional Office for Europe, 2001: 3). Buna ek olarak, şehir eşleştirme kapsamında uygulanabilecek faaliyetler şu şekilde de belirtilmektedir: Uluslararası standartların geliştirilmesi, analiz, izleme ve değerlendirme faaliyetleri, çalışma ziyaretleri, yenilikçi bilgi sistemlerini paylaşma, personel değişimi, kapasite geliştirme faaliyetleri, mevzuatın daha iyi hale getirilmesi, ortak, yöntem, araç ve kılavuzlar oluşturmak, bilgi ve teknik bilgi değiş tokuşu amacıyla

iletişim ağları inşa etmek, proje uygulaması ve düzenli etkinlikler (The Handbook of Town Twinning, 2019: 7-8).

Bu doğrultuda, kentler arası işbirliği için proje yönetimi çerçevesindeki analitik adımlar: Problemlerin tanımlanması, hedeflerin belirlenmesi, eylemlerin tanımlanması, etkilerin tanımlanması, göstergeler geliştirilmesi ve izleme ve değerlendirme çerçevesinin tasarlanmasından oluşmaktadır (Council of Europe, 2015: 42-43). Buna ek olarak, Handley (2006: 12) ortaklık kurmanın adımlarını gerekçenin anlaşılması, desteğe sahip olunduğundan emin olunması, bir ortak bulunması, ortaklık ilişkisinin resmileştirilmesi, ortaklığın artırılması ve izleme olarak ifade etmektedir.

İki toplumdan belediye başkanları ya da en yüksek seçilmiş ya da atanmış yetkililer ortaklığı oluşturan bir mutabakat belgesi (*memorandum of understanding*) imzaladıkları zaman kardeş şehir ilişkisi resmi şekilde kurulmuş olmaktadır ve bu ortaklık uzun bir sürecin sonucu olarak ortaya çıkmakta ve bu süreç yerel kardeş şehir organizasyonu ile beraber belediye ve diğer yerel ilgili kurumları içermektedir. Şehir eşleştirme ya da kardeş şehir basamakları şu aşamalardan oluşmaktadır: Planlama Süreci, Araştırma Süreci (nüfus boyutu, coğrafya, endüstriler, akademik kurumlar, kültürel kurumlar, önceden var olan ilişkiler ve tarihsel bağlantılar), İletişim Hattı Geliştirme, Yazışma Aşaması, Ortaklık Sözleşmesini Geliştirme, İmza Töreni, Uygulama ve Değerlendirme (Sister Cities International, 2017: 1-3). Şehir eşleştirme basamakları ya da proje yönetimi çerçevesindeki analitik adımlara ek olarak şehir eşleştirmede başarıyı sağlayacak olan belirli unsurlar bulunmaktadır.

Şehir eşleştirme sürecinde başarının on anahtarı şu konularla sıralanmaktadır: Doğru ortaklar bulunmalı, vatandaşlar ve tüm toplum sürece katılmalı, bir Avrupa boyutu sürece eklenmeli, ortak hedefler tespit edilmeli, bir destek yapısı oluşturulmalı, okullar ve gençlerle çalışılması gerekli, günümüzün temel problemlerine değinilmeli, sürdürülebilir bir ilişki planlanmalı, geleceğe odaklanılmalı ve yeni değişimlerin temeli yaratılmalı, bir bütçe oluşumu sağlanmalı ve mali durum değerlendirilmelidir (Local & Regional Europe, 2021a). Buna ek olarak, şehir eşleştirme sürecinde başarının unsurları şu başlıklarla da ifade edilmektedir: Bağlılık, çok düzeyli katılım, uzmanlık, esneklik, uygunluk, takip etmek, olumlu iş ilişkisi (Ouchi, 2004: 14). Son olarak, eşleştirme uygulamasında ortak seçimi öncesinde göz önünde bulundurulması gerekli olan şehrin büyüklüğü, coğrafi yakınlık, ana ekonomik faaliyet, tarihi-kültürel bağlar, eğitimsel ve kültürel değişimler ve siyasi teşvikler gibi eşleştirmenin başarılı sonuç vermesini etkileyen kriterler söz konusu bulunmaktadır (Hellenic Republic, 2007: 33).

3. AVRUPA'DA ŞEHİR EŞLEŞTİRME

Çalışmada, Avrupa'da şehir eşleştirme başlığı kapsamında, Avrupa'da şehir eşleştirmenin tarihsel seyri, Avrupa şehir-eşleştirme iyi uygulama örnekleri ve Vatandaşlar için Avrupa Programı ayrıntılı bir şekilde incelenmiştir.

3.1. Avrupa'da Şehir Eşleştirmenin Tarihsel Seyri

Son yirmi yıllık dönemde, şehir eşleştirme Avrupa'da popüler durumda bulunmakta ve şehir eşleştirme Batı Avrupa ve İskandinav ülkeleri arasındaki uzun süreli işbirliğini kapsamakla birlikte post-sosyalist devletleri de içermektedir. Bu çerçevede, çok sayıda Avrupa belediyesi eşleştirmeyi sürdürülebilir kalkınmayı mümkün kılmak ve yerel problemlere çözüm üretebilmek adına bir araç niteliğinde değerlendirmektedir (Joenniemi & Serguinin, 2011a: 120).

Şehir eşleştirme uygulaması 1950'li yıllarda Avrupa'da başlamıştır. Avrupa'yı yıkıcı bir savaştan korumak ve tüm Avrupa ülkeleri arasında genel barış ve bütünlüğü teşvik etmek amacıyla II. Dünya Savaşı'ndan sonra çeşitli bölgesel örgütler kurulmuş ve bu örgütler farklı belediyelerden bireyleri çeşitli kültürel ve dostluk etkinlikleriyle bir araya getirmiştir. Bu örgütler zaman içerisinde Avrupa belediyeleri arasında sosyal ve ekonomik ilişkileri desteklemiştir (Ouchi, 2004: 2). Bu kapsamda, eşleştirmenin erken bir uygulaması 1947 yılında Bristol Konseyi tarafından gerçekleştirilmiştir; 1947'de Bristol Konseyi 5 destekçi vatandaşı Hanover'a iyi niyet misyonu ile göndermiş ve bu uygulamayı Bordeaux-Bristol ile Velettes-sur-mer- Greenock izlemiştir. İlgili dönemden bu yana, şehir eşleştirme kurumu ve Avrupa fikrinin yayılımı birlikte ilerlemekle beraber, bu ilerlemeyi Birleşik Şehir Örgütü (UTO) ve Belediyeler ve Bölgeler Konseyi (CEMR/ Council of Municipalities and Regions) desteklemiştir (Hellenic Republic, 2007: 19-20).

Bu kapsamda, şehir eşleştirme hareketi 1945 sonrası, Avrupa'nın savaş nedeni ile parçalanmayacağını taahhüt eden vatandaşların ve belediye başkanlarının desteği ile başlangıcı sağlanmış ve kısa bir periyoda kadar eşleştirmelerin büyük bir çoğunluğu savaşla bölünmüş ülkelerin şehirleri arasında gerçekleşmiştir. Eşleştirme hareketinin desteklenmesi 1951 tarihinde Avrupa Belediyeler Konseyi'nin (*Council of European Municipalities*) temel alanlarından biri olarak belirtilmekte ve 1950'li yıllarda eşleştirme aralığında ve sayılarında bir artış söz konusu bulunduğu ifade edilmektedir (Local & Regional Europe, 2021b). 1951 yılında elli belediye başkanı güç birliği yaparak Avrupa'yı inşa etme girişimine yerel boyutu eklemiştir ve gönüllü organizasyon olan Belediyeler ve Bölgeler Konseyini (CEMR) kurmuştur. 1957 tarihinde, Avrupa Konseyi Yerel ve Bölgesel Yönetimler Kongresi (CLRAE) yerel yönetimlerin Avrupa fikrinin yayılmasına dahil edilmesi ile alakalı Raporu kabul etmiştir (Hellenic Republic, 2007: 20). 1951 yılında kurulan CEMR en geniş Avrupa yerel ve bölgesel yönetim birliği olarak nitelendirilmekte ve çalışmalarının; belediyeler ve bölgeler üzerinde etkiye sahip bulunan tüm alanlarda Avrupa politikasını ve mevzuatını etkilemek ve Ulusal temsilci birlikleri aracılığıyla Avrupa yerel ve bölgesel yönetimleri arasında tartışma ve işbirliği oluşturmak amacıyla bir forum sağlanması olarak belirtilmektedir (Vilar, 2021: 3-6).

İlk eşleştirme anlaşmaları I. Dünya Savaşı sonrası kaydedilmiştir ve yerel yönetimlerin uluslararası temaslarında artış sağlanmasıysa II. Dünya Savaşı sonrası gerçekleşmiştir. Avrupa vatandaşları ve siyasetçilerinin bütüncül ve barışçıl bir Avrupa vizyonunu oluşturabilmek için Avrupa'da yer alan ülkeler arasında yakın derecede bağlar kurmanın bir ihtiyaç olduğunu fark ettikleri belirtilmektedir. Bu bağlamda, eşleştirmenin Avrupa ülkelerinin ortak problemlere karşı bir arada başa çıkabilmelerine ve vatandaş ve karar vericiler arasında dost ilişkileri oluşturulmasına imkân sağladığı ifade edilmektedir. Şehir eşleştirmenin temel değerleri Avrupa vatandaşlar ve halkları arasında işbirliği, dostluk ve karşılıklı anlayış olarak belirtilmektedir (Cities, 2015: 3).

Eşleştirme uygulamalarının, özellikle 1980'lerin başlarında kısmi olarak teknik yardım olarak bilinmekte olan o dönemki geleneksel kalkınma işbirliği formunun sonuçlarından yeterli derece memnun olunmamasından kaynaklanan bir gelişme olarak görülebileceği belirtilmektedir (Jones & Blunt, 1999: 384). 1988 yılında Avrupa Parlamentosu, Nicole Fontaine tarafından hazırlanan Eşleştirme Raporu'nu kabul etmiştir ve İlgili Rapor' da eşleştirmenin Avrupa'nın birleşmesi idealini desteklediğini ve bir Avrupa kültür ağının yaratılmasına fayda sağladığı belirtilmektedir. Fontaine hazırladığı Rapor'da eşleştirmelerin genişlemesinde karşılaşılan problemleri coğrafi mesafeler, dil sorunları, küçük ölçekli belediyeler, girişimlerin eşitsiz dağılımı olarak sıralamaktadır (Hellenic Republic, 2007: 21).

1993 yılında Avrupa Komisyonu eşleşmiş şehirler tarafından yürütülen ve bir önceki yıl topluluk hibesi alan en değerli eşleştirme projeleri adına bir ödül oluşturma kararı almıştır. Bu ödüller "Şehir Eşleştirmenin Altın Yıldızları" (*Golden Stars of Town Twinning*) olarak isimlendirilmekte ve her yıl Komisyon Genel Sekreterliği tarafından ödüller sunulmaktadır. Bu ödüllerin Avrupa entegrasyonuna olan bağlıklarını net bir şekilde ortaya koymakta olan, Avrupa Birliği'nin içerisinden ve dışından bireyleri bir araya getiren, bu doğrultuda Avrupa vatandaşları arasında yakın ilişkiler kurmaya faydalı olan kentlere verildiği belirtilmektedir (European Commission, 1997: 15). Buna ek olarak, Avrupa Komisyonu (*European Commission/ EC*) Eşleştirme Girişimi 1998 yılında başlamıştır ve bu girişimin amacı aday ülkelerin Avrupa Birliğine katılım sürecini daha kolay hale getirmektir. Aday ülkelerin tüm AB üyelerini bağlamakta olan ortak yükümlülük ve yetkileri benimsemeleri ve uygulamaları adına ilgili ülkelerin AB ye katılım öncesi idari ve kurumsal kapasitelerini güçlendirmeleri ve geliştirmeleri gerekliliği ifade edilmektedir. Avrupa Komisyonu eşleştirme sürecini aday ülkelere katılım öncesi destek imkânı sunmanın aracı olarak kullanmıştır (Ouchi, 2004: 7).

Bu kapsamda, eşleştirme projeleri, aday ülkelerin AB yükümlülüklerini üstlenmeye hazır hale gelebilmeleri adına güçlü kurumsal kapasite oluşturmak üzere düzenleme konusu edilmektedir ve bu amaçla projelerin özellikleri şu şekilde belirtilmektedir (Ouchi, 2004: 8);

- Eşleştirmenin hedefi sonuç odaklı bulunmaktadır ve projeler belirgin ve garantili sonuçlar verecek şekilde oluşturulmuştur.

- Eşleştirme (*Twinning*) proje temelinde çalışmakta ve taraflar belirli bir projeyi ortaklaşa uygulamakta, ayrıntılı bir çalışma programı ve bu programı başarmının yolları üzerinde önceden anlaşma sağlarlar.
- Avrupa Komisyonu ve her aday ülke tarafından bir ihtiyaç değerlemesi gerçekleştirilmekte ve bu değerlemedeki amaç AB tarafından belirlenen önceliklerle aday ülkenin ihtiyaçlarını eşleştirmeye destek olabilmektir; AB üye ülkeleri, bir projede belirlenen ihtiyaçların karşılanması amacı ile yöntemler önermeye davet edilir.
- Projeler, projenin kapsadığı zaman dilimi boyunca Avrupa Komisyonu tarafından izlenmekte ve projenin odak noktası Avrupa Komisyonu onayı ile ihtiyaca uygun bir şekilde ilgili projenin süreci kapsamında ayarlanabilmektedir.

Bu kapsamda, eşleştirme Avrupa Birliği ülkeleri ile sınırlı olmamakla birlikte Norveç ve İsviçre gibi ülkeler eşleştirmeye aktif olarak katılan ülkelerdir. Eşleştirmenin Avrupa Birliğinin 6 ülkesinden genişlemesinin her temel aşamasında pozitif yönde bir rolü olduğu ifade edilmektedir (Local & Regional Europe, 2021b). 2006 yılında CEMR üye dernekleri ile gerçekleştirilen 35 ülkeyi kapsayan bir araştırma, en az iki yerel yönetimi kapsayan 17.000 üzerinde eşleştirmenin Avrupa’da olduğu sonucunu ortaya koymaktadır (Council of European Municipalities and Regions, 2007: 3).

3.2. Avrupa Şehir-Eşleştirme İyi Uygulama Örnekleri

Bu kapsamda, şehir eşleştirmenin geleneksel türleri bulunmaktadır ve bu formlar eğitim, kültür ve spor gibi alanlar olarak sıralanmaktadır. Ayrıca, şehir eşleştirmede mesleki eğitim, engellilerin, göçmenlerin entegrasyonu, suçluluğun önlenmesi, çevresel koruma, işsizlikle mücadele, endüstriyel ve ticari faaliyetlerin teşviki, yeni teknolojilerin uygulanması gibi alanlarda girişimlerin başlatılabileceği ifade edilmektedir (European Commission, 1997: 23-26).

Ayrıca, şehir işbirliklerinde şehir uygulamalarının belirli özellikler temel alınarak karşılaştırılabileceği ve bu özelliklerin coğrafi yönelim (kuzey-kuzey, batı-doğu, kuzey-güney, güney-güney, küresel), bağlama yönetimi (*linking modality*) (bire bir, gruplar, ağ oluşturma), birincil işbirliği yapan taraflar (yerel yönetim hizmetleri, STK lar ve CBO lar, özel sektör, akademi, yerel otoritelerin ulusal dernekleri), kentsel yönetim sürecine odaklanma (teknik bilgi ve uzmanlık, strateji oluşturma/karar verme, değişim yönetimi/kurumsal reform), tematik odak (belediye finansmanı, çevre, altyapı ve hizmetler, sağlık, barınma/ barınak, istihdam/ekonomik kalkınma, güvenlik/afet yönetimi, sosyal kültürel) olabileceği ifade edilmektedir (Habitat & UTO/FMCU, 2001: 12). Avrupa’da şehir eşleştirme kapsamında çok sayıda ülke şehir eşleştirme uygulama örneği söz konusu bulunmaktadır.

Avrupa Belediyeler ve Bölgeler Konseyi’nin (Council of European Municipalities and Regions, 2007) “Yarının Dünyası için Eşleştirme” Başlıklı Elkitabında, Avrupa’da şehir eşleştirmeye ilişkin iyi uygulama örnekleri Avrupa halkını bir araya getirmek, sanat ve kültür, gençlik, vatandaşlık, sosyal içerme, sürdürülebilir kalkınma, yerel hizmet sunumunun iyileştirilmesi, yerel ekonomik gelişme, dayanışma başlıkları çerçevesinde açıklanmaktadır. Çalışmada, Avrupa Belediyeler ve Bölgeler Konseyi (Council of European Municipalities and Regions, 2007) tarafından iyi uygulama olarak gösterilen bazı şehir eşleştirme örnekleri üzerinde durulmaya çalışılacaktır.

Tablo 1: Avrupa Şehir Eşleştirme İyi Uygulama Örnekleri

Şehir Eşleştirme Konuları	Şehir Eşleştirme Kapsamında Eşleşen Ülkeler ve Ülke Kentleri
Avrupa Halkını Bir Araya Getirmek	Olivet (Fransa)- Bad Oldesloë (Almanya) kentleri Rotherham (Birleşik Krallık) ve Saint Quentin (Fransa) kentleri Gibuli (Letonya) ve Bransnæs (Danimarka) kentleri Cardiff (Birleşik Krallık) ve Heilbronn (Almanya) kentleri
Sanat ve Kültür	Tata (Macaristan)-Svodin (Slovakya) ve Sovata (Romanya) kentleri Nancy (Fransa), Karlsruhe (Almanya) ve Lublin (Polonya) kentleri Kežmarok (Slovakya) ve Nowy Targ (Polonya) kentleri Jammerbugt (Danimarka) kenti, Kuusankoski (Finlandiya), Lindsberg (İsveç), Oppdal (Norveç), Altenholz (Almanya) ve Strzelce Krajenkie (Polonya) kentleri.
Gençlik	Leeds (Birleşik Krallık) ve Brno (Çek Cumhuriyeti) kentleri Kuusankoski (Finlandiya) ve Vologda (Rusya) Lasse (Avusturya), Strzyzow (Polonya) ve Briennon (Fransa) kentleri

Tablo 1 (Devamı): Avrupa Şehir Eşleştirme İyi Uygulama Örnekleri

Şehir Eşleştirme Konuları	Şehir Eşleştirme Kapsamında Eşleşen Ülkeler ve Ülke Kentleri
Vatandaşlık	Halle (Belçika) ve Mouvau (Fransa) ve Werl (Almanya) Alsómcsolád (Macaristan) ve Marefalva (Romanya) kentleri Stockport (Birleşik Krallık) ve Heilbronn (Almanya) kentleri
Sosyal İçerme	Leeds (Birleşik Krallık), Brno (Çek Cumhuriyeti) ve Brasov (Romanya) kentleri Lahey (Hollanda) ve Varşova (Polonya) kentleri Carrickmacross (İrlanda) ve Carhaix-Plouguer (Fransa) kentleri
Sürdürülebilir Kalkınma	Ptuj (Slovenya), Burghausen (Almanya) ve Banska Stiavnica (Slovakya) ve Saint-Cyr-sur-Loire (Fransa) kentleri Sint-Truiden (Belçika) ve Duras (Fransa) kentleri Jurmala (Letonya), Anadia (Portekiz), Cabourg (Fransa), Eskilstuna ve Gävle (İsveç), Palanga (Litvanya), Pärnu (Estonya) ve Terracina (İtalya) kentleri Prešov (Slovakya) ve Remscheid (Almanya) kentleri
Yerel Hizmet Sunumunun İyileştirilmesi	Heumen (Hollanda) ve Csorna (Macaristan) kentleri Zutphen ve Deventer (Hollanda) ve Tartu (Estonya) kentleri Viborg (Danimarka) ve Marijampole (Litvanya) kentleri
Yerel Ekonomik Gelişme	Barcelona (İspanya) ve Saraybosna (Bosna Hersek) kentleri Jammerbugt (Danimarka) ve Strzelce Krajenkie (Polonya) toplulukları Ede (Hollanda) ve Chrudim (Çek Cumhuriyeti) kentleri
Dayanışma	Allschwil (İsviçre) ve Blaj (Romanya) kentleri Vlist (Hollanda) ve Bac (Sırbistan) kentleri

Kaynak: Council of European Municipalities and Regions, 2007: 6-21

Tablo 1’de de görüleceği üzere Fransa, Almanya, Letonya, Danimarka, Slovakya, Romanya, Polonya, Finlandiya, Norveç, Avusturya, Belçika, Macaristan, Hollanda, Litvanya, İtalya, İsveç, İspanya, Bosna Hersek ve Sırbistan gibi çok sayıda ülke kentinin şehir eşleştirme uygulamaları bulunmakta ve bu uygulamalar iyi uygulama örneği olarak gösterilmektedir.

Ayrıca, Avrupa Komisyonu 2010 Altın Yıldız Ödülleri kazananları, şehir eşleştirme alanında dört proje olarak belirtilmektedir; bu projeler şu şekilde belirtilmektedir (European Commission Golden Stars Awards, 2010: 3);

Finlandiya, Estonya, Letonya, Polonya, Slovakya, Almanya ve Belçika’dan ortaklarla vatandaşların ‘Baltık Denizi Perspektifinden Enerji ve Sürdürülebilir Kalkınma’ Toplantısı Osthannar Belediyesi (İsveç); Tarragona Belediyesi (İspanya) İtalya, Çek Cumhuriyeti, Fransa ve Avusturya’dan ortaklarla vatandaşların ‘Avrupa Gençlik Oyunları 2010’ Toplantısı; Haaren Belediyesi (Hollanda), tüm Avrupa Birliği Üye Devletlerinden ortaklarla ‘Avrupa Kırsal Topluluklar Şartı’ adlı Ağ Oluşturma Projesi; Malle Belediyesi (Belçika), Almanya, Polonya, Birleşik Krallık ve Fransa’dan ortaklarla ‘Altın Köprü’ Ağ Kurma Projesi.

Bu kapsamda, şehir eşleştirme projelerinde, Osthannar Belediyesi (İsveç) vatandaşların ‘Baltık Denizi Perspektifinden Enerji ve Sürdürülebilir Kalkınma’ Toplantısı’nın temaları iklim stratejilerinde yerel eylem, sürdürülebilir kalkınma, enerji ve çevre olarak belirtilmektedir. İkinci olarak, Tarragona Belediyesi (İspanya) vatandaşların ‘Avrupa Gençlik Oyunları 2010’ toplantısı temaları engelliler için sporun teşvik edilmesinin sağlanması, karşılıklı hoşgörü ve anlayışın geliştirilmesi ve spor vasıtasıyla dilsel ve kültürel çeşitliliğin desteklenmesi, Avrupa’yı Avrupa genelindeki yerel topluluklardaki genç nesil ile daha yakın hale getirmek olarak açıklanmaktadır (European Commission Golden Stars Awards, 2010: 5-7). Üçüncü olarak, Haaren Belediyesi (Hollanda), ‘Avrupa Kırsal Topluluklar Şartı’ adlı Ağ Oluşturma Projesi’nin temaları gençlerin katılımı, engelliler, eğitim ve istihdam için yerel politikalar, yerel demokrasiye katılım ve Avrupa Dostları Eşleştirme Dernekleri Organizasyonu olarak ifade edilmekte ve son olarak, Malle Belediyesi (Belçika) ‘Altın Köprü’ Ağ Kurma Projesi’nin temaları kültürel miras, amatör sanat, fotoğraf ve müzik, çevre ve sosyal girişimcilik olarak belirtilmektedir (European Commission Golden Stars Awards, 2010: 9-11). Açıklamalardan da görüleceği üzere Avrupa ülkelerinin çok sayıda şehir eşleştirme uygulaması bulunmakta ve bu uygulamalar çevre, sürdürülebilir kalkınma, enerji, engelliler, dilsel ve kültürel çeşitlilik, gençlerin katılımı, vatandaşlık, sanat ve kültür, sosyal içerme, Avrupa Halkını bir araya getirmek, yerel ekonomik gelişme ve yerel hizmet sunumunun iyileştirilmesi gibi konuları kapsamaktadır.

3.3. Vatandaşlar için Avrupa Programı (Europe for Citizens Programme)

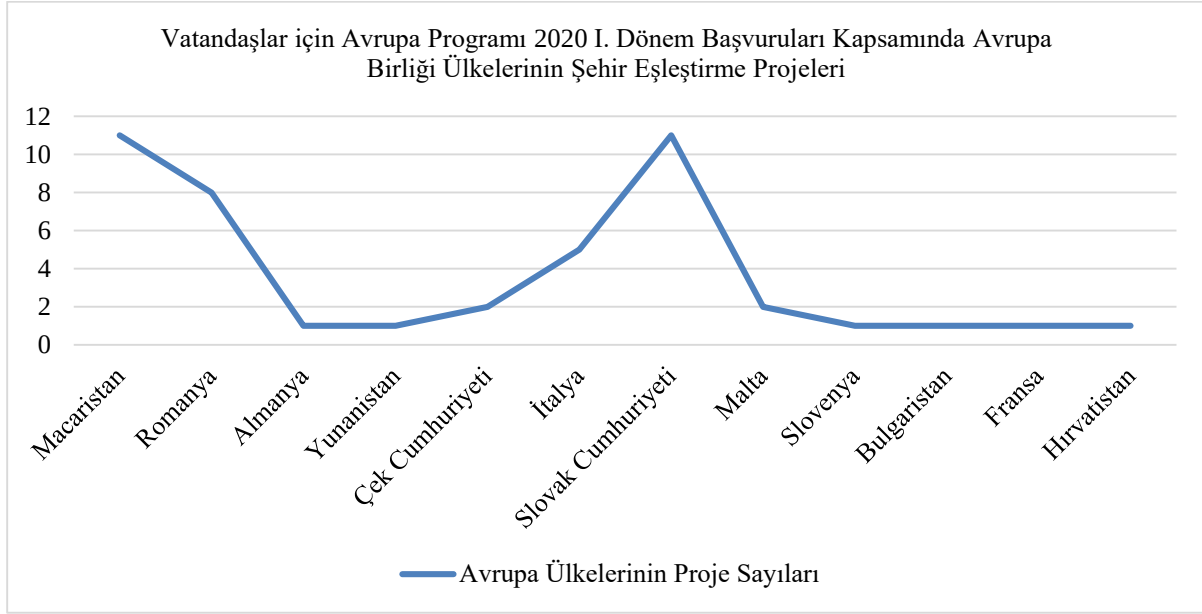
Avrupa’da yaklaşık olarak şehir eşleştirmeye ilişkin 40.000 bağlantı mevcut olup, Avrupa yerel yönetimleri arasında şehir eşleştirme yaygın bir işbirliği şekli olarak ifade edilmektedir. Günümüzde, Avrupa’nın geliştiği ve aynı zamanda da Avrupalıların değiştiği vurgulanmakta ve geleneksel eşleştirme faaliyetlerinden daha hedefli işbirliklerine doğru bir yönelim söz konusu olduğu ifade edilmektedir. Bu noktada, ‘Vatandaşlar için Avrupa Programı’, bu gelişmeyi destekler nitelikte yer almakta ve daha yapılandırılmış ve büyük yeni işbirliği alanlarını desteklemektedir. Bu noktada, ilgili Programın destek olduğu konular; proje liderlerinin ortaklıklarını daha iyi yapılandırmaları, kapsamalarını yeni konuları içerecek şekilde geniş hale getirmeleri olarak belirtilmektedir (Local Regional Europe White Paper, 2011: 18). Eşleştirmeyi Avrupa entegrasyonuna birleştirme noktasında göz önünde bulundurulması gerekli öncelikler programda: AB politikalarının toplumlarda etkisi, kültürler arası diyalog, Aktif Avrupa Vatandaşlığı: Avrupa’da katılım ve demokrasi, Avrupa’da insanların refahı: istihdam, sosyal uyum ve sürdürülebilir kalkınma ve Avrupa Birliği’nin geleceği ve temel değerleri konuları olarak açıklanmaktadır (Joenniemi & Serguinin, 2012: 17).

Avrupa’da şehir eşleştirme Avrupa Birliğince (AB) desteklenmekte ve şehir eşleştirme Avrupa entegrasyonunun bir parçası olarak tanınmış bir niteliğe sahip bulunmaktadır. AB’de eşleştirmeye olan destek, 2007-2013 yıllarını kapsayan dönemde Vatandaşlar için Avrupa Programı vasıtasıyla sağlanmış ve program aktif Avrupa vatandaşlığı arayışında kapsamlı organizasyon ve faaliyet çeşitliliğini destekleme hedefini barındırmıştır (Joenniemi & Serguinin, 2011b: 233). Bu kapsamda, Avrupa Belediyeler ve Bölgeler Konseyi (CEMR) şehir eşleştirmeye ilişkin Odak Grubu CEMR üye derneklerinden uzmanları ve eşleştirme koordinatörlerini bir araya gelmelerini sağlamaktadır. İlgili Odak Grup yeni şehir eşleştirme biçimlerinin geliştirilmesi, takip edilmesi ve desteklenmesi amacına sahip bulunmaktadır (Local & Regional Europe, 2021c).

Vatandaşlar için Avrupa Programı’nın genel amacı Birliği vatandaşlara daha yakın hale getirmek olarak belirtilirken, programın genel kapsamdaki hedefleri vatandaşların Birlik, Birliğin tarihi ve Birliğin çeşitliliği anlayışına katkıda bulunmak ve Avrupa vatandaşlığını teşvik etmek ve Birlik düzeyinde sivil ve demokratik katılma ilişkin koşulların daha iyi hale getirilmesi olarak belirtilmektedir (Europe for Citizens Program, 2020: 5). İlgili Programın genel özellikleri; eşit erişim, uluslararası ve yerel boyut, kültürlerarası diyalog, gönüllülük-aktif Avrupa vatandaşlığının ifadesi, Avrupa dayanışma grupları başlıkları çerçevesinde açıklanmaktadır (Europe for Citizens Program, 2020: 5-6). Vatandaşlar için Avrupa Programı iki aşamadan oluşmakta ve yatay bir eylemle uygulanması söz konusu bulunmaktadır. Birinci kısım Avrupa’yı Hatırlama’dan (*European Remembrance*) oluşmakta ve hatırlama, ortak değerler ve tarih ve Birliğin amacı gibi konularda farkındalık yaratmayı içermektedir. İkinci kısım demokratik katılım ve sivil katılım; birlik düzeyinde vatandaşların demokratik ve sivil katılımının teşvik edilmesine yönelik bulunmakta ve bu aşamadaki önlemler şehir eşleştirme, kent ağları ve sivil toplum projelerinden oluşmaktadır (Europe for Citizens Program, 2020: 7).

Bu kapsamda, Vatandaşlar için Avrupa Programı’nın demokratik katılım ve sivil katılma ilişkin aşaması; Avrupa vatandaşlığının teşvik edilmesi, AB düzeyinde sivil ve demokratik katılımın koşullarının daha iyi duruma getirilmesi, AB politika oluşturma sürecine katılımı desteklemek ve vatandaşların AB düzeyinde demokratik katılımını desteklemek olarak ifade edilmektedir. Bu ilgili aşama; sivil katılımı içeren ve AB politikalarına odaklanan faaliyetleri ve AB düzeyinde girişimlere destek olmakta; bu girişimler de toplumsal gönüllülük, toplumsal katılım, dayanışma, kültürlerarası öğrenme ve karşılıklı anlayış gibi konularda fırsatlar sunmaktadır (European Commission-Europe for Citizens, 2021). Vatandaşlar için Avrupa Programı çerçevesinde şehir eşleştirme programına 2020 yılı döneminde Şubat ve Eylül ayları kapsamında başvuru yapılmıştır (Europe for Citizens Program, 2020: 9). İlgili programın 2014-2020 yıllarını kapsayan yedi yıllık toplam bütçesi 187.718.000 Euro’dur, bir gösterge niteliğinde Programı oluşturmakta olan Yönetmelik, 2014-2020 program döneminin tamamı için farklı eylemler arasındaki dağılımın birinci aşama Avrupa’yı hatırlama için yaklaşık olarak %20, ikinci aşama-demokratik ve sivil katılım için yaklaşık olarak %60 ve yatay hareket-valorizasyon için yaklaşık %10 olmasını sağlamaktadır ve geriye kalan ödeneğinse teknik, idari ve genel giderlerin karşılanması adına tahsis edileceği belirtilmektedir (Europe for Citizens Program, 2020: 10).

Grafik 1: Vatandaşlar için Avrupa Programı 2020 I. Dönem Başvuruları Kapsamında Avrupa Birliği Ülkelerinin Şehir Eşleştirme Projelerine Genel Bir Bakış



Kaynak: European Commission, 2020a

Vatandaşlar için Avrupa Programı 2020 dönemi ilk dönem başvurularında Avrupa Birliği ülkelerinin hibe alan projeleri incelenmiştir. Bu kapsamda, 25.000 Euro maksimum AB hibesi alan projeler Grafik 1’de ülkelerin proje sayılarına ilişkin olarak gösterilmektedir.

Bu dönemde, Avrupa Birliği üyelerinden 25.000 Euro AB hibesini en çok alan iki ülke Macaristan ve Slovak Cumhuriyeti olmakla birlikte, bu ülkelerin 2020 yılının birinci dönem başvurularında 11 adet başarılı şehir eşleştirme projesi yer almaktadır. Macaristan’ın başarılı olan projeleri: ‘İçimizdeki Tarih Kişiselden Avrupa Düzeyine’, ‘Yaratıcılık ve Sorumluluk-Bizim Sürdürülebilir Gelecek Kavramımız’, ‘Gençler İçin’, ‘Daha İyi Bir Dünya İnşa Edelim, Avrupa Gençlik Toplantısı’, ‘Birlikte Daha İyi’, ‘15. Avrupa Yerleşim Toplantısı...’, ‘Bir Fırsat Olarak Yabancı-Ayrımcılığa ve Dışlanmaya Karşı Sanatla’, ‘Evet - Genç Avrupalılar Dayanışma İçinde’, ‘Avrupa Çalışmaları Yoluyla Gönüllülük ve Göç’, ‘Avrupa Haklarımız-Avrupa Geçmişimiz ve Geleceğimiz: Eşleştirme- Ouchi, 2004: 2 Buluşması’, ‘CEE Bölgesinin Kırsal Alanları İçin Dezavantajlı Grupların Ve Azınlıkların Belediye Hizmetlerine Eşit Erişimi Sağlamaya Yönelik Eylem Planının Oluşturulması’ Projelerini kapsamaktadır (European Commission, 2020a). Bu projeler tarih, sorumluluk, gençlik, katılım, dayanışma, dezavantajlı gruplar, göç, çocuk, Avrupa hakları gibi konuları içermektedir.

Buna ek olarak, Slovak Cumhuriyeti’nin kazanan projeleri: ‘Avrupa Şüphesizliğine (Euroscepticism) Meydan Okumak İçin Platform’, ‘Trstená 2020 -Avrupa’da Birlikte’, ‘Orta ve Doğu Avrupa Şehirlerindeki Yeni Öncelikleri Bağlamında AB’nin Geleceği’, ‘Yahudiler, Slovaklar, Macarlar ve diğer Avrupa Uluslarının Ortak Tarihi 1920- 2020’, ‘Avrupa’da Ekolojik Bütünleşmeye Doğru’, ‘İyileştirme İçin Yer Var’, ‘Avrupa’da İleriye Dönük Kaliteli Yaşam - Çevre Dostu Toplantı Üzerine’, ‘Genç, Dinamik Ve Sorumlu- Yeni Nesil Avrupa’, ‘Avrupa’nın Geleceği İçin Kardeşlik-Yaşanabilir, Demokratik Bir Avrupa İçin Kültürlerarası Diyalog’, ‘Çok Kültürlü Toplum ve Geleneklerin Korunması’, ‘Vatandaşlar için Avrupa - Avrupa Vatandaşları’ projelerini içermektedir (European Commission, 2020a). Bu projeler, katılım, AB’nin geleceği, ekoloji, ortak tarih, çevre, gençlik, kültür ve vatandaşlık gibi konuları barındırmaktadır.

Bu dönemde, Avrupa Birliği üyelerinden 25.000 Euro AB hibesini en çok alan ülkelere olan Romanya başarılı projeleri ile ön sıralarda yer alan bir ülke konumundadır. Bu kapsamda, Romanya’nın ‘Avrupa Projesinin Kurucu Değerlerine Dönüş’, ‘Ortak Avrupa, Ortak Değerler, Ortak Zorluklar’, ‘Çeşitlilik ve Dayanışma- Avrupa’nın Geleceği İçin Başka Bir Şans’, ‘Avrupa’nın Geleceği- Hearings From Youth’, ‘Avrupa Şüphesizliği - Genç Avrupalılardan Sesler’, ‘Yeni AB

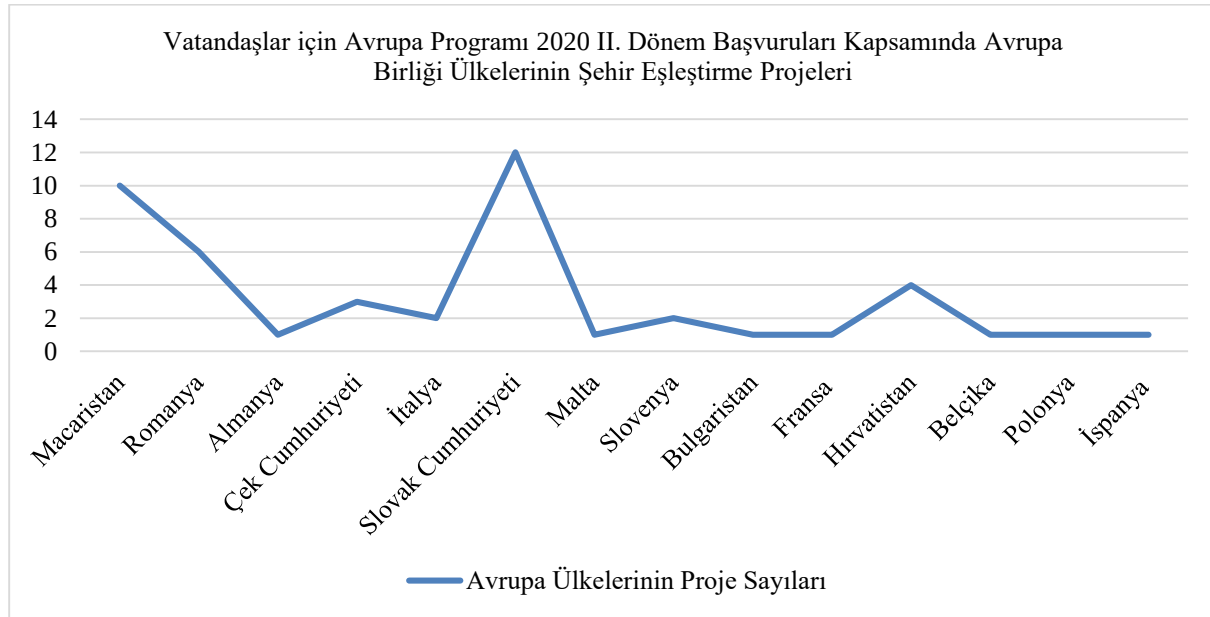
Öncelikleri...', 'Brexit'ten Sonra Avrupa', 'AB Geleceği: Ortak Hedefler, Ortak Fırsatlar' isimli projeleri yer almaktadır (European Commission, 2020a). Bu kapsamda, Romanya'nın şehir eşleştirmeye ilişkin proje konuları Avrupa Projesi'nin kurucu değerleri, çeşitlilik ve dayanışma, gençlik, AB'nin geleceği gibi konuları kapsamaktadır.

Bu projelere ek olarak, İtalya yine 2020 döneminde ilk dönem şehir eşleştirme projeleri ile ön plana çıkan ülkelerden biri olarak, başarılı projeleri şu şekildedir: 'Entegrasyon İçin Göçmenlik-Hikayeni Anlat', 'Yaratıcı Şehirler, İklim Değişikliği ve Vatandaşlar', 'İşbirliği ve Dayanışma İçin Avrupa', 'Daha Sıkı Bir Uluslararası Dayanışma İçin Aktif Vatandaşlık', '(Meet in Person) Şahsen Buluşun' (European Commission, 2020a). İtalya proje konuları göçmenlik, iklim, işbirliği ve dayanışma, vatandaşlık ve katılım konularını içermektedir. Diğer AB ülkelerinden Malta'nın ilgili dönemde şehir eşleştirme projeleriyle 'Younited-Avrupa Kalkınmasında Bir Araya Gelen Gençlik' ve 'Yedi Avrupa Ülkesi- Bir Kimlik' tir (European Commission, 2020a). Bu kapsamda, Malta'nın şehir eşleştirme konusundaki projeleri gençlik ve kimlik konularında ön plana çıkmaktadır.

Bu dönemde diğer ülkelerin projeleri şu şekilde belirtilebilir; Almanya: 'Avrupa'nın Geleceği-Rendsburg'da Avrupa Gençlik Toplantısı', Yunanistan: 'Avrupa İçin Gençlik', Çek Cumhuriyeti: 'Sınır Tanımayan Arkadaşlıklar...', 'Avrupa'da Üretilmiştir', Lüksemburg: 'Avrupa'nın Geleceği İçin Anlatılar Keşfetmek', Slovenya: 'Avrupa Bizim Evimiz', Bulgaristan: 'Topluma İnanç ve Avrupa Onuru 2020', Fransa: 'Saint Alsdorf Eşleştirmesinin 50. Yıldönümü', Hırvatistan: 'Avrupa Kolay' projeleridir (European Commission, 2020a). Bu kapsamda, belirtilen ülkelerin projeleri Avrupa'nın geleceği, gençlik, arkadaşlık konularını kapsamaktadır.

Vatandaşlar için Avrupa Programı 2020 dönemi ilk dönem başvurularında AB ülkelerinin 25.000 Euro AB hibesi alan projeleri gençlik projeleri, Avrupa'nın geleceği, dayanışma, çevre, katılım, tarih, AB'nin geleceği, vatandaşlık, kültür, göç, çocuk konularını kapsamaktadır.

Grafik 2: Vatandaşlar için Avrupa Programı II. Dönem Başvuruları Kapsamında Avrupa Birliği Ülkelerinin Şehir Eşleştirme Projelerine Genel Bir Bakış



Kaynak: European Commission, 2020b

Vatandaşlar için Avrupa Programı 2020 dönemi ikinci dönem başvurularında Avrupa Birliği ülkelerinin hibe alan projeleri araştırılmış ve 25.000 Euro maksimum AB hibesi alan projeler Grafik 2'de ülkelerin proje sayıları ile alakalı olarak gösterilmektedir.

Avrupa Birliği üyelerinden Macaristan ve Slovak Cumhuriyeti 2020 yılının ikinci dönem başvurularında proje sayıları sayısal olarak diğer AB üyeleri projelerinden fazladır. Slovak Cumhuriyeti'nin başarılı olan 12 projesi şunlardır: 'Eğitim, Kültür, Vatandaşlık ve Gönüllülük Şehir Eşleştirme Etkinliğine Hoş Geldiniz', 'Halklar ve Nesiller Arasında Dayanışma İçinde Avrupa'nın

Geleceğini İnşa Etmek, Ortaklık, Kriz Yönetimi', 'Avrupa İçin Sanat/ Sanat İçin Avrupa', 'Cierna Voda ve Arkadaşları: Avrupa'nın Nasıl Daha Başarılı Hale Getirileceğini Tartışacak 10 Ülkeden 20 Topluluk', 'Ortak İşbirliği - AB Uyumunun Başarısının Anahtarı', 'Kültürlerarası işbirliği - Aktif Vatandaşlığın Anahtarı', 'Biz Avrupayız', 'Büyük Şey Velky Meder'de Gerçekleřecek', 'Gelin 2021-2027 Dönemine Birlikte, Sorumlu Bir Şekilde, İşbirliği İçinde Girelim - II Janíky' de Şehir Eşleştirme', 'Birbirine Bağlı Bir Avrupa'nın Yönetimi', 'AB'i İzle (FOLLOWEU)', 'Daha İyi Bir Gelecek İçin Fikirlerimiz' (European Commission, 2020b). Bu projeler, eğitim, kültür, vatandaşlık, Avrupa'nın geleceği, işbirliği ve sanat gibi konuları kapsamaktadır.

Bu kapsamda, Macaristan'ın başarı elde ettiği projelerse: 'Güçlü Bir Avrupa İçin Avrupa Şehirleri - Avrupa Kuşukulu Anlatıların Dinamiklerini Bozmak ve Birliğin Geleceğini Tartışmak', 'Açık Dayanışma İçin Bir Araya Gelme', 'Yeşil Avrupa Renk Kültürü- Csítár'da 25. Yıl Toplantısı', 'Pan - Avrupa Konsültasyonu', 'Dayanışma Amaçları İşbirliği Girişimlerini ve Öğrenmeyi Geliřtirir', 'Avrupalı Olmanın Yönleri - Ortak Bakış Açılışları Toplanması', 'SMAPT - Vatandaş Katılımını ve Katılımcı Gelişimi Paylaşma', 'Gelecek Bize Bağlı - Lábatlan, Karva Ve Rechnitz ile İkiz Şehir Buluşması', 'Avrupa 1990- Sınırsız', 'Gelecek Sizin Ellerinizde- Vác'da Çocuk Toplantısı'(European Commission, 2020b). Bu kapsamda, Macaristan'ın eşleştirme projeleri AB'nin geleceği, dayanışma, katılım, çevre ve çocuk konularını kapsamaktadır.

Bu doğrultuda, Romanya'nın şehir eşleştirme projeleri şu şekilde belirtilmektedir: 'Mobil AB Vatandaşları Entegrasyonu - Birimiz Hepimiz, Hepimiz Birimiz İçin', 'Avrupa Birliği'ndeki Kriz Zamanlarında Dayanışmacı Şehir Eşleştirme Yaklaşımı', 'Vatandaşlık, Kültür ve Avrupa'nın Geleceği - Bizim Gördüğümüz Gibi', 'Dostluk, Sorumluluk ve Kültür - Bu Bizim Avrupa'mız', 'Diyalog Avrupa', 'Ortaçağdan AB'ye' (European Commission, 2020b). Romanya'nın şehir eşleştirme kapsamındaki proje konuları dayanışma, vatandaşlık, kültür ve Avrupa'nın geleceği konularını içermektedir.

Ayrıca, Hırvatistan'ın şehir eşleştirme projeleri şu şekilde belirtilmektedir: 'AB'de Demokrasi ve Dayanışmayı Güçlendirmek', 'AB'nin Gelecekteki Zorlukları - Çeşitlilik Bizim Avantajımız', 'Ludbreg'de Azınlıklar Zirvesi', 'Küçük Toplulukların 12. Avrupa Pikniği' (European Commission, 2020b). Hırvatistan'ın şehir eşleştirme çerçevesindeki proje konuları dayanışma ve AB'nin geleceği gibi konuları kapsamaktadır.

Çek Cumhuriyeti'nin şehir eşleştirme projeleriye 'Gelecek Bizim Elimizde', 'Gelecek Bizim Elimizde -AB'nin Demokratik Yaşamına Aktif Katılım', 'Aktif Vatandaş Avrupa' olarak belirtilmektedir (European Commission, 2020b). Çek Cumhuriyeti'nin proje konuları aktif vatandaşlık ve aktif katılım gibi konuları içermektedir.

Slovenya'nın ikinci dönem projeleriye 'Avrupa, Herkes için Bir Yuva' ve 'Avrupa Lezzeti ve Skofja Loka'dır; İtalya'nın projeleriye 'Çeşitlilik Şehri-Zen' ve 'AB: Gelecek İçin Ortak Bir Vizyon'dur. Diğer ülkelerin başarılı projelerini şu şekilde sıralamak mümkündür: Belçika: Avrupa'yı Bayrakların Üzerine Koyun; Malta: SAVE-Dayanışma Eylemleri ve Avrupa'da Gönüllülük; Fransa: Hafızanın Yolları, Almanya: Manastır kasabası Waldsassen'de 2021 Avrupa Haftası, Polonya: Yaşlılar ve Gençler için Uluslararası İşbirliğinin Teşvik Edilmesi; İspanya: Net-med Köprüsü; Bulgaristan: Kültürel Çeşitlilik Festivali (European Commission, 2020b). Bu kapsamda, belirtilen ülkelerin projeleri dayanışma, işbirliği ve kültürel çeşitlilik gibi konuları kapsamaktadır.

Vatandaşlar için Avrupa Programı 2020 dönemi ikinci dönem başvurularında AB ülkelerinin hibe alan projeleri AB'nin geleceği, dayanışma, vatandaşlık, Avrupa'nın geleceği, kültür, işbirliği, katılım, sanat, çocuk ve çevre konularını içermektedir.

4. SONUÇ

Avrupa'da Şehir Eşleştirmeye ilişkin başarılı uygulama örnekleri olarak gösterilen şehir eşleştirme projeleri yer almaktadır. Bu kapsamda, 2010 Altın Yıldız Ödülleri kazanan projelere bakıldığında; sürdürülebilir kalkınma enerji ve çevre; engellilerin için sporun teşvik edilmesi, spor yoluyla kültürel ve dilsel çeşitliliğin artırılması; gençlerin katılımı, yerel demokrasiye katılım, eğitim ve istihdam için yerel politikalar konulu başarılı projeler bulunmaktadır (European Commission Golden Stars Awards, 2010: 9-11). Ayrıca, Avrupa şehir eşleştirme iyi uygulama örnekleri olarak

belirtilen uygulamalar incelendiğinde ilgili örneklerin Avrupa halkını bir araya getirmek, sanat ve kültür, gençlik, vatandaşlık, sosyal içirme, sürdürülebilir kalkınma, yerel hizmet sunumunun iyileştirilmesi, yerel ekonomik gelişme ve dayanışma konularını kapsadığı görülmektedir. Bu kapsamda çok sayıda Avrupa ülkesinin şehir eşleştirme kapsamında işbirliği yaptıkları gözlemlenmektedir, bu kentlerin bulunduğu ülkelere örnek vermek gerekirse Tablo 1’de de görüleceği gibi; Fransa-Almanya, Letonya-Danimarka Avrupa halkını bir araya getirmek konusunda; Macaristan-Slovakya-Romanya, Fransa-Almanya-Polonya, Slovakya-Polonya sanat ve kültür konusunda; Avusturya-Polonya-Fransa gençlik konusunda; Belçika-Fransa-Almanya, Macaristan-Romanya vatandaşlık konusunda; Hollanda-Polonya sosyal içirme konusunda; Slovenya-Almanya-Slovakya-Fransa ve Slovakya-Almanya sürdürülebilir kalkınma konusunda; Hollanda-Macaristan, Hollanda-Estonya ve Danimarka-Litvanya yerel hizmet sunumunun iyileştirilmesi konusunda; Danimarka-Polonya yerel ekonomik gelişme konusunda ve İsviçre-Romanya dayanışma konusunda kentler birbirleriyle işbirliği gerçekleştirmektedir (Council of European Municipalities and Regions, 2007: 6-21).

Vatandaşlar için Avrupa Programı (*Europe for Citizens*) Avrupa’yı hatırlama ve demokratik katılım ve sivil katılım olmak üzere iki aşamadan oluşmakta ve ikinci aşamadaki önlemler şehir eşleştirme, kent ağları ve sivil toplum projelerinden meydana gelmektedir (Europe for Citizens Program, 2020: 7). Çalışma kapsamında, Vatandaşlar için Avrupa Programı’nın ilk ve ikinci dönem başvuruları incelenmiş ve 25.000 Euro maksimum AB hibesi alan Avrupa Birliği ülkelerinin projeleri başvuru dönemleri itibarıyla inceleme konusu edilmiştir. Her iki dönemde de başarı elde edilen projelerde ortak konular Avrupa’nın geleceği, katılım, çevre, çocuk ve dayanışmaya ilişkin bulunmaktadır (European Commission, 2020a; 2020b).

Buna ek olarak, şehir eşleştirmeye ilişkin problem olarak ifade edilen alanlara bakılacak olursa; Newtown Gençlik Forumunda (*Newtown Youth Forum*) eşleştirme projelerinde bazı problem alanları görünürlük: farkındalık eksikliği, eski moda imaj, projelerin sosyal etkisinin bulunmaması; pratik sorunlar: ilişki sürdürülüyor, uygun olmayan eşleşmeler, maliyet, lojistik; kişisel engeller: vatandaşlardan destek eksikliği, kültürlerarası çatışma, ilginin korunmaması olarak belirtilmektedir (Newtown Manual, 2011: 24-28). Şehir eşleştirmeye ilişkin bazı dezavantajlı konular yüksek maliyetler, eşleşenler arasında olası çatışma, daha az elverişli bir yöntem olma olasılığı olarak ifade edilmektedir (Ouichi, 2004: viii).

Çalışmada, Avrupa ülkelerinin örneklerine bakıldığında çok sayıda konuda Avrupa kentlerinin işbirliği içerisinde yer aldıkları görülmektedir. Avrupa şehir eşleştirme sürecinin kesintisiz ve etkin bir şekilde işleyişi adına gözetilmesi gerekli unsurlar şu şekilde ifade edilebilir; şehir eşleştirme sürecine dahil olmak isteyen ancak süreçle ilgili nasıl bir yol izlemesi gerektiği hakkında bilgisi olmayan yerel otorite ve kuruluşların bilgi sahibi olmalarının sağlanması; şehir-eşleştirme iyi uygulama örneklerinin paylaşım imkanlarının geliştirilmesi, bu kapsamda, daha fazla paydaşın bir araya gelebilmelerine imkan sağlayacak etkinlik ve aktiviteler düzenlenmeli; vatandaşların şehir eşleştirme sürecinin topluma katkısının daha anlaşılır hale getirilmesi; şehir eşleştirme sürecinde yerel kamu kurum ve kuruluşlarının hangi temalarda şehir eşleştirme sürecine dahil olmaları gerektiğinin doğru tespit edilmesi ve bu temaların doğru yöntem ve metodlarla belirlenmesi gerekliliği; şehir-eşleştirmeye dair yerel otoritelerin proje ya da fikir takımları oluşturmaları ve belli aralıklarla farklı sektörlerden ilgi gruplarını bir araya getirmeleri gerekmektedir. Şehir eşleştirme görüldüğü gibi AB ülkelerinde Avrupa ve AB’nin geleceğine ilişkin konularda ülkelerin ortak hedef ve politika oluşturma ve oluşturulan bu politikalar çerçevesinde ortak hareket edebilmeye yönelik bir araç niteliğinde bulunmaktadır. Şehir eşleştirme, AB ülkelerinin gençlik, göç, katılım, vatandaşlık, kültür gibi çoğu konuda günün değişen koşullarını değerlendirebilmelerine katkılar sağlamaktadır.

Etik Beyan: Bu çalışmada “Etik Kurul” izni alınmasını gerektiren bir yöntem kullanılmamıştır.

Ethics Statement: In this study, no method requiring the permission of the “Ethics Committee” was used.

KAYNAKÇA

- Acuto, M., Morissette, M., Chan, D., & Leffel, B. (2016). *City diplomacy and twinning: Lessons from the UK, China and globally*. City Leadership Initiative Working Paper, For the Department of Business, Innovation and Skills and the Foreign and Commonwealth Office. City Leadership Initiative Department of Science, Technology, Engineering and Public Policy University College London.
- Cities. (2015). *Creativity and innovation in town-twinning activities in Europe and southern Europe, project results*. ALDA (Association of Local Democracy Agencies)-Europe for Cities Programme.
- Cooper, L. (1984). *The twinning of institutions: Its use as a technical assistance delivery system*. World Bank Technical Paper Number 23. July 1984. World Bank Technical Paper.
- Council of Europe. (2015). *City to city cooperation toolkit*. (Council of Europe-C2C Toolkit-2015). ISIG (Institute of International Sociology Gorizia)- Council of Europe.
- Council of European Municipalities and Regions (CCRE CEMR). (2007). *Twinning for tomorrow's world practical handbook*. October 2007, Council of European Municipalities and Regions Publication.
- Europe for Citizens Programme. (2020). *Europe for citizens programme 2014-2020. Programme guide for actions grants*. European Commission Education, Audiovisual and Culture Executive Agency.
- European Commission. (1997). *A Europe of towns and cities: A practical guide to town-twinning*. Prepared by the Secretariat-General of the European Commission under the direction of B. Lücke, & E. Bellocchi. Office for Official Publications of the European Communities.
- European Commission. (2020a, June 15), *Europe for citizens strand 2 measure 2.1 town twinning selection year 2020 round 1*. European Commission Education, Audiovisual and Culture Executive Agency.
https://eacea.ec.europa.eu/sites/eaceasite/files/tt_round_1_selection_results.pdf
- European Commission. (2020b, June 15). *Europe for citizens strand 2 measure 2.1 town twinning selection year 2020 round 2*. European Commission Education, Audiovisual and Culture Executive Agency.
https://eacea.ec.europa.eu/sites/eaceasite/files/tt_2020r2_publication_of_results.pdf
- European Commission-Europe for Citizens. (2021, June 20). *Europe for citizens-democratic engagement and civic participation*. https://eacea.ec.europa.eu/europe-for-citizens/strands/europe-for-citizens-democratic-engagement-and-civic-participation_en
- European Commission Golden Stars Awards. (2010). *Golden stars awards 2010 Europe for citizens programme the book of the awarded projects*. European Commission Publication.
- Habitat (United Nations Centre for Human Settlements) & United Towns Organisation (UTO/FMCU). (2001). *City to city cooperation: Issues arising from experience*. An Interim Report prepared as a contribution to discussions on decentralised cooperation at the IULA/UTO Unity Congress, Rio de Janeiro, 3-6 May 2001 and on city to city cooperation at the 25th United Nations General Assembly Special Session (Istanbul+5) New York, 6-8 June 2001. Habitat (United Nations Centre for Human Settlements) ve United Towns Organisation (UTO/FMCU) on behalf of the WACLAC (World Associations of Cities and Local Authorities Coordination).
- Handley, S. (2006). *Take your partners. The local authority handbook on international partnerships*. International Report Number 10. Local Government International Bureau.
- Hellenic Republic. (2007). *A Europe of cities and citizens: A practical guide to the international partnerships of local authorities*, Hellenic Republic Ministry of Interior, Public Administration and Decentralization Ministry of Foreign Affairs.

- Jańczak, J. (2017). Town twinning in Europe. Understanding manifestations and strategies. *Journal of Borderlands Studies*, 32(4), 477-495. <https://doi.org/10.1080/08865655.2016.1267589>
- Joenniemi, P., & Jańczak, J. (2017). Theorizing town twinning-towards a global perspective. *Journal of Borderlands Studies*, 32(4), 423-428. <https://doi.org/10.1080/08865655.2016.1267583>
- Joenniemi, P., & Sergunin, A. (2011a). Another face of integration: City twinning in Europe. *Research Journal of International Studies*. 22(December, 2011), 120-131. https://psy.hse.ru/data/2012/01/18/1259082245/1RJIS_22_11.pdf
- Joenniemi, P., & Sergunin, A. (2011b). When two aspire to become one: City-twinning in Northern Europe. *Journal of Borderlands Studies*, 26(2), 231-242. <https://doi.org/10.1080/08865655.2011.641323>
- Joenniemi, P., & Sergunin, A. (2012). *Laboratories of European integration: City twinning in Northern Europe*. EUBORDERREGIONS Working Paper Series 1.
- Jones, M. L., & Blunt, P. (1999). Twinning as a method of sustainable institutional capacity building. *Public Administration and Development*, 19(4), 381-402. [https://doi.org/10.1002/\(SICI\)1099-162X\(199910\)19:4<381::AID-PAD87>3.0.CO;2-1](https://doi.org/10.1002/(SICI)1099-162X(199910)19:4<381::AID-PAD87>3.0.CO;2-1)
- Local & Regional Europe. (2021a, July 15). *Ten keys to success*. <http://www.twinning.org/en/page/ten-keys-to-success#.YDjd7WgzZPY>
- Local & Regional Europe. (2021b, July 15). *History*. <http://www.twinning.org/en/page/history#.YDZeTugzZPY>
- Local & Regional Europe. (2021c, July 16). *Town twinning*. <https://www.ccre.org/activites/view/9>
- Local & Regional Europe White Paper. (2011). *White paper for an active European citizenship*. December 2011. Local & Regional Europe Publication.
- Newtwin Manual. (2011). *Newtwin manual: Innovation and practical ideas for town twinning*. CESIE-Centro Studi ed Iniziative Europeo. European Cooperation Department.
- Ouchi, F. (2004). *Twinning as a method for institutional development: A desk review*. WBI Evaluation Studies EG04-85. The World Bank Institute, The World Bank, May 2004.
- Sister Cities International. (2017, June 15). *Guide to establishing sister city relationships*. Sister Cities International. <https://sistercities.org/wp-content/uploads/2017/10/Guide-to-establishing-a-sister-city-relationship.pdf>
- The Handbook of Town Twinning. (2019). *The handbook of town twinning: The Turkish perspective*. T.C. Dışişleri Bakanlığı Avrupa Birliği Başkanlığı.
- Twinning Tool. (2021, July 20). *The partnership tool for projects and activities*. <https://www.yereldeab.org.tr/twin/about-sister-cities.html>
- Vilar, C. M. (2021, July 20). *Council of European municipalities and regions a Europe for our municipalities and regions: Introducing cemr, European cities and twinning, think globally, act locally*. https://www.yereldeab.org.tr/Portals/4/publications/1st_study_visit_ccre_presentation.pdf
- WHO Regional Office for Europe. (2001). *Guidelines for city twinning*. Produced for the SAVE II Cycling Project: In Tandem. World Health Organization, 2001.
- Zelinsky, W. (1991). The twinning of the world: Sister cities in geographic and historical perspective. *Annals of the Association of American Geographers*, 81(1), 1-31. <http://www.jstor.org/stable/2563668>



COVID-19 Sürecinde İkiz Açık ve Büyüme İlişkisi: Türkiye Ekonomisi Üzerine Ampirik Bir Çalışma

Relationship between Twin Deficit and Growth in the COVID-19 Process: An Empirical Study on the Turkish Economy

Ezgi KOPUK¹, Özer ÖZÇELİK²

Öz

Amaç: Çalışmada, günümüz dünyasını ve yaşamın her yönünü olumsuz etkileyen COVID-19 pandemisi süreci içerisinde Türkiye ekonomisinde gözlemlenen bütçe açığı ve cari açığın ekonomik büyüme üzerindeki etkisini belirlemek amaçlanmıştır.

Tasarım/Yöntem: Bütçe açığında ve cari açıkta gözlemlenen şoklarının ekonomik büyüme üzerinde yarattığı etki, Etki-Tepki analizi ve bu etkinin yüzdesel olarak açıklaması ise Varyans Ayrıştırma analizi ile tespit edilmiştir.

Bulgular: Analiz sonuçlarına göre cari açık ve bütçe açığında görülen şokların büyüme üzerindeki etkisi pozitif olmakla beraber bu şokların etkisi çok düşük derecededir ve büyümede meydana gelen bir standart sapmalı şok en fazla bütçe açıklarından kaynaklanmıştır. Ayrıca bütçe açıklarında gözlemlenen bir şoka cari açığın verdiği tepki ilk dönemlerde pozitifken, son dönemlerde negatif olmuştur. Bu durum bütçe açıklarında gözlemlenen açıkların cari açığı tetiklediğine dayanan İkiz Açık Hipotezinin, araştırılan dönemlerde geçerli olduğunu göstermektedir.

Sınırlılıklar: Araştırma, Türkiye ekonomisi ve 2018-M1:2021-M1 zaman aralığının kullanılması ile sınırlandırılmıştır.

Özgünlük/Değer: Günümüzde hala etkisini göstermekte olan COVID-19 pandemisi sürecinde ikiz açık sorununun Türkiye ekonomisi üzerindeki etkisini belirlemek, mevcut durum için politika önerileri ve sorunların yorumlanması bakımından önemlidir. Ayrıca bu çalışma ile pandemi sürecinde Türkiye ekonomisi için yapılan araştırmalara bir katkı sağlanacağı ve fikir birliği doğrultusunda uygun politika çıkarımlarının yapılabileceği düşünülmektedir.

Anahtar Kelimeler: İkiz Açık, COVID-19, Etki-Tepki Analizi, Varyans Ayrıştırma Analizi

Abstract

Purpose: In the study, it is aimed to determine the effect of the budget deficit and current account deficit on economic growth in the Turkish economy during the COVID-19 pandemic process, which negatively affects today's world and every aspect of life.

Design/Methodology: The effect of the shocks observed in the budget deficit and the current account deficit on economic growth were determined by the Impact-Response analysis and the Variance Decomposition analysis, which used to describe this effect as a percentage.

Findings: According to the analysis results, although the effect of current account deficit and budget deficit shocks on growth is positive, the effect of these shocks is very low, and a standard deviation shock in growth mostly originated from budget deficits. Also, to a shock which was observed in budget deficits, the reaction of the current account deficit was positive in the early periods, it has been negative in the recent periods. This situation shows that the Twin Deficit Hypothesis, which is based on the fact that the deficits observed in the budget deficits triggered the current account deficit, is valid during the research periods.

Limitations: The research is limited to the use of the Turkish economy and the 2018-M1:2021-M1 time interval.

Originality/Value: It is important to determine the impact of the twin deficit problem on the Turkish economy during the COVID-19 pandemic, which still has its effect today, in terms of policy recommendations and interpretation of the problems for the current situation. In addition, it is thought that this study will contribute to the researches made for the Turkish economy during the pandemic process and that appropriate policy inferences can be made in line with the consensus.

Keywords: Twin Deficit, COVID-19, Impact-Response Analysis, Variance Decomposition Analysis

¹ Doktora Öğrencisi, Eskişehir Osmangazi Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İktisat Ana Bilim Dalı, ezgiikopukk@gmail.com, ORCID: 0000-0001-7242-1160

² Doç. Dr., Kütahya Dumlupınar Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, ozer.ozcelik@dpu.edu.tr, ORCID:0000-0001-9164-5020

1. GİRİŞ

Çin'in Hubei eyaletinin Wuhan şehrinde, 31 Aralık 2019 tarihinde sebebinin bilinemediği zatürre vakaları ile karşılaşmış ve bu durum Dünya Sağlık Örgütü'nün Çin' de bulunun ofisi tarafından tüm dünyaya bildirilmiştir. 5 Ocak 2020 tarihinde ise dünya üzerinde daha önceden türüne rastlanılmayan yeni bir virüsün ortaya çıktığı tanımlanmış ve bu yeni virüs ilk önce nCoV, daha sonra da COVID-19 olarak isimlendirilmiştir. COVID-19 virüsü, tanısının konulmasından sonra üç aylık kısa bir süre zarfında hemen hemen dünyanın her yerinde etkisini göstermeye başlamıştır. Türkiye' de ise ilk vaka 11 Mart 2020 tarihinde tespit edilmiş ve yine bu tarihte Dünya Sağlık Örgütü ortaya çıkan bu yeni virüsü pandemi olarak kabul etmiştir (Budak & Korkmaz, 2020: 66-67).

COVID-19 virüsü yapısı gereği kolay bulaş etkisine ve ölümcül bir niteliğe sahip olması nedeniyle tüm dünyada insanların sosyal ve ekonomik faaliyetlerinin durmasına neden olmuştur. Bu süreç içerisinde ülkeler başta sağlık olmak üzere ekonomik, sosyal, psikolojik ve siyasal alanlarda olumsuz sonuçlarla karşılaşmıştır. Özellikle, ülke ekonomileri gerek pandemi sürecinin daha az kalıcı hasarla atlatılması gerekse normal yaşama dönme noktasında ciddi efor sarfetmektedirler. Bu dönemde insani faaliyetlerin ve etkileşimlerin kısıtlanması, ekonominin işleyişinin gereği olan arz ve talebin düşmesine ve ülkelerin ister istemez bir kriz yönetimiyle karşı karşıya kalmasına neden olmuştur.

COVID-19 sürecinin getirmiş olduğu olumsuz etkiler doğrultusunda, ülkelerin ticari ve harcama faaliyetleri değişiklikler göstermiştir. Birçok ülke virüsün hızlı bulaş etkisi nedeniyle sınırlarını kapatmış, ticari faaliyetlerini sınırlandırmıştır. Bunun yanı sıra ülkeler ekonomilerinin gelişmeleri ve kazanç sağlamaları için yaptıkları yatırım harcamalarını azaltarak, bu süreçte gelir kaybı yaşayan vatandaşlara, sektörlerle ve sağlık alanı gibi insani ihtiyaçları karşılamaya yönelik, kazanç sağlamayan harcamalarda bulunmuştur. Bu durum ülkelerin bütçe ve cari dengelerinde bozulmalara hatta cari açık ve bütçe açığı veren ülkelerin açıklarının daha da artmasına yol açmıştır. Bütçe ve cari açık bir ekonomideki birçok dengenin bozulmasına neden olacağı gibi ülkelerin büyümelerini ve gelişim süreçlerini de olumsuz etkilemektedir. Bu nedenle makroekonomik açıdan önemli olan bu iki değişkenin takibinin ve kontrolünün sağlanması ve özellikle kriz dönemlerinde krizin etkisinin artmaması için her iki değişkende gözlemlenen açıkların engellenmesine yönelik girişimlerde bulunulması gerekmektedir.

Bu doğrultuda çalışmada COVID-19 sürecinin getirdiği olumsuz ekonomik etkiler nedeniyle bu süreci içine alan 2018-M1:2021-M1 dönemi için bütçe açığı ve cari açığın Türkiye ekonomisi üzerinde nasıl bir etki yarattığını belirlemek amaçlanmıştır. Amacın gerçekleştirilebilmesi için zaman serisi analizleri kullanılacaktır. Öncelikle değişkenlerin durağanlıkları ADF-PP birim kök analiziyle tespit edilecektir. Sonrasında değişkenlerin üzerinde görülen bir şokun büyümeyi nasıl etkilediği Etki-Tepki analizi ve bu şokun yüzde kaçının diğer değişkenlerden kaynakladığını belirlemek için Varyans Ayrıştırma analizi kullanılacaktır. Elde edilen analiz sonuçlarına göre Türkiye ekonomisinin gelişimine yönelik çıkarım ve politika önerileri yapılacaktır.

2. İKİZ AÇIK VE EKONOMİK BÜYÜME İLİŞKİSİ

İkiz açık kavramı, bir ekonomide ülkelerin gelişmişlik seviyesinde ana göstergeler olan bütçe açığının ve cari açığın eşanlı olarak görülmesini ifade etmektedir. Bütçe açığı bir ülkede bütçe giderlerinin bütçe gelirlerinden fazla olduğu durumda ortaya çıkarken, cari açık ise toplam ithalatın toplam ihracatından fazla olduğu durumda ortaya çıkmaktadır (Öztürk & Sezen, 2018: 504). Bu durumun bir örneği 1980' li yıllarda Amerika' da gözlemlenmiş ve hem bütçe açığı hem de cari açık ciddi bir şekilde artış göstermiştir. Artışların rekor seviyelere ulaşması ile birçok araştırmacı, bütçe dengesinde gözlemlenen artışların, cari açığın da artmasına sebep olduğunu ileri sürmüş ve bu nedensellik ilişkisi literatüre "İkiz Açık Hipotezi" olarak geçmiştir (Marinheiro, 2008: 1041)

Literatürde cari denge ve bütçe dengesi ülkelerin ekonomilerinde gerek makroekonomik dengenin gerekse de ulusal refahın göstergesi olarak değerlendirilmektedir. Bu nedenle birçok iktisatçı hem cari dengenin hem de bütçe dengesinin birbiri ile oluşan döngüsel ilişkisini ve bunun ülke ekonomisi üzerinde nasıl bir refah seviyesi oluşturduğu üzerine çalışmalarda bulunmuştur. Çünkü sözkonusu makro değişkenler üzerinde görülen dengesizlik durumu ve bu dengesizliğin süreklilik kazanması, ülkelerin ve kurumların politikalarla müdahalesine ve bu da iktisadi davranışların

değişmesine yol açacaktır. Bu nedenle özellikle cari açıkta yaşanan artışların ve istikrarsızlıkların sreklielik kazanması, başta gelişmemiş ve gelişmekte olan ülkelerin ekonomik gelişimlerinde büyük bir engel teşkil etmesinin yanı sıra gelişmiş ülkelerin de büyüme hızlarında yavaşlamaya neden olacaktır.

Genellikle ekonomilerde bte açıklarının finansmanı yabancı kaynakların kullanımı ile sağlandığında bte açıklarının cari açığı artırdığı görülmektedir ve bu durum ülke ekonomilerinin olumsuz etkilenmesine sebep olmaktadır. Dolayısıyla bte açıklardan kaynaklanan cari açık durumunda ülkeler, ekonominin genelini etkileyen ve bte açığını azaltmaya yönelik politika kararları üzerinde durmaktadır. Aksine cari açıktaki artışın bte açıklarından kaynaklanmadığı sonucu gözlemlenirse, ülkelerin bte açıklarını azaltmaya yönelik politikalardan, yapısal politika tedbirlerine yönelmesi gerekmektedir (Emirkadı, 2017: 82) Ancak bte açıklarında görülen artışlarının sebebi kamu harcamalarının artırılmasından kaynaklandığı ve bunun cari açık üzerinde herhangi bir etkisinin olmadığı durumda, ülke ekonomisinin geneli pozitif olarak etkilenmektedir. nk kamusal yatırımlar neticesinde nitelikli iş gücü, teknolojik gelişimler, gerekli alt yapı yatırımları, özel yatırımların nnn açılması, fiziki ve beşeri sermayedeki gelişim gibi verimin artışına yol açan faktörlerin etkinliği artacaktır. Bu etkinlik artışı da ülkelerin ekonomik olarak büyümelerinin nn açacaktır (Karayılmazlar & Berk, 2017: 29).

Diğer yandan cari dengede gözlemlenen değişikliklerin ekonomilerin gelişimlerinde büyük bir etkiye sahip olduğu ekonomi literatüründe açıktır. Cari dengede fırsatların yakalanmasına yönelik ticaretin geliştirilmesi, verimli kaynak tahsisini teşvik eder, ülkelerin ölçek ekonomisinden faydalanmasını sağlar, bilginin yayılımını kolaylaştırır ve teknolojik ilerlemenin önüne açar. Bu bakımdan Thirwall 1979 yılında yaptığı çalışmasında cari dengenin ekonomik büyüme üzerindeki etkisi üzerine dikkat çekmiş ve ihracat ile ithalat performansının uzun dönemde ekonomik büyüme üzerinde etkili olduğunu, ihracattan elde edilen döviz gelirinin ithalatı sürdürmede tek yol olduğunu ve böylece aradaki dengesizliğin ortadan kalkacağını ileri sürmüştür (Blavasciunaite, vd., 2020: 2). Diğer yandan bir ekonomide ihracatın ithalat değerlerinden az olması durumunda cari açık artma eğilimi gösterir ve cari dengeden uzaklaşma gözlemlenir. Bu durumda ülkeler i borçlanma, dış borçlanma, uluslararası kuruluşlardan borçlanma ile değerli kağıtların satışı gibi faaliyetlerle cari dengesizliği ortadan kaldırmaya çalışır (Tekin & zelik, 2019: 123). Ancak uygulanan bu faaliyetler ülkelerin demeler dengesinin bozulmasına ve finansal istikrardan sapılmasına yol açmaktadır. Bu nedenle ülkelerin cari açıklarında gözlemlenen açığı, yine kendi değişkeni olan ihracatla kapatması ve ihracatın artışına yönelik politikaları uygulaması, ekonomide oluşan istikrarsızlığın önüne geçecektir.

3. LİTERATÜR

3.1. Teorik Literatür

lke ekonomileri hakkında çıkarımların yapılabilmesinde büyük önem taşıyan cari ve bte açıklarının birbirleri ile arasındaki ilişkinin belirlenmesine yönelik literatürde birçok yaklaşım mevcuttur. Bu bakımdan çalışmanın bu bölümünde cari açık ve bte açığı arasındaki ilişkinin anlamlandırılmasına yönelik yaklaşımlar ele alınacaktır.

Ricardocu Denklik Hipotezi

Bu hipotez cari ve bte açığı arasında herhangi bir ilişkinin olmadığına dayanmaktadır. Yaklaşıma göre ulusal tasarruf oranını etkilemeyecek vergi indirimleri sonucunda bte açıkları oluşmaktadır. Bu vergi indirimi kamu tasarruflarını indirmekle beraber, özel kesimin tasarruf oranlarını artırmaktadır. Bu doğrultuda yurtiçi tasarruflarında herhangi bir değişiklik görülmeyecektir. nk insanlar rasyonel davranarak gelecekte vergi artışlarının yaşanacağını varsayar ve tasarruflarını artırır. Kısacası Ricardocu Denkliği Hipotezi, vergi oranlarında görülen değişiklerin geçici bir etki yarattığını ortaya koymuş ve ulusal tasarruflarda bir değişikliğin olmadığına dayanarak bte açığının, cari açık üzerinde bir etki yaratmayacağını ifade etmektedir (Alkswani, 2000: 4).

Geleneksel Keynesyen İki Açık Hipotezi

Söz konusu hipotez, cari açık ve bte açığındaki nedensellik ilişkisini bte açığından cari açığa doğru olduğuna, yani bte açığında gözlemlenen değişikliklerin cari açığı etkileyeceği görüşüne dayanmaktadır. Bu yaklaşım temelde Mundell- Fleming modeli ve Keynesin Toplam

Harcama Teorisi tarafından açıklanmaktadır. Mundell-Fleming modeline göre bütçe açıkları faizin artmasına faiz artışında sermaye girişine ve ülke parasının değerlenmesine neden olur. Yerli paranın değer kazanmasıyla birlikte ihracat azalacak ve cari açık artış gösterecektir. Bu nedenle cari açık ve bütçe açığı arasında pozitif bir ilişkinin olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Diğer yandan Toplam Harcama teorisine göre ise bütçe açığında gözlemlenen artış gelirin artmasına ve dolayısıyla harcamaların artmasına neden olacaktır. Harcamaların artması ile beraber ithalat ve buna bağlı olarak cari açık artacaktır. Yine bu teoride Mundel-Fleming gibi her iki değişken arasında pozitif bir ilişkinin olduğu sonucuna varmıştır. Bu doğrultuda geleneksel yaklaşım da, kamu harcamalarındaki artışla beraber bütçe açığının artacağı ve harcamaların ithalat artışını tetiklemesiyle cari açığın artacağını ifade ederek, pozitif ilişkinin varlığına işaret etmektedir (Lau & Baharumshah, 2006: 214; Özdamar, 2015: 169).

İki Yönlü Nedensellik Yaklaşımı

Bu yaklaşım bütçe açığı ve cari açığın birbirleri arasında çift yönlü nedensellik ilişkisine daynamaktadır. Yani bütçe açığındaki değişimlerin cari açığı etkileyici gibi cari açıktaki değişimlerin de bütçe açığını etkileyeceği sonucuna ulaşılmaktadır. (Bakarr, 2014: 258). Bu durumda hükümetin cari açığı kapatmak için bütçe açığını azaltması yeterli değildir. Döviz kuru politikası, faiz oranlarının belirlenmesi ve ihracatı teşvik politikaları gibi çeşitli ek politikalara vardır (Kalou & Paleologou, 2012: 234).

Cari İşlemler Hedeflemesi Hipotezi (CATH)

Hipoteze göre bütçe açığındaki artış, cari açıktan oluşan artıştan kaynaklanmaktadır. Ancak bu durum ekonomilerini büyütmek için yabancı yatırımlara ihtiyaç duyan gelişmekte olan ülkeler için geçerlidir. Diğer bir deyişle bu ülkeler sermaye girişlerinden ve borçlanmadan kaynaklı olumsuzlar yaşayan ülkelerdir. Abell (1990) yaptığı çalışma ile ikiz açık arasında aracı mekanizmaların faiz ve döviz kuru olduğunu ileri sürmüştür. Küçük bir ekonomide faiz oranları dışsaldır ve uzun dönemde cari açığın artmasına neden olur. diğer yandan döviz kurunda yaşanan düşüşlerle beraber ithalat oranları artar ve bu da cari açığın artmasına neden olur. Cari açıktan bütçe doğrusuna doğru olan bu nedensellik ilişkisi Summers (1988) tarafından “Cari İşlemler Hedeflemesi” olarak adlandırılmıştır (Kalou & Paleologou, 2012: 233).

3.2. Ampirik Literatür

Dünya iktisat literatüründen büyük yer kaplayan “İkiz Açık” gerek ikiz açık hipotezi gerekse de bu açıkların ülke ekonomileri ve makroekonomik değişkenler üzerindeki etkisi bakımından oldukça araştırılan bir konu niteliği taşımaktadır. Çünkü cari ve bütçe dengesinde gözlemlenen açıklar ve bu açıkların artışları kontrol altına alınamazsa, ülkelerin finansal olarak bir istikrarsızlıkla karşılaşp kriz ortamının yaratılmasına neden olabilmektedir. Bu nedenle bu konu hem güncelliğini hem de uygun politikaların geliştirilmesi bakımında sıkça araştırılmaktadır.

Literatür araştırması objektif bir değerlendirmenin yapılabilmesi için Türkiye ve diğer ülkeler için yapılan çalışmalar olarak üzere ikiye ayrılarak incelenmiştir. Tablo 1’ de Türkiye üzerine yapılan çalışmalar yer alırken, Tablo 2’ de diğer ülkeler için yapılan çalışmalar yer almaktadır.

Tablo 1: Türkiye’ de Cari Açık ve Bütçe Açığının Ekonomik Büyüme Üzerine Etkisini Araştıran Çalışmalar

Yazar	Zaman Aralığı	Metodoloji	Araştırma İlişkisi	Bulgular
Tezer (2020)	1983-2019 Türkiye	ARDL modeli ve Toda Yamamoto	CA, BA→ Büyüme	Cari açık ve Bütçe açığının ekonomik büyüme ile çift yönlü nedensellik tespit edilmiştir.
Ela & Pata (2019)	1980-2016 Türkiye	Toda-Yamamoto nedensellik testi	BA→Büyüme	Cari açığın ekonomik büyümeyi artırdığı sonucuna ulaşılmıştır.
Cesur & İrez (2019)	1990–2017 Türkiye	Var Analizi Granger nedensellik testi	CA→Büyüme	Büyümede gözlemlenen artışın ithalatı artırdığı ve cari açık ile büyüme arasında çift yönlü nedensellik ilişkisinin olduğu sonucuna varılmıştır.

Tablo 1 (Devamı): Türkiye’ de Cari Açık ve Bütçe Açığının Ekonomik Büyüme Üzerine Etkisini Araştıran Çalışmalar

Yazar	Zaman Aralığı	Metodoloji	Araştırma İlişkisi	Bulgular
Akıncı (2019)	2006-2018 Türkiye	Johansen eşbütünleşme analizi, hata düzeltme modeli, etkitepki fonksiyonları ve varyans ayrıştırma yöntemleri	BA→Büyüme	Johansen eşbütünleşme analizi, hata düzeltme modeli, etkitepki fonksiyonları ve varyans ayrıştırma yöntemleri kullanılarak elde edilen bulgulara göre, bütçe açığı ile cari açık arasında uzun dönem ilişkisinin olduğu ve dolayısıyla ikiz açık hipotezinin geçerli olduğu tespit edilmiştir.
Efeoğlu & Pehlivan (2018)	1987-2016 Türkiye	Johansen Eşbütünleşme, Etki tepki analizi, Granger ve Toda-Yamamoto Nedensellik testleri	CA→Büyüme	Granger ve Toda-Yamamoto nedensellik testlerine göre cari açık ve ekonomik büyüme arasında çift yönlü nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir.
Öztürk & Sezen (2018)	1975-2016 Türkiye	VAR analizi	CA, BA→Büyüme	Bütçe açığının uzun dönemde ekonomik büyümeyi olumsuz etkilediği sonucuna varılırken, cari açığın uzun dönemde ekonomik büyümeyi olumlu yönde etkilediği sonucuna varılmıştır.
Karayılmazlar & Berk (2017)	1980-2015 Türkiye	Etki-Tepki fonksiyonları ve Varyans Ayrıştırması	BA→CA, Büyüme	Bütçe açığındaki değişimlerin cari açık ve büyüme üzerinde etkisinin olduğu sonucuna ulaşılmıştır.
Şit & Alancıoğlu (2016)	1980-2014 Türkiye	VAR analizi, Granger nedensellik testi	CA→Büyüme	Cari açık ve ekonomik büyümenin birbirlerini negatif yönde etkilediği sonucuna ulaşılmıştır.
Dineri & Taş (2016)	1980-2015 Türkiye	Johansen Eş Bütünleşme Testi, VECM, Granger Nedensellik testi	BA, CA→Büyüme	Cari açık ve büyüme arasında çift yönlü nedensellik tespit edilmiştir.
Berke ve diğerleri (2015)	2003Q2-2012Q4 Türkiye	VAR analizi	CA, BA→ Büyüme	Bütçe ve cari açığın ekonomiyi azalttığı sonucuna ulaşılmıştır.
Çavdar (2011)	1994:Q1-2004:Q4 Türkiye	Granger nedensellik testi	BA→Büyüme	Bütçe açıklarının büyümenin bir nedeni olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

İncelenen literatürde cari açık ve bütçe açığının ekonomik büyüme üzerinde etkili olduğu sonucu tüm araştırmalarda görülmüştür. Ela ve Pata (2019), Öztürk ve Sezen (2018) cari açık artışlarının ekonomik büyümeyi arttırdığı sonucuna varırken, Sit ve Alancıoğlu (2016), Berke ve diğerleri (2015) cari açığın ekonomik büyümeyi azalttığı sonucuna varılmıştır. Diğer taraftan ekonomik büyümenin bir uzuvu olan bütçe açıklarının artışları Öztürk ve Sezen (2018), Berke ve diğerlerinin (2015) çalışmalarında büyümeyi azalttığı sonucuna varılmıştır. Bu sonuçlar araştırılan dönemlerde kamu harcamalarından yeteri kadar verim elde edilmemesi olarak yorumlanabilmektedir.

Tablo 2: Diğer Ülkelerde Cari Açık ve Bütçe Açığının Ekonomik Büyüme Üzerine Etkisini Araştıran Çalışmalar

Yazar	Zaman Aralığı	Metodoloji	Araştırma İlişkisi	Bulgular
Blavasciunaite ve diğerleri (2020)	1998–2018 28 AB Ülkesi	Panel Veri Analizi	CA→Büyüme	Cari açık arttıkça ekonomik büyümenin azaldığı gözlemlenmiştir.
Musisinyani ve diğerleri (2017)	1980-2013 Zimbabve	OLS Tahmin Yöntemi	CA→Büyüme	Cari işlemlerdeki değişimler ekonomik büyüme üzerinde etkili olduğu sonucuna varılmıştır.
Kurantın (2017)	1994-2014 Gana	Panel Veri Analiz	BA→Büyüme	Bütçe açıklarının ülke ekonomisini olumsuz etkilediği sonucuna ulaşılmıştır.

Tablo 2 (Devamı): Diğer Ülkelerde Cari Açık ve Bütçe Açığının Ekonomik Büyüme Üzerine Etkisini Araştıran Çalışmalar

Yazar	Zaman Aralığı	Metodoloji	Araştırma İlişkisi	Bulgular
Nayab (2015)	1976-2007 Pakistan	Johansen Eşbütünleşme, VECM ve VAR Granger Nedensellik Analizi	BA→Büyüme	GSYH'dan bütçe açığına doğru tek yönlü nedensellik ve bütçe açığının ekonomik büyümeyi arttırdığı saptanmıştır
Eminer (2015)	1983-2010 Kuzey Kıbrıs	ARDL ve Granger nedensellik Analizi	BA→Büyüme	Üretken olan harcamaların ekonomik büyümeyi arttırdığı sonucuna ulaşılmıştır.
Rangelova (2014)	2003-2007 179 ve 27 AB ülkesi	Panel Regresyon Analizi	CA→Büyüme	Kriz sürecinde cari açık düşük gelirli ülkelerin büyümesini olumsuz etkilemiştir.
Osoro ve diğerleri (2014)	1963-2012 Kenya	Johansen Eşbütünleşme, VECM ve VAR Granger Nedensellik Analizi	BA, CA→Büyüme	Bütçe açığından cari açığa doğru tek yönlü nedensellik tespit edilirken, bu iki açığın ekonomik büyüme üzerinde etkili olduğu sonucuna ulaşılmıştır.
Mrwebo (2013)	1990-2011 Güney Afrika	Johansen Eşbütünleşme, VECM, VAR Analizi ve Granger Nedensellik Analizi	BA→Büyüme	Bütçe açıklarının ülke ekonomisini olumsuz etkilediği sonucuna varılmıştır.
Fatima ve diğerleri (2012)	1978-2009 Pakistan	Regresyon Analizi	BA→Büyüme	Bütçe açıklarının süreklilik kazanması ile ekonomik büyüme olumsuz etkilendiği tespit edilmiştir.
Marinheiro (2008)	1974-1989 Mısır	Johansen Eşbütünleşme, VECM ve Granger Nedensellik Analizi	CA, BA→Büyüme	Çalışmada sadece cari açıktan büyümeye doğru tek yönlü nedensellik tespit edilmiştir.

Bu literatür araştırması da Türkiye’ de yapılandırılmış çalışmalardan farksızdır. Tablo 2’ deki Marinheiro (2008) hariç tüm çalışmalarda araştırılan değişkenler arasında bir ilişkinin olduğu saptanmıştır. Literatürde Kuranti (2017), Mrwebo (2013), Fatima ve diğerlerinin (2012) çalışmasında devlet harcamalarından yeteri kadar verimin sağlanmadığı ve bütçe açığının büyümeyi olumsuz etkilediği sonucuna ulaşılmıştır. Nayab (2015) ve Eminer’in (2015) yapmış olduğu çalışmalarda devletin yapmış olduğu harcamalardan gerekli verimin sağlandığı görülmektedir. Diğer taraftan ise Blavasciunaite ve diğerleri (2020), Rangelova (2014) cari açıktaki artışların yani ihracat azlığının ve ithalat fazlalığının ekonomik büyümeyi azalttığı sonucuna ulaşmıştır.

4. VERİ SETİ VE YÖNTEM

Çalışmada, çağımızın en büyük sorunu olan ve küresel anlamda ülkelerin ekonomilerini olumsuz etkileyen COVID-19 salgın süreci içerisinde bütçe açığı ve cari açığın Türkiye ekonomisinde nasıl bir etkiye sahip olduğunu belirlemek hedeflenmiştir. Bu doğrultuda çalışmada kullanılacak değişkenler Tablo 3’ de gösterilmektedir.

Tablo 3: Değişkenlere Ait Bilgiler

Değişkenler	Gösterge Niteliği	Dönem	Kaynak
SÜE	Büyüme	2018-M1:2021-M1	TÜİK
Bütçe Açığı	Bütçe Gelirleri/ Bütçe Harcamaları	2018-M1:2021-M1	TCMB (EVDS)
Cari Açık	İhracat/ İthalat	2018-M1:2021-M1	TÜİK

Çalışmada Sanayi Üretim Endeksi (SÜE), büyüme göstergesi olarak alınmıştır. Ayrıca analizde eksi değerlerden kaynaklanan sorunların yaşanmaması için bütçe açığı değişkeninde bütçe harcamalarının bütçe gelirlerine oranı ve cari açık değişkeninde ithalatın ihracata oranı dikkate alınmıştır.

Yapılacak olan çalışmanın ekonometrik modellemesi aşağıdaki gibidir;

$$S\ddot{U}E_t = \beta_0 + \beta_1 BA_t + \beta_2 CA_t + \varepsilon_t \quad (1)$$

$S\ddot{U}E_t$: Sanayi Üretim Endeksi

BA_t : Bütçe Açığı

CA_t : Cari Açık

ε_t : Hata Terimi

4.1. Durağanlık Analizi

Bir analizin yapılabilmesi için öncelikle değişkenlerin durağanlıklarının belirlenmesi gerekmektedir. Durağanlık araştırılan dönemler içerisinde bir değişkenin varyans, otokovaryans ve ortalamasının sabit olması durumuna denilmektedir. Bir değişkenin durağanlık sınamasının yapılması ile oluşan şokların etkisi uzun dönemde azalacak ve sabit bir ortalama seviyesine ulaşılacaktır.

Yapılan çalışmada durağanlık sınaması literatürde kullanımına en çok karşılaşılan Augmented Dickey-Fuller (ADF) ve Phillips-Peron (PP) birim kök testleri ile yapılmıştır.

ADF birim kök testi için kullanılan sabitli ve sabitli-trendli regresyon denklemleri sırasıyla şu şekildedir;

$$\Delta X_t = a + \alpha X_{t-1} + \beta \sum_{i=1}^m \Delta X_{t-i} + e_t \quad (2)$$

$$\Delta X_t = a + b_t + \alpha X_{t-1} + \beta \sum_{i=1}^m \Delta X_{t-i} + e_t \quad (3)$$

2. denklemde $H_0: \alpha=0$ ve 3. denklemde $H_0: b=0$ hipotezleri test edilmektedir. Analiz neticesinde %1, %5 ve %10 durağanlık seviyelerine göre H_0 hipotezi hakkında karar verilir. Bu doğrultuda eğer H_0 hipotezi rededilirse, X_t değişkenin durağan, aksi durumda ise değişkenin durağan olmadığına karar verilir. H_0 hipotezinin kabul edilmesi durumunda değişkenlerin birinci farkları alınarak durağanlıkları sağlanır (Öztürk, v.d, 2012: 82).

Diğer taraftan Phillips-Peron tarafından rassal şoklarında dikkate alındığı PP birim kök testi geliştirmiş ve geliştirilen testin regresyon denklemleri şu şekildedir (Sevüktekin & Çınar, 2017: 378);

$$X_t = a + \alpha_1 X_{t-1} + e_t \quad (4)$$

$$(1 - \alpha_1 L)X_t = a + e_t \quad (5)$$

Tablo 4: ADF ve PP Birim Kök Test Sonuçları

Değişkenler	ADF Testi			PP Testi		
	Sabitli	Sabitli-Trendli	Sonuç	Sabitli	Sabitli-Trendli	Sonuç
Bütçe Açığı	-6.794979 (0.0000)*	-4.060169 (0.0176)**	I(0)	-6.815171 (0.0000)*	-6.914168 (0.0000)*	I(0)
Cari Açık	-3.697668 (0.0083)*	-3.533556 (0.0507)**	I(0)	-3.704526 (0.0082)*	-3.510400 (0.0533)***	I(0)
SÜE	-3.316295 (0.0214)**	-3.480173 (0.0568)***	I(0)	-3.316401 (0.0214)**	-3.491109 (0.0555)***	I(0)

Not: *, **, *** sırasıyla %1, %5, %10 istatistiki olarak anlamlılığı ifade etmektedir.

ADF ve PP birim kök test analiz sonuçlarına göre değişkenlerin %1, %5, %10 istatistiki olarak anlamlı olduğu tespit edilerek H_0 hipotezi rededilmiş ve değişkenlerin I(0) düzeyde durağan olduğu belirlenmiştir. Bu sonuç doğrultusunda, yani değişkenlerin I(0) durağanlık seviyelerine sahip olması sebebiyle çalışmaya VAR analizi ile devam edilecektir.

4.2. VAR Analizi (Vektör Otoregresyon Modeli)

VAR analizi, 1980 yılında Sims tarafından Granger nedensellik analizi esas alınarak geliştirilmiştir. Modelde yer alan içsel değişkenler, hem kendileri hem de diğer içsel değişkenler ile belirlenen gecikme uzunluğuna göre ilişkilendirilir. Y_t ve X_t gibi değişkenler ele alınarak oluşturulan var analizi denklemleri şöyledir;

$$Y_t = \alpha + \sum_{j=1}^m \beta_j Y_{t-j} + \sum_{j=1}^m \delta_j X_{t-j} + \varepsilon_t \quad (6)$$

$$X_t = \alpha + \sum_{j=1}^m \theta_j Y_{t-j} + \sum_{j=1}^m \vartheta_j X_{t-j} + \varepsilon_t \quad (7)$$

Modelde X' in gecikme değerleri ise Y' yi etkilerken, Y' nin gecikmeli değerleri X değişkenini etkilemektedir (Akyüz, 2018: 183).

Analizden önce model için en uygun gecikme uzunluğu VAR analizi ile tespit edilmiş ve analiz sonucu Tablo 5' de gösterilmiştir.

Tablo 5: Uygun Gecikme Uzunluğunun Tespit Edilmesi

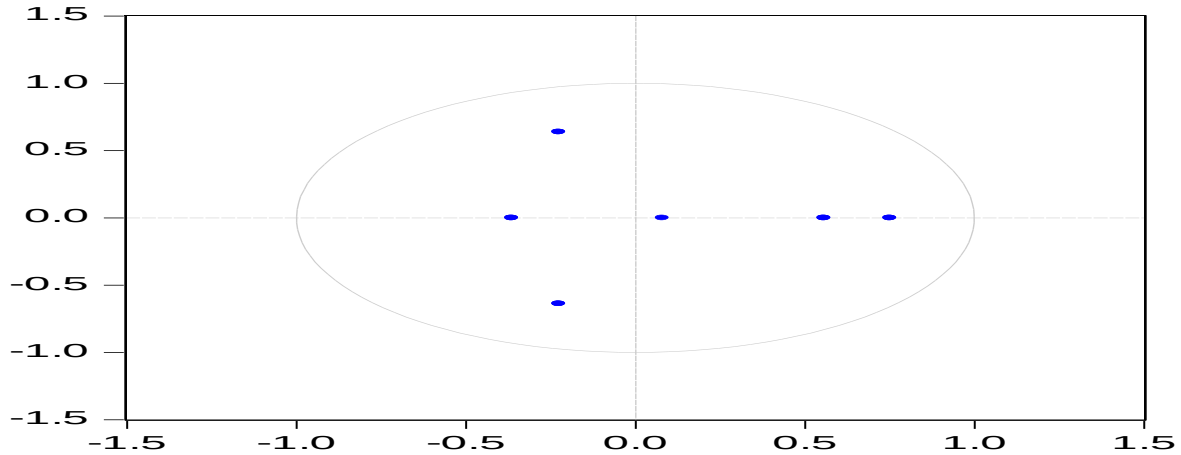
Lag	Logl	LR	FPE	AIC	SC	HQ
0	53.36414	NA	7.79e-06	-3.249299	-3.110526*	-3.204063
1*	65.00205	20.27250*	6.60e-06*	-3.419487*	-2.864395	-3.238541*
2	70.41022	8.373936	8.48e-06	-3.187756	-2.216345	-2.871100
3	76.65097	8.455217	1.06e-05	-3.009740	-1.622011	-2.557375
4	84.55094	9.174160	1.25e-05	-2.938771	-1.134722	-2.350696

Analiz neticesinde * işaretinin en yoğun görüldüğü bilgi kriterlerine göre en uygun gecikme uzunluğu 1 olarak tespit edilmiştir.

VAR modelinin tahmin edilmesiyle birlikte kurulan modelin durağanlığının test edilmesi, modelin kurulumunda bir hatanın olmadığını göstermek için önemli bir husustur. Kurulan modelin istikrarlı ve durağanlığı ise katsayı matrislerinin özdeğerleri ile ifade edilmektedir. Hesaplanan bu özdeğerler birim kök çemberi içerisinde ve 1' den küçük değerler almak zorundadır. Aksi halde model durağan ve istikrarlı bir yapıda olmayacaktır. Modelin durağanlığı gösteren AR karakteristik polinomunun ters kökleri Grafik 1' de gösterilmektedir.

Grafik 1: AR Karakteristik Polinomunun Ters Kökleri

Inverse Roots of AR Characteristic Polynomial



Grafikten de görüleceği üzere AR karakteristik polinomunun ters kökleri birim çemberin içerisinde yer alması, modelde durağanlık ve istikrarsızlıkla ilgili herhangi bir sorunun olmadığını ifade etmektedir. Diğer taraftan modelin yapısal bir soruna sahip olup olmadığını belirlemek için de Otokorelasyon LM ve White Değişen Varyans testleri uygulanmıştır.

Tablo 6: LM Otokorelasyon Test Sonuçları

Gecikme Sayısı	İstatistik Değeri	Olasılık
1	8.389462	0.4954
2	10.73530	0.2943
3	7.358065	0.5999
4	9.309437	0.4092
5	10.57734	0.3058
6	7.109211	0.6257

LM Otokorelasyon testi, modeldeki hata terimleri arasında ilişkinin varlığına dair yapılan bir testtir. 6 gecikmeye kadar uygulanan bu testte olasılık değerleri %0,05 değerinden büyük olduğu için otokorelasyon sorunun olmadığı sonucuna varılmıştır.

Tablo 7: White Değişen Varyans Test Sonucu

Ki Kare	df	Olasılık
42.11307	36	0.2234

White değişen varyans testi ise modelde yer alan hata terimlerinin varyans değerlerinin tüm örneklem için sabitliğini sınavan bir testtir. Bu test sonuçlarına göre de olasılık değerinin % 0, 05' den büyük olması hata terimleri varyansının tüm örneklem için sabit olduğunu ve modelin değişen varyans sorunu içermediğini göstermektedir.

4.2.1. Etki tepki analizi

Etki tepki analizi, herhangi bir değişken üzerinde gözlemlenen bir şokun, diğer değişkenler üzerinde yarattığı etkiyi belirlemek için yapılmaktadır. Bu etkinin hangi yönde ve hangi zamanda gerçekleştiği grafik ve tablolar ile gösterilmektedir. Analiz neticesinde etkilenen ve tepki gösteren değişkenler tespit edilerek politika çıkarımları yapılabilir. Etki tepki fonksiyonlarının matematiksel gösterimleri şu şekildedir (Mucuk & Alptekin, 2008: 170);

İki değişkenli matris formu;

$$\begin{bmatrix} Y_t \\ Z_t \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} a_{10} \\ a_{20} \end{bmatrix} + \begin{pmatrix} a_{11} & a_{12} \\ a_{21} & a_{22} \end{pmatrix} \begin{bmatrix} Y_{t-1} \\ Z_{t-1} \end{bmatrix} + \begin{bmatrix} e_{1t} \\ e_{2t} \end{bmatrix} \quad (8)$$

Hareketli ortalama formu;

$$\begin{bmatrix} Y_t \\ Z_t \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} Y \\ Z \end{bmatrix} + \sum_{i=0}^{\infty} \begin{pmatrix} \Phi_{11i} & \Phi_{12i} \\ \Phi_{21i} & \Phi_{22i} \end{pmatrix} \begin{bmatrix} \varepsilon_{yt-1} \\ \varepsilon_{zt-1} \end{bmatrix} \quad (9)$$

Özet formu;

$$x_t = \mu + \sum_{i=0}^{\infty} \Phi_i \varepsilon_{t-1} \quad (10)$$

$\Phi_{11i}, \Phi_{12i}, \Phi_{21i}, \Phi_{22i}$ = Etki tepki fonksiyonları

Örneğin $\Phi_{11(0)}(\varepsilon_{zt})$ ' deki bir birimlik değişiminin Y_t ' de üzerinde gösterdiği etkidir.

Tablo 8: Değişkenler arasında Etki-Tepki Fonksiyonları Sonuçları

SÜE' nin Tepki sonuçları			
Dönem	SÜE	Cari Açık	Bütçe Açığı
1	0.115823 (0.01365)	0.000000 (0.00000)	0.000000 (0.00000)
2	0.048720 (0.02054)	0.011513 (0.01493)	0.034137 (0.02009)
3	0.025417 (0.01790)	0.012117 (0.01470)	0.011756 (0.01009)
4	0.010891 (0.01363)	0.009866 (0.01211)	0.008274 (0.00699)
5	0.004477 (0.00930)	0.007041 (0.00888)	0.004036 (0.00472)
6	0.001423 (0.00599)	0.004673 (0.00612)	0.002181 (0.00304)
7	0.000191 (0.00375)	0.002941 (0.00406)	0.001064 (0.00192)
8	-0.000240 (0.00231)	0.001777 (0.00262)	0.000507 (0.00118)
9	-0.000322 (0.00143)	0.001036 (0.00166)	0.000221 (0.00071)
10	-0.000280 (0.00088)	0.000585 (0.00103)	8.62E-05 (0.00043)

Tablo 8 (Devamı): Değişkenler arasında Etki-Tepki Fonksiyonları Sonuçları

Cari Açığının Tepki Sonuçları			
Dönem	SÜE	Cari Açık	Bütçe Açığı
1	0.012497 (0.01343)	0.080069 (0.00944)	0.000000 (0.00000)
2	-0.009432 (0.01585)	0.048717 (0.01169)	0.020177 (0.01398)
3	-0.008747 (0.01493)	0.028213 (0.01209)	0.004315 (0.00843)
4	-0.007966 (0.01199)	0.015916 (0.01042)	0.002605 (0.00615)
5	-0.005734 (0.00872)	0.008679 (0.00810)	0.000551 (0.00442)
6	-0.003890 (0.00594)	0.004584 (0.00588)	1.76E-05 (0.00301)
7	-0.002474 (0.00388)	0.002331 (0.00407)	-0.000205 (0.00198)
8	-0.001510 (0.00246)	0.001134 (0.00272)	-0.000219 (0.00126)
9	-0.000888 (0.00152)	0.000519 (0.00177)	-0.000180 (0.00078)
10	-0.000506 (0.00093)	0.000217 (0.00112)	-0.000129 (0.00047)
Bütçe Açığının Tepki Sonuçları			
1	-0.004779 (0.03583)	0.003147 (0.03583)	0.214943 (0.02533)
2	0.041708 (0.03563)	0.004213 (0.02606)	-0.032086 (0.03674)
3	0.010159 (0.01461)	0.006222 (0.01276)	0.017837 (0.01733)
4	0.006808 (0.01039)	0.004933 (0.00967)	0.001676 (0.00744)
5	0.002304 (0.00620)	0.003624 (0.00638)	0.002778 (0.00353)
6	0.000877 (0.00386)	0.002414 (0.00422)	0.001021 (0.00203)
7	0.000136 (0.00234)	0.001532 (0.00270)	0.000607 (0.00119)
8	-9.86E-05 (0.00141)	0.000930 (0.00169)	0.000267 (0.00071)
9	-0.000157 (0.00086)	0.000545 (0.00104)	0.000124 (0.00042)
10	-0.000141 (0.00052)	0.000309 (0.00064)	4.80E-05 (0.00025)

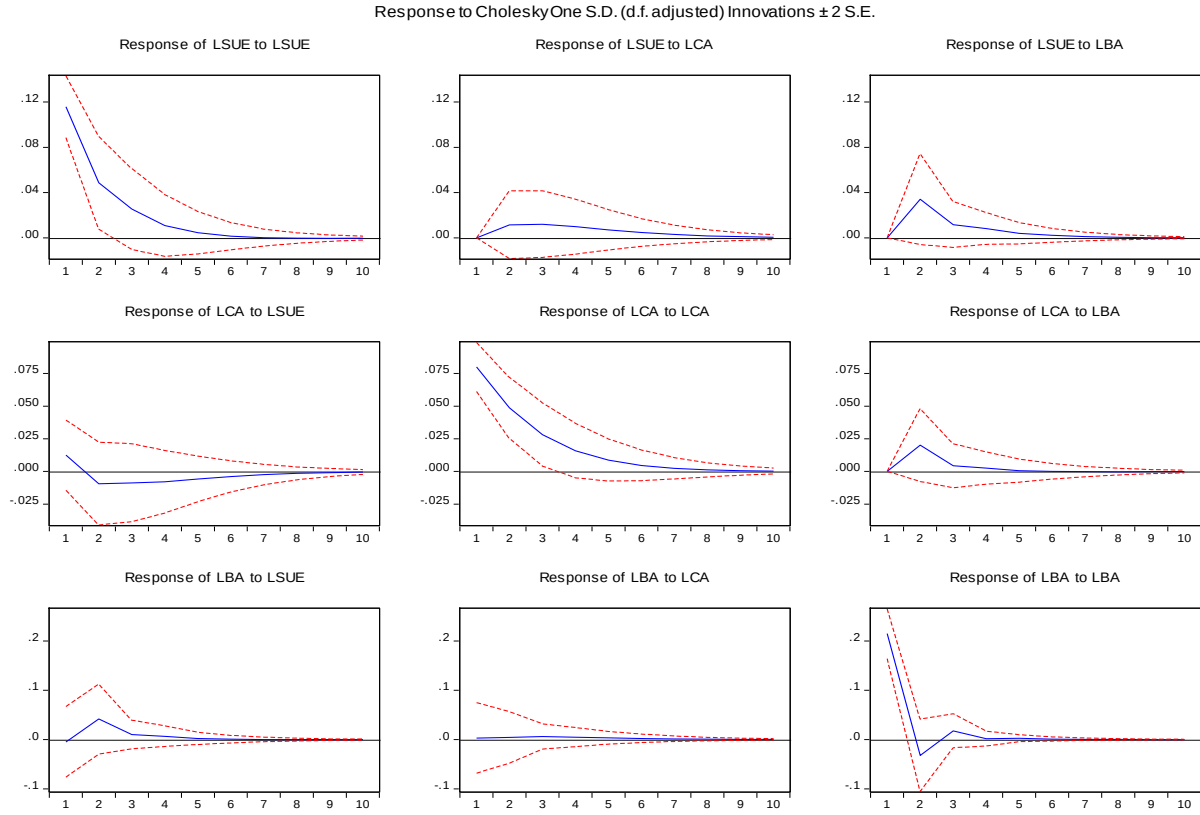
Tablo 8’ de modelde yer alan değişkenlerde ortaya çıkan bir standart sapmalık şok neticesinde sırasıyla SÜE, cari açık ve bütçe açığı değişkenlerinin vermiş oldukları tepkiler yer almaktadır. SÜE endeksinin tepki sonuçlarına bakıldığında cari açık değişkeninde görülen bir standart sapmalık şoka, SÜE’nin tepkisi genel olarak pozitif görülmekle beraber bu tepkilerin düşük tepkiler olduğu gözlemlenmiştir. İlk dönem hiçbir tepki görülmezken bu tepki birinci dönemden sonra artmış daha sonra tepkisi azalarak devam etmiştir. Aynı tepki sonuçları bütçe açığında da görülmüş, hatta SÜE’nin bütçe açığındaki tepkisi, cari açığa verdiği tepkilerden daha azdır. SÜE’nde görülen bir standart sapmalık şokun kendine verdiği tepki ise azalarak devam etmiş ve son 3 dönemde negatif bir tepki görülmüştür.

Cari açığın tepki sonuçlarında ise SÜE’nde meydana gelen bir standart sapmalık şok karşısında cari açığın tepkisi ilk dönem hariç diğer dönemlerde negatif olarak gerçekleştirmiştir. Bütçe açığında görülen bir standart sapmalık şoka cari açığının tepkisi ilk 6 dönem pozitif olsa da son 4 dönem negatif olarak gerçekleşmiştir. Cari açığın kendisinden kaynaklanan bir standart sapmalık şoka karşı verdiği tepki ise pozitifdir, ancak bu tepkilerin şiddeti düşüktür.

Son olarak bütçe açığının tepki sonuçları incelendiğinde SÜE’de ortaya çıkan bir şoka bütçe açığının verdiği tepki ilk dönemler pozitif gerçekleşse de bu durum sürdürülememiş ve son 3 dönemde negatif olarak seyretmiştir. Cari açık değişkeninde görülen bir standart sapmalık şoka karşı bütçe

açığının verdiği tepki genel olarak pozitifdir, ancak bu tepkilerin şiddeti oldukça düşüktür. Diğer yandan bütçe açığında saptanan bir standart sapmalılık şok sonucunda kendisinin verdiği tepki ise 2. dönem hariç pozitif ve düşük şiddetli tepkiler verdiği saptanmıştır.

Grafik 2: Değişkenler Arasındaki Etki Tepki Fonksiyonlarının Grafiksel Gösterimi



Grafik 2’de Tablo 1’ e ait tepki sonuçları görsel olarak verilmiştir. Tablodan görüleceği üzere değişkenlerin kendilerinde görülen bir standart sapmalılık şoka verilen en yüksek tepkileri yine kendileri vermiştir. SÜE ve bütçe açığında görülen bir standart sapmalılık şoka cari açığın verdiği tepki, bütçe açığının, SÜE ve cari açığa verdiği tepki ile cari açığın SÜE’ ne ve bütçe açığına verdiği tepkiler benzerlik göstermektedir.

4.2.2. Varyans ayrıştırma analizi

Varyans ayrıştırma işlemi, VAR modelinin hareketli ortalamalarından oluşturulmakta ve varyans ayrıştırması sonucunda, bir değişkende meydana gelen şokun yüzde kaçının kendisinden, yüzde kaçının ise diğer değişkenlerden kaynaklandığı yüzdesel olarak ifade edilebilmektedir. Varyanslarda görülen değişimlerin yani şokların yüzde yüzüne yakını kendinden kaynaklı ise bu değişken modelde dışsal olarak kabul edilmektedir. Varyans ayrıştırması ile değişkenler arası nedensellik ilişkisi yapılacağı gibi değişkenlerin içsellik ve dışsallıkları hakkında da yorul yapılabilmektedir (Barışık & Kesikoğlu, 2006: 70).

Tablo 9: Değişkenlere Ait Varyans Ayrıştırma Sonuçları

SÜE’nin Varyans Ayrıştırma Değerleri				
Dönem	Standart Hata	SÜE	Cari Açık	Bütçe Açığı
1	0.115823	100.0000	0.000000	0.000000
2	0.130716	92.40407	0.775744	6.820188
3	0.134230	91.21460	1.550592	7.234804
4	0.135285	90.44528	2.058294	7.496426
5	0.135602	90.13172	2.318274	7.550007
6	0.135708	90.00266	2.433228	7.564115
7	0.135744	89.95491	2.478862	7.566230
8	0.135757	89.93828	2.495521	7.566200
9	0.135761	89.93286	2.501181	7.565962
10	0.135763	89.93119	2.502981	7.565826

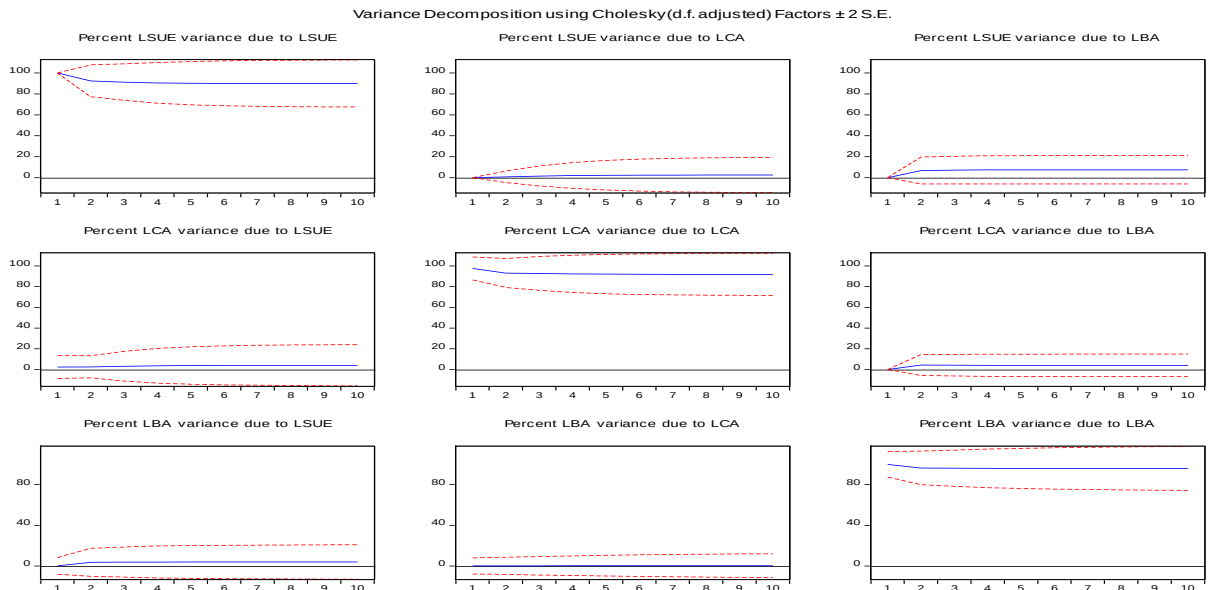
Tablo 9 (Devamı): Değişkenlere Ait Varyans Ayırıştırma Sonuçları

Cari Açığın Varyans Ayırıştırma Değerleri				
Dönem	Standart Hata	SÜE	Cari Açık	Bütçe Açığı
1	0.081038	2.377959	97.62204	0.000000
2	0.097142	2.597620	93.08837	4.314015
3	0.101625	3.114262	92.76368	4.122060
4	0.103205	3.615399	92.32405	4.060551
5	0.103729	3.884476	92.09310	4.022424
6	0.103904	4.011671	91.97937	4.008960
7	0.103959	4.063988	91.93096	4.005048
8	0.103977	4.083733	91.91212	4.004152
9	0.103982	4.090622	91.90533	4.004047
10	0.103984	4.092869	91.90305	4.004082
Bütçe Açığının Varyans Ayırıştırma Değerleri				
1	0.215019	0.049389	0.021418	99.92919
2	0.221405	3.595228	0.056406	96.34837
3	0.222441	3.770382	0.134133	96.09548
4	0.222607	3.858313	0.183051	95.95864
5	0.222665	3.866984	0.209443	95.92357
6	0.222682	3.867939	0.221165	95.91090
7	0.222689	3.867763	0.225885	95.90635
8	0.222691	3.867709	0.227625	95.90467
9	0.222691	3.867732	0.228222	95.90405
10	0.222692	3.867763	0.228415	95.90382

SÜE'nin varyans ayırıştırma sonuçlarına göre SÜE'nde görülen bir varyans değişiminin yani şokun % 100' ünün kendisinden kaynaklandığı görülmektedir. Bu şok etkisi incelenen dönemler içerisinde azalarak devam etmiş ve kendinden sonra bu şokta büyük bir etkiye sahip olan değişken ise bütçe açığı değişkenidir. Kısaca SÜE' de meydana gelen bir standart sapmalı şokun en az cari açıktan kaynaklandığı belirlenirken, en yüksek oranda kendisinden kaynaklandığı saptanmıştır.

Cari açık varyans ayırıştırma sonuçlarına bakıldığında yine cari açıktan kaynaklanan şokun en yüksek kendisinden ve daha sonra bütçe açığı'ndan kaynaklandığı görülmektedir. Ancak incelenen dönemlerde SÜE' nin etkisinin de giderek arttığı ve bütçe açığı ile aynı oranda bu şok üzerinde etkili olduğu gözlemlenmiştir.

Bütçe açığı varyans ayırıştırma değerlerinde ise bütçe açığında meydana gelen bir şokun büyük bir etkisi diğer iki değişkende de görüldüğü gibi yine kendisinden kaynaklanmaktadır. Bu etkinin bütçe açığından sonra en yüksek oranı SÜE'nde görülmektedir. SÜE'nde yaşanan bir şokun en az cari açıktan kaynaklanması durumu, bütçe açığının sahip olduğu şok etkisinde de görülmüştür. Ancak şoklar üzerinde cari açığın en az etkiye sahip olduğu değişken bütçe açığıdır.

Grafik 3: Değişkenlere Ait Varyans Ayırıştırma Sonuçlarının Grafikselsel Gösterimi

Grafik 3'te Tablo 9 a ait değerlerin görsel şekli sunulmuştur. Grafikten de görüleceği üzeri değişkenlerde gözlemlenen varyans değişimlerinin en büyük kaynakları değişkenlerin yine kendileridir. Varyans ayrıştırma sonuçlarına göre kendilerinden sonra değişkenler üzerindeki en büyük şok etkisi SÜE şokunda bütçe açığı, cari açık şokunda bütçe açığı ve bütçe açığı şokunda ise SÜE'nden kaynaklandığı görülmektedir.

5. SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Bütçe ve cari denge ülkelerin makroekonomik gelişimlerinin sağlanması ve ülke ekonomileri hakkında fikir yürütebilmek için gözlemlenen önemli göstergelerdir. Bu her iki değişkende gözlemlenen istikrarsızlık ve açıkların giderek artması diğer makro değişkenlerin istikrar yapısını bozmakta ve ülkelerin gelişimlerinde büyük bir engel olarak görülmektedir. Bu nedenle gerek cari açığın gerekse bütçe açığının sürekli gözlem altında tutulması ve ciddi sorunlara yol açmaması için zamanında müdahalelerin yapılması son derece önemlidir. Bu önem kapsamında COVID-19 pandemisinin olumsuz etkileri göz önünde bulundurularak çalışmada ikiz açığın Türkiye ekonomisi üzerindeki etkisinin tespit edilmesi hedeflenmiştir.

Çalışmanın amacı gereği yürütülen ekonometrik analizde öncelikle değişkenlerin durağanlıkları sınanmış ve daha sonra değişkenlerde görülen şokların birbirleri üzerinde nasıl bir etki yarattığı etki-tepki analizi ile belirlenmiş ve bu analize göre cari açık ve bütçe açığında gözlemlenen şoklara büyümenin azalan pozitif bir tepki verdiği gözlemlenmiştir. Bütçe açığında ve büyümede gözlemlenen şoklara cari açığın tepkisi ise negatif olurken, cari açık ve büyümede yaşanan şoklara bütçe açığının tepkisi sırasıyla azalan pozitif ve negatif yönlü olmuştur. Diğer yandan değişkenlerde meydana gelen şokun diğer değişkenler tarafından yüzdesel olarak ne kadar etkilendiği varyans ayrıştırma analizi ile belirlenmiştir. Bu analiz sonuçlarına göre ise büyümede gözlemlenen şokun en fazla bütçe açıklarından, cari açıktaki gözlemlenen şokun en fazla bütçe açığından ve bütçe açığında gözlemlenen şokunun ise en fazla cari açıktan kaynaklandığı sonucuna ulaşılmıştır.

Bulgular doğrultusunda büyüme üzerinde etkili olan bütçe açığı ve cari açık şoklarının büyüme üzerindeki pozitif etkisinin giderek azaldığı ve cari açık ile bütçe açığındaki şokların birbirini tetiklediği, buna dayalı olan İkiz Açık Hipotezinin geçerli olduğu saptanmıştır. Elde edilen bu sonuçlar literatürde birçok çalışma ile benzerlik gösterdiği gibi bazı çalışmalarla da farklılık göstermektedir. Bu durum literatür bölümünün incelenmiş ve değerlendirilmiştir. Ayrıca ulaşılan sonuçlar ile İki Yönlü Nedensellik yaklaşımının da bu çalışma için geçerli olduğu gözlenmiştir.

Sonuç olarak araştırmadaki değişkenlerin birbirleri ile ilişkili olduğu ve bu ilişkide en fazla paya bütçe açığının sahip olduğu görülmüştür. Araştırılan dönemlerde bütçe harcamalarının ülke ekonomisine katkı sağlayan yatırımlar olması bulgulara yansımış, ancak bu pozitif etkinin giderek azalması politik önlemlerin alınması gerekliliğini ortaya çıkarmıştır. Bu nedenle politika yapıcıların öncelikle bütçe açıklarını dengeye getirme konusunda girişimlerde bulunması ve politikalarını bu yönde geliştirmesi makroekonomik denge için faydalı olacağı ifade edilebilir. Bu durumun sağlanabilmesi için, içinde bulunduğumuz süreç göz önüne alınarak, kamu harcamalarında israfın azaltılması, hibe ve yardımların yanı sıra ticari faaliyetleri artıracak desteklemelerde bulunulması önerilmektedir. Nitekim bütçe açığı ve cari açığın birbirini tetiklediği analiz sonucuna dayalı olarak, ticari faaliyetlerin canlılığına yönelik yapılan desteklemeler ve diğer ülkelerle olan ticari anlaşmaların geliştirilmesi ekonomideki olumsuz beklentilerin yönünü değiştireceği gibi hem cari açığın hem de bütçe açığının artmasının önüne geçeceği söylenebilir.

Etik Beyan: Bu çalışmada "Etik Kurul" izni alınmasını gerektiren bir yöntem kullanılmamıştır.

Yazar Katkı Beyanı: 1. Yazarın katkı oranı %70, 2. Yazarın katkı oranı ise %30'dir.

Çıkar Beyanı: Yazarlar arasında çıkar çatışması yoktur.

Ethics Statement: In this study, no method requiring the permission of the "Ethics Committee" was used.

Author Contributions Statement: 1st author's contribution rate 70%, 2nd author's contribution rate 30%.

Conflict of Interest: There is no conflict of interest among the authors.

KAYNAKÇA

- Abell, J. D. (1990). Twin deficits during the 1980s: An empirical investigation. *Journal of Macroeconomics*, 12(1), 81-96. [https://doi.org/10.1016/0164-0704\(90\)90057-H](https://doi.org/10.1016/0164-0704(90)90057-H)
- Akıncı, A. (2019). Türkiye ekonomisinde bütçe açığı ve cari açık arasındaki ilişki. *Turkish Studies*, 14(1), 23-34. <https://doi.org/10.7827/TurkishStudies.14838>
- Akyüz, H. E. (2018). Vektör otoregresyon (VAR) modeli ile iklimsel değişkenlerin istatistiksel analizi. *Uluslararası Mühendislik Araştırma ve Geliştirme Dergisi*, 10(2), 183-192. <https://doi.org/10.29137/umagd.402272>
- Alkwani, A. M. (2000). The twin deficits phenomenon in petroleum economy: Evidence from Saudi Arabia. King Saud University Department of Economics, 1-25. <http://www.mafhoum.com/press2/79E15.pdf>
- Bakarr, T. A. (2014). Fiscal deficits and current account imbalances: Evidence from Sierra Leone. *International Journal of Business and Social Science*, 5(8), 256-269. http://www.ijbssnet.com/journals/Vol_5_No_8_1_July_2014/28.pdf
- Barışık, S., & Kesikoğlu, F. (2006). Türkiye'de bütçe açıklarının temel makroekonomik değişkenler üzerine etkisi (1987-2003 VAR, Etki-tepki analizi, varyans ayrıştırması). *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 61(4), 59-82. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/ausbf/issue/3215/44757>
- Berke, B., Temiz, D., & Karakurt, E. (2015). Üçüz açık ve büyüme ilişkisi: Türkiye örneği. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 10(2), 67-89. <http://earsiv.cankaya.edu.tr:8080/xmlui/bitstream/handle/20.500.12416/3790/Berke%2C%20Buru%3B%20Temiz%2C%20Dilek%3B%20Karakurt%2C%20Eda.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Blavasciunaite, D., Garsviene, L., & Matuzeviciute, K. (2020). Trade balance effects on economic growth: Evidence from European Union Countries. *Economies*, 8(54), 2-15. <https://doi.org/10.3390/economies8030054>
- Budak, F., & Korkmaz, Ş. (2020). Covid-19 pandemi sürecine yönelik genel bir değerlendirme: Türkiye örneği. *Sosyal Araştırmalar ve Yönetim Dergisi (SAYOD)*, (1), 62-79. <https://doi.org/10.35375/sayod.738657>
- Cesur, F., & İrez, S. (2019). Cari açığın ekonomik büyüme üzerindeki etkisi: Türkiye örneği. *Sosyal Araştırmalar ve Davranış Bilimleri Dergisi*, 5(8), 87-101. http://www.sadab.org/FileUpload/bs701867/File/cari_acigin_ekonomik_buyume_uzerindeki_etkisi_12.pdf
- Çavdar, Ş. Ç. (2011). Türkiye' de bütçe açıklarının iktisadi büyüme ve istikrar üzerine etkileri (1994:Q1-2004:Q4). *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 10(37), 26-41. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/esosder/issue/6151/82612>
- Dineri, E., & Taş, İ. (2016). İkiz açık hipotezi: Türkiye' de teorik ve ampirik inceleme. *Akademik Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 4(32), 372-390. <https://doi.org/10.16992/ASOS.2420>
- Efeoğlu, R., & Pehlivan, C. (2018). Türkiye'de enerji tüketimi ve cari açığın ekonomik büyüme üzerine etkisi. *Politik Ekonomik Kuram*, 2(1), 103-123. <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/508541>
- Ela, M., & Pata, U. K. (2019). Türkiye' de bütçe açığının ekonomik büyüme üzerindeki etkisi: Ampirik bir analiz. III.Uluslararası EUREFE Kongresi Tam Metin Kitabı (s. 42-52). Aydın Adnan Menderes Üniversitesi.
- Eminer, F. (2015). *The impact of budget deficit on economic growth in North Cyprus*. The 2015 WEI International Academic Conference Proceedings (s. 228-235). The West East Institute. <https://www.westeastinstitute.com/wp-content/uploads/2015/05/Fehiman-Eminer.pdf>

- Emirkadı, . (2017). Türkiye ekonomisinde ikiz açıklar: Kuramsal yaklaşımlar ve ampirik literatür üzerine değerlendirmeler. *Adnan Menderes Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 4(3), 81-99. <https://doi.org/10.30803/adusobed.289229>
- Fatima, G., Ahmed, M., & Rehman, W. U. (2012). Consequential effects of budget deficit on economic growth of Pakistan. *International Journal of Business and Social Science*, 3(7), 203-208. https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2848858
- Kalou, S., & Paleologou, S. M. (2012). The twin deficits hypothesis: Revisiting an EMU Country. *Journal of Policy Modeling*, 34(2), 230-241. <https://doi.org/10.1016/j.jpolmod.2011.06.002>
- Karayılmaz, E., & Berk, E. (2017). Bte aığının, cari aık, ekonomik büyüme ve enflasyon üzerindeki etkileri: Türkiye rneği. *Pamukkale Journal of Eurasian Socioeconomic Studies (PJESS)*, 4(1), 26-36. <https://doi.org/10.5505/pjess.2017.43531>
- Kurantın, N. (2017). The effects of budget deficit on economic growth and development: The experience of Ghana (1994-2014). *European Scientific Journal*, 13(4), 211-224. <https://doi.org/10.19044/esj.2017.v13n4p211>
- Lau, E., & Baharumshah, A. Z. (2006). Twin deficits hypothesis in SEACEN Countries: A panel data analysis of relationships between public budget and current account deficits. *Applied Econometrics and International Development*, 6(2), 213-226. <https://www.usc.es/economet/journals1/aeid/aeid6215.pdf>
- Marinheiro, C. F. (2008). Ricardian equivalence, twin deficits, and the feldstein-horioka puzzle in Egypt. *Journal of Policy Modeling*, 30, 1041-1056. <https://doi.org/10.1016/j.jpolmod.2007.12.001>
- Mrwebo, L. T. (2013). *The impact of budget deficits on economic growth in South Africa*. [Master Dissertation, University of Fort Hare]. <https://core.ac.uk/download/pdf/145051857.pdf>
- Mucuk, M., & Alptekin, V. (2008). Türkiye’de vergi ve ekonomik büyüme ilişkisi: VAR analizi (1975-2006). *Maliye Dergisi*, 159-174. https://ms.hmb.gov.tr/uploads/2019/09/10.Mehmet.MUCUK_Volkan.ALPTEKIN.pdf
- Musisinyani, B. J., Nyoni, T., & Nyoni, M. (2017). The impact of current account deficits on economic growth in Zimbabwe. *International Journal for Innovative Research in Multidisciplinary Field*, 3(8), 1-16. https://www.researchgate.net/publication/320322758_The_Impact_of_Current_Account_Deficits_on_Economic_Growth_in_Zimbabwe
- Nayab, H. (2015). The relationship between budget deficit and economic growth of Pakistan. *Developing Country Studies*, 5(11), 80-85. <https://core.ac.uk/download/pdf/234682418.pdf>
- Osoro, K. O., Gor, S. O., & Mbithi, M. L. (2014). The twin deficit and the macroeconomic variables in Kenya. *International Journal for Innovation Education and Research*, 2(9), 64-85. <https://doi.org/10.31686/ijier.vol2.iss9.239>
- zdamar, G. (2015). İviz açıklar hipotezi: Teorik yaklaşımlar ve Türkiye zerine ampirik literatür incelemesi. *Uluslararası Alanya İşletme Fakültesi Dergisi*, 7(2), 165-186. <https://dergipark.org.tr/en/download/article-file/201840>
- Öztürk, M., Aras, O. N., & Kadı, O. S. (2012). AB borç krizi ve bunun Türk Dış ticaretine olan etkileri. *Ekonomi Bilimler Dergisi*, 4(1), 77-89. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/ebd/issue/4859/66847>
- Öztürk, S., & Sezen, S. (2018). Türkiye’de z açık ile ekonomik büyüme arasındaki ilişki. *Kafkas Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi (KAİİBFD)*, 9(18), 501-522. <https://doi.org/10.9775/kauibfd.2018.022>
- Rangelova, R. (2014). Current-account imbalances and economic growth during the 2008-2009 financial crisis: An empirical analysis. *Contemporary Economics*, 8(2), 123-136. <https://doi.org/10.5709/ce.1897-9254.136>

- Sevüktekin, M., & Çınar, M. (2017). *Ekonometrik zaman serileri analizi*. Dora.
- Summers, L. H. (1988). Tax policy and international competitiveness. In J. Frenkel (Ed.), *International aspects of fiscal policies* (349-375). Chicago UP.
- Şit, M., & Alancıoğlu, E. (2016). Türkiye' de cari işlemler dengesi ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki: VAR analizi. *ASSAM International Refereed Journal*, (5), 5-23. <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/353726>
- Tekin, M., & Özçelik, Ö. (2019). Kavramsal ve teorik çerçevede üçüz açık sorunu. *Ekonomi Maliye İşletme Dergisi*, 2(2), 116-141. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/emid/issue/52225/679209>
- Tezer, H. (2020). İktisat literatüründe dördüz açıklar hipotezi ve Türkiye ekonomisi üzerine bir araştırma. *Business & Management Studies: An International Journal*, 8(2), 1479-1500. <https://doi.org/10.15295/bmij.v8i2.1456>
- Thirlwall, A. P. (1979). The balance of payments constraint as an explanation of the international growth rate differences. *PSL Quarterly Review*, 32(128), 45-53. <https://doi.org/10.13133/2037-3643/12804>



Perakende İşletmelerinde Satılan Markaların Memnuniyet ve Güven İlişkisi İçerisinde Tekrar Satın Alma Niyetine Etkisi

The Effect of Brands Sold in Retail Businesses on Repurchase Intention in a Relationship of Satisfaction and Trust

Sinan ÇAVUŞOĞLU¹, Bülent DEMİRAG²

Öz

Amaç: Araştırma tüketicilerin markaya ve perakendeciye olan güven ve memnuniyet algılarının değerlendirilmesi ve bu algıların tekrar satın alma niyetlerine etkilerini belirlemek amacıyla gerçekleştirilmiştir.

Tasarım/Yöntem: Araştırma kapsamında tesadüfi olmayan örneklemelerden “kolayda örneklem” yöntemi uygulanmıştır. Örneklem sayısı 410 anket formunda yer alan verilerden yola çıkarak değerlendirilmiştir. Araştırmada hipotezlerin test edilmesi için Smart PLS 3 (Partial Least Squares) istatistik programı kullanılmıştır.

Bulgular: Elde edilen sonuçlara göre markaya duyulan memnuniyetin markaya duyulan güven ve perakende işletmesine duyulan memnuniyeti; perakende işletmesine duyulan memnuniyetin, perakende işletmesine duyulan güveni ve tekrar satın alma niyetini; markaya duyulan güvenin, perakende işletmesine duyulan güveni; perakende işletmesine duyulan güvenin de tekrar satın alma niyetini olumlu yönde etkilediği tespit edilmiştir. Araştırmada ayrıca markaya duyulan güven ve memnuniyetin perakende işletmesine yönelik tekrar satın alma niyeti üzerindeki etkisinde, perakende işletmesine duyulan güven ve memnuniyetin aracı etkisinin olduğu belirlenmiştir.

Sınırlılıklar: Araştırmanın ilk kısıtı örneklem sayısına ilişkindir. Gelecek çalışmalarda farklı büyüklükte bir örneklem tercih edilebilir. Ayrıca bu çalışmada sadece bilgisayar satın alan tüketiciler seçilmiştir. Bu durum, diğer ürünlere genelleştirilen sonuçlar üretmeyi zorlaştırmıştır.

Özgünlük/Değer: Araştırma, markalara ilişkin tüketici değerlendirmelerinin perakendeciye yönelik algıları etkileyebileceğini göstererek, perakende hizmet ortamlarındaki bulguları genişletmektedir. Araştırma bu yönüyle özgünlük göstermektedir.

Anahtar Kelimeler: Memnuniyet, Güven, Tekrar Satın Alma Niyeti, Marka, Perakendeci

Abstract

Purpose: The study was carried out to evaluate consumers' perceptions of trust and satisfaction with the brand and the retailer and to determine the effects of these perceptions on repurchase intentions.

Design/Methodology: Within the scope of the research, the “convenience sampling” method was applied from non-random samples. The number of samples was evaluated based on the data in the 410 questionnaire forms. Smart PLS 3 (Partial Least Squares) statistics program was used to test the hypotheses in the study.

Findings: According to the results obtained, satisfaction with the brand, trust in the brand and satisfaction with the retail business; satisfaction with the retail business, trust in the retail business and repurchase intention; trust in the brand, trust in the retail business; It was also determined that the trust in the retail business positively affected the repurchase intention. In the study, it was also determined that trust and satisfaction with the retail business had a mediating effect on trust and satisfaction with the brand on repurchase intention of the retail business.

Limitations: The first constraint of the study is on the sample size. A different sized sample may be preferred in future studies. In addition, only consumers who bought computers were selected in this study. This situation made it difficult to produce results generalized to other sectors.

Originality/Value: The study expands the findings in retail service settings by showing that consumer evaluations of brands can affect perceptions towards the retailer. The study shows originality in this respect.

Keywords: Satisfaction, Trust, Repurchase Intention, Brand, Retailer

¹ Öğr. Gör. Dr., Bingöl Üniversitesi, Sosyal Bilimler MYO, Yönetim ve Organizasyon Bölümü, sinankys42@gmail.com, ORCID: 0000-0001-9365-8677

² Dr. Öğr. Üyesi, Gaziantep Üniversitesi, Oğuzeli MYO, Mülkiyet Koruma ve Güvenlik Bölümü, bulentdemirag@windowslive.com, ORCID: 0000-0002-8718-1822

1. GİRİŞ

Markalar, tüketicilerin ürün satın alma davranışlarının oluşmasında güçlü bir argüman sunmaktadır (Ashraf vd., 2017). Bu durum, markaları tüketicilerle buluşturan perakende işletmeleri için bir fırsat oluşturmaktadır. Günümüzün tüketim alışkanlıkları dikkate alındığında, bünyesinde her açıdan güçlü markalar barındırmayan perakende işletmelerinin başarılı bir pazar oyuncusu olma ihtimali neredeyse olanaksız gözükmemektedir (Zboja & Voorhees, 2006). Son yıllarda büyük perakende mağazaların sayıca artması, perakende işletmelere yönelik kapsamlı değerlendirmeler yapılmasını zaruri kılmaktadır. Bazı perakende mağazalar hem ürün gamı hem de müşteri portföyü açısından oldukça gelişmiş durumdadırlar. Hatta birçok tüketicinin satın alma kararlarında perakende işletmeleri ön planda tuttuğu görülmektedir (Shamsher, 2016; Sharma & Gautam, 2016). Perakende işletmesine yönelik güven duygusu ve memnuniyet zaman zaman tüketici satın alma süreçlerinde önemli olabilmektedir. Bu durum genellikle güçlü bir geçmişe ve yüksek olumlu imaja sahip işletmeler için daha makul bir durumu yansıtmaktadır. Bunun yanı sıra pazarda güçlü bir konuma sahip olmak isteyen perakende işletmeleri de markaların sahip olduğu olumlu özelliklerden yararlanarak kendi imajlarını arttırmaya ve de satışlarını güçlendirmeye çalışmaktadırlar. Büyük bir marka olarak bir ürünün perakendeci tarafından tüketicilere sunulması, markanın olumlu özellikleri sayesinde (örneğin müşteri sayısı açısından vs.) perakendeciye önemli bir güç kazandıracaktır. Örneğin, Webster (2000), pazarlama kanalında önemli bir güce sahip çok büyük perakende kuruluşlarının giderek daha fazla hâkim olduğu bir dünyada markalar, tüketiciler ve bayiler arasındaki ilişkilerin tarihsel gelişimini inceledikleri çalışmalarında perakende firmalarının bünyelerinde güçlü markalar barındırmalarının kendilerine değişik fırsatlar sunabileceğini belirtmektedir. Zboja ve Voorhees (2006), uygulayıcıların, artan rekabetçi perakende ortamında başarılı olmak için, üreticilerin markalarının bir perakendecinin tüketici değerlendirmelerini ne ölçüde etkilediğini anlamalarının öneminden bahsetmektedirler.

Literatüre yönelik incelemelerde markaya yönelik tüketici değerlendirmelerinin önemsendiği görülmektedir. Örneğin, fiziksel mallar için markalaşmanın rolü hem yöneticiler hem de araştırmacılar tarafından büyük ilgi görürken, bunun yanı sıra markaların hizmet firmalarını ne ölçüde etkileyebileceği üzerine çalışmalar devam etmektedir (Zboja & Voorhees, 2006; Skaalsvik & Olsen, 2014). Yapılan kavramsal çalışma (Berry, 2000) ve deneysel araştırmalar (Krishnan & Hartline, 2001), perakende işletmeleri için markalaşmanın rolünü araştırmanın kritik önemini vurgulamaktadırlar. Zira markaların sahip olduğu gücün perakendeci işletmelere yönelik etkilerinin de araştırılması gerekmektedir. Birçok perakende işletmesi, tüketiciler için satışa sunulan markaların maalesef işletmelerine yönelik katkılarını sadece gerçek davranış (satış miktarı) ile değerlendirdiğinden, bilgiler yüzeysel kalmakta ve marka/perakendeci arasındaki yayılmacı etki göz ardı edilmektedir. Oysaki tüketiciler, ürün/markaya ilişkin memnuniyet/memnuniyetsizlik arasındaki değerlendirmelerinde nesnelliği kaybedebilirler. Bu bakımdan bazı durumlarda potansiyel halo etkilerinin yönü ve büyüklüğü bilinmedikçe, bir pazarlama yöneticisinin gözlemlenen verilere dayanarak memnuniyet vs. sonuçlar çıkarması oldukça zordur (Wirtz & Bateson, 1995: 87). Glynn'e (2009) göre, markalaşma araştırmalarının çoğu, müşteri-marka bilgisi perspektifini vurgulamakta ancak, ortaya çıkan perspektifler, markaların satıcılar dâhil diğer paydaşlarla da ilgili olduğunu ve tüketicilerin markalara yönelik değerlendirmelerinde yayılmacı bir etkiyle geniş bir perspektife ihtiyaç duyulduğunu belirtmektedir. Bulgular, üretici desteğinin, marka değerinin ve müşteri talebinin, üreticinin marka faydalarını bayilere yansıttığını ayrıca yalnızca marka adının değil, markayla ilgili kaynakların da bayiler için kanal ilişkilerinde değer yarattığını ortaya koymuştur. Tran ve Cox (2009), perakendecilerin genellikle marka değerinin kaynağıyla ilgisiz gördüklerini bu durumun hem tüketicileri hem de pazarı anlamada uygulayıcılara dezavantajlı bir durum yarattığını belirtmektedirler. Bu yüzden markadan/perakendeciye yönelik tüketici değerlendirmeleri içeren çalışmalara ihtiyaç duyulmaktadır. Gerçekleştirilen çalışma, vurgu yapılan önerileri dikkate alarak; marka, perakendeci ve daha da önemlisi markadan/perakendeciye yönelik tüketici algılarını irdeleyip hem literatüre hem de uygulayıcılara kapsamlı bilgiler sunmayı amaçlamaktadır. Çalışmada değişkenler arası ilişkilerin yanı sıra aracılık etkisi de incelenecektir.

Bu kapsamda çalışmanın amacıyla bağlantılı olarak araştırmanın temel problemi “bir perakende işletmesinde satılan markalar hakkındaki müşteri deneyimlerinin, ürünü satan perakende işletmesine yönelik müşteri değerlendirmelerinde etkisi bulunmakta mıdır?” olarak belirlenmiştir.

Bu temel problem kapsamında aşağıdaki araştırma soruları geliştirilmiştir:

- Markadan duyulan memnuniyetin markaya olan güven üzerinde olumlu bir etkisi var mıdır?
- Perakende işletmesine duyulan memnuniyetin perakende işletmesine duyulan güven üzerinde olumlu bir etkisi var mıdır?
- Markaya duyulan memnuniyetin perakende işletmesine duyulan memnuniyet üzerinde olumlu bir etkisi var mıdır?
- Markaya duyulan güvenin perakende işletmesine duyulan güven üzerinde olumlu bir etkisi var mıdır?
- Perakende işletmesine duyulan memnuniyetin, perakende işletmesine yönelik tekrar satın alma niyetleri üzerinde olumlu bir etkisi var mıdır?
- Perakende işletmesine duyulan güvenin, perakende işletmesine yönelik tekrar satın alma niyetleri üzerinde olumlu bir etkisi var mıdır?
- Marka güveni ve memnuniyetin perakende işletmesine yönelik tekrar satın alma niyeti üzerindeki etkisinde, perakende işletmesine duyulan güven ve memnuniyetin aracı etkisi bulunmakta mıdır?

2. KAVRAMSAL ÇERÇEVE VE HİPOTEZLER

2.1. Memnuniyet

Memnuniyet, öznel değerlendirmelerin bir sonucudur. Memnuniyetin literatürde genel olarak yaşama ilişkin memnuniyet ve müşteri memnuniyeti olarak ayrıldığı görölmektedir (Sousa & Lyubomirsky, 2001; Ograjensek & Gal, 2012). Yaşama ilişkin memnuniyet; kişinin yaşam koşullarından hoşnut olmasını veya kabul etmesini ya da kişinin bir bütün olarak yaşamı için kendi istek ve ihtiyaçlarının karşılanması anlamına gelir (Sousa & Lyubomirsky, 2001: 668). Müşteri memnuniyeti ise müşterilerin deneyimledikleri ürünün algılanan kalitesine yönelik beklentilerinin karşılanıp/karşılanmaması açısından yargısal değerlendirmelere yönelmelerini ve buradan bir sonuca ulaşmalarını ifade etmektedir (Ograjensek & Gal, 2012: 109). Göröleceği üzere yaşama yönelik memnuniyet; kişinin durumlar/olaylar karşısında deneyim sahibi olmadan da içsel dünyasına yönelik bilişsel değerlendirmelerini içermekte, müşteri memnuniyeti ise içsel değerlendirmelerden ziyade ürün deneyimlerinin bir uzantısını oluştırmaktadır. Bu yüzden tüketicilerin ihtiyaçlarının araştırılması, tespit edilmesi ve üretim süreçlerinin buna uygun şekilde dizayn edilerek beklentilerin karşılanmasına yönelik müşteri memnuniyeti oluşturulması pazarlama çabalarının kritik noktasını oluştırmaktadır (Ilieska, 2013: 327). Müşteri memnuniyeti, belirli ürün veya hizmet özelliklerinden, kalite algısından ve müşterinin duygusal tepkilerinden etkilenir (Zeithaml & Bitner, 2003: 87-89). Giese ve Cote (2000), müşteri memnuniyetinin duygusal ve bilişsel açıdan bir tepki; beklentiler, ürün, tüketim deneyimi gibi belirli bir odağa ilişkin yanıt ve de tüketimden/ seçimden sonra birikmiş deneyime dayalı olarak gerçekleşen tepkiye ilişkin süreç olmak üzere üç bileşen etrafında açıklanabileceğini belirtmektedir. Memnuniyet bir markaya yönelik olabileceği gibi (Erciş vd., 2012) perakendeciye yönelikte olabilir (Zboja & Voorhees, 2006). Zira perakendeciler bünyesinde yer alan markaları müşterilerine sunan diğer ifadeyle müşterilerine hizmet eden işletmelerdir. Bu yüzden marka ve perakendeci arasındaki etkileşim olduğa önemlidir. Memnuniyet ayrıca mevcut müşterileri elde tutmanın da önemli bir yoludur. Mevcut müşterileri elde tutmak çoğu kez işletmeler açısından yeni müşteri elde etmekten daha az zahmetli ve daha karlı bir strateji olduğundan memnun olmuş müşterilere sahip olmak ve müşterilerle ilişkileri sürdürmek işletmeler adına olduğa önemlidir (Dobrota vd., 2012: 70). Ayrıca memnuniyet müşteri sadakati oluşturmanın önemli belirleyicilerindendir (Oliver, 1980; Chadha & Kapoor, 2009).

2.2. Güven

Güven, ilişkilerin sürekliliğinin, algıların toplanmasının ve ortaklıkların sağlam temeller üzerine inşa edilmesinin yegâne unsurudur (Mcknight & Chervany, 1996: 3). İş hayatında güven, en alakalı istikrarlı öncüllerden biri ve işbirliğine dayalı ilişki olarak görölür (Setiawan & Sayuti, 2017: 32). Güven, müşteriyi işletmeye bağlayan bir ilişkidir (Sarwar vd., 2012: 28). İnsanlar ticari

ilişkilerinde güvene sahip olduklarında işlem maliyetleri azalır ayrıca büyük kuruluşlar güven sayesinde daha verimli çalışırlar (Alesina & Ferrara, 2000: 1). Tüketiciler, hizmet deneyimi yaşarken herhangi bir kuruluşla gerçekleştirdikleri işlemlere yönelik güven beklentisi içindedirler. Tüketiciler ilgili kuruluşun beklentileri üstlenmesini ve bunlara uygun davranmalarını arzularlar. Bu arzu, işletme için risk içermektedir (Upamannyu vd., 2015: 4). Örneğin, tüketiciler, bir işletmeye güven duyduklarında işletmenin tüm taahhütlerinin zamanında ve eksiksiz yerine getirmesine, kendi çıkarlarına uygun hareket edilmesine odaklanırlar. Bu nedenle tüketicilere yönelik güven oluşturmak yeterli olmayıp güveni sürekli kılmak da önemlidir (Nguyen vd., 2013: 99). Tüketiciler iş ilişkilerinde sadece işletmeye değil, işletmeyle bütünleşen unsurlara da güven duyarlar. Diğer ifadeyle bir işletmenin tüketicilere sunduğu satışa konu markaların ismi, tarihi, toplumla olan ilişkisi, imajı tüketicilerin işletmeye olan güvenine etki edebilir. Bu faktörlerin yanı sıra işletme çalışanlarının tüketicilere yönelik tutum ve davranışları da güveni etkileyebilir, Söz konusu bu durum, güvenin yayımlacı etkisini gösterir. Literatürdeki çalışmalar, işletmelerin tüketici güveni oluşturmalarının ve sürdürmelerinin önemini yanı sıra, işletmelerin tüm unsurlarının güven oluşturmada birlikte değerlendirilmesinin gerekliliğini göstermektedir. Örneğin Sun ve Lin (2010) tarafından yapılan çalışma, tüketicilerin satış elemanlarına duydukları güvenin, çalıştıkları büyük mağazalara olan güvene doğrudan katkıda bulunduğunu göstermiştir. Zboja ve Voorhees'a (2006) ait bir başka çalışmada da, tüketicilerin bir markaya yönelik memnuniyet ve güveninin, perakendeci firmaya yönelik memnuniyet ve güveni olumlu yönde etkilediği sonucuna ulaşılmıştır.

2.3. Tekrar Satın Alma Niyeti

Tüketiciler ihtiyaç ve isteklerini karşılamak adına satın alma davranışına yönelirler. Satın alınan ürünler beklentileri karşılırsa tüketicilerin sahip oldukları olumlu deneyimler işletmeye olumlu geribildirim sağlar. Bu geri bildirimler arasında tekrar satın alma niyetinin oluşması işletmeler adına önemli bir kazanım sağlayacaktır. Tekrar satın alma niyeti, tüketicilerin daha önce bir ürün satın alması sonucunda olumlu deneyimler yaşamaları sonucu ortaya çıkar (Setyorini & Nugraha, 2016: 3). Hellier ve diğerleri (2003: 1764), tekrar satın alma niyetini “bireyin mevcut durumunu ve olası koşullarını dikkate alarak aynı şirketten belirlenmiş bir hizmeti tekrar satın alma konusundaki yargısı” olarak tanımlamaktadır. Müşterilerin aynı hizmet sağlayıcıyı seçip aynı hizmeti tekrar satın almaya karar vermelerinin nedeni, önceki deneyimlerine dayanmaktadır (Ariffin vd., 2016: 393). Tüketiciler mevcut işletmeye yönelik satın alma deneyiminden memnuniyet yaşarlarsa, olası riskleri de dikkate alarak, aynı işletmenin ürününü yeniden satın almaya ilişkin olumlu tutumlar geliştirirler (Kaveh, 2012: 5017). Bir işletmenin ürününe yönelik tekrar eden talepler, memnuniyetin bir uzantısıdır. Tüketiciler, beklentilerini karşılayan ya da aşan deneyimlere sahip olurlarsa memnuniyet yaşarlar. İşletmenin ürününe yönelik talepler, işletmeler için daha fazla kazanç anlamına geldiğinden işletmeler genellikle eski müşterileri ile olan ilişkilerini devam ettirme eğilimindedirler (Balla vd., 2015). Tüketicilerin bir ürüne ya da ürün grubuna yönelik satın alma niyetinin ölçülmesi, hem ekonomistlerin hem de pazarlama araştırmacılarının gelecekteki tüketici davranışlarını tahmin etmelerinde kolaylık sağlar (Yulisetiari vd., 2017: 217).

2.4. Hipotezler

Literatürde güven ve memnuniyet arasındaki ilişkinin doğrudan ve farklı değişkenleri açıklamak üzere daha kompleks modellerle incelendiği görülmektedir. Memnuniyet ve güven bir işletmenin tüketicilere satış yaptıkları markaya, markanın ismine, üretici firmaya ya da perakendeci firmasının kendisine yönelik olabilir. Geyskens ve diğerleri (1999), memnuniyetin, güvenin önemli bir belirleyicisi olduğunu ifade etmiştir. Liao ve diğerleri (2010), otomotiv endüstrisinde 375 tüketici ile gerçekleştirdikleri çalışmada, markaya yönelik güvenin müşteri memnuniyeti üzerinde pozitif, anlamlı etkisi olduğu sonucuna ulaşmıştır. Ahmed ve diğerleri (2014), marka sadakatine yönelik çalışmalarında marka güveni ve müşteri memnuniyetini marka sadakatinin önemli öncülleri olarak değerlendirmişlerdir. Zboja ve Voorhees (2006) çalışmalarında markaya memnuniyetin markaya duyulan güven üzerinde ayrıca perakende işletmesine yönelik memnuniyetin de perakende işletmesine duyulan güven üzerinde pozitif ve doğrudan etkisi olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Chinomona (2013), Güney Afrika'nın Gauteng Eyaletinden 151 katılımcıya yönelik çalışmada, marka deneyiminin marka memnuniyetini, marka güvenini ve marka bağlılığını önemli ölçüde olumlu etkilediği sonucuna ulaşmışlardır. Maghzi ve diğerleri (2011), otelcilik sektöründeki çalışmalarında hem hizmet kalitesinin

hem de müşteri memnuniyetinin marka güveni üzerinde olumlu etkisi olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Guenzi ve diğeri (2009), satış elemanına ve mağaza markalı ürünlere duyulan güvenin, mağazaya duyulan güven üzerinde olumlu etkilere sahip olduğunu tespit etmişlerdir. Çalışmada ayrıca mağaza iletişiminin müşteri güvenliğini, mağaza çeşitliliğinin ise hem genel güvenliğini hem de mağaza markalı ürünlere yönelik güvenliğini arttırdığı tespit edilmiştir.

Bu değerlendirmelere dayanarak aşağıdaki hipotezler geliştirilmiştir:

H₁: Markadan duyulan memnuniyetin markaya olan güven üzerinde olumlu bir etkisi vardır.

H₂: Perakende işletmesine duyulan memnuniyetin perakende işletmesine duyulan güven üzerinde olumlu bir etkisi vardır.

Halo etkileri genel olarak farklı özelliklerin değerlendirmelerini içselleştirir, değerlendirme profilini genelleştirir ve farklı özellik performanslarının değerlendirmeleri arasındaki farklılıkları azaltır. Diğer ifadeyle, derecelendirme yapılırken, iyiyi kötü performans gösterenden ayıran net kriterler konulması zorlaşır, halo hataları, derecelendirmede farklılıkları arttırarak doğru/yanlış arasındaki farklı değerlendirmeleri arttırır (Murphy vd., 1993: 223). Bu etkiler, bir markanın güçlü ve zayıf yönlerini değerlendirmeyi zorlaştırır. Diğer ifadeyle tüketiciler ürün/markaya ilişkin memnuniyet/memnuniyetsizlik arasındaki değerlendirmelerinde nesnelliği kaybedebilirler. Bu yüzden bazı durumlarda potansiyel halo etkilerinin yönü ve büyüklüğü bilinmedikçe, bir pazarlama yöneticisinin gözlemlenen verilere dayanarak memnuniyet gibi sonuçlar çıkarması oldukça zordur (Wirtz & Bateson, 1995: 87). Boulding (1956), insan davranışının nesnel gerçeklikten çok algılanan imgeler tarafından yönlendirildiğini savunur. Algılama, aslında, çoğu zaman tüketicilerin zihnindeki gerçektir. Perakendeciler, taşıdıkları popüler markalarla (tüketicilerin kafasında) bir bağlantı kurabilirlerse, bu güçlü markalardan da büyük olasılıkla faydalanabilirler (Akt., Zboja & Voorhees, 2006). Glynn'e (2009) göre markalaşma araştırmalarının çoğu, müşteri-marka bilgisi perspektifini vurgulamakta ancak, ortaya çıkan perspektifler, markaların satıcılar dâhil diğer paydaşlarla da ilgili olduğunu göstermektedir. Bulgular, üretici desteğinin, marka değerinin ve müşteri talebinin üreticinin marka faydalarını bayilere yansıttığını ayrıca yalnızca marka adının değer, markayla ilgili kaynakların da bayiler için kanal ilişkilerinde değer yarattığını ortaya koymuştur. Tran ve Cox (2009), perakendecilerin genellikle markanın değerine ilgisiz göründüklerini, bu nedenle üreticilerin daha güçlü markalar oluşturma sürecinde perakendecileri okta önemsemediklerini savunmaktadırlar. Ayrıca perakendecinin, iyi ün yapmış üretici markalı ürünleri satarak tüketici pazarında iyi bir imaj yaratmasının gerekli olduğunu bu yüzden perakende işletmelerinin güçlü markaları işletmelerinde bulundurarak satışlarını arttırabileceklerini vurgulamaktadırlar. alışmalar yüz yüze alışverişlerde işletme çalışanlarına vs. yönelik deneyimlerin duyguların aktarılmasında etkili olduğunu göstermektedir. Macintosh ve Lockshin (1997) işletmelerde satış elemanı sadakatinin, genel sadakati arttırmanın öncülü olduğunu tespit etmişlerdir. Bir başka çalışmada Jayawardhena ve Farrell (2010), bireysel perakende çalışanlarının müşteri ve hizmet odaklı davranışlarının, müşteri memnuniyeti gibi müşteri değerlendirmeleri ile olumlu yönde ilişkili olduğunu tespit etmişlerdir. Atfetme sadece çalışanlarla ilgili olmayıp yine marka bu aktarımda önemli bir rol oynamaktadır. Zboja ve Voorhees (2006) alışmalarında marka ve perakendeciye yönelik geliştirilen duyguların birbirlerine atfedilebilme özelliklerinden bahsetmektedirler. alışmalarında markaya yönelik memnuniyet ve marka güveninin perakendeci memnuniyeti ve güveni üzerinde pozitif ve doğrudan etki oluşturduğu sonucu ortaya çıkmıştır. Leischnig ve diğeri (2011), mağaza içi etkinliklerin müşterilerin perakende markasına yönelik tutumları üzerindeki etkisini incelemiş, müşterilerin mağaza içerisindeki etkinliklere yönelik memnuniyeti ile perakende markasına yönelik tutumları arasında pozitif bir ilişki olduğunu tespit etmişlerdir. Erdil (2015), mağaza imajının fiyat imajı ile risk algısı ve satın alma niyeti arasındaki ilişkiye aracılık ettiğini tespit etmiştir. Çalışmanın dikkat çeken sonuçlarından birisi, tüketicilerin markaya ilişkin algıladıkları imajın, mağaza imajı algısı üzerinde pozitif etkiye sahip olduğuna ilişkindir. Tüketiciler, bir markanın imajına yönelik değerlendirmelerinden mağaza imajına yönelik çıkarımlara sahip olmuşlardır. Çalışma sonuçlarına ilişkin değerlendirmelerde "mağazanın satışını yaptığı markaların doğru kombinasyonu ve/veya tüketiciye sunduğu markalar ile kendini tanıttırmasının esas" bir strateji yansıtaağı belirtilmiştir. Semeijn ve diğeri (2004), mağaza ve ürün özelliklerinin mağaza markalı ürünlerin tüketici değerlendirmelerini nasıl etkilediğini araştırmışlar, perakendecilerin mağazalarının imajıyla en uyumlu kategorilerde ürün geliştirmeye odaklanmalarının

yararlı olduğunu belirtmişlerdir. Kremer ve Viot (2012), mağaza markaları ile perakendeci marka arasında imaj aktarımının mümkün olup olmadığını 138 tüketiciden veri toplayarak araştırmışlardır. Sonuçlar, mağaza markalarının perakendeci imajı üzerinde olumlu bir etkiye sahip olduğunu göstermiştir. Mağaza markasının fiyat imajı, perakendeci fiyat imajı ile pozitif yönde ilişkili olup, müşterilerin mağaza markaları ile ilişkilendirdikleri değerlerin, perakendeci marka imajı değerlerini arttırdığını tespit etmişlerdir.

Son yüzyılda teknolojik gelişmeler sayesinde sanal işletmelerin sayıca artması tüketicilerin halo etkisine daha fazla maruz kalmalarına neden olmaktadır Çevrimiçi alışveriş, tüketicilerin doğrudan işletme ile yüz yüze temasını olanaksız hale getirmiştir. Teknoloji evrimi, perakende ağlarını müşterileri elde tutmak ve rekabet avantajı elde etmek için benzersiz iş modelleri sunmaya zorlamıştır. Bu kapsamda hizmet operasyonları ve sosyal medya incelemeleri müşteri memnuniyetini doğrudan etkilemektedir (Ramanathan vd., 2017). Örneğin, internet üzerinden alışverişlerde tüketiciler mağazanın fiziksel atmosferinden, çalışanların tutum ve davranışlarından bağımsız kararlar almaktadırlar. Bu yüzden alışverişteki araçlara (çevrimiçi perakendekilere) yönelik geliştirdikleri güven gibi duygular ya da tam tersi satın almak istedikleri markaya yönelik geliştirilen duygular halo etkisi nedeniyle çevrimiçi işletmelere atfedilebilmektedir. Yüz yüze alışverişlerde markanın vaat ettiği değerler dışında mağazanın hizmet kalitesi, personelin niteliği gibi unsurlar ön planda iken, çevrimiçi alışverişlerde memnuniyetin yordacıları, tamamen marka niteliklerinden bağımsız olmamak kaydı ile teslimat süresi, çevrimiçi alışveriş sitesinin güvenilirliği olabilmektedir. Bu nedenle tüketicilerin markadan-perakendeciye ya da tam tersi yönde duygusal aktarımlar yapmaları olağan bir durumu yansıtmaktadır. Örneğin, Vasić ve diğerleri (2019), Sırp pazarındaki çevrimiçi alışverişte müşteri memnuniyeti algılarının doğrudan güvenlik, bilgi kullanılabilirliği, nakliye, kalite, fiyatlandırma ve zaman gibi marka ve fiziksel işletme unsurlarından ziyade çevrimiçi ağ özelliklerinden etkilendiğini tespit etmişlerdir. Bu değerlendirmelere dayanarak aşağıdaki hipotezler geliştirilmiştir:

H₃: Markaya duyulan memnuniyetin perakende işletmesine duyulan memnuniyet üzerinde olumlu bir etkisi vardır.

H₄: Markaya duyulan güvenin perakende işletmesine duyulan güven üzerinde olumlu bir etkisi vardır.

Literatürde memnuniyet, güven ve müşteri tekrar satın alma niyetine ilişkin çalışmalar yer almaktadır. Neeti (2020), müşteri memnuniyetini arttırmanın ve güven oluşturmaının tekrar satın alma niyetinin önemli bir belirleyicisi olduğunu belirtmektedir. Trivedi ve Yadav (2018), güvenlik, mahremiyet kaygıları, güven ve kullanım kolaylığının tekrar satın alma niyetiyle olumlu ve anlamlı bir ilişkisi olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Pappas ve diğerleri (2014), müşteri deneyiminin performans beklentisi ve memnuniyet arasındaki ilişkiyi güçlendirirken, memnuniyet ile tekrar satın alma niyeti arasındaki ilişkiyi zayıflattığı sonucuna ulaşmışlardır. Saleem ve diğerleri (2017), hizmet kalitesi ve güvenin doğrudan ve memnuniyet aracılığıyla tekrar satın alma niyeti üzerinde etkisi olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Sohaib ve diğerleri (2016), memnuniyet, güven ve tekrar satın alma niyeti, güven ve bağlılık arasında pozitif bir ilişki olduğunu belirtmiştir. Buna göre memnuniyet, güveni olumlu yönde arttırmakta ardından güven, bağlılığı güçlendirmekte ve bağlılıkta müşterinin tekrar satın alma niyetini arttırmaktadır. Zboja ve Voorhees (2006), marka güveni ve memnuniyetin perakendeciye yönelik tekrar satın alma niyeti üzerindeki etkisinde, perakendeciye duyulan güven ve memnuniyetin aracı etkiye sahip olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Izogo (2016), memnuniyetin hem doğrudan hem de dolaylı olarak tekrar satın alma ve tavsiye etme niyeti ile ilişkili olduğunu, güvenin ise doğrudan ve dolaylı olarak sadece tekrar satın alma niyeti ile ilişkili olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Webster (2000), pazarlama kanalında önemli bir güce sahip çok büyük perakende kuruluşlarının giderek daha fazla hâkim olduğu bir dünyada markalar, tüketiciler ve bayiler arasındaki ilişkilerin tarihsel gelişimini inceledikleri çalışmalarında perakende firmalarının bünyelerinde güçlü markalar barındırmalarının kendilerine değişik fırsatlar sunabileceğini belirtmektedir. Guenzi ve diğerleri (2009), bir işletmede satış elemanına duyulan güven ve mağaza markalı ürünlere duyulan güvenin, perakendeciye yönelik genel güven üzerinde olumlu etkilere sahip olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Moriuchi ve Takahashi (2016), e-memnuniyetin, çevrimiçi alışverişlerde e-güvene göre sadakat üzerinde daha önemli bir etkiye sahip olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Akter ve Ashraf (2016), algılanan değer ve memnuniyetin tekrar satın alma niyetiyle önemli ölçüde ilişkili olduğunu ve mağaza imajının istatistiksel ve anlamlı

olarak niyetle ilişkili olmadığını tespit etmişlerdir. Bu çalışmalara ek olarak güven, memnuniyet ve tekrar satın alma niyeti değişkenlerinin yerli literatürde de farklı sektörlerde incelendiği görülmektedir (Seçilmiş, 2012; Bülbül vd., 2016; Güven & Çavuşoğlu, 2019). Bu değerlendirmelere dayanarak aşağıdaki hipotezler geliştirilmiştir:

H₅: Perakende işletmesine duyulan memnuniyetin, perakende işletmesine yönelik tekrar satın alma niyetleri üzerinde olumlu bir etkisi vardır.

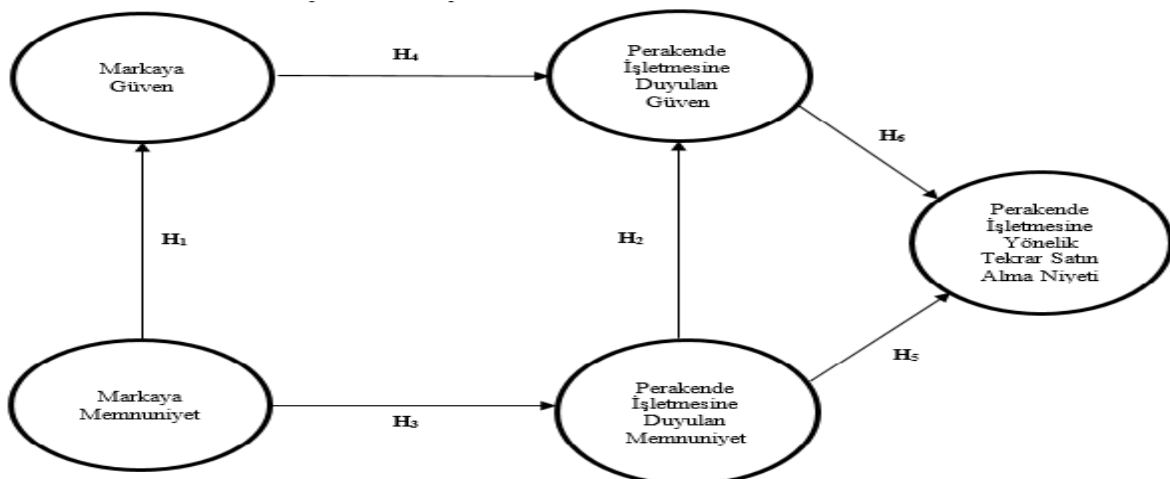
H₆: Perakende işletmesine duyulan güvenin, perakende işletmesine yönelik tekrar satın alma niyetleri üzerinde olumlu bir etkisi vardır.

H_{7a,b}: Marka güveni ve memnuniyetinin perakende işletmesine yönelik tekrar satın alma niyeti üzerindeki etkisinde, perakende işletmesine duyulan güven ve memnuniyetin aracı etkisi bulunmaktadır.

3. YÖNTEM

Dünyada yaşanan Kovid-19 salgını, uzaktan eğitim ve evden çalışma sistemine olanak sağlayan teknolojilere olan talebi arttırmıştır. Uzaktan eğitim ve evden çalışma sisteminde televizyon, bilgisayar, tabletler ve cep telefonları gibi elektronik cihazların kullanımı yaygınlaşmıştır. Bu hızlı ve zorunlu değişim özellikle bilgisayar satışlarında artışlara neden olmuştur. Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) (2020) Ekim ayı verilerinde sektörün satış hacminin %7,1 ve ciro hacminin bir önceki yıla göre %37 büyüdüğünü açıklamıştır. Böylesine hızla gelişen bir pazarda tüketicilerin satın alma süreçlerinin nasıl olacağı, hangi markaları ve perakendecileri tercih edeceği önemli görünmektedir. Bu kapsamda araştırma, bilgisayar satın alan tüketicilerin markaya ve perakendeciye olan güven ve memnuniyet algılarının değerlendirilmesi ve nihayetinde tekrar satın alma niyetlerine etkilerinin nasıl olacağını belirlemek amacıyla gerçekleştirilmiştir. Araştırmanın evrenini Türkiye’de 2020 yılı içerisinde bilgisayar satın alan bireyler oluşturmaktadır. Bireylerin genel olarak hem marka hem de perakendecileri en son yapmış oldukları satın alma deneyimleri ile değerlendirilmeleri istenmiştir. Araştırma kapsamında evreninin çok geniş olması nedeniyle tesadüfi olmayan örneklemelerden ‘kolayda örneklem’ yöntemi uygulanmıştır. Ana küttleden kolay, hızlı ve ekonomik şekilde veri toplayabilmek için kolayda örneklem yöntemi tercih edilmiştir (Malhotra, 2004). Krejcie ve Morgan (1970) tarafından evrenin büyüklüğüne oranla örneklem büyüklüğünün ne kadar olması gerektiğini belirlemeye yönelik bir tablo önerilmiştir. Örneklem büyüklüğünün hesaplanmasında; 0,05 anlamlılık düzeyinde ve 0,05 örneklem hatasında belirtilen 10.000’den büyük evren büyüklüklerinde 387 sayısı örneklem için yeterli bulunmaktadır. Veri değişkenlerini ölçmek için hazırlanan anket formları 1 Eylül-1 Aralık 2020 tarihleri arasında çevrimiçi (Google formlar, e-postalar ve diğer sosyal medya ağları aracılığıyla) olarak dağıtılmıştır. Bu çalışmada örneklem sayısı 410 anket formunda yer alan verilerden yola çıkarak değerlendirilmiştir. Veri toplama, araç ve yöntemleri ile ilgili çalışmanın yürütülebilmesi için Bingöl Üniversitesi Bilimsel Araştırma ve Yayın Etiği Kurulu’ndan gerekli izin alınmıştır (Karar no: 92342550/044/1557).

Şekil 1: Araştırmanın Teorik Modeli



Çalışma kapsamında nicel araştırma deseni kullanılmaktadır. Araştırmada veri toplama tekniği olarak anket formu kullanılmıştır. Anket formu iki bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde katılımcılara demografik özelliklerini belirlemek için sorular yöneltilmiştir. İkinci bölümde Zboja ve Voorhees'in (2006) çalışmalarında uyarladığı değişkenlere ilişkin ifadeler yer almaktadır. Markaya duyulan memnuniyeti (MM) ölçmek için 5 ifade, markaya duyulan güveni (MG) ölçmek için 6 ifade, perakendeciye duyulan memnuniyeti (PM) ölçmek için 5 ifade, perakendeciye duyulan güveni (PG) ölçmek için 6 ifade ve perakendeci tekrar satın alma niyetini (PTSAN) ölçmek için 3 ifade kullanılmıştır. İfadeler beşli Likert ölçek olarak; "1- kesinlikle katılmıyorum" ile "5- kesinlikle katılıyorum" şeklinde katılımcılara yöneltilmiştir.

Araştırma modeli test edilmeden önce ölçüm modeli ve yapısal model değerlendirilmiştir. Ölçüm modelinin değerlendirmesi sürecinde Cronbach alfa (CA), Bileşik güvenilirlik (CR), madde güvenilirliği (λ) ve yakınsama geçerliği için ortalama açıklanan varyans (AVE) ve ayrışma geçerliliği için Fornell Larcker yöntemi ile Heterotrait-Monotrait (HTMT) oranları yöntemleri uygulanmıştır. (Wasko ve Faraj, 2005; Hair vd., 2019). Yapısal modelin değerlendirilmesi sürecinde çoklu bağlantı analizi (VIF), determinasyon katsayısı (R^2), kestirim uygunluğu (Q^2), etki büyüklüğü analizi (f^2), PLS Tahmin (PLS Predict) analizi ve yol katsayısı analizleri gerçekleştirilmiştir.

4. BULGULAR

4.1. Demografik Bulgular

Araştırmaya katılan bireylerin demografik özellikleri Tablo 1'de detaylı olarak verilmektedir. Katılımcıların %46,8'i erkek, %53,2'si kadındır. Medeni durum incelendiğinde bireylerin %51'inin evli olduğu tespit edilmiştir. Yaş dağılımlarına bakıldığında, en fazla katılımın %47,7 ile 25-34 yaş aralığında olduğu görülmektedir. Katılımcıların %39,8'inin lisans düzeyinde eğitim aldıkları, gelir durumu incelendiğinde ise bireylerin %82'sinin orta düzeyde gelire sahip oldukları tespit edilmiştir.

Tablo 1: Katılımcıların Demografik Özellikleri

	Kategoriler	n	%
Cinsiyet	Kadın	218	53,2
	Erkek	192	46,8
Medeni Durum	Evli	209	51,0
	Bekâr	201	49,0
Yaş	18 yaş altı	14	3,4
	18-24	112	27,3
	25-34	175	42,7
	35-44	54	13,2
	45-54	44	10,7
	55-64	9	2,2
	65 ve üzeri	2	0,5
Eğitim	İlköğretim	18	4,4
	Lise	108	26,3
	On lisans	89	21,7
	Lisans	163	39,8
	Yüksek lisans/Doktora	32	7,8
Gelir Durumu	Düşük	26	6,3
	Orta	336	82,0
	Yüksek	38	9,3
	Çok yüksek	10	2,4

4.2. Ölçüm Modelinin Test Edilmesi

Önerilen yapısal modeli test etmek için kısmi en küçük karelere dayalı yapısal eşitlik modeli Smart PLS 3.3.2 (PLS-SEM) kullanılmıştır. Hair ve diğerlerine (2011) göre PLS-SEM, araştırmanın özelliklerine ve toplanan verilerin niteliğine uygun olarak birçok yapı, değişken ve yapısal yolun tahmin edilebilmesine olanak sağlayan bir modeldir. PLS herhangi bir normallik varsayımı gerektirmez ve normal olmayan dağılımları nispeten daha iyi hesaplamaktadır. PLS-SEM, çok boyutluluk düzeyleri içeren bir araştırma modelinin anahtar hedef yapılarındaki tahmin ve varyansın genişletilmesi üzerine yapılan çalışma için de uygun bir tekniktir (Ali vd., 2018). Araştırmada ölçülmesi amaçlanan hipotezlerin testi için bootstrapping tekniği uygulanmıştır. Bootstrapping,

modele ait anlamlılık testini oluşturabilmek için t değerleri oluşturan bir uygulamadır. Bu uygulama ile her bir yol katsayısının anlamlılığı incelenebilmektedir (Wong, 2013).

Araştırma modelinde yer alan değişkenlerin CA ve CR değerlerinin 0.70'in üzerinde olduğu (Hair vd., 2019; Fornell & Larcker, 1981) ve AVE değerlerinin 0.50'nin üzerinde (Hair vd., 2019) olduğu tespit edilmiştir. Tablo 2'de modelinin güvenilirliği, içsel tutarlılığı ve uyum (yakınsak) geçerliliği görülmektedir.

Tablo 2: Faktör analizi, T-Değeri, Bütünleşik Güvenilirlik, Ortalama Açıklanan Varyans ve Güvenilirlik Katsayısı

Değişkenler	λ	t-değeri	CR	AVE
Markaya Duyulan Memnuniyet (MM) (CA=0.89)			.92	.70
1 Bu üreticinin ürününü satın alma kararından memnunuz.	.871	23.368		
2 Bu üreticinin ürününü satın alma seçimim akıllıca bir seçimdi.	.869	20.054		
3 Bu üreticinin ürününü satın aldığımda doğru olanı yaptığımı düşünüyorum.	.863	23.464		
4 Bu üreticinin ürününü satın aldığım için mutlu değilim.	.826	18.902		
5 Bu üreticinin ürününü satın almaktan gerçekten keyif aldım.	.773	15.443		
Markaya Duyulan Güven (MG) (CA=0.86)			.90	.60
1 Bu ürünün üreticisine her zaman güvenilebilir.	.808	22.395		
2 Doğru olanı yapmayan üreticiye güvenilemez.	.760	12.633		
3 Bu ürünün üreticisi yeterli dürüstlüğü sahiptir.	.750	11.134		
4 Bu ürünün üreticisi işin ehli (yetkilisi) değildir.	.801	14.129		
5 Bu ürünün üreticisi çok güvenilirdir.	.785	15.337		
6 Bu ürünün üreticisi olaylara karşı tepkisizdir.	.746	10.736		
Perakende İşletmesine Duyulan Memnuniyet (PM) (CA=0.86)			.90	.64
1 Bu bayiye ziyaret etme kararından memnunuz.	.838	21.167		
2 Bu bayiye ziyaret etme tercihim akıllıca bir seçimdi.	.834	23.502		
3 Bu bayiye ziyaret ettiğimde doğru olanı yaptığımı düşünüyorum.	.850	24.341		
4 Bu bayiye ziyaret ettiğim için mutlu değilim.	.784	14.661		
5 Bu bayiye ziyaretimden gerçekten keyif aldım.	.698	9.292		
Perakende İşletmesine Duyulan Güven (PG) (CA=0.91)			.93	.70
1 Bayiye her zaman güvenilebilir.	.854	25.114		
2 Doğru olanı yapmayan bayiye güvenilemez.	.879	31.873		
3 Bayi yeterli dürüstlüğü sahiptir.	.881	31.372		
4 Bayi işin ehli (yetkili) değildir.	.854	21.898		
5 Bayi çok güvenilirdir.	.816	18.096		
6 Bayi olaylara karşı tepkisizdir.	.735	13.105		
Perakende İşletmesine Yönelik Tekrar Satın Alma Niyeti (PTSAN) (CA=0.87)			.92	.80
1 Bu üreticinin ürünlerini tekrar satın alacağım.	.920	57.682		
2 Gelecekte bu üretici ile iş yapacağım.	.909	36.534		
3 Önümüzdeki yıllarda bu üretici ile daha fazla iş yapacağım.	.860	20.127		

Gösterge güvenilirliğini belirlemek için doğrulayıcı faktör analizi (λ) uygulanmış ve ifadelere ait gösterge yüklerinin 0.50'nin üzerinde olduğu (Kaiser, 1974) tespit edilmiştir. Böylelikle modelin gösterge güvenilirliği olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Tablo 3'te araştırma modelinin ayırım geçerliliğini belirlemek için AVE karekök değerleri her bir değişken arası korelasyon yükleri ile karşılaştırılmış ve AVE karekök değerlerinin yüksek olduğu (Fornell & Larcker, 1981) tespit edilmiştir.

Tablo 3: Ayırım Geçerliliği Analizi Sonuçları

Değişkenler	$\bar{x}$	s.s.	1	2	3	4	5
1 MM	4,06	,783	.841				
2 MG	3,82	,677	,741	.775			
3 PM	3,64	,780	,528	,665	.803		
4 PG	3,80	,800	,535	,691	,698	.838	
5 PTSAN	3,75	,874	,503	,638	,626	,659	.896

Not: Koyu olarak yazılmış değerler $\sqrt{AVE}$ karekökünü göstermektedir.

Tablo 4'te ayrıca ayırım geçerliliğini doğrulamak için Heterotrait-Monotrait Ratio (HTMT) değeri incelenmiş ve değerlerin 0.9'un altında olduğu (Henseler vd., 2009) sonucuna ulaşılmıştır. Böylelikle ölçüm modelinin ayırım geçerliliği olduğu tespit edilmiştir. Tüm bu değerlendirmeler neticesinde ölçüm modeli testleri tamamlanmış ve yapısal değerlendirme aşamasına geçilmiştir.

Tablo 4: Heterotrait-Monotrait Ratio (HTMT)

Değişkenler	1	2	3	4	5
1 MM					
2 MG	0,829				
3 PM	0,580	0,768			
4 PG	0,592	0,771	0,780		
5 PTSAN	0,561	0,729	0,711	0,711	

Uyum iyiliği değerleri benzer şekilde Smart PLS 3 (Partial Least Squares) istatistik programı ile incelenmiş elde edilen kriterler Tablo 5'te gösterilmiştir.

Tablo 5: Model Uyum İyiliği Değerleri

	χ^2	NFI	SRMR
Kriterler		$\geq .80$	$\leq .08$
Model	1836.374	.822	.061

Gerçekleştirilen analiz sonucunda değişkenlere ait χ^2 değerinin 1836.374 olarak tespit edilmiştir. Normlaştırılmış uyum indeksi (Normed Fit Index, NFI) değerlerinin 0,80'in üzerinde (Yaşlıoğlu, 2017) olduğu belirlenmiştir. Evrene ait kovaryans matrisi ile örnekleme ait kovaryans matrisi arasındaki artık kovaryansları temsil eden SRMR (Standardized Root Mean Square Residual) değerinin ise 0,08'in altında (Hu & Bentler, 1999) olması modelin kabul edilebilirliğine işaret etmektedir. Elde edilen sonuçlara göre araştırma modelinin iyi bir uyum iyiliğine sahip olduğu tespit edilmiştir.

4.3. Yapısal Modelin İncelenmesi

Araştırma modelinde yer alan iki veya daha fazla örtük değişkenin karşılıklı bir ilişki içinde olmadığının ve bu doğrultuda varyansı yükseltmediğinin tespiti için VIF değerlerine bakılmıştır. VIF değerlerinin 5'ten düşük olduğu ve çoklu bağlantı sorunu olmadığı (Hair vd., 2019) tespit edilmiştir. Yapısal modelin incelenmesi sürecinde modelin tahmin gücünü yansıtmak için R^2 değeri incelenmiş, MG=0.55, PM=0.27, PG=0.58 ve PTSAN=0.48 olarak belirlenmiştir. R^2 (açıklama oranı), egzogen değişkenlerin endojen değişkenlerin yüzde kaçını açıkladığını gösteren bir katsayıdır. R^2 katsayısının 0.25 ve üzeri olması zayıf; 0.50 ve üzerinde olması orta; 0.75 ve üzeri olması ise güçlü bir açıklama oranı olarak kabul edilmektedir (Hair vd., 2011). Bu sonuçlara göre modelin tahmin gücünün MG için orta, PM için zayıf, PG için orta ve PTSAN için zayıf olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bağımsız dışsal değişkenlerin bağımlı içsel değişkenler üzerindeki öngörücü ilgi düzeyini belirlemek için Q^2 analizi yapılmış ve MG=0.30, PM=0.17, PG=0.38 ve PTSAN=0.36 olarak hesaplanmıştır. Elde edilen değerler 0'dan yüksektir ve bu da yapısal modelin bağımlı içsel değişkenlere yönelik tahmin doğruluğundan söz edilebileceğini (Hair vd., 2019) göstermektedir. Yapısal modelde f^2 analizi ile etki büyüklüğü değerlendirilmiştir. Etki büyüklüğünün katsayısının 0.02 ve üzeri olması düşük; 0.15 ve üzeri olması orta; 0.35 ve üzeri olması yüksek olarak değerlendirilmektedir (Cohen, 1988). Elde edilen sonuçlar incelendiğinde, değerlerin genel olarak orta ve yüksek etki düzeyine sahip olduğu tespit edilmiştir.

R^2 değeri yapısal modelin öngörü gücünün tespitinde tek başına yeterli olmadığı için PLS-Predict analizi yapılmıştır. Hair ve diğerleri (2019) birçok araştırmacının, R^2 istatistiğini, modelin tahmin gücünün bir ölçüsü olarak yorumladığını ancak bu yorumun doğru olmadığını belirtmiştir. Hair ve diğerleri R^2 'nin yalnızca modelin örneklemedeki açıklama gücünü gösterdiğini, modelin örnekleme dışı tahmin gücü hakkında hiçbir şey ifade etmediğini belirtmişlerdir. Shmueli ve diğerleri (2016), örnekleme dışı tahmin gücünü belirleyebilmek için PLS-Predict analizini önermişlerdir. Bir modelin tahmin gücünün PLS-Predict tabanlı değerlendirilebilmesi için, tahmin hatası miktarını ölçen birkaç istatistikten yararlanılması gerekmektedir (Hair vd., 2019). Örneğin, ortalama mutlak hata (Mean absolute error-MAE), tahmindeki hataların ortalama büyüklüğünü, yönlerini (üst veya alt) dikkate almadan ölçen, tüm tahminler ve gerçek gözlemler arasındaki ortalama mutlak farklardır (Shmueli vd., 2019). Tahmin istatistikleri, göstergelerin ölçüm değerlerine bağlıdır ve ham değerleri çok fazla anlam taşımamaktadır. Bu nedenle, MAE değerlerinin doğrusal regresyon modeli (Linear regression model-LM) ile karşılaştırılması gerekmektedir (Hair vd., 2019). Önerilen karşılaştırma ölçütü, PLS'deki gizil değişkenlerin göstergeleri üzerinde, bağımlı yapının göstergelerinin her birinin doğrusal bir

regresyonunu çalıştırarak, gözlenen değişkenler için tahminler oluşturmak üzere bir LM kullanmaktadır (Danks & Ray, 2018).

Gerçekleştirilen PLS-Predict analizi sonuçlarına göre bağımlı değişkenlere ait her bir ifadenin LM MV (MAE²) değerlerinin PLS MV (MAE¹) değerlerinden yüksek olduğu belirlenmiştir. Tüm göstergeler için PLS MV değerlerinin LM değerlerinden daha yüksek tahmin hatalarına sahip olması, bu modelin tahmin gücünden yoksun olduğunu göstermektedir. PLS-Predict analizinde bağımlı yapı göstergelerinin çoğunluğu, LM değerlerine kıyasla daha yüksek tahmin hataları üretiyorsa, bu durum modelin düşük tahmin gücüne sahip olduğunu gösterir. Analizdeki PLS MV değerlerinin, LM değerlerine kıyasla azınlıkta kalması durumunda bu, orta düzeyde bir tahmin gücüne işaret etmektedir. LM göstergelerinin tamamının PLS MV değerlerinden yüksek olması durumunda ise modelin yüksek tahmin gücüne sahip olacağı belirtilmiştir (Shmueli vd., 2019). Ayrıca Q² tahmin değerlerinin pozitif olması da modelin yüksek tahmin gücüne sahip olduğunu göstermektedir. Buna göre Tablo 6’da yer alan sonuçlar neticesinde PLS-MV değerlerinden LM-MV değerlerinin büyük olması ve Q² değerlerinin pozitif olmasından dolayı modelin tahmin gücünün yüksek olduğu belirlenmiştir.

Tablo 6: PLS-Predict Analizi Sonuçları

İfadeler	PLS MV	LM MV	Q ² Tahmin
	MAE ¹	MAE ²	
MG1	0,483	0,493	0,494
MG2	0,520	0,569	0,395
MG3	0,485	0,494	0,423
MG4	0,559	0,579	0,230
MG5	0,614	0,634	0,210
MG6	0,595	0,596	0,182
PG1	0,725	0,731	0,181
PG2	0,721	0,737	0,159
PG3	0,701	0,708	0,182
PG4	0,607	0,639	0,216
PG5	0,663	0,671	0,189
PG6	0,693	0,698	0,224
PM1	0,626	0,637	0,250
PM2	0,606	0,629	0,219
PM3	0,695	0,700	0,171
PM4	0,784	0,790	0,132
PM5	0,781	0,791	0,103
PTSAN1	0,658	0,666	0,216
PTSAN2	0,696	0,700	0,206
PTSAN3	0,722	0,725	0,148

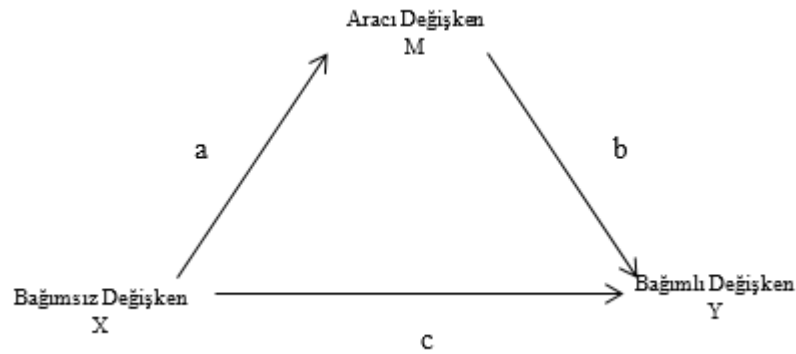
MV: Gözlenen değişken (Manifest Variables)

Araştırma modelinde yer alan hipotezler PLS-SEM aracılığıyla yapısal eşitlik modellemesi ile analiz edilmiştir. Yapılan yol analizi sonuçları Tablo 7’de detaylı olarak gösterilmektedir. Markaya duyulan memnuniyet markaya duyulan güveni ($\beta_{MM-MG}=0.742$, $t=26.954$, $p<0.001$) ve perakendeciye duyulan memnuniyeti ($\beta_{MM-PM}=0.528$, $t=11.137$, $p<0.001$) olumlu yönde etkilemektedir. Dolayısıyla H₁ ve H₃ hipotezleri desteklenmiştir. Perakende işletmesine duyulan memnuniyet perakende işletmesine duyulan güveni ($\beta_{PM-PG}=0.428$, $t=8.565$, $p<0.001$) ve perakende işletmesine yönelik tekrar satın alma niyetini ($\beta_{PM-PTSAN}=0.321$, $t=5.622$, $p<0.001$) olumlu yönde etkilemektedir. Dolayısıyla H₂ ve H₅ hipotezleri desteklenmiştir. Markaya duyulan güven, perakende işletmesine duyulan güveni ($\beta_{MG-PG}=0.408$, $t=8.194$, $p<0.001$) olumlu yönde etkilemektedir. Bu bağlamda H₄ hipotezi desteklenmiştir. Perakende işletmesine duyulan güven perakende işletmesine yönelik tekrar satın alma niyetini ($\beta_{PG-PTSAN}=0.438$, $t=8.634$, $p<0.001$) olumlu yönde etkilemektedir. Böylelikle H₆ hipotezi desteklenmiştir.

Tablo 7: Yapısal Değerlendirme (Hipotez Testi)

Hipotezler	Standardize β	Standart Sapma	t	p	VIF	f ²	Q ²	R ²
H ₁ MM >>> MG	0.742	0.028	26.954	0.000	1.000	1.222	0.30	0.55
H ₂ PM >>> PG	0.428	0.050	8.565	0.000	1.795	0.243	0.17	0.27
H ₃ MM >>> PM	0.528	0.047	11.137	0.000	1.000	0.387		
H ₄ MG >>> PG	0.408	0.050	8.194	0.000	1.795	0.219	0.38	0.58
H ₅ PM >>> PTSAN	0.321	0.057	5.622	0.000	1.952	0.106	0.36	0.48
H ₆ PG >>> PTSAN	0.438	0.051	8.634	0.000	1.952	0.188		
H _{7a} MG >>> PG >>> PTSAN	0.178	0.031	5.763	0.000				
H _{7b} MM >>> PM >>> PTSAN	0.169	0.038	4.437	0.000				

Çalışma kapsamında marka duyulan güven ve memnuniyetin perakende işletmesine yönelik tekrar satın alma niyeti üzerindeki etkisinde, perakende işletmesine duyulan güven ve memnuniyetin aracı etkisi belirlenmeye çalışılmıştır. Zhao ve diğerleri (2010) aracı etki analizlerinde dolaylı etkilerin anlamlı olması durumunda aracı etkiden bahsedilebileceğini belirtmişlerdir.

Şekil 1: Direkt, Dolaylı ve Toplam Etkiler

Şekil 2’de $a*b$ yolu dolaylı etkileri, c ise direkt etkiyi vermektedir. $(a*b)+c$ ise toplam etkiyi yansıtmaktadır. Zhao ve diğerlerine (2010) göre dolaylı etki ve direkt etki anlamlı ve bu kapsamda toplam etki pozitif (bütünleyici aracılık) veya negatif (rekabetçi aracılık) ise kısmi aracılık durumu söz konusudur. Eğer dolaylı etki anlamlı direkt etki anlamsız ise tam aracılık söz konusudur. Gerçekleştirilen analizler neticesinde markaya duyulan güven, perakendeci işletmesine duyulan güven ve perakende işletmesine yönelik tekrar satın alma niyeti yolundaki dolaylı etki anlamlı ($a*b$ yolu) bulunmuştur. Ayrıca markaya duyulan güven ve perakende işletmesine yönelik tekrar satın alma niyeti yolundaki direkt etki anlamlı (c yolu) ve yol katsayıları pozitif olduğu için $(a*b*c)$, marka duyulan güven ile perakende işletmesine yönelik tekrar satın alma niyeti arasındaki ilişkide perakende işletmesine duyulan güvenin kısmi aracılık (bütünleyici) etkisi tespit edilmiştir. Bu kapsamda H_{7a} hipotezi desteklenmiştir.

Tablo 7: Yapısal Modelde Dolaylı ve Doğrudan Etki

Bağımsız Değişkenler	Bağımlı Değişkenler		
	PTSAN	PG	PM
MG			
Doğrudan Etki	0.178***		
Dolaylı Etki			
MG >>> PG >>> PTSAN		0.178***	
MM			
Doğrudan Etki	0.401***		
Dolaylı Etki			
MM >>> PM >>> PTSAN			0.169***

$p < 0.001$ ***; $p < 0.01$ **; $p < 0.05$ *

Benzer etkilerin markaya duyulan memnuniyet, perakende işletmesine duyulan memnuniyet ve perakende işletmesine yönelik tekrar satın alma niyeti üzerinde de gerçekleştiği belirlenmiştir. Bu kapsamda markaya duyulan memnuniyet ile perakende işletmesine yönelik tekrar satın alma niyeti arasındaki ilişkide perakende işletmesine duyulan memnuniyetin kısmi aracılık (bütünleyici) etkisi tespit edilmiştir. Bu kapsamda H_{7b} hipotezi kabul desteklenmiştir.

5. SONUÇ

Çalışmada memnuniyet, güven ve satın alma niyeti değişkenleri arasındaki ilişkisellik incelenmiştir. Literatüre yönelik incelemelerde değişkenlerin marka ve perakendeci bağlamında incelendiği çalışmalara rastlanılmış ancak markadan perakendeciye yönelik tüketicilerin algılarını inceleyen çok az sayıda çalışmaya rastlanılmıştır. Oysaki literatürde sınırlı sayıda çalışma, tüketicilerin işletme çalışanlarına, markaya yönelik duygu, algı ve değerlendirmelerinin perakendeci firmalara doğrudan etkisi olduğunu bu durumun da tüketicilerin satın alma niyetlerini ve gerçek davranışlarını doğrudan etkilediğini belirtmişlerdir. Bu bakımdan tüketicilerin algısının bir uzantısı olan imaj, değer, güven, itibar gibi soyut kavramların işletmenin çalışanları, markaları, işletme atmosferi gibi unsurlar da dâhil edilerek perakendeci firmaya yönelik değerlendirmeler üzerindeki etkilerine yönelik çalışmaların çoğaltılmasının konuya bütüncül bir bakış açısı kazandıracadıını belirtmişlerdir. Bu kapsamda bu çalışmada kapsamı genişletmek adına öncül çalışmalarda önerilen değişkenlerden memnuniyet, güven, satın alma niyetine yönelik tüketicilerin değerlendirmeleri hem markadan/markaya ve perakendeciden/ perakendeciye hem de markadan/perakendeciye uzanan geniş ve farklı bir bakış açısı ile incelenmiştir. Çalışmada ayrıca marka güveni ve memnuniyetin perakendeciye yönelik tekrar satın alma niyeti üzerindeki etkisinde, perakendeciye duyulan güven ve memnuniyetin aracı etkisi de incelenerek literatüre ve uygulayıcılara katkı sunulması amaçlanmıştır. Çalışmada bilgisayar kullanıcısı (n: 410) tüketicilerden veri toplanmıştır. Bireylerin genel olarak hem marka hem de perakendecileri en son yapmış oldukları satın alma deneyimleri ile değerlendirilmeleri istenmiştir. İstatistiksel sonuçlar değişkenler arası ilişkinin anlamlılık düzeyini ve yönünü ortaya koymaktadır.

Çalışmada “H₁: Markadan duyulan memnuniyetin markaya olan güven üzerinde olumlu bir etkisi vardır ve H₂: Perakende işletmesine duyulan memnuniyetin perakende işletmesine duyulan güven üzerinde olumlu bir etkisi vardır.” hipotezleri desteklenmiştir. Elde edilen sonuçlar literatürle tutarlılık içermektedir (Geyskens vd., 1999; Zboja & Voorhees, 2006; Chinomona, 2013). Tüketicilerin rn satın alma sonrası kararlarından memnuniyet yaşadıklarında, seçimlerini akıllı bir tercih olarak değerlendirdiklerinde, mutlu olduklarında, satın alma deneyiminden keyif aldıklarında kısaca doğru kararlar aldıklarına inandıklarında (pişmanlık yaşamadıklarında) rnn üreticisine ya da perakendecisine daha fazla güven duygusu geliştireceklerini, doğru olanı yaptıkları yönünde inanışa sahip olacaklarını ve onları işinin ehli olarak değerlendirecekleri sonucuna ulaşılabilir. Benzer şekilde tüketiciler, ürün ya da markaları satın almak amacıyla perakendeci ziyaretlerinde doğru perakendeciye seçtiği algısına sahip olup memnuniyet yaşarlarsa, bu olumlu sonuç bayilere yönelik güven algısını güçlendirecektir. Bu durum, perakendecilere (bayilere) sattıkları ürünler konusunda seçici ve dikkatli davranmalarının yararlı olacağını göstermektedir. Zira hem marka hem de perakendecilere yönelik memnuniyet, güveni tesis edecek hatta arttıracaktır. Dolayısıyla salt marka ya da perakendeci imajına odaklanmak, bütüncül stratejiler geliştirmemek, işletmeyi olumsuz etkileyebilir.

Çalışmada “H₃: Markaya duyulan memnuniyetin perakende işletmesine duyulan memnuniyet üzerinde olumlu bir etkisi vardır ve H₄: Markaya duyulan güvenin perakende işletmesine duyulan güven üzerinde olumlu bir etkisi vardır.” hipotezleri desteklenmiştir. Boulding (1956), insan davranışının nesnel gerçeklikten çok algılanan imgeler tarafından yönlendirildiğini savunmaktadır. Algılama, aslında, çoğu zaman tüketicilerin zihnindeki gerçekliktir. Perakendeciler, taşıdıkları popüler markalarla (tüketicilerin kafasında) bir bağlantı kurabilirlerse, bu güçlü markalardan da büyük olasılıkla faydalanabilirler (Akt., Zboja & Voorhees, 2006). Ayrıca Webster (2000), perakende firmalarının bünyelerinde güçlü markalar barındırmalarının kendilerine değişik fırsatlar sunabileceğini belirtmektedir. Çalışmada ulaşılan bu sonuçlar literatürdeki sınırlı sayıda çalışmayla ve değerlendirmelerle tutarlılık içermektedir (Macintosh & Lockshin, 1997; Zboja & Voorhees, 2006; Leischnig vd., 2011; Kremer & Viot, 2012; Guenzi vd., 2009). Elde edilen sonuçlara dayanarak tüketicilerin markalara yönelik duygularını perakende işletmelerine atfettiğine dair güçlü ve önemli bir bilgi sunmaktadır. Diğer ifadeyle, tüketiciler satın alma deneyiminden keyif aldıklarında, bu durumun perakendeciye yönelik memnuniyeti arttıracadıı ve perakendecilerle yapılan görüşmelerin ve ticari iş ilişkilerinin akıllıca bir tercih olarak değerlendirileceği konusunda önemli bir ipucu sunmaktadır. Ayrıca müşteriler, perakende firmasından satın aldıkları markalara yönelik güven duygusuna sahip olduklarında, markayı üreten veya markaları müşterileriyle buluşturan işletmeleri işinin ehli olarak algılayacaklardır. Böylelikle markalara yönelik gelişen olumlu ve güçlü tutumlar, markayı tüketicilerle

buluşturan perakendeci firmalara yönelik güveni olumlu yönde etkileyecektir. Markadan perakendeciye yönelik bu yayılmacı etkiler, perakendeci işletmelerin sattıkları ürünler konusunda son derece hassas davranmaları gerektiğini göstermektedir. Zira tüketiciler, markaya yönelik algılanan olumlu somut bir durum ya da sonucu (kalite, dayanıklılık, fonksiyonellik) ya da güven gibi soyut bir değerlendirmeyi perakendeci firmasına atfedebilmektedir. Bu nedenle işletmeler hangi markaları ve ürünleri tüketiciyle buluşturdıklarına dikkat etmelidirler. Ürün gruplarında hangi markaların olacağı ve seçilen markalara yönelik tüketici değerlendirmelerinin yönünü tespit etmek ürün konumlandırma stratejilerinde perakendecilere önemli bilgiler sunacaktır. Böylelikle olumsuz etkilerin başlangıçta bertaraf edilmesi olanaklı olacaktır.

Çalışmada ayrıca “H₅: Perakende işletmesine duyulan memnuniyetin, perakende işletmesine yönelik tekrar satın alma niyetleri üzerinde olumlu bir etkisi vardır ve H₆: Perakende işletmesine duyulan güvenin, perakende işletmesine yönelik tekrar satın alma niyetleri üzerinde olumlu bir etkisi vardır.” hipotezleri desteklenmiştir. Bu sonuç literatürle tutarlı sonuçlar içermektedir (Sohaib vd., 2016; Izogo, 2016; Akter & Ashraf, 2016; Saleem vd., 2017; Neeti, 2020). Tüketiciler, perakendeciler aracılığıyla ürün satın aldıklarında işletmeye yönelik bir deneyime sahip olurlar. Bu deneyim olumlu ise tüketiciler rasyonel kararlar ışığında aynı işletmeyi tercih edeceklerdir. Çalışmada tekrar satın alma niyetine yönelik olarak perakendeci işletmelere yönelik memnuniyet ve güven unsurlarının önemi ortaya konulmuştur. Buna göre perakendeci işletmelerden ürün satın alan tüketiciler bu kararlarından memnun olurlarsa, kararlarını akıllı görürlerse, keyif alırlarsa kısaca mutlu olurlarsa tekrar satın alma niyetine sahip olacaklardır. Ayrıca tüketiciler, perakendeci işletmeye yönelik güven geliştirirlerse ya da var olan güveni artırırlarsa tekrar satın alma niyetleri güçlenecektir. Niyet, gelecekteki satışların tahmin edilmesinde önemli bir parametre olarak değerlendirildiğinden perakendeci işletmelerin memnuniyet ve güvene odaklanmaları gelecekteki satışları tahmin etmede önemli bir bilgi sunacaktır. Yöneticilerin, satın aldıkları markaya yönelik algılarından bağımsız olarak, aldıkları gerçek hizmetle müşteri memnuniyetini değerlendirmek için, markaların perakende firmalarındaki müşteri memnuniyeti üzerindeki güçlü etkilerini kontrol etmeleri gerekmektedir. Böylelikle talep tahmini, üretim kapasiteleri ve işgücü planlamalarında etkili ve verimli kararlar almaları olanaklı olabilir.

Çalışmada son olarak “H_{7a,b}: Marka güveni ve memnuniyetinin perakende işletmesine yönelik tekrar satın alma niyeti üzerindeki etkisinde, perakende işletmesine duyulan güven ve memnuniyetin aracı etkisi bulunmaktadır.” hipotezleri desteklenmiştir. Zboja ve Voorhees (2006), marka güveni ve memnuniyetin perakendeciye yönelik tekrar satın alma niyeti üzerindeki etkisinde, perakendeciye duyulan güven ve memnuniyetin aracı etkiye sahip olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Izogo (2016), memnuniyetin hem doğrudan hem de dolaylı olarak tekrar satın alma ve tavsiye etme niyeti ile ilişkili olduğunu, güvenin ise doğrudan ve dolaylı olarak sadece tekrar satın alma niyeti ile ilişkili olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Çalışmada elde edilen aracı etkiye yönelik sonuç, markaya yönelik algıların perakendeciye yönelik yayılmacı etkisinde perakendeciye yönelik algıların etkili olduğunu göstermektedir. Başka bir ifadeyle, tüketicilerin aynı perakendeciden tekrar satın alma niyetine sahip olmalarında markaya yönelik güven ve memnuniyetin doğrudan etkisi olabileceği gibi bunun yanında perakendeciye yönelik olumlu algıların da bu ilişkiyi sağlayabileceği iddiası doğrulanmıştır. Ulaşılan bu sonuç uygulayıcılara çok kapsamlı bir değerlendirme imkânı kazandırmaktadır. Zira markaya yönelik güven ve memnuniyet algılarının olumlu olması perakendeciye yönelik niyetleri güçlendirecektir ancak uygulayıcıların bu olumlu etkiyi ortaya çıkarmak ya da güçlendirmek adına yararlanabilecekleri farklı/ek bir stratejiye sahip olmaları da olanaklı olmuştur. Bu sonuç perakende işletmelere doğrudan ve dolaylı bir senaryo imkânı sunmaktadır. Doğrudan sonuç, perakendeciye yönelik satın alma niyetinin güçlendirilmesinde marka dışında perakendeciye yönelik memnuniyet ve güvene de odaklanılması yararlı bir strateji sunacaktır. Dolaylı sonuç ise alternatif bir strateji sunmaktadır. Örneğin, perakende işletmeleri satın alma niyetini güçlendirmede eğer markaya yönelik güven oluşturmıyorlarsa (markaya yönelik güven algısı olumsuzsa) tüketicilerin bu olumsuz değerlendirmelerini, kendi perakende firmasına yönelik güven ve memnuniyeti güçlendirerek, azaltabilir veya belki de ortadan kaldırabilirler. Bu nedenle hem markaya hem de perakende işletmeye yönelik algılara odaklanmak daha yararlı olacaktır.

Hipotezlerden bağımsız olarak elde edilen bir diğer sonuç, markaya duyulan memnuniyet ve güvenin, perakendeci işletmelerine duyulan memnuniyet ve güvenden daha yüksek olmasıdır. Bu

durum tüketicilerin ürünleri tercih ederken marka isimlerine daha çok odaklandıkları, perakende firması yerine ürünlerin markalarına daha çok güvendikleri anlamına gelmektedir. PwC Türkiye araştırma şirketinin 2018 yılında dünya genelinde 27 bölgede 22.000'den fazla tüketiciyle gerçekleştirmiş oldukları Küresel Tüketici Öngörüler Anketi sonuçlarına göre katılımcıların üçte birinden fazlasının “markaya duyulan güveni” belirli bir perakendeciden alışveriş yapma kararlarını etkileyen en önemli nedenler arasında (fiyattan başka) göstermiştir (PwC Türkiye, 2021). Sonuçlar, marka güveni ve memnuniyetinin perakendecinin tekrar satın alma niyetleri üzerinde bir etkiye sahip olduğunu gösterse de, bu etkinin perakendeci güveni ve memnuniyeti aracılığıyla gerçekleştiğini göstermektedir. Bu bakımdan, tüketicinin markaya karşı duyduğu güven ve memnuniyet duyguları perakendeciye başarılı bir şekilde yansıtılmadıkça, perakendecinin tekrar eden işi üzerinde nihai olarak bir etki olmayabilir.

7. KISITLAMALAR VE GELECEK ALIşMALAR İÇİN ÖNERİLER

Geçekleştirilen alışma geniş bir perspektif sunmayı amaçlamaktadır. Ancak tüm çalışmalarda oluğu gibi bu çalışmanın da birtakım kısıtları bulunmaktadır. Çalışmanın ilk kısıtı örneklem sayısına ilişkindir. Gelecek çalışmalarda farklı büyüklükte bir örneklem tercih edilebilir. Ayrıca bu çalışmada sadece bilgisayar satın alan tüketiciler seçilmiştir. Bu durum, diğer sektörlere genelleştirilen sonuçlar üretmeyi zorlaştırmıştır. Çalışmada bir takım kısıtlara bağlı olarak belirli değişkenler incelenmiştir. Gelecek çalışmalarda itibar, imaj gibi farklı değişkenlerin marka ve perakende işletmeler ilişkiseliliği kapsamında irdelenmesi önemli gözükmeaktadır.

Etik Beyan: Bu çalışmada kullanılan anket yöntemi için Bingöl Üniversitesi Etik Kurulu'ndan 08/02/2021 tarihli ve E./1557 nolu toplantısında 92342550/044/1557 sıra sayılı kararı ile izin alınmıştır. Aksi bir durumun tespiti halinde AKAD Dergisinin hiçbir sorumluluğu olmayıp, tüm sorumluluk çalışmanın yazar (lar) ına aittir.

Yazar Katkı Beyanı: 1. Yazarın katkı oranı %50, 2. Yazarın katkı oranı ise %50'dir.

ıkar Beyanı: Yazarlar arasında ıkar çatışması yoktur.

Ethics Statement: Permission for this study was obtained from the Ethics Committee of Bingöl University with the decision number 92342550/044/1557 at the meeting dated 08/02/2021 and numbered E./1157 of the relevant board. In case of detection of a contrary situation, AKAD Journal has no responsibility and all responsibility belongs to the author (s) of the study.

Author Contributions Statement: 1st author's contribution rate 50%, 2nd author's contribution rate 50%.

Conflict of Interest: There is no conflict of interest among the authors.

KAYNAKÇA

- Ahmed, Z., Rizwan, M., Ahmad, M., & Haq, M. (2014). Effect of brand trust and customer satisfaction on brand loyalty in Bahawalpur. *Journal of Sociological Research*, 5(1), 306-326. <https://doi.org/10.5296/jsr.v5i1.6568>
- Akter, S., & Ashraf, E. (2016). Factors affecting repurchase intention of customers: In the context of retail chain store industry in Bangladesh. *European Journal of Business and Management*, 8(32), 40-47. <https://iiste.org/Journals/index.php/EJBM/article/view/33936>
- Alesina, A., & Ferrara, E. (2000). *The determinants of trust*. National Bureau of Economic Research, Working Paper 7621. <http://www.nber.org/papers/w7621>
- Ali, F., Rasoolimanesh, S. M., Sarstedt, M., Ringle, C. M., & Ryu, K. (2018). An assessment of the use of partial least squares structural equation modeling (PLS-SEM) in hospitality research. *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, 30(1), 514-538. <https://doi.org/10.1108/IJCHM-10-2016-0568>
- Ariffin, S., Yusof, J. M., Putit, L. & Shah, M. I. A. (2016). Factors influencing perceived quality and repurchase intention towards green products. *Procedia Economics and Finance*, 37(2016), 391-396. [https://doi.org/10.1016/S2212-5671\(16\)30142-3](https://doi.org/10.1016/S2212-5671(16)30142-3)

- Ashraf, M., Naeem, M., & Shahzadi, M. (2017). Impact of branding on consumer buying behavior: An evidence of footwear industry of Punjab, Pakistan. *International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences*, 7(7), 592-603. <https://doi.org/10.6007/IJARBS/v7-i7/3124>
- Balla, B. E., Ibrahim, S. B., & Ali, A. H. (2015). The impact of relationship quality on repurchase intention towards the customers of automotive companies in Sudan. *British Journal of Marketing Studies*, 3(4), 1-15. <https://www.eajournals.org/journals/british-journal-of-marketing-studies-bjms/vol-3issue-4-may-2015/>
- Berry, L. L. (2000). Cultivating service brand equity. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 28(1), 128-137. <https://doi.org/10.1177/0092070300281012>
- Boulding, K. E. (1956). *The image*. The University of Michigan Press, Ann Arbor, MI.
- Bülbül, H., Topal, A., & Çağlın, C. (2016). Raf yönetimi, müşteri memnuniyeti ve tekrar satın alma arasındaki ilişki. *Niğde Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 9(3), 249-265. <https://dergipark.org.tr/en/pub/niguiibfd/issue/24557/260084>
- Chadha, S. K., & Kapoor, D. (2009). Effect of switching cost, service quality and customer satisfaction on customer loyalty of cellular service providers in Indian market. *The Icfa University Journal of Marketing Management*, 8(1), 23-37. <https://search.proquest.com/openview/0c401556ba6ef385bbb14cda3a4dbc90/1?cbl=54464&pq-origsite=gscholar>
- Chinomona, R. (2013). The influence of brand experience on brand satisfaction, trust and attachment in South Africa. *International Business & Economics Research Journal*, 12(10), 1303-1316. <https://doi.org/10.19030/iber.v12i10.8138>
- Cohen, J. (1988). *Statistical power analysis for the behavioral sciences*. (2nd Ed.). Hillsdale, Lawrence Erlbaum Associates, Publishers.
- Danks, N., & Ray, S. (2018). Predictions from partial least squares models. In F. Ali, S. M. Rasoolimanesh, & C. Cobanoglu (Eds), *Applying partial least squares in tourism and hospitality research* (pp. 35-52). Emerald Publishing Limited. <https://doi.org/10.1108/978-1-78756-699-620181003>
- Dobrota, M., Nikodijevic, A., & Mihailovic, D. (2012). Influence of the customer experience on satisfaction with mobile phones. *Journal of Engineering Management and Competitiveness*, 2(2), 69-75. <https://doi.org/10.5937/jemc1202069D>
- Erciş, A., Ünal, S., Candan, F. B., & Yıldırım, H. (2012). The effect of brand satisfaction, trust and brand commitment on loyalty and repurchase intentions. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 58(2012), 1395-1404. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2012.09.1124>
- Erdil, T. S. (2015). Effects of customer brand perceptions on store image and purchase intention: An application in apparel clothing. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 207(2015), 196-205. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2015.10.088>
- Fornell, C., & Larcker, D. F. (1981). Evaluating structural equation models with unobservable variables and measurement error. *Journal of Marketing Research*, 18(1), 39-50. <https://doi.org/10.1177/002224378101800104>
- Geyskens, I. J-B., Steenkamp, E. M., & Kumar, N. (1999). A meta-analysis of satisfaction in marketing channel relationships. *Journal of Marketing Research*, 36(2), 223-238. <https://doi.org/10.1177/002224379903600207>
- Giese, J. L., & Cote, J. A. (2000). Defining consumer satisfaction. *Academy of Marketing Science Review*, 1(1), 1-22. <http://www.amsreview.org/articles/giese01-2000.pdf>
- Glynn, M. S. (2009). Chapter 3 Manufacturer brand benefits: Mixed methods scaling. In M.S. Glynn, & A.G. Woodside (Eds.) *Business-to-business brand management: Theory, research and executive case study exercises (Advances in business marketing and purchasing, Vol. 15)* (pp.33-

- 114). Emerald Group Publishing Limited, Bingley. [https://doi.org/10.1108/S1069-0964\(2009\)0000015007](https://doi.org/10.1108/S1069-0964(2009)0000015007)
- Guenzi, P., Johnson, M. D., & Castaldo, S. (2009). A comprehensive model of customer trust in two retail stores. *Journal of Service Management*, 20(3), 290-316. <https://doi.org/10.1108/09564230910964408>
- Güven, M., & Çavuşoğlu, T. (2019). Müşteri tatmini ve müşteri sadakatinin tekrar satın alma niyetine etkisi: Bingöl ili örneği. *Tourism and Recreation*, 1(1), 1-8. <https://dergipark.org.tr/en/pub/tourismandrecreation/issue/46565/579030>
- Hair, J. F., Ringle, C. M., & Sarstedt, M. (2011). PLS-SEM: Indeed a silver bullet. *Journal of Marketing Theory and Practice*, 19(2), 139-152. <https://doi.org/10.2753/MTP1069-6679190202>
- Hair, J. F., Risher, J. J., Sarstedt, M., & Ringle, C. M. (2019). When to use and how to report the results of PLS-SEM. *European Business Review*, 31(1), 2-24. <https://doi.org/10.1108/EBR-11-2018-0203>
- Hellier, P. K., Geursen, G. M., Carr, A. R., & Rickard, J. A. (2003). Customer repurchase intention: A general structural equation model. *European Journal of Marketing*, 37(11), 1762-1800. <https://doi.org/10.1108/03090560310495456>
- Henseler, J., Ringle, C. M., & Sinkovics, R. R. (2009). The use of partial least squares path modeling in international marketing. In R. R. Sinkovics, & P. N. Ghauri (Eds.) *New challenges to international marketing (Advances in international marketing, Vol. 20)* (pp. 277-319). Emerald Group Publishing Limited. [https://doi.org/10.1108/S1474-7979\(2009\)0000020014](https://doi.org/10.1108/S1474-7979(2009)0000020014)
- Hu, L. T., & Bentler, P. M. (1999). Cutoff criteria for fit indexes in covariance structure analysis: Conventional criteria versus new alternatives. *Structural Equation Modeling: A Multidisciplinary Journal*, 6(1), 1-55. <https://doi.org/10.1080/10705519909540118>
- Ilieska, K. (2013). Customer satisfaction index—as a base for strategic marketing management. *TEM Journal*, 2(4), 327-331. <https://www.tem-journal.com/archives/vol2no4.html>
- Izogo, E. E. (2016). Structural equation test of relationship quality: Repurchase intention-willingness to recommend framework in retail banking. *International Journal of Emerging Markets*, 11(3), 374-394. <https://doi.org/10.1108/IJOEM-07-2015-0130>
- Jayawardhena, C., & Farrell, A. M. (2010). Effects of retail employees' behaviours on customers' service evaluation. *International Journal of Retail & Distribution Management*, 39(3), 203-217. <https://doi.org/10.1108/0959055111115033>
- Kaiser, H. F. (1974). An index of factorial simplicity. *Psychometrika*, 39(1), 31-36. <https://doi.org/10.1007/BF02291575>
- Kaveh, M. (2012). Role of trust in explaining repurchase intention. *African Journal of Business Management*, 6(14), 5014-5025. <https://doi.org/10.5897/AJBM11.2625>
- Krejcie, R. V., & Morgan, D. W. (1970). Determining sample size for research activities. *Educational and Psychological Measurement*, 30(3), 607-610. <https://doi.org/10.1177/001316447003000308>
- Kremer, F., & Viot, C. (2012). How store brands build retailer brand image?. *International Journal of Retail & Distribution Management*, 40(7), 528-543. <https://doi.org/10.1108/09590551211239846>
- Krishnan, B. C., & Hartline, M. D. (2001). Brand equity: Is it more important in services?. *Journal of Services Marketing*, 15(4/5), 328-331. <https://doi.org/10.1108/EUM0000000005654>
- Leischnig, A., Schwertfeger, M., & Geigenmueller, A. (2011). Do shopping events promote retail brands?. *International Journal of Retail & Distribution Management*, 39(8), 619-634. <https://doi.org/10.1108/09590551111148686>
- Liao, S. H., Chung, Y. C., Hung, Y. R., & Widowati, R. (2010). The impacts of brand trust, customer satisfaction, and brand loyalty on word-of-mouth. In *2010 IEEE international conference on*

- industrial engineering and engineering management* (pp. 1319-1323). IEEE. <https://doi.org/10.1109/IEEM.2010.5674402>
- Macintosh, G., & Lockshin, L. S. (1997). Retail relationships and store loyalty: A multi-level perspective. *International Journal of Research in Marketing*, 14(5), 487-497. [https://doi.org/10.1016/S0167-8116\(97\)00030-X](https://doi.org/10.1016/S0167-8116(97)00030-X)
- Maghzi, A., Abbaspour, B., Eskandarian, M., & Hamid, A. B. A. (2011). Brand trust in hotel industry: Influence of service quality and customer satisfaction. In *2nd international conference on business, economics and tourism management* Vol. 24. (pp. 42-46). <http://www.ipedr.com/vol24/9-CBETM2011-M00026.pdf>
- Malhotra, N. K. (2004). *Marketing research an applied orientation* (4. Edition). Pearson Prentice Hall.
- McKnight, D. H., & Chervany, N. L. (1996). *The meanings of trust*. MISRC Working Paper, Electronic publication. <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/summary?doi=10.1.1.155.1213>
- Moriuchi, E., & Takahashi, I. (2016). Satisfaction trust and loyalty of repeat online consumer within the Japanese online supermarket trade. *Australasian Marketing Journal*, 24(2), 146-156. <https://doi.org/10.1016/j.ausmj.2016.02.006>
- Murphy, K. R., Anhalt, R. L., & Jako, R. (1993). Nature and consequences of halo error: A critical analysis. *Journal of Applied Psychology*, 78(2), 218-225. <https://doi.org/10.1037/0021-9010.78.2.218>
- Neeti, G. (2020). An empirical model of satisfaction, trust and repurchase intention in online shopping. *Asian Journal of Management*, 11(2), 167-173. <https://doi.org/10.5958/2321-5763.2020.00026.8>
- Nguyen, N., Leclerc, A., & LeBlanc, G. (2013). The mediating role of customer trust on customer loyalty. *Journal of Service Science and Management*, 6(1), 96-109. <https://doi.org/10.4236/jssm.2013.61010>
- Ograjensek, I., & Gal, I. (2012). The concept and assessment of customer satisfaction. In R. S. Kenett, & S. Salini (Eds.) *Modern analysis of customer surveys: With applications using R* (First Edition), (pp.107-127).
- Oliver, R. L. (1980). A cognitive model of the antecedents and consequences of satisfaction decisions. *Journal of Marketing Research*, 17(4), 460-469. <https://doi.org/10.1177/002224378001700405>
- Pappas, I. O., Pateli, A. G., Giannakos, M. N., & Chrissikopoulos, V. (2014). Moderating effects of online shopping experience on customer satisfaction and repurchase intentions. *International Journal of Retail & Distribution Management*, 42(3), 187-204. <https://doi.org/10.1108/IJRDM-03-2012-0034>
- PwC Türkiye. (2021, January 30). *Tüketiciler kime gerçekten güveniyor?*. <https://www.pwc.com.tr/tr/sektorler/perakende-tuketici-urunleri/yayinlar/kuresel-tuketici-gorusleri-arastirmasi/tuketici-guveni.html>
- Ramanathan, U., Subramanian, N., & Parrott, G. (2017). Role of social media in retail network operations and marketing to enhance customer satisfaction. *International Journal of Operations & Production Management*, 37(1), 105-123. <https://doi.org/10.1108/IJOPM-03-2015-0153>
- Saleem, M. A., Zahra, S., & Yaseen, A. (2017). Impact of service quality and trust on repurchase intentions-the case of Pakistan airline industry. *Asia Pacific Journal of Marketing and Logistics*, 29(5), 1136-1159. <https://doi.org/10.1108/APJML-10-2016-0192>
- Sarwar, M. Z., Abbasi, K. S., & Pervaiz, S. (2012). The effect of customer trust on customer loyalty and customer retention: A moderating role of cause related marketing. *Global Journal of Management and Business Research*, 12(6), 27-36. <http://www.journalofbusiness.org/index.php/GJMBR/article/view/685>

- Seçilmiş, C. (2012). Termal turizm destinasyonlarından duyulan memnuniyet düzeyinin tekrar ziyaret niyetine etkisi: “Sakarılıca örneği”. *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 11(39), 231-250. <https://dergipark.org.tr/en/pub/esosder/issue/6153/82670>
- Semeijn, J., van Riel, A. C. R., & Ambrosini, A. B. (2004). Consumer evaluations of store brands: Effects of store image and product attributes. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 11(2004), 247-258. [https://doi.org/10.1016/S0969-6989\(03\)00051-1](https://doi.org/10.1016/S0969-6989(03)00051-1)
- Setiawan, H., & Sayuti, A. J. (2017). Effects of service quality, customer trust and corporate image on customer satisfaction and loyalty: An assessment of travel agencies customer in South Sumatra Indonesia. *IOSR Journal of Business and Management*, 19(5), 31-40. <https://doi.org/10.9790/487X-1905033140>
- Setyorini, R., & Nugraha, P. (2016). The effect of trust towards online repurchase intention with perceived usefulness as an intervening variable: A study on KASKUS marketplace customers. *The Asian Journal of Technology Management*, 9(1), 1-7. <http://perpustakaan.unmul.ac.id/ejournal/index.php/ji/article/view/25>
- Shamsher, R. (2016). Store image and its impact on consumer behaviour. *Elk Asia Pacific Journal of Marketing and Retail Management*, 7(2), 1-27. <https://doi.org/10.16962/EAPJMRM/issn>
- Sharma, R., & Gautam, A. (2016). Impact of retail formats on consumer buyer behavior-a study of fast moving consumer goods market in South Africa. *Journal of Economics, Management and Trade*, 11(3), 1-8. <https://doi.org/10.9734/BJEMT/2016/21388>
- Shmueli, G., Ray, S., Velasquez Estrada, J. M., & Shatla, S. B. (2016). The elephant in the room: Evaluating the predictive performance of PLS models. *Journal of Business Research*, 69(10), 4552-4564. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2016.03.049>
- Shmueli, G., Sarstedt, M., Hair, J. F., Cheah, J.-H., Ting, H., Vaithilingam, S., & Ringle, C. M. (2019). Predictive model assessment in PLS-SEM: Guidelines for using PLSpredict. *European Journal of Marketing*, 53(11), 2322-2347. <https://doi.org/10.1108/EJM-02-2019-0189>
- Skaalsvik, H., & Olsen, B. (2014). Service branding: The role of innovative brand leadership. *Problems and Perspectives in Management*, 12(4), 55-66. https://businessperspectives.org/images/pdf/applications/publishing/templates/article/assets/5930/PPM_2014_04_Skaalsvik.pdf
- Sohaib, M., Rehman, M. A. U., & Akram, U. (2016). Underlying effect of customer satisfaction on repurchase intentions: Mediating role of trust and commitment. *European Journal of Business and Management*, 8(10), 105-115. <https://core.ac.uk/download/pdf/234627202.pdf>
- Sousa, L., & Lyubomirsky, S. (2001). Life satisfaction. In J. Worell (Ed.), *Encyclopedia of women and gender: Sex similarities and differences and the impact of society on gender* (Vol. 2, pp. 667-676). Academic Press.
- Sun, P. C., & Lin, C. M. (2010). Building customer trust and loyalty: An empirical study in a retailing context. *The Service Industries Journal*, 30(9), 1439-1455. <https://doi.org/10.1080/02642060802621478>
- Tran, Q., & Cox, C. (2009). Chapter 4 Building brand equity between manufacturers and retailers, In M. S. Glynn, & A. G. Woodside (Eds.) *Business-to-business brand management: Theory, research and executive case study exercises (Advances in business marketing and purchasing, Vol. 15)* (pp.115-194). Emerald Group Publishing Limited. [https://doi.org/10.1108/S1069-0964\(2009\)0000015008](https://doi.org/10.1108/S1069-0964(2009)0000015008)
- Trivedi, S. K., & Yadav, M. (2018). Predicting online repurchase intentions with e-satisfaction as mediator: A study on Gen Y. *VINE Journal of Information and Knowledge Management Systems*, 48(3), 427-447. <https://doi.org/10.1108/VJIKMS-10-2017-0066>
- Türkiye İstatistik Kurumu TÜİK. (2020, December 25). *Perakende satış endeksleri*. <https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Perakende-Satis-Endeksleri-Ekim-2020-33819>

- Upamannyu, N. K., Gulati, C., Chack, A., & Kaur, G. (2015). The effect of customer trust on customer loyalty and repurchase intention: The moderating influence of perceived CSR. *International Journal of Research in IT, Management and Engineering*, 5(4), 1-31. http://www.indusedu.org/pdfs/IJRIME/IJRIME_384_20219.pdf
- Vasić, N., Kilibarda, M., & Kaurin, T. (2019). The influence of online shopping determinants on customer satisfaction in the Serbian market. *Journal of Theoretical and Applied Electronic Commerce Research*, 14(2), 70-89. <https://doi.org/10.4067/S0718-18762019000200107>
- Wasko, M. M., & Faraj, S. (2005). Why should I share? Examining social capital and knowledge contribution in electronic networks of practice. *MIS Quarterly*, 29(1) 35-57. <https://doi.org/10.2307/25148667>
- Webster, F. E. (2000). Understanding the relationships among brands, consumers, and resellers. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 28(1), 17-23. <https://doi.org/10.1177/0092070300281002>
- Wirtz, J., & Bateson, J. E. G. (1995). An experimental investigation of halo effects in satisfaction measures of service attributes. *International Journal of Service Industry Management*, 6(3), 84-102. <https://doi.org/10.1108/09564239510091358>
- Wong, K. (2013). Partial least squares structural equation modeling (PLS-SEM) techniques using SmartPLS. *Marketing Bulletin*, 24(1), 1-32. http://marketing-bulletin.massey.ac.nz/V24/MB_V24_T1_Wong.pdf
- Yaşlıoğlu, M. M. (2017). Sosyal bilimlerde faktör analizi ve geçerlilik: Keşfedici ve doğrulayıcı faktör analizlerinin kullanılması. *İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi*, 46, 74-85. <https://dergipark.org.tr/en/pub/iuisletme/issue/32177/357061>
- Yulisetiari, D., Subagio, A., Paramu, H., & Irawan, B. (2017). Customer repurchase intention and satisfaction in online shopping. *International Business Management*, 11(1), 215-221. <http://repository.unej.ac.id/handle/123456789/80031>
- Zboja, J. J., & Voorhees, C. M. (2006). The impact of brand trust and satisfaction on retailer repurchase intentions. *Journal of Services Marketing*, 20(5), 381-390. <https://doi.org/10.1108/08876040610691275>
- Zeithaml, V. A., & Bitner, M. J. (2003). *Services marketing-Integrating customers focus across the firm* (Third Edition). McGraw-Hill.
- Zhao, X., Lynch Jr, J. G., & Chen, Q. (2010). Reconsidering Baron and Kenny: Myths and truths about mediation analysis. *Journal of consumer research*, 37(2), 197-206. <https://doi.org/10.1086/651257>



İndirim Duyarlılığının İmpulsif Satın Alma Davranışına Etkisinde Mağazaya Ait Uyarıcıların Düzenleyici Rolü

The Regulatory Role of Stimulants Against Store in the Effect of Discount Sensitivity on the Impulse Purchase Behavior

Nur ÇAĞLAR ÇETİNKAYA¹

Öz

Amaç: Bu araştırmanın amacı, indirim duyarlılığının impulsif satın alma davranışına etkisinde mağazaya ait uyarıcıların düzenleyici rolünün incelenmesidir.

Tasarım/Yöntem: Araştırmada kolayda örneklem yöntemiyle belirlenmiş 472 katılımcıdan elde edilen veriler kullanılmıştır. Veriler SPSS 20.0 istatistik paket programı ve LISREL 8.7 veri analizi programı ile Yapısal Eşitlik Modellemesi ile analiz edilmiştir.

Bulgular: Yapılan analizler sonucunda; tüketicilerin indirim duyarlılığının impulsif satın alma davranışı olarak tanımlanan plansız satın alma üzerinde olumlu etkiye sahip olduğu bulgusuna ulaşılmıştır. Bu sonuçtan hareket ile araştırmanın amacını oluşturan mağaza atmosferinin söz konusu etkide düzenleyici rolü incelenmiş ve uyarıcıların varlığı halinde etkinin giderek arttığı bulgusuna ulaşılmıştır.

Sınırlılıklar: Araştırmada kullanılan örneklem yalnızca Çankırı ilinde yaşamakta olan 18 yaş üzeri katılımcılardan oluşmaktadır. Aynı zamanda bu katılımcıların yaygın mağaza ağına sahip hazır giyim mağazalarından alışveriş yapmış olmaları şartı aranmaktadır. Örneklemin yalnızca belirli bir odak noktada yer alan katılımcılardan oluşması ve mağaza atmosferi olarak belirli alt boyutların kullanılmış olması araştırmanın sınırlılıklarıdır.

Özgünlük/Değer: İndirim duyarlılığı ve impulsif satın alma davranışı üzerine yapılmış çalışmalar literatürde sıklıkla yer almaktadır. Araştırmada indirim duyarlılığına sahip tüketicilerin impulsif satın alma davranışlarında mağaza atmosferinin düzenleyici rolünün incelenmesi ileriiki araştırmalara ışık tutabilecek nitelikte olup, araştırmaya özgünlük katmaktadır.

Anahtar Kelimeler: İmpulsif Satın Alma, İndirim Duyarlılığı, Mağaza Atmosferi

Abstract

Purpose: This study aims to examine the moderator role of store stimuli in the effect of discount sensitivity on impulsive buying behaviour.

Design/Methodology: Data obtained from 472 participants determined by convenience sampling method were used in the study. The data were analyzed with SPSS 20.0 statistical package program and LISREL 8.7 data analysis program and Structural Equation Modeling.

Findings: As a result of the analyzes made; It has been found that consumers' discount sensitivity has a positive effect on impulsive buying, which is defined as impulsive buying behaviour. Based on this result, the moderator role of the store atmosphere, which is the aim of the research, was examined and it was found that the effect increases gradually in the presence of stimulants.

Limitations: The sample used in the study consists only of participants over the age of 18 living in Çankırı. At the same time, it is required that these participants have made purchases from ready-made clothing stores with a widespread store network. The limitations of the research are that the sample consists of only participants at a certain focal point and that certain sub-dimensions are used as the store atmosphere.

Originality/Value: Studies on discount sensitivity and impulsive buying behaviour are frequently found in the literature. Examination of the regulatory role of the store atmosphere in the impulsive buying behaviour of consumers with discount sensitivity in the research can shed light on future research and adds originality to the research.

Keywords: Impulsive Purchasing, Discount Sensitivity, Store Atmosphere

¹ Dr. Öğr. Üyesi, Çankırı Karatekin Üniversitesi, Meslek Yüksekokulu, Bankacılık Sigortacılık Programı, nurcaglar@karatekin.edu.tr, ORCID: 0000-0002-6047-2718

1. GİRİŞ

1960'lı yıllarda McCarthy tarafından ortaya atılan pazarlama karması işletmelerin savunma araçları olarak ifade edilmektedir (Berry, 1990). Modern pazarlama stratejilerinin pazarlamanın 4P'si üzerine inşa edilmesi gerektiğini savunan McCarthy, değişen koşullara göre ilave unsurların eklenebileceğini ancak bu dört unsurun asla değişmeyeceğini vurgulamıştır. Birbirinden farklı hedef pazarların taleplerine karşılık vermek amacıyla işletmelerin kullandığı kontrol edilebilir pazarlama aletleri demeti olarak tanımlanan (Ivy, 2008) pazarlama karması unsurlarının kullanımı ve önceliği sektörlere göre değişiklik göstermektedir. Pazarlama karması elemanlarından olan fiyat; mal veya hizmete sahip olma veya kullanımı karşılığı tüketiciler tarafından üreticilere ödenen değerler toplamı olarak tanımlanmaktadır (Kurt, 2015).

Bir ürüne ait fiyat seviyesi işletme için başarı düzeyini belirleyen temel faktörlerin başında yer almaktadır. Ürüne uygulanan fiyat ürünün sağladığı değer hakkında tüketicilere mesaj vermektedir. İşletmeler tarafından uygulanan etkin bir fiyat politikası ile işletmeler potansiyel rakiplerinin pazara girişlerini engelleyebilmektedir. Satışlar üzerinde yoğun ve hızlı etkiye sahip olan fiyat; işletme karlılığının da en önemli belirleyicisi durumundadır.

Tüketicileri satın almaya özendiren ve yüksek rekabetin söz konusu olduğu pazarlarda işletmelerin yoğun olarak kullandıkları indirim stratejisi, tüketicilerin satın alma konusunda hızlı ve düşünmeden hareket etmelerini sağlamaktadır. İhtiyaç duyulmadığı halde tasarruflu alışveriş yapabilme güdüsü ile tüketicileri satın almaya yönlendiren indirim duyarlılığı, fiyat hassasiyetine sahip tüketiciler için önemli bir unsurdur.

Alışveriş niyetinde olmayan tüketicilerin aniden, plansız ve kendiliğinden gelişen satın alma davranışı olarak tanımlanan impulsif satın alma; düşük fiyat, ihtiyaç, kitlesel dağıtım, reklamlar, ürün teşhiri, ürün ömrünün kısa olması ve depolama kolaylığı sağlaması gibi faktörlerin etkisi sonucu gerçekleşmektedir (Kim, 2003; Stern, 1962). Bu faktörlere ek olarak mağaza atmosferinin tüketicileri impulsif satın almaya yönlendirdiğini ifade eden çalışmalar da literatürde yer almaktadır (Kotler, 1973; Cobb & Hoyer, 1986; Bitner, 1992; Mattila & Wirtz, 2001; Baker vd., 2002; Prasad & Aryasri, 2009; Kaş & Bozbay, 2017). Bu nedenle mağazaların iç-dış tasarımları ve mağaza atmosferine yönelik unsurların tüketicilerin satın alma kararlarında önemli etkiye sahip olduğu görülmektedir.

Son yıllarda tüketicilerin sıkça ihtiyaç haricinde plansız ve anlık karar vererek satın alma faaliyeti gerçekleştirdikleri görülmektedir (Özgüven, 2015). Bu durumun farkında olan işletmeler tüketicileri impulsif satın almaya sevk eden uygulamalara yönelmiştir. Ayrıca tüketicilerin satın alma davranışlarında mağazaya ait uyarıcıların da etkili olduğu bilinmektedir. İşletmeler; aydınlatma, ses düzeni, mağaza personeli ve mağaza ortamı gibi değişkenlerin oluşturduğu mağaza atmosferi ile tüketicilerin satın alma kararlarını etkilemeye çalışmaktadır. Bu araştırmada tüketicilerin indirim duyarlılığının impulsif satın almaya etkisinde mağazaya ait uyarıcıların düzenleyici rolünün test edilmesi amaçlanmaktadır. Mağaza atmosferi ve fiyat indirimlerinin satın alma niyetine etkisi konularında literatürde pek çok çalışma yer almakla birlikte indirim duyarlılığın impulsif satın almaya etkisini mağaza atmosferi perspektifinden değerlendiren çalışmaların oldukça sınırlı olduğu görülmektedir. Bu açıdan çalışmanın literatüre önemli bir katkı sağlayacağı beklenmektedir.

2. KURAMSAL ÇERÇEVE

Kavramsal çerçeve kapsamında tüketicilerin indirim duyarlılıkları, impulsif satın alma davranışı ve mağaza atmosferi konuları incelenmiş ve literatür taraması yapılmıştır.

2.1. İndirim Duyarlılığı

Tüketiciler tarafından algılanan fiyat satın alma davranışını etkileyen en önemli unsuru oluşturmaktadır. Mal ya da hizmetin normal fiyatın altında oluşan bir fiyattan satın alınma yönelik eğilimi ya da tüketicilerin promosyonlara olan yatkınlığı olarak tanımlanan indirim duyarlılığı; indirimli fiyatlarla tüketicilerin satın alma niyetlerini olumlu yönde etkileyen bir boyutu oluşturmaktadır (Lichtenstein vd., 1993; Jin & Sternquist, 2003). İndirime duyarlı olan tüketicilerin genellikle düşük fiyatlı ürünleri satın almak için araştırma yaptıkları ve fiyat indirimlerine karşı hassasiyeti artan tüketicilerin satın alma eğilimlerinin yüksek olduğu bilinmektedir. Ürüne uygulanan

indirimli fiyatın alternatif ürünler ile karşılaştırılarak ürünün değerinin indirimli fiyatın üzerinde olduğunu fark eden tüketiciler satın alma eylemini gerçekleştirmektedirler (Feick & Price, 1987).

İndirim duyarlılığı ile ilgili literatürde yer alan çalışmalar incelendiğinde; Monroe ve Chapman (1987) tarafından yapılan çalışmada tüketicilere indirimli ve indirimsiz fiyatın birlikte sunulması halinde tüketicilerin indirimli fiyattan satın alma eylemi gerçekleştirme eğiliminde oldukları gözlemlenmiştir.

Licata ve diğeri (1998) tarafından yapılan çalışmada ise tüketicilerin demografik özelliklerinden yaşın etkisi incelenmiş, indirimlere yaşlı tüketicilerin genç tüketicilerden daha duyarlı oldukları sonucuna ulaşılmıştır.

Moore ve diğeri (2003) yaptıkları çalışmada Amerikan ve Polonyalı tüketiciler arasında fiyat algısı karşılaştırması yapmış, her iki ülkeden tüketicilerin indirim duyarlılığı dışındaki diğeri fiyat algısı boyutlarında benzeşen özellikler taşıdıkları sonucuna ulaşılmıştır.

Wathcravesringkan ve diğeri (2008) tarafından yapılan çalışmada indirim duyarlılığı edinim-işlem fayda teorisi ile ilişkilendirilmiş, tüketicilerin söz konusu ürünü indirimli fiyattan satın almalarının hedonik fayda sağlamasından ziyade satın alma ile elde edilen hak olarak kabul edildiğı sonucuna ulaşılmıştır.

Yu (2008) tarafından yapılan bir çalışmada ise online ve offline alışveriş yapan tüketiciler karşılaştırılmış, online alışveriş yapan tüketicilerin offline alışveriş yapan tüketicilere göre fiyat bilinci, indirim duyarlılığı ve değeri bilincinin daha fazla olduğı sonucuna ulaşılmıştır.

Khare ve diğeri (2014), Topuz ve ambaşı (2014), Ferreira ve Coelho (2015) tarafından yapılan çalışmalarda da indirim duyarlılığının tüketicilerin satın alma niyetlerine olan etkisi incelenmiş ve aralarında pozitif yönlü bir ilişkinin bulunduğı sonuçlarına ulaşılmıştır.

Literatürden elde edilen bulgular ışığında tüketicilerin indirim duyarlılığının satın alma davranışı üzerinde etkiye sahip olduğı görülmektedir.

2.2. İmpulsif Satın Alma

Tüketicilerin satın almak istedikleri mal ve hizmetlere ait pek çok alternatif arasından detaylı değerlendirme yapmaları sonucu gelişen karar alma süreci rasyonellik ilkesine dayanmaktadır. Rasyonellik ilkesine dayanmayan, alternatiflerin detaylıca değerlendirilmediğı ve ürün ile ilgili yeterli bilgiye sahip olunmadan yapılan satın almalar ise anlık satın alma ya da impulsif satın alma olarak ifade edilmektedir. Stern'e (1962) göre tüketicilerin önceden planlamadıkları herhangi bir şeyi satın almaları impulsif satın alma davranışı olarak ifade edilmiştir. Rook (1987) ise impulsif satın almayı hızlı bir şekilde ve paylaşımsız olarak tanımlamaktadır. Beatty ve Ferrell (1998) impulsif satın almayı tüketicilerin herhangi bir mal veya hizmete karşı satın alma niyeti bulunmaksızın ortaya çıkan ani ve plansız davranış olarak tanımlanmaktadır.

Stern'e (1962) göre impulsif satın alma davranışının alt boyutlarını; tamamen plansız satın alma, hatırlatmalarla yapılan anlık satın alma, öneri ile yapılan anlık satın alma ve tüketicilerin mağaza içerisinde iken çeşitli uyarıcıların etkisinde kalarak ekonomik fayda sağlayacağı düşüncesiyle satın alması olarak tanımlanan planlı yapılan anlık satın alma oluşturmaktadır.

Literatürde impulsif satın alma davranışını etkileyen faktörler hakkında ortak bir kanı bulunmamaktadır. Ancak satın alma davranışını etkileyen faktörler olan kişisel özellikler, ürüne ait özellikler ve dış uyarıcıların benzer şekilde impulsif satın alma davranışını da etkilediğı söylenebilmektedir. Kişisel özellikler arasında yer alan indirim hassasiyeti aynı zamanda ürüne ait özellik olan fiyat ile örtüşerek güçlü bir etmeni oluşturmaktadır. Ayrıca son 10 yılda yapılan bir takım çalışmalarda da artan yoğun internet kullanımına bağılı olarak sosyal medyanın da impulsif satın alma davranışında önemli role sahip olduğı vurgulanmaktadır (Rehman vd., 2014; Triwidisari vd., 2017; Sharma vd., 2018).

İmpulsif satın alma davranışında tüketicilere ait kişisel özellikler ile birlikte mağazaya ait uyarıcıların da etkili olduğı bilinmektedir. Mağaza atmosferini oluşturan koku, renk, ses gibi unsurların etkisi ile tüketicilerin kendilerini keyifli hissetmeleri tüketicilerin mağaza içinde daha uzun

süre kalmalarını ve impulsif satın almalarını etkilemektedir. Abrat ve Goodey (1990), Piron (1991), Zhou ve Wong (2004), Kaur ve Singh (2007), Mattila ve Wirtz (2008) tarafından yapılan çalışmalar da mağazaya ait unsurların impulsif satın alma davranışını etkilediğini desteklemektedir.

2.3. Mağazaya Ait Uyarıcılar

Mağaza atmosferi olarak da ifade edilen mağazaya ait uyarıcılar; müşterilerin algılarını harekete geçirmek, duygularına karşılık vermek ve sonunda satın alma eylemini gerçekleştirmeye yönelik olan aydınlatma, renklendirme, ses ve koku gibi uyarıcılardan oluşmaktadır (Kaltcheva & Weitz, 2006). Mağazaya ait uyarıcılar tüketicilerin satın alma kararlarında oldukça etkilidir. Hatta bazı durumlarda ürünün bulunduğu mağazaya ait uyarıcıların tüketicilerin satın alma kararlarında üründen daha etkili olduğu görülmektedir (Kotler, 1973).

Mağazalarda tüketicilerin alışveriş yapma eğilimini artırmak amacıyla müşterilere yönelik duyuusal etki uyandıran atmosfer, tüketicileri fiziksel ve psikolojik olarak etkilemektedir. Mağaza atmosferi müşteriler üzerinde yaklaşma ve uzaklaşma şeklinde iki ayrı psikolojik etki uyandırmaktadır. Mağaza atmosferi konusunda işletmelerin amacı müşterilerin mağazada daha fazla zaman geçirmeleri için alışverişin ve alışveriş ortamının keyifli olmasını sağlamaktır. Zira müşterilerin mağazada daha fazla zaman geçirmesini onları impulsif satın alma faaliyetine yönlendirmektedir.

Mağaza çekiciliğini artırmaya ve bu sayede mağaza atmosferi oluşturmaya yönelik literatürde çok sayıda çalışma bulunmaktadır. (Kotler, 1973; Mehrabian & Russell, 1974; Arslan, 2004; Turley & Milliman, 2000; Baker vd., 2002; Pantano, 2014). Mağaza ortamında müşterilerin duyu organlarına yönelik uyarıcılar ile oluşturulan mağaza atmosferi tüketici davranışları üzerinde önemli bir etkiye sahiptir (Kim & Lennon, 2009).

Son yıllarda tüketicilerin ihtiyaç duydukları ürünleri satın almalarından çok, ihtiyaç duymadıkları ürünleri anlık karar vererek satın aldıkları görülmektedir. Bu durumun bilincinde olan işletmeler tarafından tüketicileri impulsif satın almaya yönlendiren unsurlar incelenmiş ve indirim duyarlılığının bu unsurlar arasında önemli bir etkiye sahip olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Benzer şekilde mağazaya ait uyarıcıların da tüketicileri impulsif satın alma davranışına yönlendirdiği görülmektedir (Parboteeah vd., 2009; Spies vd., 1997).

Mağaza ortamı, tasarımı, düzeni, insan unsuru ve ürün sunumu bileşenlerinden oluşan mağazaya ait uyarıcılar tüketicilerin satın alma davranışları üzerinde önemli bir etkiye sahiptir. Bu unsurlardan ürün sunumu ve tasarım konusunda Solomon ve diğerleri (2014) tarafından yapılan bir çalışmada raf sisteminin doğru dizayn edilmesinin tüketicilerin impulsif satın alma kararlarında yaklaşık olarak %10'luk bir artış yarattığı sonucuna ulaşılmıştır. Ayrıca Corstjens ve diğerleri (1995) tarafından yapılan bir başka çalışmada da ürünlerin müşterilerin göz hizalarında ve raf sonunda bulunmasının tüketicilerin impulsif satın alma kararlarını etkilediği sonucu elde edilmiştir. Bu nedenle tasarımın impulsif satın alma kararlarında etkili olduğu görülmektedir.

İmpulsif satın alma kararlarında etkili olan bir diğer faktör ise mağazanın görünümünü, kokusunu ve ses faktörlerini içeren mağaza ortamıdır. Machleit ve Eroğlu (2000) tarafından yapılan bir çalışmada mağazada tercih edilen müziğin tüketicilerde davranışsal ve duygusal tepkiler uyandırdığı sonucuna ulaşılmıştır. Ayrıca Chebat ve Morin (2005) tarafından yapılan bir çalışmada da mağazada çalan müziğin tüketicileri impulsif satın alma davranışına yönlendirdiği ifade edilmiştir.

Satış görevlilerinden oluşan insan faktörü de impulsif satın alma davranışını etkileyen bir diğer önemli faktördür. Stern (1962) çalışmasında mağazada yer alan ürünler hakkında yeterli bilgiye sahip olan çalışanların müşterileri impulsif satın almaya yönlendirdiklerini ifade etmiştir.

Araştırmada mağazaya ait uyarıcılar tasarım, düzen, ortam, insan unsuru ve ürün sunumu boyutlarıyla incelenmiştir. Mağazada müşterilere dinletilen müziğin türü, sesin şiddeti ve aydınlatma sistemi mağazaya ait ortam boyutu altında incelenmiştir. Mağazada kullanılan renklendirme, mağaza içi dekorasyonun cezbediciliği, reyonlar arası uyumluluk ve reyonlar arası bölümlendirmenin makul olması mağazaya ait tasarımın alt boyutlarını oluşturmaktadır. Reyon düzeni, etkileyici ürünlerin varlığı, yönlendirici tabelaların kullanılmış olması ve mağaza içi dekor ise mağaza düzeninin alt boyutları olarak tanımlanmıştır. Araştırmada incelenen mağazaya ait insan unsuru boyutu ise; istekli çalışanlar, çalışanların kıyafet titizliği, yardım etme istekliliği, bilgi düzeyleri ve çalışan nezaketi alt

boyutları ile mağazaya ait ürün sunumu boyutu ise ürünlerin güvenilirliği, geniş ürün yelpazesi sunulması ve ürünlerin modaıya uygunluğu açısından değerlendirilmiştir.

Bu araştırma indirim duyarlılığının impulsif satın almaya etkisinde mağazaya ait uyarıcıların düzenleyici etkisini ölçmeyi amaçlamaktadır. Satın alma kararlarında tüketicilere ait bir özellik olan indirim duyarlılığı impulsif satın alma eylemini harekete geçiren bir uyarıcıdır. Bu nedenle indirim duyarlılığının impulsif satın alma kararlarında doğrudan etkili olduğu görölmektedir. Ancak müşterilerin satın almak istedikleri mal veya hizmetin sunulduğu mağazaya ait uyarıcıların da impulsif satın alma kararlarında etkili olduğu bilinmektedir. Mağazaya ait uyarıcılar olan ses, aydınlatma, raf düzeni ve insan gibi faktörlerin müşterilerin mağazada geçirecekleri süreyi doğrudan etkilediği düşünöldüğünde müşterilerin bu süre içerisinde planlamadıkları daha fazla ürün satın almaları kaçınılmazdır.

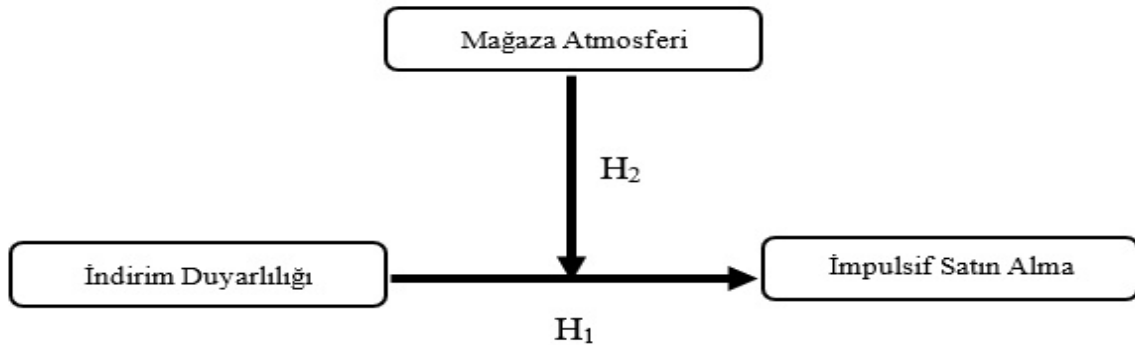
3. METODOLOJİ

Pazarlamanın odak noktalarından birini oluşturan tüketici davranışı oldukça karmaşık bir yapıya sahiptir. Tüketici davranışlarına kaynak oluşturmak amacıyla tüketicilere ait kişisel özelliklerin dış uyarıcılar ile birleşerek impulsif satın alma davranışına olan etkisini belirlemek araştırmanın odak noktasını oluşturmaktadır. Araştırmada tüketicilerin indirim duyarlılıklarının plansız (impulsif) satın alma davranışlarına etkisinde mağazaya ait uyarıcıların düzenleyici rolünün olup olmadığı araştırılmıştır. Araştırmanın plansız satın alma kararı konusunda tüketicilerin indirim duyarlılıklarını mağaza atmosferi kapsamında değerlendirerek işletmelere yol göstermesi ve farkındalık oluşturabilmesi amaçlanmaktadır. Veri toplama formundan elde edilen veriler SPSS 20.0 istatistik paket programı ve LISREL 8.7 veri analizi programı ile Yapısal Eşitlik Modellemesi ile analiz edilmiştir.

3.1. Araştırmanın Modeli ve Hipotezlerin Oluşturulması

Tüketicileri impulsif satın almaya yönelten nedenler ürüne ve tüketiciye yönelik olmak üzere iki grupta toplanmaktadır (Rook, 1987). Araştırmada ürüne yönelik olarak fiyat, tüketiciye yönelik olarak psikolojik etkiye sahip indirim duyarlılığı (Degeratu vd., 2000) ve çevresel etkiye sahip mağaza atmosferi (Kotler, 1973; Spangenberg vd., 2005) incelenmektedir. İndirim duyarlılığı olan tüketicilerin impulsif satın alma davranışı gösterdikleri bilinmektedir (Beatty & Ferrell, 1998; Mattial & Wirts, 2008; Pentecost & Andrews, 2010). İmpulsif satın alma davranışı ise tüketicilerin alışveriş yaptıkları mağazada daha uzun süre kalmalarına bağlıdır (Kumar & Kim; 2014; Liu vd., 2013, Saad & Metawie, 2015). Bu nedenle araştırmada indirim duyarlılığına sahip olan tüketicilerin satın alma eylemini geekleştirecekleri mağazada daha uzun süre kalmaları mağaza atmosferi ile ilişkilendirilmiştir. Bu nedenle mağaza atmosferinden etkilenen tüketicilerin daha fazla impulsif satın alma davranışı gösterdikleri görüşünden hareketle araştırma modeli şekil 1'deki gibi oluşturulmuştur.

şekil 1: Araştırmanın Modeli



Araştırmanın modelini oluşturan şekil 1'de indirim duyarlılığının impulsif satın alma davranışını etkilediği görölmektedir. Bu nedenle araştırmada ilk hipotez aşağıdaki gibidir.

H₁: İndirim duyarlılığı impulsif satın alma davranışını etkilemektedir.

İndirim duyarlılığından etkilenecek mağazaya gelen müşterilerin mağaza atmosferinin etkisinde kalarak mağaza içerisinde daha uzun zaman geçirmeleri onları daha fazla impulsif satın alma davranışına yönlendirmektedir. Bu nedenle araştırmada ikinci hipotez aşağıdaki gibidir.

H₂: İndirim duyarlılığının impulsif satın alma davranışına etkisinde mağazaya ait uyarıcıların düzenleyici rolü vardır.

3.2. Araştırmanın Evreni, Örneklemi ve Örnekleme Yöntemi

Araştırmanın evrenini son bir sene içerisinde ülke genelinde yaygın mağaza ağına sahip olan hazır giyim mağazalarından alışveriş yapmış 18 yaş üzeri katılımcılar oluşturmaktadır. Hazır giyim sektörü özellikle son yıllarda hızla gelişme göstermiş ve Türkiye’de geniş pazar payına sahip olan sektörlerden biridir. Oldukça geniş tüketici kitlesine hitap eden bu sektörde farklı ölçeklere sahip pek çok işletme yer almaktadır. İnsanlar için son derece önemli olan giyim; insanların pek çok özelliği hakkında karşındakilere mesaj verir niteliktedir. Tüketicilerin yenilenme arzusu, moda uygunluk, rahatlık ve ihtiyaç gibi pek çok nedenden dolayı hazır giyim ürünleri tükettikleri görülmektedir. Başta genç tüketicilerin hazır giyim ürünleri satın alma kararları üzerinde yoğunlaşmaları araştırmanın bu sektörde yapılmasını gerekli kılmıştır.

Anket formu Çankırı ilinde uygulanmış ve katılımcılar kolayda örneklem yöntemi ile seçilmiştir. Ankette yer alan ifadelerin anlaşılabilirliğinin ve ölçeklerin güvenilirliğinin sınanması amacıyla 50 katılımcıya ön test uygulanmış, elde edilen anket sonuçları ve katılımcıların geri bildirimlerine göre bazı anket soruları yeniden düzenlenmiştir. Anket 01/03/2021 ve 15/04/2021 tarihleri arasında uygulanmış olup, 472 katılımcıdan elde edilen cevaplar incelenmiş, 465 kullanılabılır anket araştırmaya dahil edilerek değerlendirilmiştir. Çankırı Karatekin Üniversitesi Etik Kurulu’nun 01/03/2021 tarih ve 419 sayılı kararı ile çalışmanın etik ilkelere uygun olduğu kararı sonrasında araştırma gerçekleştirilmiştir.

3.3. Araştırmanın Veri Toplama Araçları

Araştırmada literatür taraması sonucu daha önce yapılan çalışmalar doğrultusunda orijinal ölçeklerden uyarlanmış iki kısımdan oluşan bir veri toplama formu uygulanmıştır. Birinci kısımda demografik özellikler belirlemek adına katılımcılara yöneltilmiş 6 soru yer almaktadır. Çalışmanın ikinci kısmında ise tüketicilerin indirim duyarlılığını, impulsif satın alma kararlarını ve mağazaya ait uyarıcıları ölçmek amacıyla çeşitli sorular yöneltilmiştir. Tüketicilerin indirim duyarlılığını (INDDUY) ölçmek amacıyla Lichtenstein ve diğerlerinin (1995), Mishra ve Shukla’nın (2013) çalışmalarında kullandıkları ölçeklerden uyarlanmış 6 soru, tüketicilerin impulsif satın alma kararlarını (IMPSTN) ölçmek amacıyla Rook ve Fisher (1995), Park ve diğerlerinin (2006) çalışmalarında kullandıkları orijinal ölçeklerden uyarlanmış 9 soru ve mağazaya ait uyarıcıların etkilerini ölçmek amacıyla Baker ve diğerleri (1994), Wakefield ve Baker (1998), Kumar ve Kim (2014) tarafından yapılan çalışmalarda kullanılan orijinal ölçeklerden uyarlanmış 24 soru yöneltilmiş ve katılımcıların 5’li Likert ölçeği ile yanıtlamaları istenilmiştir. Mağazaya ait uyarıcıları ölçmek üzere katılımcılara yöneltilen 24 soru; mağazaya ait ortamı ölçmek üzere 5 soru (MAO), mağazaya ait tasarımı ölçmek üzere 5 soru (MAT), mağazaya ait düzeni ölçmek üzere 4 soru (MAD), mağaza çalışanlarının etkisini ölçmek üzere 6 soru (MAI) ve mağazada ürün sunumunu ölçmek üzere 4 soru (MAUS) şeklinde dağılım göstermektedir.

Mağazaya ait uyarıcıları oluşturan alt boyutların mağaza atmosferine olan etkileri de araştırmada ayrıca analiz edilecektir. Alt boyutlar ile mağaza atmosferi arasında anlamlı bir ilişkinin bulunması halinde alt boyutların oluşturduğu mağaza atmosferi araştırmada tek bir değişken olarak incelenecektir. Araştırmada amaç; indirim duyarlılığının impulsif satın alma niyetine etkisinde mağaza atmosferini oluşturan unsurları bir bütün olarak ele alıp aracılık etkisini ölçmektir. Ancak ileriki çalışmalarda mağazaya ait söz konusu uyarıcıların faktör bazında incelenmesi mümkündür.

4. ANALİZ VE BULGULAR

Araştırmaya katılan katılımcılardan elde edilen demografik özellikler incelendiğinde elde edilen veriler Tablo 1’de yer almaktadır. Katılımcıların büyük çoğunluğunu kadın tüketiciler (%69,9) oluşturmaktadır. Katılımcıların %64,5’i bekar ve %57’sinin yaş aralığının 18-23 olduğu belirlenmiştir.

Ayrıca araştırmaya katılan tüketicilerin %55,9'unun önlisans eğitimi aldıkları ve %39,8'inin gelir durumunun 0-2500 TL arasında olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 1: Demografik Özellikler

	Frekans (N)	Yüzde (%)		Frekans (N)	Yüzde (%)
Cinsiyet			Medeni Durum		
Kadın	325	69,9	Evli	165	35,5
Erkek	140	30,1	Bekar	300	64,5
Yaş			Meslek		
18-23	265	57	Kamu Çalışanı	75	16,1
24-29	75	16,1	Serbest Meslek Sahibi	15	3,2
30-35	25	5,4	Özel Sektör Çalışanı	15	3,2
36-41	65	14	Ev Hanımı/İşsiz	50	10,9
42-47	15	3,2	Öğrenci	75	16,1
48 ve üzeri	20	4,3	Emekli	235	50,5
Aylık Gelir			Öğrenim Durumu		
0-2500 TL	185	39,8	İlköğretim	5	1,1
2501-5000 TL	165	35,4	Lise	40	8,6
5001-7500 TL	65	14	Önlisans	260	55,9
7501-10.000 TL	20	4,3	Lisans	105	22,6
10.001 TL ve üzeri	30	6,5	Lisansüstü	55	11,8

Anket formunda farklı çalışmalardan uyarlanmış ölçekler kullanılmıştır. Orijinal ölçeklerin yabancı dilde olması nedeniyle öncelikle ölçekler Türkçe'ye çevrilmiş, ardından açıklayıcı faktör analizi yapılmıştır. Kaise-Meyer-Olkin (KMO) değerinin 0,60'tan büyük olması ve Bartlett Küresellik Testi sonucunun $p < 0,05$ olması faktör analizinin yapılabilmesinin ön koşuludur. Araştırmada elde edilen KMO değeri 0,60'ın üzerindedir (KMO=0,864). Bartlett Küresellik Testi sonucuna göre de değişkenler arasında yeterli ilişki bulunmuştur ($p < 0,05$, $p = 0,000$). Araştırmada değişkenlerin çarpıklık ve basıklık değerleri de incelenmiş, Hair vd. (1998) tarafından belirlenen ± 2 aralığında değerler aldıkları görülmüştür.

Tablo 2: Faktör Analizi Sonuçları

Faktörler	Madde No	Faktör Ağırlıkları	Faktör Açıklayıcıları	Cronbach Alpha
Mağaza Atmosferi	MAT 4	0,970	47,823	0,927
	MAD3	0,961		
	MAI5	0,946		
	MAD1	0,934		
	MAI1	0,913		
	MAD4	0,912		
	MAD2	0,898		
	MAUS1	0,897		
	MAI3	0,894		
	MAI2	0,892		
	MAO4	0,888		
	MAI6	0,872		
	MAUS3	0,859		
	MAO5	0,845		
	MAT3	0,842		
	MAUS2	0,830		
	MAO2	0,823		
	MAT1	0,798		
	MAUS4	0,741		
	MAT5	0,721		
	MAO3	0,679		
	MAI4	0,647		
	MAO1	0,621		
	MAT2	0,611		

Tablo 2 (Devamı): Faktör Analizi Sonuçları

Faktörler	Madde No	Faktör Ağırlıkları	Faktör Açıklayıcıları	Cronbach Alpha
İmpulsif Satın Alma	IMPSTN3	0,935	23,393	0,796
	IMPSTN1	0,934		
	IMPSTN2	0,879		
	IMPSTN4	0,870		
	IMPSTN5	0,851		
	IMPSTN8	0,827		
	IMPSTN9	0,826		
	IMPSTN7	0,732		
	IMPSTN6	0,716		
İndirim Duyarlılığı	INDDUY3	0,834	7,595	0,787
	INDDUY1	0,790		
	INDDUY2	0,783		
	INDDUY4	0,777		
	INDDUY5	0,754		
	INDDUY6	0,714		
Toplam		78,811		0,906
Kaiser-Meyer-Olkin Ölçek Geçerliliği= 0,864		Bartlett Küresellik Testi Ki Kare (741)= 14385,838; p=0,000		

Araştırmada mağazaya ait uyarıcıları oluşturan alt boyutların (MAT, MAD, MAO, MAI, MAUS) tek boyut altında toplanması amaçlanmıştır. Bu durum faktör analizinin aynı yapıyı ölçümlemek üzere bir araya getirilmiş değişkenleri ölçmek amacıyla en sayıda faktör ile ölçümlemeyi amaçlayan istatistiksel bir analiz olduğu (Kurtuluş, 2006) görüşü ile desteklenmektedir. İndirim duyarlılığının impulsif satın almaya etkisinde mağazaya ait uyarıcıların aracılık etkisi olup olmadığını ölçümlemeyi amaçlayan araştırmada mağaza atmosferinin tek boyut altında incelenmesi değişkenleri arası ilişkinin çift yönlü incelenmesini de kolaylaştıracaktır.

Faktör analizi sonucu elde edilen bulgulara göre araştırmada incelenen değişkenlere ait alt boyutları oluşturan soru gruplarının araştırmaya uygun olacak şekilde faktör dağılımı gösterdiği gözlemlenmektedir. Tablo 2’de araştırmada kullanılan 39 maddelik ölçeğin beklenen düzeyde 3 boyut altında toplandığı ve bu faktörlerin toplam varyansın %78,811’ini açıkladığı bulgusuna ulaşılmıştır. Ayrıca faktörlerin içsel tutarlılıklarının hesaplanmasında güvenilirlik katsayıları incelenmiş, Cronbach Alpha değerlerinin 0,70’in üzerinde olması nedeniyle yüksek güvenilirlikte olduğu tespit edilmiştir.

Araştırmada faktör analizi sonrasında LISREL 8.7 programı ile Doğrulamalı Faktör Analizi gerçekleştirilmiştir. Ankette yer alan 39 soruluk gözlenen değişken ve 3 örtük değişken ile yapılan DFA’da düşük standardize değerine ve yüksek hata düzeyine sahip herhangi bir değişkene rastlanmamıştır.

Tablo 3: DFA Modeli İçin Uyum Kriterlerine Ait Değerler

Uyum Kriterleri	Mükemmel Uyum	Kabul Edilebilir Uyum	Ölçeğe Ait Değerler
χ^2 /sd	≤ 3	≤ 5	4,19
RMSEA	$0 < RMSEA < 0,05$	$0,05 \leq RMSEA \leq 0,10$	0,107
SRMR	$0 \leq SRMR < 0,05$	$0,05 \leq SRMR \leq 0,10$	0,09
NFI	$0,95 \leq NFI \leq 1$	$0,90 \leq NFI < 0,95$	0,94
CFI	$0,95 \leq CFI \leq 1$	$0,90 \leq CFI < 0,95$	0,95
GFI	$0,95 \leq GFI \leq 1$	$0,90 \leq GFI < 0,95$	0,96
AGFI	$0,90 \leq AGFI \leq 1$	$0,85 \leq GFI < 0,90$	0,92

Kaynak: Schermelleh-Engel vd., 2003

Tablo 3’te doğrulamalı faktör analizine ilişkin uyum kriterlerine ait değerler yer almaktadır. Elde edilen uyum iyiliği değerleri incelendiğinde uyum iyiliği değerlerinden χ^2/sd , SRMR ve NFI’nin kabul edilebilir uyum değerleri aralığında, GFI, AGFI ve CFI değerlerinin ise mükemmel uyum değerleri aralığında yer aldığı görülmektedir. RMSEA değerinin ise kabul edilebilir uyum aralığında olmadığı görülmektedir. Ancak Kim (2009) tarafından yapılan bir çalışma örneklem büyüklüğünün uyum indeksleri üzerinde etkili olduğunu belirtmektedir. Yapısal eşitlik modellemesi analizlerinde makul örneklem büyüklüğü (Hoogland & Boomsma, 1998; Boomsma & Hoogland, 2001) 150 ve 200

olması gerekmektedir. Araştırmada kullanılan örneklem büyüklüğü dikkate alındığında söz konusu değerlerin aralıklarının biraz üzerinde çıkması kabul edilebilir niteliktedir. Ayrıca faktörlere ait Ortalama Açıklanan Varyans (AVE) ve Yapı Güvenilirliği (CR) değerleri de incelenmiş, Mağaza Atmosferi boyutu için AVE=0,705 CR=0,982, İndirim Duyarlılığı boyutu için AVE=0,602 CR=0,900 ve İmpulsif Satın Alma boyutu için AVE=0,713 ve CR=0,957 sonuçlarına ulaşılmıştır. Elde edilen bu sonuçlardan hareketle araştırmada kurulan modele ait standartlaştırılmış parametre tahminleri, t değerleri ve hipotezlere ait sonuçlar incelenmiştir.

Tablo 4: Yapısal Eşitlik Modeli Sonucu Elde Edilen Hipotez Testleri Sonuçları

Hipotezler	Yollar	Standartlaştırılmış Parametre Tahminleri	t değerleri	Sonuç
H ₁	İndirim Duyarlılığı → İmpulsif Satın Alma Davranışı	0,27	3,17	Kabul
H ₁ *	Mağaza Atmosferi → İmpulsif Satın Alma Davranışı	0,19	2,39	Kabul

Tablo 4’te elde edilen bulgular sonucunda hipotezlere ait anlamlılık değerleri incelendiğinde indirim duyarlılığı ile impulsif satın alma davranışı arasında $p < 0,05$ düzeyinde anlamlı bir ilişki bulunduğu görülmektedir. Benzer şekilde araştırma hipotezleri arasında yalnızca düzenleyici etkisinin incelendiği mağaza atmosferi ve impulsif satın alma davranışı arasındaki ilişki de incelenmiş ve $p < 0,05$ düzeyinde anlamlı bir ilişkinin olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Araştırmanın ikinci hipotezi olan tüketicilerin indirim duyarlılığının impulsif satın alma davranışına etkisinde mağazaya ait uyarıcıların düzenleyici etkisi SPSS paket programı üzerinden Process Makro ile analiz edilmiştir. Tahmin ve sonuç değişkenleri arasındaki ilişkinin yönünü ve şiddetini etkileyen değişken olan düzenleyici değişken olarak ifade edilen etkileşim değişkeninin istatistiksel olarak anlamlı olması tahmin değişkeninin sonuç değişkeni üzerindeki etkisini değiştirmektedir.

Tüketici indirim duyarlılığının impulsif satın alma davranışına etkisinde mağazaya ait uyarıcıların düzenleyici etkisini incelemek amacıyla Bootstrap yöntemini temel alan regresyon analizi gerçekleştirilmiştir. Güvenilir sonuçların elde edildiği Bootstrap yöntemi Hayes (2018) tarafından geliştirilen Process Makro analizi ile uygulanmıştır. İlgili yöntemin kullanıldığı aracılık ve düzenleyicilik etkisi analizlerinde araştırma hipotezlerinin desteklenebilmesi için analiz sonucunda elde edilen %95 güven aralığındaki değerlerin sıfır değerlerini kapsamaması gerekmektedir.

Tablo 5’ten elde edilen sonuçlara göre regresyon analizi uygulanan tüm tahmin değişkenlerinin impulsif satın alma davranışı üzerindeki değişimin yaklaşık %20 ($R^2 = ,200$) açıkladığı görülmüştür. Analiz sonuçlarına göre indirim duyarlılığının impulsif satın alma davranışını olumlu yönde etkilediği görülmektedir ($b = ,5864$, $p < 0,05$). Mağazaya ait uyarıcılar olarak araştırmada incelenen mağaza atmosferi ve indirim duyarlılığı değişkenlerinin ise impulsif satın alma davranışı üzerindeki etkileşimsel etkisinin (düzenleyici etki) anlamlı olduğu ($b = ,2086$, $p < 0,01$) saptanmıştır. Yani indirim duyarlılığının impulsif satın alma davranışı üzerindeki etkide mağazaya ait uyarıcıların düzenleyici rolü olduğu bulgusuna ulaşılmıştır.

Tablo 5: Düzenleyici Etkiyi Gösteren Regresyon Analizi Sonuçları

Değişkenler	b	S.H.	t
Sabit	2,9622** [1.319, 4.605]	.836	3,543
İndirim Duyarlılığı	.5864* [.0599, 1.113]	.268	2.189
Mağaza Atmosferi	-0.2746 [-.6742, .1250]	.2033	-1.350
İndirim Duyarlılığı x Mağaza Atmosferi	.2086** [.0818, .3354]	.0645	3.233

Not: $R = 0,45$, $R^2 = 0,20$; ** $p < 0,001$, * $p < 0,05$; S.H.: Standart Hata, Parantez içindeki değerler güven aralıklarını göstermektedir. Standardize edilmemiş beta katsayıları (b) raporlanmıştır.

Tablo 6’da düzenleyici etkiyi gösteren regresyon analizi sonucunda elde edilen standart hata ve t değerleri yer almaktadır. Analizde düzenleyici etki ayrıntılı olarak incelendiğinde mağazaya ait az uyarıcının olduğu durumda indirim duyarlılığının impulsif satın alma davranışına olan etkisinin düşük ($3,4167 \rightarrow .1263$), orta olduğu durumda orta ($3,9583 \rightarrow .2392$) ve yüksek olduğu durumda ise etkinin yüksek ($4,5417 \rightarrow .3609$) olduğu gözlenmiştir. Mağazaya ait uyarıcıların fazla olduğu durumda bu ilişkinin giderek daha da kuvvetlendiği görülmektedir. Aynı zamanda uyarıcıların daha az olduğu durumda da ilişki giderek zayıflamaktadır. Bu bulgular neticesinde H2 hipotezi desteklenmektedir. Sonuç olarak mağazaya ait fazla ve etkin uyarıcıların olması durumunda tüketicilerin indirim duyarlılığının impulsif satın alma davranışına olan etkisi daha fazla olmaktadır ve söz konusu durum tüketicilerin indirim duyarlılığı ve impulsif satın alma davranışı arasındaki ilişkinin mağazaya ait uyarıcılar tarafından düzenlenip desteklendiği anlamına gelmektedir.

Tablo 6: Düzenleyici Etkiyi Gösteren Regresyon Analizi Sonuçları

Değişkenler	b	S.H.	t
Düşük (3.467)	.1263* [.0088, .2437]	.0598	2.112
Orta (3.9583)	.2392** [.1586, .3199]	.0410	5.829
Yüksek (4.5417)	.3609** [.2650, .4569]	.0488	7.397

Not: **p<0,001, *p<0,05; S.H.: Standart Hata, Parantez içindeki değerler güven aralıklarını göstermektedir. Standardize edilmemiş beta katsayıları (b) raporlanmıştır.

5. SONUÇ

Tüketicilerin satın alma kararlarında etkin ve önemli bir role sahip olan fiyat aynı zamanda tüketiciler üzerinde psikolojik bir etkiye de sahiptir. Ürün fiyatını rakip markalar ile karşılaştırdığında ürün değerinin indirimli satış fiyatının üzerinde olduğuna karar veren tüketiciler satın alma kararı vermektedir. Fiyat indirimlerinin yer aldığı broşürleri ve indirim etiketlerini dikkate alarak alışveriş yapmak isteyen tüketicilerin normal fiyatı referans olarak değerlendirme yaptıkları ve fiyat hassasiyetine sahip oldukları görülmektedir. Rekabetin yüksek olduğu pazarlarda işletmelerin yoğun olarak uyguladıkları indirim stratejisi tüketicilerin satın alma eylemini hızlı ve düşünmeden gerçekleştirmelerini sağlamaktadır. Tüketiciler tarafından ihtiyaç duyulmadığı halde tasarruflu alışveriş yapabilme güdüsü ile tüketicileri satın almaya yönlendiren indirim duyarlılığı fiyat hassasiyetine sahip tüketiciler için önemli bir unsurdur.

Tüketiciler tarafından rasyonellik ilkesine dayanmayan, alternatifler arasında değerlendirme yapmaksızın anlık ve plansız gerçekleşen satın alma eylemi olarak tanımlanan impulsif satın alma; düşük fiyat başta olmak üzere ihtiyaç, reklam, ürün teşhiri ve ürün ömrünün kısa olması gibi pek çok faktörün etkisi altında gerçekleşmektedir. Mağazaya ait uyarıcıların da tüketicilerin impulsif satın alma kararlarını etkilediğini ve mağazada daha fazla zaman geçirmenin tüketicileri impulsif satın alma eylemini gerçekleştirmeye yönlendirdiğini gösteren çalışmalara literatürde rastlanmaktadır (Abrat, 1990; Piron, 1991; Zhou & Wong, 2003; Kaur & Singh, 2007; Mattila & Wirtz, 2008).

Mağaza atmosferi olarak da ifade edilen mağazaya ait uyarıcılar; mağaza tasarımı, mağaza ortamı, mağaza düzeni, mağazada ürün sunumu ve mağazaya ait insan unsuru alt boyutlarından oluşmaktadır. Mağazada müşterilere dinletilen müzik, ses yoğunluğu, müziğin türü ve mağaza içi aydınlatma mağazaya ait ortamı, mağazada kullanılan renklendirme, cezbedicilik, ürünlerin uyum içerisinde sergilenmesi ve reyonlar arası bölümlendirmenin makul olması mağazaya ait tasarımı, reyon düzeni, etkileyici ürünlerin sunulması, yönlendirici tabelaların varlığı ve dekor mağazaya ait düzeni, istekli çalışanlar, çalışanların kıyafet düzeni, çalışanların yardım etme istekliliği, bilgi düzeylerinin yeterliliği ve nezaketi mağazaya ait insan unsurunu ve ürünlerin güvenilirliği, geniş ürün yelpazesi ve ürünlerin moda uygunluğu da mağazaya ait ürün sunumunu oluşturmaktadır ve araştırmada mağazaya ait uyarıcılar bu boyutlar altında incelenmiştir.

Araştırmada yaygın mağaza ağına sahip hazır giyim sektörü incelenmiştir. Hazır giyim sektörü özellikle son yirmi yılda hızla gelişme göstermiş ve Türkiye’de en geniş pazar payına sahip olan sektörlerden biridir. Oldukça geniş bir kesime hitap eden bu sektörde büyük ve küçük ölçekli pek çok işletme yer almaktadır. İnsanlar için son derece önemli olan giyim; insanların ekonomik düzeyleri,

dünya görüşleri, yaşam tarzları ve benzeri pek çok konu hakkında mesajlar vermektedir. Giyim ürünleri satın alma ihtiyacı kişilerin yenilenme ihtiyacı olabileceği gibi güzel ve şık görünme arzusu, moda olan yakın ilgi ve ihtiyaçları giderme arzusundan da kaynaklanmaktadır. Özellikle gençlerin hazır giyim ürünleri satın alma kararları üzerinde yoğunlaşmaları araştırmanın bu sektörde yapılmasını gerekli kılmıştır.

Araştırmada hazır giyim ürünleri satın alma eylemi gerçekleştiren katılımcıların indirim duyarlılıkları ve impulsif satın alma davranışına olan etkisi öncelikle incelenmiştir. Yapılan analizler neticesinde indirim duyarlılığı olan fiyat hassasiyetine sahip tüketicilerin impulsif satın alma davranışı gösterdikleri gözlemlenmiştir. Araştırmadan elde edilen bu sonuç Monroe ve Chapman (1987), Licata ve diğerleri (1998), Khare ve diğerleri (2014), Topuz ve Çambaşı (2014), Ferreira ve Coelho'nun (2015) çalışmalarını destekler niteliktedir. Ancak Licata ve diğerleri (1998) tarafından yapılan çalışmada yaşlı tüketicilerin indirim duyarlılığına genç tüketicilerden daha fazla sahip oldukları görüşü hakimken çalışmada yoğun olarak yer alan 18-23 yaş arası genç tüketicilerin de indirim duyarlılığına sahip oldukları gözlemlenmiştir. Bu durum artan tüketici bilinci ile açıklanmaktadır. İçinde bulundukları kuşağın özelliklerini taşıyan bu tüketicileri araştıran, inceleyen tüketiciler olmaları nedeniyle bilinçli tüketim eğiliminde oldukları tespit edilmiştir. Literatürde hedonizm ile bağdaştırılan impulsif satın alma davranışının tüketicilerin hedonik arzularını tatmin ettiği ve faydacılık ile de örtüştüğü belirtilmektedir (Rook 1987; Piron, 1991; Hausman, 2000). Tüketicilerin impulsif satın alma davranışlarını etkileyen başlıca unsurlar hakkında literatürde ortak bir kanı bulunmamaktadır. Ancak bireysel özellikler, dış uyarıcılar ve ürün ile ilgili faktörlerin tüketicilerin satın alma kararlarında etkili olduğu düşünüldüğünde bu faktörlerin benzer şekilde impulsif satın alma davranışı için de kullanılması mümkün görünmektedir. Bireyleri karakterize eden bireysel özelliklerden olan indirim duyarlılığı da impulsif satın alma davranışını etkileyen bir faktör olarak belirtilmiş ve analizler ile bulgulanmıştır. Bu durum Stern (1962) tarafından yapılan çalışmadan elde edilen sonuç ile örtüşmekte ve ürünün düşük fiyatlı olmasının plansız satın almayı doğrudan etkilediği görüşü ile desteklenmektedir.

Araştırmada incelenen bir diğer konu ise mağazaya ait uyarıcıların indirim duyarlılığının impulsif satın almaya etkisinde düzenleyici role sahip olup olmadığıdır. Yapılan analizler neticesinde mağazaya ait tasarım, ortam, düzen, insan unsuru ve ürün sunumundan oluşan mağaza atmosferi olarak da tanımlanan mağazaya ait uyarıcıların söz konusu ilişkide düzenleyici role sahip olduğu tespit edilmiştir. Bu durum indirim duyarlılığına sahip tüketicilerin plansız satın alma eylemlerinde mağazaya ait uyarıcıların da etkisinde kaldıkları ve satın alma kararlarının şiddetlerinin değiştiğini ifade etmektedir. İndirim duyarlılığına sahip olsa dahi tüketicilerin mağazada maruz kaldıkları yüksek ses, fazla aydınlatma, yönlendirici tabela yokluğu, çalışan ilgisizliği ve nezaketsizliği gibi etmenler karşısında impulsif satın alma kararlarının şiddetinin azaldığı, aksi durumda ise daha da arttığı sonuçlarına ulaşılmıştır.

Araştırmada incelenen hazır giyim alanında yaygın mağaza ağına sahip işletmelerin tüketicilerin her ne kadar indirim duyarlılığına sahip olsalar dahi mağazaya ait uyarıcıların etkisi altında kalarak satın alma davranışlarının şiddetlerinin değiştiği bulgusu çerçevesinde stratejiler geliştirmeleri önerilmektedir. Zira fiyat hassasiyeti tüketicileri plansız satın almaya yönlendirirken dış uyarıcıların da bu yönelmeyi destekler şekilde düzenlenmesi işletmelerin başarısını artıracaktır. Araştırma yalnızca hazır giyim sektöründe faaliyet gösteren mağazalar açısından incelenmiştir. Farklı alanlarda faaliyet gösteren işletmeler için de yol gösterici nitelikte olması arzulanmaktadır. Aynı zamanda araştırmaya kişilik özellikleri ve markaya güven gibi unsurların eklenmesi ile zenginleştirilebilir ve farklı bir örneklem grubu üzerinde sınanarak yorumlanabilir. Araştırmanın bu özellikleri ile ileriki çalışmalara ışık tutması beklenmektedir.

Etik Beyan: Bu çalışmada kullanılan anket yöntemi için Çankırı Karatekin Üniversitesi Etik Kurulu'ndan 01/03/2021 tarihli ve 419 nolu toplantısında 419 sıra sayılı kararı ile izin alınmıştır. Aksi bir durumun tespiti halinde AKAD Dergisinin hiçbir sorumluluğu olmayıp, tüm sorumluluk çalışmanın yazarına aittir.

Ethics Statement: Permission for this study was obtained from the Ethics Committee of Cankiri Karatekin University with the decision number 419 at the meeting dated 01/03/2021 and numbered 419. of the relevant board. In case of detection of a contrary situation, AKAD Journal has no responsibility and all responsibility belongs to the author of the study.

KAYNAKÇA

- Abratt, R., & Goodey, S. D. (1990). Unplanned buying and in-store stimuli in supermarkets. *Managerial and Decision Economics*, 11(2), 111-121, <https://doi.org/10.1002/mde.4090110204>
- Arslan, M. (2004). *Mağazacılıkta atmosfer*. Derin Yayınları.
- Baker, J., Grewal, D., & Parasuraman, A. (1994). The influence of store environment on quality inferences and store image. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 22, 328-339, <https://doi.org/10.1177/0092070394224002>
- Baker, J., Parasuraman, A. P., Grewal, D., & Voss, G. B. (2002). The influence of multiple store environment cues on perceived merchandise value and patronage intentions. *Journal of Marketing*, 66, 120-141, <https://doi.org/10.1509/jmkg.66.2.120.18470>
- Beatty, S. E., & Ferrel, M. E. (1998). Impulse buying: Modeling its precursors. *Journal of Retailing*, 74(2), 169-191, [https://doi.org/10.1016/S0022-4359\(99\)80092-X](https://doi.org/10.1016/S0022-4359(99)80092-X)
- Berry, D. (1990). Marketing mix for the '90s adds S and 2Cs to 4Ps. *Marketing News*, 24(6), 10.
- Bitner, M. J. (1992). Servicescapes: The impact of physical surroundings on customers and employees. *Journal of Marketing*, 56, 57-71, <https://doi.org/10.1177/002224299205600205>
- Boomsma, A., & Hoogland, J. J. (2001). The robustness of LISREL modeling revisited. In R. Cudeck, S. Du Toit, & D. Sörbom (Eds.), *Structural equation models: Present and future. A Festschrift in Honor of Karl Jöreskog* (pp. 139-168), Scientific Software International.
- Cobb, C. J., & Hoyer W. D. (1986). Planned versus impulse purchase behavior. *Journal of Retailing*, 62(4), 384-409, <https://psycnet.apa.org/record/1988-12512-001>.
- Corstjens, J., Corstjens, M., & Lal, R. (1995). Retail competition in the fast-moving consumer goods industry: The case of France and the UK. *European Management Journal*, 13(4), 363-373, [https://doi.org/10.1016/0263-2373\(95\)00028-J](https://doi.org/10.1016/0263-2373(95)00028-J)
- Degeratu, A., Rangaswamy, A., & Wu, J. (2000). Consumer choice behavior in online and traditional supermarkets: The effects of brand name, price, and other search attributes. *International Journal of Research in Marketing*, 17(1), 55-78, [https://doi.org/10.1016/S0167-8116\(00\)00005-7](https://doi.org/10.1016/S0167-8116(00)00005-7)
- Dube, L., Chebat, J. C., & Morin, S. (1995). The effects of background music on consumers' desire to affiliate in buyer-seller interactions. *Psychology & Marketing*, 12(4), 305-319, <https://doi.org/10.1002/mar.4220120407>
- Feick, L., & Price, L. L. (1987). The market maven: A diffuser of marketplace information. *Journal of Marketing*, 51(1), 83-97, <https://doi.org/10.2307/1251146>
- Ferreira, A. G., & Coelho, F. J. (2015). Product involvement, price perceptions, and brand loyalty. *Journal of Product & Brand Management*, 24(4), 349-364, <https://doi.org/10.1108/JPBM-06-2014-0623>
- Hair, J. F., Anderson, R. E., Tahtam, R. L., & Black, W. C. (1998). *Multivariate data analysis*. Prentice Hall International Inc.
- Hausman, A. (2000). A multi-method investigation of consumer motivations in impulse buying behavior. *Journal of Consumer Marketing*, 17(15), 403-419, <https://doi.org/10.1108/07363760010341045>
- Hayes, A. F. (2018). *Introduction to mediation, moderation, and conditional process analysis* (2nd Edition). The Guilford Press.
- Hoogland, J., & Boomsma, A. (1998). Robustness studies in covariance structure modeling-an overview and a meta-analysis. *Journal of Sociological Methods & Research*, 29(3), 329-367, <https://doi.org/10.1177/0049124198026003003>

- Ivy, J. (2008). A new higher education marketing mix: The 7Ps for MBA marketing. *International Journal of Educational Management*, 22(4), 288-299, <https://doi.org/10.1108/09513540810875635>
- Jin, B., & Sternquist, B. (2003). The influence of retail environment on price perceptions: An exploratory study of US and Korean students. *International Marketing Review*, 20(6), 643-660, <https://doi.org/10.1108/02651330310505231>
- Kaltcheva, V. D., & Weitz, B. A. (2006). When should a retailer create an exciting store environment? *Journal of Marketing*, 70, 107-118, <https://doi.org/10.1509/jmkg.70.1.107.qxd>
- Kaş, İ., & Bozbay, Z. (2017). Mağaza atmosferi algıları itibariyle oluşan tüketiciler gruplarının anlık satın alma davranışlarındaki farklılıkların belirlenmesi. *Kırklareli Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 6(3), 97-110, <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/365515>
- Kaur, P., & Singh, R. (2007). Uncovering retail shopping motives of Indian youth. *Young Consumers*, 8(2), 128-138, <https://doi.org/10.1108/17473610710757491>
- Khare, A., Achitani, D., & Khattar, M. (2014). Influence of price perception and shopping motives on Indian consumers' attitude towards retailer promotions in malls. *Asia Pacific Journal of Marketing and Logistics*, 26(2), 272-295, <https://doi.org/10.1108/APJML-09-2013-0097>
- Kim, J. (2003). *College students apparel impulse buying behaviors in relation to visual merchandising* [Master's Thesis, University of Georgia]. https://getd.libs.uga.edu/pdfs/kim_jiyeon_200308_ms.pdf
- Kim, J. H., Kim, M., & Lennon, S. J. (2009). Effects of web site atmospherics on consumer responses: Music and product presentation. *Direct Marketing: An International Journal*, 3(1), 4-19, <https://doi.org/10.1108/17505930910945705>
- Kim, K. H. (2009). The relation among fit indexes, power, and sample size in structural equation modeling. *Structural Equation Modeling: A Multidisciplinary Journal*, 12(3), 368-390, https://doi.org/10.1207/s15328007sem1203_2
- Kotler, P. (1973). Atmospheric as a marketing tool. *Journal of Retailing*, 49(4), 48-64, <http://belzrudovic.free.fr/nolwenn/Kotler%20-%20Atmospherics%20as%20a%20marketing%20tool%20%20%28cit%C3%A9%20171%29%20-%201973.pdf>
- Kumar, A., & Kim, Y. K. (2014). The store-as-a-brand strategy: The effect of store environment on customer responses. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 21(5), 685-695. <https://doi.org/10.1016/j.jretconser.2014.04.008>
- Kurt, S. (2015). *Pazarlama ilkeleri fiyat stratejileri*. http://kisi.deu.edu.tr/sumeyra.kurt/Pazarlamaya%20Giris/8SEKIZINCI%20HAFTA_FIYAT.pdf
- Kurtuluş, K. (2006). *Pazarlama araştırmaları* (8. Baskı). Literatür Yayıncılık.
- Licata, J. W., Biswas, A., & Krishnan, B. C. (1998). Ambiguity and exaggeration in price promotion: Perceptions of the elder and nonelder consumer. *Journal of Consumer Affairs*, 32(1), 56-81, <https://doi.org/10.1111/j.1745-6606.1998.tb00400.x>
- Lichtenstein, D. R., Netemeyer, R. G., & Burton, S. (1995). Assessing the domain specificity of deal proneness: A field study. *Journal of Consumer Research*, 22(3), 314-326, <https://doi.org/10.1086/209453>
- Lichtenstein, D. R., Ridgway, N. M., & Netemeyer, R. G. (1993). Price perceptions and consumer shopping behavior: A field study. *Journal of Marketing Research*, 30(2), 234-245, <https://doi.org/10.2307/3172830>

- Liu, Y., Hongxiu, L., & Hu, F. (2013). Websites attributes in urging online impulse purchase: An empirical investigation on consumer perceptions. *Decision Support Systems*, 55(3), <https://doi.org/10.1016/j.dss.2013.04.001>
- Machleit, K. A., & Eroğlu, S. A. (2000). Describing and measuring emotional response to shopping experience. *Journal of Business Research*, 49(2), 101-111, [https://doi.org/10.1016/S0148-2963\(99\)00007-7](https://doi.org/10.1016/S0148-2963(99)00007-7)
- Mattila, A. S., & Wirtz J. (2001). Congruency of scent and music as a driver of in-store evaluations and behavior. *Journal of Retailing*, 77(2), 273-289, [https://doi.org/10.1016/S0022-4359\(01\)00042-2](https://doi.org/10.1016/S0022-4359(01)00042-2)
- Mattila, A. S., & Wirtz J. (2008). The role of store environmental stimulation and social factors on impulse purchasing. *Journal of Services Marketing*, 22(7), 562-567, <https://doi.org/10.1108/08876040810909686>
- Mehrabian, A., & Russell, J. A. (1974). *An approach to environmental psychology*. MIT Press, <https://mitpress.mit.edu/books/approach-environmental-psychology>
- Mishra, R., & Shukla, A. (2013). The effects of brand consciousness, sale proneness and buying urge on impulsive buying behaviour: An empirical research. *International Journal of Sales & Marketing Management Research and Development*, 3(5), 1-10, <http://www.tjprc.org/publishpapers/2-33-1383900300-1.%20The%20effects%20of%20brand.full.pdf>
- Monroe, K. B., & Chapman, J. D. (1987). Framing effects on buyers'subjective product evaluations. *The Association for Consumer Research*, 14, 193-197, <https://acrwebsite.org/volumes/6684/volumes/v14/NA-14>
- Moore, M., Kennedy K. M., & Fairhurst, A. (2003). Cross-cultural equivalence of price perceptions between US and Polish consumers. *International Journal of Retail & Distribution Management*, 31(5), 268-279, <https://doi.org/10.1108/09590550310472433>
- Özgüven, N. T. (2015). Market alışverişlerinde plansız satın alma davranışında demografik farklılığı belirlemeye yönelik bir araştırma. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 34, 87-94, <http://dergisosyalbil.selcuk.edu.tr/susbed/article/view/1109/1034>
- Pantano, E. (2014). Innovation drivers in retail industry. *International Journal of Information Management*, 34(3), 344-350, <https://doi.org/10.1016/j.ijinfomgt.2014.03.002>
- Parboteeah, D.V., Valacich, J. S., & Wells, J. D. (2009). The influence of website characteristics on a consumer's urge to buy impulsively. *Information Systems Research*, 20(1), 60-78, <https://doi.org/10.1287/isre.1070.0157>
- Park, E. J., Kim, E. Y., & Forney, J. C. (2006). A structural model of fashion-oriented impulse buying behavior. *Journal of Fashion Marketing and Management*, 10(4), 433-446, <https://doi.org/10.1108/13612020610701965>
- Pentecost, D. R., & Andrews, L. (2010). Fashion retailing and the bottom line: The effects of generation cohorts, gender, fashion fan ship, attitudes and impulse buying on fashion expenditure. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 17(1), 43-52, <https://doi.org/10.1016/j.jretconser.2009.09.003>
- Piron, F. (1991). Defining impulse purchasing. *Advances in Consumer Research*, 18, 509-514, <https://www.acrwebsite.org/volumes/7206/volumes/v18/NA-18>
- Prasad, J. S., & Aryasri, A. R. (2009). Determinants of shopper behaviour in e-tailing: An empirical analysis. *Paradigm*, 13(1), 73-83, <https://doi.org/10.1177/0971890720090110>
- Rehman, F., Ilyas, M., Nawaz, T., & Hyder, S. (2014). How facebook advertising affects buying behavior of young consumers: The moderating role of gender. *Academic Research International*, 5(4),

- <https://www.researchgate.net/publication/324839226> How Facebook Advertising Affects Buying Behavior of Young Consumers The Moderating Role of Gender.
- Rook, D. W. (1987). The buying impulse. *Journal of Consumer Research*, 14(2), 189-199, <https://doi.org/10.1086/209105>
- Rook, D. W., & Fisher, R. J. (1995). Normative influences on impulsive buying behavior. *Journal of Consumer Research*, 22(3), 305-313, <https://doi.org/10.1086/209452>
- Saad, M., & Metawie, M. (2015). Store environment, personality factors and impulse buying behavior in Egypt: The mediating roles of shop enjoyment and impulse buying tendencies. *Journal of Business and Management Sciences*, 3(2), 69-77, <https://doi.org/10.12691/jbms-3-2-3>
- Schermelleh-Engel, K., Moosbrugger, H., & Müller, H. (2003). Evaluating the fit of structural equation models: Tests of significance and descriptive goodness-of-fit-measures. *Methods of Psychological Research Online*, 8(2), 23-74, <https://www.researchgate.net/publication/251060246> Evaluating the Fit of Structural Equation Models Tests of Significance and Descriptive Goodness-of-Fit Measures
- Sharma, B. K., Mishra, S., & Arora, L. (2018). Does social medium influence impulse buying of Indian buyers. *Journal of Management and Research*, 18(1), 27-36, <https://www.researchgate.net/publication/324684804> Does Social Medium Influence Impulse Buying of Indian Buyers#fullTextFileContent
- Solomon, M. R., Dahl, D. W., White, K., Zaichkowsky, J. L., & Polegato, R. (2014). *Consumer behavior: Buying, having, and being*. Pearson.
- Spangenberg, E. R., Grohmann, B., & Sprott, D. E. (2005). It's beginning to smell (and sound) a lot like Christmas: The interactive effects of ambient scent and music in a retail setting. *Journal of Business Research*, 58(11), 1583-1589. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2004.09.005>
- Spies, K., Hesse, F., & Loesch, K. (1997). Store atmosphere, mood and purchasing behavior. *International Journal of Research in Marketing*, 14, 1-17, [https://www.academia.edu/15977913/Store atmosphere mood and purchasing behavior](https://www.academia.edu/15977913/Store_atmosphere_mood_and_purchasing_behavior)
- Stern, H. (1962). The significance of impulse buying today. *Journal of Marketing*, 26(2), 59-62, <https://doi.org/10.2307/1248439>
- Topuz, Y. V., & Çambaşı, İ. (2014). Asgari ücretli tüketicilerin fiyat ve fiyat kalite algısı: Cep telefonu ürünleri üzerine bir araştırma. *Niğde Üniversitesi İİBF Dergisi*, 7(1), 315-327, <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/185108>
- Triwidisari, A., Nurkhin, A., & Muhsin, M. (2017). The relationships between instagram social media usage, hedonic shopping motives and financial literacy on impulse buying. *Dinamika Pendidikan*, 12(2), 170-181, <https://doi.org/10.15294/dp.v12i2.13565>
- Turley, L. W., & Milliman, R. E. (2000). Atmospheric effects on shopping behavior: A review of the experimental evidence. *Journal of Business Research*, 49(2), 193-211, [https://doi.org/10.1016/S0148-2963\(99\)00010-7](https://doi.org/10.1016/S0148-2963(99)00010-7)
- Wakefield, K. L., & Baker, J. (1998). Excitement at the mall: Determinants and effects on shopping response. *Journal of Retailing*, 74(4), 515-539, [https://doi.org/10.1016/S0022-4359\(99\)80106-7](https://doi.org/10.1016/S0022-4359(99)80106-7)
- Wathcravesringkan, K. T., Yan, R., & Yurchisin, J. (2008). Cross-cultural invariance of consumers' price perception measures: Eastern Asian. *International Journal of Retail & Distribution Management*, 36(10), 759-779, <https://doi.org/10.1108/09590550810900982>
- Yu, S. F. (2008). Price perception of online airline ticket shoppers. *Journal of Air Transport Management*, 14(2), 66-69, <https://doi.org/10.1016/j.jairtraman.2007.11.002>
- Zhou, L., & Wong, A. (2004). Consumer impulse buying and in-store stimuli in Chinese supermarkets. *Journal of International Consumer Marketing*, 16(2), 37-53, https://doi.org/10.1300/J046v16n02_03



İç Hizmet Kalitesinin İşgören Performansı Üzerindeki Etkisinde Kurumsal Aidiyetin Aracı Rolü

The Mediating Role of Organizational Belonging in the Effect of Internal Service Quality on Employee Performance

Mehmet SEYHAN¹

Öz

Amaç: İç hizmet kalitesinin işgören performansı üzerindeki etkisi bilinen bir olgu iken bu ilişkide yer alan farklı değişkenlerin etkileri tüm boyutlarıyla incelenmiş olmaktan uzaktır. Bu bağlamda kurumsal aidiyetin aracı etkisinin olup olmadığının tespiti araştırmanın temel amacını oluşturmaktadır.

Tasarım/Yöntem: Araştırmanın örneklemini Gaziantep ilinde, gıda sektöründe faaliyet gösteren imalat firmalarında çalışan 161 kişi oluşturmaktadır. Derlenen anketler ile oluşturulan veri seti yapısal eşitlik modeli analizine tabi turulmuştur.

Bulgular: İç hizmet kalitesinin kurumsal aidiyet ve iş gören performansını anlamlı olarak etkilediği tespit edilmiştir. Kurumsal aidiyetin de iş gören performansını anlamlı olarak etkilediği bulgusuna ulaşılmıştır. Yapılan aracılık testi neticesinde ise iç hizmet kalitesinin iş gören performansı üzerindeki etkisinde kurumsal aidiyetin aracılık rolü bulunduğu tespit edilmiştir.

Sınırlılıklar: Örneklemin sadece Gaziantep'te bulunan firmalardan oluşması ve anket yönteminin kullanılması araştırmanın sınırlılıklarıdır.

Özgünlük/Değer: Müşteri memnuniyetinin sürekli olarak incelendiği bir ortamda çalışan memnuniyetinin ele alınmış olması bu çalışmayı değerli kılan unsurlardan birisidir. Ayrıca analiz yöntemi olarak yapısal eşitlik modelinin ve Process Makro analizinin kullanılması modelin anlaşılabilirliğini arttırıcı bir unsur olarak çalışmada yer almaktadır.

Anahtar Kelimeler: İç Hizmet Kalitesi, Kurumsal Aidiyet, Process Makro Analizi

Abstract

Purpose: While the effect of internal service quality on employee performance is a well-known phenomenon, the effects of different variables in this relationship are far from being examined in all its dimensions. In this context, determining whether there is an intermediary effect of organizational belonging constitutes the main aim of the research.

Design/Methodology: The sample of the research consists of 161 people working in manufacturing companies operating in the food sector in Gaziantep. The data set created with the compiled questionnaires was subjected to structural equation model analysis.

Findings: It has been determined that internal service quality significantly affects organizational belonging and employee performance. It has been found that organizational belonging also affects employee performance significantly. As a result of the mediation test, it was determined that organizational belonging has a mediating role in the effect of internal service quality on employee performance.

Limitations: The constraints of the study are that the sample consists of companies located only in Gaziantep and that the survey method is used.

Originality/Value: One of the elements that makes this study valuable is the fact that employee satisfaction is addressed in an environment where customer satisfaction is constantly examined. In addition, the use of structural equation model and Process Macro as an analysis method is included in the study as an element that increases the intelligibility of the model.

Keywords: Internal Service Quality, Organizational Belonging, Process Macro Analysis

¹ Dr. Öğr. Üyesi, Gaziantep Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, mseyhan@gantep.edu.tr, ORCID: 0000-0002-7943-4543

1. GİRİŞ

Çalışanın kuruma bağlılığı ve hizmet sunumuna yönelik uzun vadeli mükemmellik hedefi, yönetsel eylemlerden büyük ölçüde etkilenmektedir. Günümüzde müşterilerinin hizmet kalitesi ihtiyaçlarını karşılamak isteyen çalışanların önündeki engelleri kaldıran yöneticilere ihtiyaç bulunmaktadır. Bunun sağlanması ise hizmet kalitesi seviyesini güçlü bir şekilde etkileyecektir (Boshoff & Mels, 1995: 25). Kurum kültürünün ve iç süreç stratejilerinin işlevselleştirilmesi, aynı zamanda birer iç müşteri olan, çalışanlar tarafından yürütülmekte ve bu nedenle hizmet kalitesi stratejisinin uygulanması ve sunumu büyük ölçüde çalışan merkezli stratejilerden etkilenmektedir (Vella vd., 2009: 407). İç yönetimin önemi, hizmetlerin müşterilere yüksek kalitede sunulmaması nedeniyle ortaya çıkan sorunların çözülmesi yoluyla ortaya çıkmıştır ve bu nedenle kurumların, hizmet sunumunu iyileştiren bir yöntemi geliştirmek için çok daha fazla çaba harcaması gerekmektedir (Akroush vd., 2013: 310).

Müşteri kavramı açısından bakıldığında çalışanlar iç müşteri olarak değerlendirildiğinden, başarı elde etmenin yolu iç müşterilerin memnuniyetinden geçmektedir. İç müşteri memnuniyeti öncelikle iç tedarikçi tarafından sağlanan iç hizmet kalitesinden etkilenmektedir. Özellikle, bir kuruluş içindeki çeşitli diğer iş birimlerine geniş bir hizmet yelpazesi sunan satın alma departmanının hizmet kalitesi, organizasyon üyelerinin memnuniyeti ve nihayetinde dış müşterilerin memnuniyeti üzerinde güçlü bir etkiye sahiptir (Jun & Cai, 2010: 219). Özellikle müşteri ile temas halinde olan çalışanların tutum ve davranışları, hizmet sunum beklentilerini karşılayabilir ve bu da hizmet sunumu ile değerlendirilen hizmet kalitesini etkiler. Bu nedenle, bir kurumun müşteri ile temas halinde olan çalışanlarını mükemmel hizmetler sunmaya nasıl yönlendirebileceklerini bilmesi önemlidir (Tsai & Tang, 2008: 1118-1119).

İç hizmet kalitesi çalışanların performanslarını etkilediği gibi kuruma olan aidiyet duygularını da güçlendirmektedir (Prentice, 2018). Bu nedenle kurumlar, aidiyetin önemini ve aidiyetin bir çalışanın bilişsel süreçleri, duygusal kalıpları ve davranışsal tepkileri üzerindeki güçlü etkisini giderek daha fazla kabul etmektedir (Green vd., 2017). Çünkü bir çalışanın, içinde bir rol üstlendiği bir örgüt bağlamında aidiyet duygusunu doyurma ihtiyacı hem birey hem de kurum için giderek daha fazla önem kazanmaktadır (Weerasundara, 2015: 13). Hem aidiyetin hem de iç hizmet kalitesinin performans açısından önemi açık olmakla birlikte bu olguların ilişki şekilleri konusunda kesinleşmiş bir yaklaşım bulunmamaktadır. Bu açıklamalardan yola çıkarak mevcut çalışma ile iş görenlerin performansları üzerinde iç hizmet kalitesinin ve kurumsal aidiyet kavramlarının etkisi incelenmiştir. Böylelikle aidiyet ve iç hizmet gibi birbirini destekleme olasılığı yüksek olguların uygun biçimde kullanılabilmesi için bir öngörü sağlanabilmesi mümkün olacaktır.

2. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

2.1. İç Hizmet Kalitesi

İç müşteri, kurum içindeki herhangi bir iş gören olarak tanımlanmaktadır (Wildes & Parks, 2005: 4). İç müşteriler ayrıca bir iç tedarikçinin hizmet verdiği bir kurum içindeki diğer bölümlerin bireyleri olarak tanımlanmaktadır (Jun & Cai, 2010: 205). İşveren ve çalışan arasındaki ilişki, çalışanın işverenin müşterisi olduğu yaklaşımı üzerine kurulan bir ilişki olarak karşımıza çıkmaktadır (Wildes & Parks, 2005: 4). Bir kurumun çalışanları, aynı zamanda sunulan hizmetlerin müşterileri ve tedarikçileridir. Dolayısıyla iç hizmetlerin doğuşu, müşteri odaklılık oluşturmak için çalışanların teşvik edilmesini, takdir edilmesini ve güçlendirilmesini öneren iç pazarlamada yatmaktadır (Prakash & Srivastava, 2019:4). Bu nedenle dış müşterilere kaliteli hizmet sunmak için iç müşterileri memnun etmek ve onlara kaliteli hizmet sunmak gerekmektedir (Singh, 2016: 29). Bu nedenle hem iç müşteriler hem de iç tedarikçiler olarak iş birimleri arasındaki işbirliği, kurumun dış müşterilerin ihtiyaçlarını ve beklentilerini karşılama veya aşma kabiliyetini nihayetinde etkilemektedir (Jun & Cai, 2010: 205).

İç müşteriler potansiyel olarak günlük görevlerinin normal bir parçası olarak çok sayıda hizmet alımı ile karşı karşıya kalmaktadır. Bunlar, malzeme ihtiyaçlarının karşılanmasından bilgisayarlarının tamir ettirilmesine kadar çeşitlilik göstermektedir. Bu nedenle, alınan iç hizmetler doğası gereği potansiyel olarak oldukça çeşitlidir. Dahası, iç müşteriler, bu tür hizmet alımlarında,

kendilerine hizmet veren i hizmet sağlayıcılarına bağlı olmaktadır (Sharma vd., 2016: 775). Yani alışanların sundukları hizmetin kalitesi, kendilerinin almış oldukları hizmetin kalitesi ile orantılıdır. Tıpkı hizmet kalitesinin harici bir müşteri sadakatini koruduğunu gösteriyor olması gibi, i hizmet kalitesi de dâhili bir müşteri tabanının korunmasına yardımcı olarak görülebilir (Wildes, 2007: 16). Bu nedenle i hizmet kalitesi, kurumun uzun vadeli bir hedefi olarak belirlenmelidir. Buna ulaşmak için araçlar ve yöntemler de tanımlanmalı ve bu doğrultuda kaynak ayrılmalıdır (Kuei, 1999: 790). Ayrıca yüksek düzeyde dış hizmet kalitesi sağlama yolunda, kurumların öncelikle çalışanlarının birbirlerine yüksek kaliteli i hizmet sundukları bir kùltür geliştirmesi için güçlü bir hizmet iklimi oluşturmaya odaklanmaları gerekmektedir (Fung vd., 2017: 795). Çünkü bir kurumun gerçekten etkili olabilmesi için, kurumun her bir departmanının ve her seviyedeki çalışanların birlikte düzgün bir şekilde çalışması zorunludur, çünkü her kişi ve her bir faaliyet diğerlerini de etkilemektedir ve dolayısıyla da diğerlerinden de etkilenmektedir (Johnston, 2008: 211). Bu duruma örnek olarak aynı işi yapan çalışanların diğer çalışanlardan hizmet alması veya bunun tam tersi olarak diğer çalışanlara hizmet vermesi olarak gösterilebilir. Bu alışanlar sadece dış müşterilerine hizmet sunmakla kalmamakta, aynı zamanda çalışma ortamlarında iş arkadaşları arasında da doğrudan ve dolaylı olarak etkileşime geçmektedirler (Nazeer vd., 2014: 43).

İ müşterilere sunulan bir kavram olan iç hizmetler, aynı kurum bünyesindeki farklı birimler veya bu birimlerde çalışan kişiler tarafından kurum içindeki diğer birimlere veya çalışanlara sağlanan hizmetler olarak tanımlanmaktadır (Stauss, 1995: 65). Buradan yola çıkarak ortaya konulan “İ hizmet kalitesi” terimi de i müşterilere sunulan hizmetlerin kalitesini tanımlamak için kullanılan bir kavram olarak karşımıza çıkmaktadır. Temel olarak, i hizmetlerin kalitesi, çalışanların çalışma arkadaşlarından aldıkları hizmetlerin kalitesi hakkında ne düşündükleri olarak ifade edilmektedir (Skarpeta vd., 2020: 271). Bu doğrultuda i hizmet performansı ise satın almanın gerekli görevleri hızlı, doğru, tam olarak ve i müşterileri memnun etme niyetiyle yerine getirme derecesi olarak tanımlanmaktadır (Goebel vd., 2003: 5).

İ hizmet kalitesi kapsamında somut varlıklar, güvenilirlik, güvence, duyarlılık ve empati gibi kavramlar yer almaktadır. Somut varlıklar, örneğin tesisler gibi, hizmet araçları anlamına gelmektedir. Güvenilirlik, taahhüt edilen hizmeti güvenilir ve doğru bir şekilde yerine getirme kabiliyetidir. Güvence, sağlanan hizmetin çalışanları gerekli bilgi ve nezaketle donatılmış olma konusunda güvende hissettirmesi anlamına gelmektedir. Duyarlılık, bir çalışanın meslektaşlarının taleplerine hızlı tepki vermesi, samimi ve zamanında hizmet sunması anlamına gelmektedir. Son olarak empati ise, talebin anlaşılması ve iş arkadaşlarına ihtiyaçlarına uygun iletişimlerle uygun hizmetin sağlanması anlamına gelmektedir (Chen, 2013: 153).

Genel olarak bakıldığında hizmet kalitesi konusu önemini hala korumaktadır. Eğer kaliteli hizmetin verilmesi bekleniyorsa, çalışanların kendilerinde bu hizmetin hem müşterilere hem de birbirlerine sunulmaya değer bir hizmet olduğuna ikna olmaları gerekmektedir. Ancak, alışanların kendilerinin de meslektaşlarından ve bir bütün olarak organizasyondan gelen düşük kaliteli hizmetlere sürekli katlanmaları halinde, bu çalışanların hizmet sunumlarının da büyük olasılıkla zarar görmesi muhtemeldir (Pitt vd., 1999:5-6). Zaten kurumlar toplam kalite yönetimine kendilerini gerçekten adanmış iseler, işyerinin i hizmet kalitesi, dış müşterilere sunulan ürün ve hizmetlerin kalitesi kadar önemli görülecektir. Günümüze kadar, nasıl ki kurumlar dış müşterilere yüksek kaliteli ürünler ve hizmetler sunmaya odaklanmış ise, artık i hizmet kalitesi de geliştirmeyi amaçlayan bir çevrenin sağlanması odaklanmalıdır (Stanley & Wisner, 2002: 107). İ hizmet kalite sürecini yönetmek ise diğer kalite süreçlerine nazaran özellikle de ürün kalitesinin yönetimine göre farklılık göstermektedir. Bir ürünün kalitesini ölçmek için, ürünün teknik özellikleri dikkate alınmaktadır. Ancak, hizmet kalitesi daha karmaşıktır. Bunun nedeni hizmet özelliklerinin somut olmamasıdır (Khorshidi vd., 2016:196). Ürünlerin kalitesi, dayanıklılık ve kusur sayısı gibi göstergelerle objektif olarak ölçülebilirken hizmet kalitesi daha özeldir ve ölçülmesi zordur (Yang & Coates, 2010: 755).

Hizmet kalitesinin doğru bir şekilde uygulanabilmesi için öncelikle doğru bir strateji haritasının belirlenmesi ve kurumun değişime hazırlanması gerekmektedir. Daha sonra gerekli değişiklikler belirlemeli ve öncelik sırasına konmalıdır. Ayrıca, kurumların etkili bir ekip oluşturarak yeni hizmet kalitesini iyileştirme stratejisini sürdürmek için etkili iletişim ortamını sağlamaları gerekir (Fletcher, 1999: 150).

Bir rekabet avantajı kaynağı olarak hizmetlerine güvenen kurumlar için, iş birimleri ve çalışanlar arasında iyi bir iç hizmetin sunulması hayati önem taşımaktadır. Bunun nedeni, müşterilere yüksek kaliteli hizmetler sunmanın, önce iç müşterilerin ihtiyaçlarının karşılanmasını gerektirmesidir. (Braun & Hadwich, 2017: 123). İç kalite inisiyatifleri arasında etkili iç bilgi ve iletişim sistemlerinin geliştirilmesi, kapsamlı eğitim programlarının sağlanması, işlevsel alanlarda düzenli toplantıların gerçekleştirilmesi, iç hizmet kalitesi odaklı performans ölçüm sistemlerinin uygulanması, iç müşterilere yönelik anketlerin uygulanması ve çapraz fonksiyonel ekiplerin geliştirilmesi yer almaktadır (Wisner & Stanley, 1999: 26). Unutulmamalıdır ki iç hizmet müşterileri (çalışanlar), hizmet sağlayıcılarını seçme konusunda çok az söz sahibi olduklarından veya hiç söz sahibi olmadıklarından dolayı, onların tek destek kaynakları, ihtiyaçlarını karşılamaktan ve performanslarını yerine getirmelerini sağlamak için onlara teknik destek ve bilgi desteği sağlamaktan sorumlu olan yönetim gruplarıdır (Sharma vd., 2016: 789). Bu nedenle iç hizmet kalitesinin geliştirilmesinde en büyük rol sahibi olan kesim, yöneticilerdir.

2.2. Kurumsal Aidiyet

Kurumsal bağlılık, bireylerin kuruma duygusal olarak ne ölçüde bağlı olduklarını ve kurumsal hedeflerle ne ölçüde özdeşleştiklerini göstermektedir. Bu nedenle, bağlılık, çalışanların kurumlarının çıkarlarını göz önünde bulundurma ve kaliteyi iyileştirmek için gerekli faaliyetleri gerçekleştirme arzusunda olmalarını gerekli kılmaktadır (Tsai vd., 2006: 3). Çalışan bağlılığı ise işe devamlılık, iş tatmini, bireysel ve grup düzeyinde performans ve çalışan sadakati ile karakterize edilmektedir (Sharma vd., 2016: 777).

Bağlılık, karşılıklılık-temelli faktörlerle güçlü bir şekilde bağlantılı olsa da aidiyet ve özdeşleşme, çalışanın kurumla birlik duygusunu daha güçlü bir şekilde içermektedir. Dahası, aidiyet, bir çalışanın üyesi olduğu bir kurumla ne ölçüde özdeşleştiği ile ilgilidir (Merriman, 2010: 30). Çalışanların kurumlarıyla olan duygusal bağları, özveri ve sadakatin önemli bir belirleyicisi olarak kabul edilmektedir. Kurumlarına sevgiyle adanmış olan çalışanlar, kurumun içerisinde kalma arzularını yükselten bir aidiyet duygusuna ve özdeşleşmeye sahip kişiler olarak görülmektedirler. Çünkü aidiyet, insan merkezlidir ve gündelik resmi ve gayri resmi olanın etkileşim içinde olduğu alanı ortaya çıkarmaktadır (Belle, 2014: 60).

Bir çalışanın aidiyeti ve kurumuyla ilişkisi önemlidir, çünkü bu, adalet algılarıyla bağlantılı olarak, çalışanın o örgütte ne oranda özdeşleşebileceğini ve potansiyel olarak ne oranda örgütü etkileyebileceğini belirlemesinde rol oynamaktadır (Ramsden, 2015: 13). Hagerty ve diğerleri (1992) ise aidiyeti “kişilerin kendilerini ayrılmaz bir parçası olarak hissettikleri bir sistem veya çevreye kişisel katılım deneyimleri” olarak tanımlamaktadır. Bu nedenle, aidiyet duygusu, çalışanların kendilerini örgütün içinde içeriden biri olarak algılamalarından, yani algılanan içsellik statülerinden kaynaklanmaktadır (Ramsden, 2015: 14). Örgütsel hedeflere ulaşılması büyük ölçüde çalışan davranışına bağlıdır. Çalışan davranışı ise örgütsel kimliğin gücünden ve çalışan kimliğinden etkilenmektedir (Jaitli & Hua, 2013: 117).

“Aidiyet duygusu” terimi birçok motivasyon teorisinin içinde yer bulmaktadır. İlk motivasyon teorilerinden biri Maslow’un “İhtiyaçlar Hiyerarşisi Teorisi” dir. Maslow her insanda hiyerarşik bir düzende sıralanan beş ihtiyaç olduğunu varsaymıştır. Bunlar; fizyolojik ihtiyaçlar, güvenlik ihtiyacı, sosyal, saygı ve kendini gerçekleştirme olarak sıralanmaktadır. Bu ihtiyaçların her biri daha fazla tatmin edildikçe, bir sonraki ihtiyaç baskın hale gelmektedir (Hudson, 2013: 46). Aidiyet duygusu, toplum yaşamının bir ana bileşenidir. Kişinin bir kolektif içindeki bağlılığı algısı, katılım duygusu ve kişisel ihtiyaçların topluluğun refahına bağlılık yoluyla ele alınabileceği inancı ile ilgilidir (Levy & Friedman, 2018: 106). Aidiyet duygusu, psikolojik ve fiziksel yönden iyi oluş halinin önemli bir belirleyicisi olarak kabul edilmektedir. Daha fazla aidiyet duygusu daha iyi sosyal ve psikolojik işlevsellikle ilişkilendirilmiştir. Dolayısıyla aidiyet duygusu ruh sağlığını etkilemektedir. Düşük seviyelerdeki aidiyet duygusu, daha yüksek depresyon oranları ile ilişkilendirilmiştir (Kitchen vd., 2015: 3). Aidiyet duygusunun, çalışanların örgütlerine olan sadakat veya bağlılığı ile ilişkili olduğunu belirtilmektedir. Bu nedenle örgütlerine duygusal olarak bağlı, etkin ve adanmış çalışanlar, güçlü bir aidiyet ve örgütsel kimlik duygusuna sahip olarak kabul edilmektedir (Lu, 2015: 48). Aidiyet duygusu,

aynı zamanda, grup üyeliğinin gerekli olduğunu ve bireylerin benlik saygısını artırmak için sosyal kimlik aradığını açıklayan “Sosyal Kimlik Teorisi”nin de bir bileşenidir (Montague, 2017: 25).

Bireylerin bir kısmı etrafındaki insanları ve sahip olduğu şeyleri benimsemekte ve onlarla ilgilenmektedir, ancak yine de sahip olduklarına aldırmayan insanlar da bulunmaktadır. Bunun nedeni, bazı insanların sahip oldukları şeyler üzerinde aidiyet duygusuna sahip olmaları, dolayısıyla onları önemsemeleridir. Aidiyet duygusu olmayan insanlar ise aidiyet duygusu kavramını önemsememektedir. Bir aidiyet duygusu oluşturmak için, örgütlerin kendi çalışanlarının iletişim ve başarı ihtiyaçlarını anlayarak, onlara değer verdiklerini göstermeleri gerekmektedir (Eren & Vardarlier, 2013: 855). Çünkü aidiyet, psikolojik güvenlik ve çalışan bağlılığını sağlayan bulmacanın en önemli parçasıdır (Gomez, 2020: 29).

Kurumsal aidiyet kavramı ise, örgütün bireysel üyelerinin, örgütün tüm üyelerine sunulan fırsatlara ne ölçüde dâhil edildiği olarak tanımlanmaktadır (Merriman, 2010: 29). Kurumsal aidiyet ayrıca, çalışanların, mesleki katılım, sadakat ve örgütsel değerlere olan inanç duygusunu kapsayan, bir organizasyona olan bağlantı ve bağımlılığı olarak tanımlanmaktadır (Tabatabaee vd., 2016: 184). Tabatabaee ve diğerleri (2016) kurumsal aidiyetin kabul, uyum ve içselleştirme olmak üzere üç aşaması bulunduğunu belirtmektedir. İlk aşamada, kişi örgüte ait olmaktan gurur duymaktadır. Sonraki aşamalarda ise örgüt üyeleri, örgütsel değerleri kendi değerleriyle uyumlu olarak görmektedir. Kurumsal aidiyet süreci son aşamalarına ulaştığında, örgüt üyesi, hiç tereddüt etmeden örgütü koruyan güvenilir bir birey haline gelmektedir (Tabatabaee vd., 2016: 184).

2.3. Literatür Taraması ve Hipotezler

Her örgütsel yapının varlığı ve başarısı, kendilerini meydana getiren insan kaynağının sergilediği davranışlara bağlıdır. Bundan dolayı her kurumun öncelikli hedef kitlesi -ürün bağlamında olmasa bile- işgörenleri olmak durumundadır. İç hizmet kavramının bu bağlamda önem arz etmesinin nedeni, iç müşterilerin yani çalışanların memnuniyetinin kurumun başarısı için önemli olmasıdır. Bu nedenle, iç müşteri memnuniyetini izlemek, hem iç tedarikçi-müşteri ilişkilerini geliştirmek hem de daha yüksek dış müşteri memnuniyeti, müşterilerin elde tutulması ve uzun vadeli finansal başarı elde etmek için önemli bir ön koşul olarak görülmektedir (Bruhn, 2003: 1190). Çünkü bir çalışanın elinden gelenin en iyisini yapması için iş yerinin de elverişli olması gerekli olan bir faktördür (Umamaheswari, 2014: 723). Dolayısıyla kurumlar iç pazarlama yoluyla çalışan memnuniyetini artırma yoluna gitmelidir. İç pazarlama, çalışanların örgütsel bağlılığını teşvik edebilmekte ve ayrıca dış müşterilere daha iyi hizmet kalitesi sundukları için çalışanları memnun etmektedir (Tsai vd., 2006: 1).

Güçlü duygusal bağlılığı olan çalışanlar, örgütsel hedeflere ulaşma noktasında daha fazla katkıda bulunmaktadırlar. Bu nedenle, kurumlar, çalışanlara net bir örgütsel vizyon ve hedefi iletmek için iç pazarlama faaliyetlerini kullanabilirler. İç pazarlama yoluyla, çalışanların iş tatminini artırmak, örgütsel bağlılık algılarını desteklemek ve çalışanları örgütsel hedeflere ulaşmak için motive etmek mümkündür (Tsai vd., 2006: 3).

Tsai ve diğerleri (2006) tarafından gerçekleştirilen çalışmada örgütsel bağlılık ve hizmet kalitesi arasında anlamlı bir ilişki gözlenmiştir. Yaptıkları yapısal eşitlik modeli analizinin sonuçlarına dayanarak, örgütsel bağlılığın iç pazarlama ve hizmet kalitesi arasında tamamen aracılık etkisine sahip olduğu tespit edilmiştir. Bu nedenle, iç pazarlama faaliyetleri yoluyla, kurumların kendi çalışanlarının örgütsel bağlılıklarını sağlayabileceği ve böylece çalışanların hizmet kalitesine daha fazla önem vermelerinin önünün açılabilmesi sonucuna varılmıştır. Çalışanların performans düzeylerini etkilemede iç pazarlamanın önemli rolü göz önüne alındığında, iç pazarlama ve çalışan performansı arasındaki ilişkinin örgütsel bağlılık gibi diğer aracı değişkenlerin dönüşüm sürecini gerekli hale getirebileceğini belirtmek gerekir. Çalışanların bir örgüte olan bağlılığı, örgütle özdeşleşmelerini ve örgüte adanmışlıklarını gözler önüne sermektedir. İç pazarlama, bir çalışanın aidiyet duygusunu ve bir örgütle özdeşleşme düzeyini de motive etmektedir. İç pazarlamanın başarılı bir şekilde uygulanması, çalışanların örgütsel bağlılık düzeylerini artırabilir. Dahası, iç pazarlama faaliyetleri örgütsel hedeflere ulaşmak için tasarlandığından dolayı, çalışanların iç pazarlama algısı organizasyona olan bağlılıklarını etkileyecektir. İç pazarlamanın ayrıca iş performansı düzeyini de doğrudan etkilediğini belirtmek gerekir. Kurumların çalışanlara yaptığı yatırım, çalışanları işlerine bağlanmaya motive edebilir. Bu

nedenle, iç pazarlama faaliyetleri, bağlılık oluşturmak ve iş performansını artırmak için güçlü bir etkiye sahip olacaktır. Bu nedenle kurum yöneticileri, kurumlarının kendini işine adanmış çalışanlardan ve bu çalışanların etkili iş sonuçlarından yararlanabilmesi amacıyla iç pazarlama faaliyetlerini tasarlamak ve geliştirmek için daha fazla çaba sarf etmek zorundadır (Chiu vd., 2020: 106, 109, 119).

Sharma ve diğerleri (2016: 777) çalışan bağlılığının çalışan performansı üzerindeki etkisine ve iç hizmet kalitesinin modern örgütlerde artan önemine ilişkin güçlü kanıtlar bulunduğunu belirtmektedir. Singh'in (2016) gerçekleştirmiş olduğu çalışmasının sonuçları, iç hizmet kalitesi ve iş performansının yüksek oranda ilişkili olduğunu doğrulamaktadır. Herhangi bir örgütte iç pazarlamanın benimsenmesinin mantığı, çalışanların yönetimin onları önemseydiğini hissetmelerini sağlamaktır. İç pazarlama kavramının başarılı bir şekilde uygulanmasının, çalışanların örgütsel bağlılık, iş katılımı ve/veya iş tatmini de dahil olmak üzere örgütlerine karşı tutumlarını olumlu yönde etkilediği ortaya konmuştur (Joung vd., 2015: 1623).

Bai ve diğerlerinin (2006) çalışması iş doyumu ve iç hizmet kalitesinin örgütsel bağlılık ile olumlu bir ilişkiye sahip olduğunu aktarmaktadır. Yazarlar örgütsel bağlılık düzeyini artırmak için kurumların, çalışanların işlerinden memnun olmalarını sağlayan stratejilere yatırım yapmaları ve kendi çalışanlarına kaliteli hizmet sunmanın yenilikçi yollarını aramaları gerektiğini belirtmektedirler (Bai vd., 2006: 50). Al-Bilbiese ve Al-Nuaimi'nin (2017) gerçekleştirdiği çalışmanın sonuçları da iç hizmet kalitesinin örgütsel bağlılıkla anlamlı ve olumlu bir ilişkiye sahip olduğunu ve ayrıca örgütsel bağlılığın da örgütsel yenilik ile anlamlı ve olumlu bir ilişkisi olduğunu göstermektedir.

İç pazarlama faaliyetleri, örgütsel eylemlerin daha iyi anlaşılması ve ön saflardaki çalışanların olumlu çıktılarının artmasını sağlamak için tasarlanmıştır. Böylelikle çalışanlar, işlerini ve yönetimin çalışanlara desteğini daha iyi anlayacak ve algılayacak ve iş koşullarını daha iyi anlayarak daha müşteri odaklı hale geleceklerdir (Pomirleanu vd., 2016: 133). Bu nedenle hem iç hizmet hem de hizmet ikliminin, kurumların olumlu bir müşteri deneyimi ve nihayetinde örgütsel etkinlik sunması için önemli görülmektedir (Ehrhart vd., 2011: 429).

Çalışma ortamlarında, iç hizmet kalitesi ile iş doyumu ile öğrenen örgüt ve iş doyumu arasında olumlu bir ilişkiye yol açmaktadır (Pantouvakis & Mpogiatzidis, 2013: 45). İç hizmet kalitesi, bir kurumun çalışan hizmetleri aracılığıyla çalışan memnuniyetini artırmasına olanak sağlamakta ve çalışanların yüksek değerli hizmet sunmaya daha kararlı olmalarına yardımcı olmaktadır (Chiang & Wu, 2014: 2646).

Winter-Colins ve McDaniel (2000), yeni mezun hemşireler arasında aidiyet duygusu ve iş doyumu arasındaki ilişkileri incelemek için bir araştırma önerisinde bulunarak çalışma gerçekleştirmişlerdir. Çalışmalarının sonuçları, aidiyet duygusunun, övgü, etkileşim fırsatları, kontrol, iş arkadaşları ve çalışma ortamındaki planlama da dâhil olmak üzere genel iş doyumu ile anlamlı ve olumlu bir şekilde ilişkili olduğunu göstermiştir. Dolayısıyla aidiyet duygusunun iç hizmet kalitesini geliştirme faaliyetlerinden de olumlu olarak etkilendiği anlaşılmaktadır.

Aidiyet duygusu, yiyecek ve barınak kadar önemli bir insan ihtiyacıdır. Daha doğrusu, insanlar gruplara ait olmak için adapte ve motive olmuşlardır. Bir gruba ait olma duygusuna sahip olmak, bireylerin grup içinde hayatta kalmasına ve başarılı olmasına yardımcı olurken, soyutlanma duygusu bireyin başarısını tehdit etmekte ve bireyin gruptan çıkmasına neden olabilmektedir (Montague, 2017: 24). Buradan da anlaşılmaktadır ki aidiyet duygusu iş performansını etkileyen önemli bir unsurdur.

Çalışanlarını sürdürülebilir rekabet avantajı olarak gören kurumların, çalışanlarının beklentilerinin, işletmeye ilişkin olumlu olumsuz görüş ve düşüncelerinin farkında olması her zamankinden daha fazla bir zorunluluk haline gelmiştir. Çünkü üretken işgücünü ve işe bağlılığı yüksek bir işgücünü koruyan ve geliştiren kurumlar, kurumun rekabetçi koşullarda başarılı olmasını sağlayacaktır (Eren & Vardarlier, 2013: 855).

Çalışanların aidiyet duygusu, kurumun varlığını sürdürmesi ve ilerlemesi için vazgeçilmezdir. Aidiyet duygusu kurum ve çalışanları arasında değerlerin yakınlaşmasını sağlayabilir, çalışanları çalışmaya motive edebilir, iş operasyonlarının verimliliğini artırabilir ve kurumların istikrarlı gelişimini teşvik edebilir (Yigao, 2019: 483).

Kuramsal çalışma ve literatür taraması neticesinde araştırmanın hipotezleri aşağıdaki gibi belirlenmiştir.

H₁: İç hizmet kalitesi ile kurumsal aidiyet arasında pozitif yönlü bir ilişki bulunmaktadır.

H₂: İç hizmet kalitesi ile iş gören performansı arasında pozitif yönlü bir ilişki bulunmaktadır.

H₃: Kurumsal aidiyet ile iş gören performansı arasında pozitif yönlü bir ilişki bulunmaktadır.

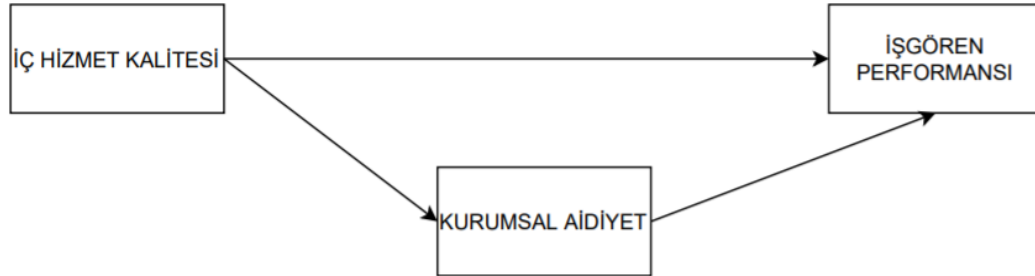
H₄: İç hizmet kalitesinin iş gören performansı üzerindeki etkisinde kurumsal aidiyetin aracı rolü bulunmaktadır.

3. YÖNTEM VE BULGULAR

Araştırmanın bu bölümünde öncelikli olarak araştırmanın modeli, ölçekleri, örnekleme açıklanmış ardından araştırmanın bulguları ile ilgili açıklamalarda bulunulmuştur. Araştırmada kullanılan bireye yönelik iç hizmet kalitesi ölçeği Umamaheswari'nin (2014) çalışmasından, kurumsal aidiyet ölçeği Öztıp'un (2014) çalışmasından, iş gören performansı ölçeği ise Çöl'ün (2008) çalışmasından derlenmiştir. Bu çalışmada kullanılan anket yöntemi için Gaziantep Üniversitesi Etik Kurulu'ndan 02.04.2021 tarihli ve 06 nolu toplantısında 34 sıra sayılı kararı ile izin alınmıştır.

Araştırmanın örneklemini Gaziantep ilinde, gıda sektöründe faaliyet gösteren imalat firmalarında çalışan 161 kişi oluşturmaktadır. Kolayda örneklem seçimi tercih edilmiştir. Buna gerekçe olarak içerisinde bulunulan pandemi sürecinde şahısların ve kurumların, görüşme talebine olumsuz yaklaşımları etkili olmuştur. Ancak ölçekte yer alan 17 soruya karşılık olarak yaklaşık 10 katına yakın bir katılım sağlanmıştır. Elbette yapılan çalışmanın genellenebilirliği açısından olumsuz bir durumun mevcudiyeti sabit iken analizler bağlamında ulaşılan katılımcı sayısı yeterli görülmüştür. Araştırmanın modeli Şekil 1'de verilmiştir.

Şekil 1: Araştırmanın Modeli



Araştırmanın demografik bulguları ise Tablo 1'de verilmiştir.

Tablo 1: Demografik Bulgular

Cinsiyet	Frekans	Yüzde
Erkek	127	78,9
Kadın	34	21,1
Görev		
İşçi	94	58,4
Ustabaşı / Şef	6	3,7
Mühendis	5	3,1
Uzman / Memur	22	13,7
Yönetici	34	21,1
Çalışma Süresi		
0-5	65	40,4
6-15	67	41,6
16 ve üzeri	29	18,0

Tablo 1 (Devamı): Demografik Bulgular

Eğitim	Frekans	Yüzde
İlköğretim	12	7,5
Lise	68	42,2
Ön lisans	7	4,3
Fakülte / Yüksekokul	61	37,9
Lisansüstü	13	8,1
Yaş		
18-25	41	25,5
26-35	55	34,2
36-45	34	21,1
46 ve üzeri	31	19,3

Araştırmaya katılanların 127'si erkek, 34'ü ise kadındır. 94'ü işçi, 43'ü yönetici, 22'si uzman / memur, 6'sı ustabaşı / şef ve 5'i de mühendis olarak görev yapmaktadır. 67'si 6-15 yıl arası, 65'i 0-5 yıl arası, 29'u ise 16 yıl ve üzeri firmada görev yapmaktadır. 68'i lise, 61'i lisans, 13'ü lisansüstü, 12'si ilköğretim ve 7'si ön lisans mezunudur. 55'i 26-35 arası, 41'i 18-25 arası, 34'ü 36-45 arası ve 31'i 46 ve üzeri yaşa sahiptir.

Araştırma modelini analiz etmeden önce araştırmada kullanılan ölçeklerin yapı geçerliği ve güvenilirliği test edilmiştir. Ölçekler için sırasıyla keşfedici faktör analizi, doğrulayıcı faktör analizi ve güvenilirlik analizleri yapılmıştır. İç hizmet kalitesi ölçeğinin keşfedici faktör analizi bulguları Tablo 2'de verilmiştir.

Tablo 2: Bireye Yönelik İç Hizmet Kalitesi Keşfedici Faktör Analizi

Maddeler	Faktör Yüğü
İHK1: Kuruluşum, yüksek iç hizmet kalitesinin çaba göstermeye değer bir hedef olduğuna inanır.	,605
İHK2: Kuruluşum bana ve diğer çalışanlara nasıl yüksek iç hizmet kalitesi sunacağımıza odaklanan eğitim programları sağlamaktadır.	,743
İHK3: Organizasyonumda çalışanlar arasında iç hizmet kalitesi hakkında düzenli iletişim bulunmaktadır.	,813
İHK4: İyi hizmet sunma konusunda iyi bir iş yaptığımda takdir görüyorum.	,753
İHK5: Yöneticim ihtiyaç duyduğumda daima yanımdadır.	,779
İHK6: Organizasyonumda ekip çalışması bireyler arasında ve departmanlar arasında vardır.	,729
İHK7: Kuruluşumda, müşterilere daha iyi hizmet vermeme yardımcı olacak uygun politikalar ve prosedürler vardır.	,758
İHK8: Müşterilerime iyi hizmet verebilmek için ihtiyaç duyduğum bilgiye ve / veya ekipman desteğine erişimim vardır.	,589
KMO: .885 Yaklaşık Ki kare: 515,099 df:28 sig.:000 Top. Açk. Var.: %52,583	

Analiz sonucunda ölçeğin faktör yükleri 0,589 ile 0,813 arasında elde edilmiştir. KMO değeri 0,885 >0,60 olarak elde edilmiştir. Barlett küresellik testi sonucu ise anlamlı olarak tespit edilmiştir. Ölçeğin toplam varyansın %52,583'ünü açıkladığı bulgusuna da ulaşılmıştır.

Kurumsal aidiyet ölçeğinin keşfedici faktör analizi bulguları Tablo 3'te verilmiştir.

Tablo 3: Kurumsal Aidiyet Keşfedici Faktör Analizi

Maddeler	Faktör Yüğü
KA1: Kurumum benim menfaatlerimi gözetmektedir.	,807
KA2: Kurumum için gösterdiğim çabalar takdir görmektedir.	,881
KA3: Kurumum benim fikirlerimi dikkate almaktadır.	,856
KA4: Kurumdaki çalışma koşullarından memnunum.	,827
KA5: Kurumumu bir aile, kendimi de ailenin bir parçası olarak görüyorum.	,800
KMO: .877 Yaklaşık Ki kare: 431,072 df:10 sig.:000 Top. Açk. Var.: %69,671	

Analiz sonucunda ölçeğin faktör yükleri 0,800 ile 0,881 arasında elde edilmiştir. KMO değeri 0,877 >0,60 olarak elde edilmiştir. Barlett küresellik testi sonucu ise anlamlı olarak tespit edilmiştir. Ölçeğin toplam varyansın %69,671'ini açıkladığı bulgusuna da ulaşılmıştır. İş gören performansı ölçeği keşfedici faktör analizi bulguları Tablo 4'te verilmiştir.

Tablo 4: İş Gören Performansı Keşfedici Faktör Analizi

Maddeler	Faktör Yüklü
P1: Görevlerimi tam zamanında tamamlarım.	,869
P2: İş hedeflerime fazlasıyla ulaşıyorum.	,870
P3: Sunduğum hizmet kalitesinde standartlara fazlasıyla ulaştığımdan eminim	,901
P4: Bir problem gündeme geldiğinde en hızlı şekilde çözüm üretirim.	,869
KMO: .848 Yaklaşık Ki kare: 385,530 df:6 sig.:.000 Top. Açk. Var.: %76,987	

Analiz sonucunda ölçeğin faktör yükleri 0,869 ile 0,901 arasında elde edilmiştir. KMO değeri 0,848 >0,60 olarak elde edilmiştir. Barlett küresellik testi sonucu ise anlamlı olarak tespit edilmiştir. Ölçeğin toplam varyansın %76,987'sini açıkladığı bulgusuna da ulaşılmıştır. Keşfedici faktör analizinden sonra doğrulayıcı faktör analizi yapılmıştır. Doğrulayıcı faktör analizi sonucu ölçekler için elde edilen uyum iyiliği değerleri Tablo 5'te verilmiştir.

Tablo 5: Ölçekler Uyum İyiliği Değerleri

Değişken	χ^2	sd	χ^2/sd	GFI	CFI	TLI	SRMR	RMSEA
Kriter			≤ 5	$\geq .90$	$\geq .90$	$\geq .90$	$\leq .08$	$\leq .08$
İç Hizmet Kalitesi	35,153	19	1,85	0,946	0,968	0,952	0,0443	0,073
Kurumsal Aidiyet	5,917	5	1,183	0,985	0,998	0,996	0,0203	0,034
İş Gören Performansı	0,149	2	0,074	1	1	1	0,0030	0

Doğrulayıcı faktör analizi neticesinde ölçeklerin uyum iyiliği değerlerini sağlamakta olduğu tespit edilmiştir. Ölçekler için ayrıca güvenilirlik analizi yapılmıştır. Bileşen geçerlik ve güvenilirliğini test etmek için de AVE ve CR değerleri hesaplanmıştır. Geçerlik ve güvenilirlik bulguları Tablo 6'da verilmiştir.

Tablo 6: Geçerlik ve Güvenilirlik

Değişken	AVE	CR	Alfa Katsayısı
İç Hizmet Kalitesi	0,46	0,87	0,864
Kurumsal Aidiyet	0,62	0,88	0,888
İş Gören Performansı	0,69	0,90	0,900

Güvenilirlik analizi sonucu alfa katsayısı değerleri 0,70'den büyük olarak elde edilmiştir. Bu bulgu ölçeklerin güvenilir olduğunu göstermektedir. Ayrıca CR>AVE ve CR>0,70 olarak bulunmuştur. AVE değerleri ise iç hizmet kalitesi ölçeği hariç >0,50 olarak bulunmuştur. İç hizmet kalitesi ölçeği için bulunan AVE değeri de 0,50'ye çok yakın değerdir ve kabul edilebilir niteliktedir. Bu bulgular ölçeklerin bileşen geçerliği ve güvenilirliğini de sağlamakta olduğunu göstermektedir (Kautish & Sharma, 2019). Ayrışım geçerliliğinin tespitinde Fornell ve Larcker (1981) kriterleri kullanılmıştır.

Tablo 7: Fornell-Larcker Kriteri

	İç Hizmet Kalitesi	Kurumsal Aidiyet	İşgören Performansı
İç Hizmet Kalitesi	(0,678)		
Kurumsal Aidiyet	0,459	(0,787)	
İşgören Performansı	0,708	0,509	(0,830)

AVE değerinin göreceli olarak düşük olmasından dolayı İç Hizmet Kalitesi değişkeninin AVE değerinin karekökünün, İç Hizmet Kalitesi-İşgören Performansı arasındaki korelasyon değerinden düşük olduğu gözlenmiştir. Ancak Durbin Watson istatistiği incelendiğinde (1,651) otokorelasyon olmadığı gözlenmiştir. Değişkenler arasındaki ilişkinin yönü ve kuvvetini görebilmek için ise korelasyon analizi yapılmıştır. Korelasyon analizi bulguları Tablo 7'de verilmiştir.

Tablo 8: Korelasyon Analizi

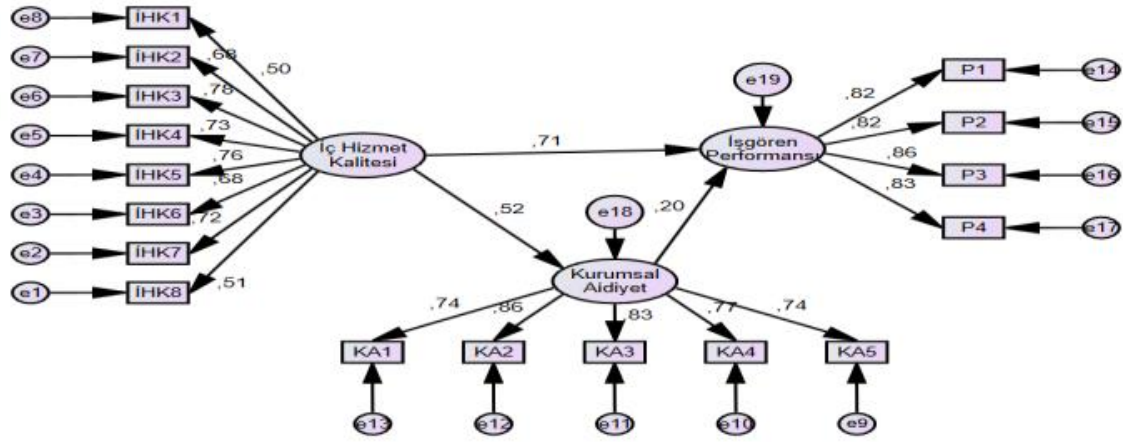
	Ort.	Std. Sapma	Kurumsal Aidiyet	İş gören Performansı	İç Hizmet Kalitesi
Kurumsal Aidiyet	3,7851	,83323	1		
İş gören Performansı	4,2469	,67661	,509**	1	
İç Hizmet Kalitesi	4,1382	,61358	,459**	,708**	1

**p<0.01

Korelasyon analizi sonucunda değişkenler arasında aynı yönde 0,01 anlamlılık düzeyinde anlamlı bir ilişki olduğu bulgusuna ulaşılmıştır. Bu aşamadan sonra araştırma hipotezlerini test

edebilmek için öncelikli olarak yapısal eşitlik modeli analizi yapılmıştır. Analiz edilen model Şekil 2’de verilmiştir.

Şekil 2: Yapısal Eşitlik Modeli



Modelde de görülebileceği üzere faktör yükleri iç hizmet kalitesi için 0,50 ile 0,78 arasında, kurumsal aidiyet ölçeği için 0,74 ile 0,83 arasında ve iş gören performansı ölçeği için 0,82 ile 0,86 arasında elde edilmiştir. Model için elde edilen uyum iyiliği değerleri Tablo 8’de verilmiştir.

Tablo 9: Model Uyum İyiliği Değerleri

Değişken	χ^2	sd	χ^2/sd	GFI	CFI	TLI	SRMR	RMSEA
Kriter			≤ 5	$\geq .90$	$\geq .90$	$\geq .90$	$\leq .08$	$\leq .08$
Model	199,855	116	1,723	0,877	0,945	0,936	0,0551	0,067

Modelin de uyum iyiliği kriterlerini sağlamakta olduğu bulgusuna ulaşılmıştır (Meydan & Şeşen, 2015: 37). Analiz sonuçları ise Tablo 9’da verilmiştir.

Tablo 10: Model Analiz Sonuçları

Analiz Edilen Yol	β	Std. Hata	C.R.	P
Kurumsal Aidiyet <--- İç Hizmet Kalitesi	0,517	0,153	4,556	0,000
İş Gören Performansı <--- İç Hizmet Kalitesi	0,714	0,151	5,616	0,000
İş Gören Performansı <--- Kurumsal Aidiyet	0,202	0,064	2,761	0,006

Yapısal eşitlik modelinin analizi sonucunda iç hizmet kalitesinin kurumsal aidiyet ve iş gören performansını pozitif yönde anlamlı olarak etkilediği bulgusuna ulaşılmıştır. Ayrıca kurumsal aidiyetin de iş gören performansını pozitif yönde anlamlı olarak etkilediği tespit edilmiştir.

Yapısal eşitlik modelinin analizinden sonra kurumsal aidiyetin aracılık rolü Process Makro yöntemi ile incelenmiştir. Aracılık testine ilişkin bulgular Tablo 10’da verilmiştir.

Tablo 11: Process Makro Analizi

Sonuç Değişkenleri	M (Kurumsal Aidiyet)				Y (İş Gören Performansı)	
Tahmin Değişkenleri		β	S.H.		β	S.H.
X (İç Hizmet Kalitesi)	a	.6239***	.0957	c'	.6621***	.0667
M (Kurumsal Aidiyet)	-	-	-	b	.1896***	.0491
Sabit Terim		1.2033***	.4001		.7895***	.2548
$R^2 = .2111$				$R^2 = .5438$		
$F(1;159) = 42.539; ***p < .001$				$F(2;158) = 94.166; ***p < .001$		

Analiz sonucunda elde edilen bulgulara göre iç hizmet kalitesi kurumsal aidiyeti (a yolu) pozitif yönde anlamlı olarak etkilemektedir. (β :0,6239 %95 CI [.4350, .8128], t:6.5252, p<.001). Belirlilik katsayısı değeri de kurumsal aidiyetin %21,11’inin iç hizmet kalitesi tarafından açıklandığını göstermektedir. Kurumsal aidiyetin iş gören performansını (b yolu) anlamlı olarak etkilediği tespit edilmiştir. (β :0,1896 %95 CI [.0926, .2866], t:3.8594, p<.001). İç hizmet kalitesinin de iş gören performansını anlamlı olarak etkilediği tespit edilmiştir (β :0,6621 %95 CI [.5303, .7938], t:9.9244,

$p<.001$). Bulunan belirlilik katsayısı değeri de iş gören performansının %54,38'inin i hizmet kalitesi ve kurumsal aidiyet tarafından açıklandığını göstermektedir. Aracı değişken kurumsal aidiyetin olmadığı durumda ise i hizmet kalitesinin iş gören performansı üzerindeki etkisi (c yolu) yani toplam etkiler de anlamlı olarak tespit edilmiştir (β :.7804, %95 CI [.6583, .9024], t : 12.6293, $p<.001$). Toplam etkiler anlamlı olarak bulunduğu toplam etkiler güven aralığı alt ve st değerlerinin sıfır değerini kapsamamış olmasından anlaşılmaktadır. Aracı değişken kurumsal aidiyetin de modele dahil edilmesi durumunda hesaplanan dolaylı etkiler anlamlı olarak bulunmuştur. (β :.1748, %95 BCA CI [.0373, .2104]. Çünkü dolaylı etkiler güven aralığı alt ve st değerleri sıfır değerini kapsamamaktadır. Etki büyüklüğü ise (K^2) 0,1073 olarak elde edilmiştir. Bu değer 0,09'a yakın olduğundan dolayı orta düzeyde etki olduğu sonucuna varılmıştır (Gürbüz, 2019). Bu nedenle kurumsal aidiyetin orta düzeyde aracılık etkisinin bulunduğu ifade edilebilir. Analiz neticesinde H4 hipotezi desteklenmiştir.

4. SONUÇ

Bu çalışmada i hizmet kalitesinin iş görenlerin kurumsal aidiyetleri ve performansları üzerindeki etkisi ile i hizmet kalitesinin iş gören performansı üzerindeki etkisinde kurumsal aidiyetin aracılık rolü araştırılmıştır. Yapılan yapısal eşitlik modelinin analizi neticesinde i hizmet kalitesinin iş gören performansını ve kurumsal aidiyeti anlamlı olarak etkilediği tespit edilmiştir. Ayrıca yapılan aracılık testi neticesinde i hizmet kalitesinin iş gören performansı üzerindeki etkisinde kurumsal aidiyetin orta düzeyde aracılık rolü bulunduğu bulgusuna ulaşılmıştır. Bulgular göstermektedir ki iş gören performansı elde edebilmek için organizasyonlarda i hizmet kalitesinin ve iş görenlerin çalıştıkları kuruma kendilerini ait hissetmelerinin önemli bir rolü bulunmaktadır. Dolayısıyla işletmeler iş görenlerin aidiyet duygularını yükseltmek ve performanslarını artırmak için i hizmet kalitesine önem vermelidir.

Son zamanlarda, işletmeler rekabet gleri nedeniyle büyük değişikliklere uğramak zorunda kalmıştır. Bu değişiklikler, beraberinde yeni fırsatlar ve zorluklar da getirmiştir. Bu zorlukların üstesinden gelmek için, git gide artan sayıda organizasyon, i pazarlama programlarını anlama ve uygulama ihtiyaının farkına varmıştır, çünkü i pazarlama, tüm endüstriler için önem arz eder (Frost & Kumar, 2000: 359). Bu nedenle işletmeler i pazarlama faaliyetleri arasında önemli bir yere sahip olan i hizmet kalitesini artırmak için gerekli çabayı göstermelidir. Literatürde yapılan bazı araştırmalar da bu çalışmanın bulgularını desteklemektedir. Boshoff ve Mels (1995) araştırmaları neticesinde örgütsel bağlılığın i hizmet kalitesini anlamlı olarak etkilemekte olduğu bulgusuna ulaşmışlardır. Jun ve Cai (2010) araştırmaları sonucunda i hizmet kalitesinin i müşteri memnuniyetini anlamlı olarak etkilediğini tespit etmişlerdir. Fung ve diğerleri (2017) i hizmet kalitesinin çalışan performansını anlamlı olarak etkilediği bulgusunu elde etmişlerdir. Singh (2016) i hizmet kalitesinin iş performansını anlamlı olarak etkilediğini tespit etmiştir. Anosike ve Eid (2011) i hizmet kalitesinin iş tatminini anlamlı olarak etkilediği bulgusuna ulaşmışlardır. Tsai ve diğerleri (2006) i pazarlama faaliyetlerinin örgütsel bağlılığı anlamlı olarak etkilediği tespit etmişlerdir. Chiu ve diğerleri (2020) yaptıkları araştırmada i pazarlama faaliyetlerinin örgütsel bağlılığı ve iş performansını, örgütsel bağlılığın da iş performansını anlamlı olarak etkilediğini tespit etmişlerdir. Sharma ve diğerleri (2016) yaptıkları çalışmada i hizmet kalitesin çalışan memnuniyetini, çalışan bağlılığını ve çalışan refahını anlamlı olarak etkilediği, bağlılığın da çalışan performansını anlamlı olarak etkilediği bulgusuna ulaşmışlardır. Prakash ve Srivastava (2019) araştırmaları sonucunda i hizmet kalitesinin i müşteri memnuniyetini anlamlı olarak etkilediği bulgusuna ulaşmışlardır. Al-Bilbise ve Al-Nuaimi (2017) yaptıkları araştırmada i hizmet kalitesi boyutlarından somut özellikler, güvenilirlik ve empatinin örgütsel bağlılığı anlamlı olarak etkilediği bulgusuna ulaşmışlardır. Chiang ve Wu (2014) yaptıkları araştırmada i hizmet kalitesi boyutlarından yönetici desteği ve iş arkadaşı desteğinin iş memnuniyetini anlamlı olarak etkilediğini tespit etmişlerdir. Bermdez-Gonzlez ve diğerleri (2016) araştırmalarında i pazarlama uygulamalarının çalışan ve yönetici bağlılığını anlamlı olarak etkilediği bulgusuna ulaşmışlardır.

İ hizmet kalitesini arttırabilmek için yöneticiler, çalışanların hedeflerini kuruluşun hedefleriyle uyumlu hale getirerek, çalışanların verilen görevleri yerine getirirken memnuniyet elde etmelerini sağlamalıdır (Anosike & Eid, 2011: 2501). İ memnuniyet dış memnuniyeti de etkilemektedir. Bunun sonucu olarak, dış müşterilere daha iyi hizmet sunulabilir ve bu durum dış müşterilerin hizmet memnuniyetini ve sadakatini daha da arttırabilir (Tsai vd., 2006: 3).

Hizmet kalitesini iyileştirmek için, toplam kalite yönetimi yaklaşımının benimsenmesi ve ön saflarda ve iç hizmet birimlerinde uygun bir hizmet ortamının oluşturulması ve sürdürülmesinin üzerinde durulmalı ve böylece sadece ön saflardaki hizmet çalışanlarından ziyade tüm kurum hizmet kalitesini iyileştirmeye yönlendirilmelidir (Jia vd., 2016: 473). Nihayetinde hizmet kalitesinin arttırılmasında toplam kalite yönetimi uygulamalarının da önemli bir katkısı olacaktır. Toplam kalite yönetimi uygulamaları arasında yer alan, çalışan ilişkileri, yönetimin liderliği, eğitim, sürekli iyileştirme gibi unsurlar hem iç hizmet kalitesine hem de çalışan performansına önemli katkılar sağlayacaktır.

Stratejik bir bakış açısıyla değerlendirildiğinde, yöneticiler için gerekli olan şey, dar çerçevede bölüm çıkarlarının önemini ortadan kaldırarak, alt düzeydeki bireysel davranış ve dürüst ekip çabasını ödüllendirecek ölçülebilir kriterler belirleyerek olumsuz bir gösterge olduğu tespit edilen bölümler arası çatışmayı azaltmaktır. Bu durum, çalışanlar arasında ve bölümler arası işbirliğini teşvik edebilir (Anosike & Eid, 2011: 2499).

Bu çalışmanın kısıtları arasında veri toplama aracı olarak anket tekniğinin kullanılması, araştırılan alanın imalat sektörüyle kısıtlı olması ve anket tekniğine dayalı olarak, katılımcıların soruları doğru bir şekilde anlayıp içten yanıtlar verdikleri varsayımı yer almaktadır. Ancak önceki kısımlarda belirtildiği üzere “hizmet kalitesi” ölçümü karmaşık bir kavramdır. Bu nedenle bireylerin verdiği yanıtlar araştırmada veri kaynağı olarak kullanılmıştır. Gelecek dönemde yapılacak çalışmalar için farklı sektörlerin dahil edilmesi önerilebilir.

Etik Beyan: Bu çalışmada kullanılan anket yöntemi için Gaziantep Üniversitesi Etik Kurulu'ndan 02.04.2021 tarihli ve 06 nolu toplantısında 34 sıra sayılı kararı ile izin alınmıştır. Aksi bir durumun tespiti halinde AKAD Dergisinin hiçbir sorumluluğu olmayıp, tüm sorumluluk çalışmanın yazarına aittir.

Ethics Statement: Permission for this study was obtained from the Ethics Committee of Gaziantep University with the decision number 34 at the meeting dated 02.04.2021 and numbered 06 of the relevant board. In case of detection of a contrary situation, AKAD Journal has no responsibility and all responsibility belongs to the author of the study.

KAYNAKÇA

- Akroush, M. N., El Samen, A. A., Samawi, G. A., & Odetallah, A. L. (2013). Internal marketing and service quality in restaurants. *Marketing Intelligence & Planning*, 31(4), 304-336. <https://cyberleninka.ru/article/n/the-influence-of-internal-service-quality-and-employee-satisfaction-on-organizational-commitment-in-travel-agencies-the-case-of/viewer>
- Al-Bilbise, M. E., & Al-Nuaimi, M. (2017). The impact of internal service quality on organizational innovation examining the mediating role of organizational commitment: An empirical study in the foreign banks in Jordan. *International Journal of Business and Management*, 12(12), 135-143. <https://pdfs.semanticscholar.org/b5ed/6637f32bace5846175913dcf5f6126e39d85.pdf>
- Anosike, U. P., & Eid, R. (2011). Integrating internal customer orientation, internal service quality, and customer orientation in the banking sector: An empirical study. *The Service Industries Journal*, 31(14), 2487-2505. <https://doi.org/10.1080/02642069.2010.504822>
- Bai, B., Brewer, K. P., Sammons, G., & Swerdlow, S. (2006). Job satisfaction, organizational commitment, and internal service quality. *Journal of Human Resources in Hospitality & Tourism*, 5(2), 37-54. https://doi.org/10.1300/J171v05n02_03
- Belle, S. (2014). *Where do I belong?: A phenomenological investigation of teleworkers' experience of organizational belonging* (Order No. 3602798) [Doctoral dissertation, The George Washington University]. ProQuest Dissertations & Theses Global. <https://www.proquest.com/dissertations-theses/where-do-i-belong-phenomenological-investigation/docview/1468720894/se-2?accountid=15958>
- Bermudez- Gonzalez, G., Sasaki, I., & Tous-Zamora, D. (2016). Understanding the impact of internal marketing practices on both employees' and managers' organizational commitment in elderly

- care homes. *Journal of Service Theory and Practice*, 26(1), 28-49. <https://doi.org/10.1108/JSTP-09-2014-0216>
- Boshoff, C., & Mels, G. (1995). A causal model to evaluate the relationships among supervision, role stress, organizational commitment and internal service quality. *European Journal of Marketing*, 29(2), 23-42. <https://doi.org/10.1108/03090569510080932>
- Braun, C., & Hadwich, K. (2017). Determinants of perceived internal service complexity: An empirical analysis of promoting and limiting complexity factors. *European Business Review*, 29(1), 123-152. <https://doi.org/10.1108/EBR-07-2016-0089>
- Bruhn, M. (2003). Internal service barometers conceptualization and empirical results of a pilot study in Switzerland. *European Journal of Marketing*, 37(9), 1187-1204. <https://doi.org/10.1108/03090560310486942>
- Chen, W. J. (2013). Factors influencing internal service quality at international tourist hotels. *International Journal of Hospitality Management*, 35, 152-160. <https://doi.org/10.1016/j.ijhm.2013.06.004>
- Chiang, C. F., & Wu, K. P. (2014). The influences of internal service quality and job standardization on job satisfaction with supports as mediators: Flight attendants at branch workplace. *The International Journal of Human Resource Management*, 25(19), 2644-2666. <https://doi.org/10.1080/09585192.2014.884616>
- Chiu, W., Won, D., & Bae, J. (2020). Internal marketing, organizational commitment, and job performance in sport and leisure services. *Sport, Business and Management: An International Journal*, 10(2), 105-123. <https://doi.org/10.1108/SBM-09-2018-0066>
- Çöl, G. (2008). Algılanan güçlendirmenin işgören performansı üzerine etkileri. *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 9(1), 35-46. <https://hdl.handle.net/20.500.12462/5075>
- Ehrhart, K. H., Win, L. A., Schneider, B., & Perry, S. J. (2011). Service employees give as they get: Internal service as a moderator of the service climate-service outcomes link. *Journal of Applied Psychology*, 96(2), 423-431. <https://doi.org/10.1037/a0022071>
- Eren, E., & Vardarlier, P. (2013). Social media's role in developing an employees sense of belonging in the work place as an HRM strategy. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 99, 852-860. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2013.10.557>
- Fletcher, M. (1999). The effects of internal communication, leadership and team performance on successful service quality implementation: A South African perspectives. *Team Performance Management: An International Journal*, 5(5), 150-163. <https://doi.org/10.1108/13527599910288966>
- Fornell, C., & Larcker, D. F. (1981). Structural equation models with unobservable variables and measurement error: Algebra and statistics. *Journal of Marketing Research*, 18(3), 382-388. <https://doi.org/10.1177/002224378101800313>
- Frost, F. A., & Kumar, M. (2000). Intservqual-an internal adaptation of the GAP model in a large service organisation. *Journal of Services Marketing*, 14(5), 358-377. <https://doi.org/10.1108/08876040010340991>
- Fung, C., Sharma, P., Wu, Z., & Su, Y. (2017). Exploring service climate and employee performance in multicultural service settings. *Journal of Services Marketing*, 31(7), 784-798. <https://doi.org/10.1108/JSM-08-2016-0316>
- Goebel, D. J., Marshall, G. W., & Locander, W. B. (2003). Enhancing purchasing's strategic reputation: Evidence and recommendations for future research. *The Journal of Supply Chain Management*, 39(2), 4-14. <https://doi.org/10.1111/j.1745-493X.2003.tb00150.x>
- Gómez, M. (2020). *A research study on the emergence of employee resource groups at community colleges and their value for creating a sense of belonging in the workplace* (Order No. 28094640) [Doctoral dissertation, National American University]. ProQuest Dissertations &

- Theses Global. <https://www.proquest.com/dissertations-theses/research-study-on-emergence-employee-resource/docview/2452536737/se-2?accountid=15958>
- Green, P., Gino, F., & Staats, B. R. (2017). *Seeking to belong: How the words of internal and external beneficiaries influence performance*. Harvard Business School NOM Unit Working Paper, (17-073). <https://doi.org/10.2139/ssrn.2912271>
- Gürbüz, S. (2019). *Sosyal bilimlerde aracı, düzenleyici ve durumsal etki analizleri*. Seçkin Yayıncılık.
- Hagerty, B. M. K., Lynch-Sauer, J., Patusky, K., Bouwseman, M., & Collier, P. (1992). Sense of belonging: A vital mental health concept. *Archives of Psychiatric Nursing*, 6, 172-177. [https://doi.org/10.1016/0883-9417\(92\)90028-H](https://doi.org/10.1016/0883-9417(92)90028-H)
- Hudson, B. K. (2013). *Non-tenure-track faculty job satisfaction and organizational sense of belonging* (Order No. 3560675). [Doctoral dissertation, Montana State University]. ProQuest Dissertations & Theses Global. <https://www.proquest.com/dissertations-theses/non-tenure-track-faculty-job-satisfaction/docview/1357147889/se-2?accountid=15958>
- Jaitli, R., & Hua, Y. (2013). Measuring sense of belonging among employees working at a corporate campus: Implication for workplace planning and management. *Journal of Corporate Real Estate*, 15(2), 117-135. <https://doi.org/10.1108/JCRE-04-2012-0005>
- Jia, R., Reich, B. H., & Jia, H. H. (2016). Service climate in knowledge-intensive, internal service settings. *International Journal of Quality and Service Sciences*, 8(4), 462-477. <https://doi.org/10.1108/IJQSS-11-2015-0071>
- Johnston, R. (2008). Internal service-barriers, flows and assessment. *International Journal of Service Industry Management*, 19(2), 210-231. <https://doi.org/10.1108/09564230810869748>
- Joung, H. W., Goh, B. K., Huffman, L., Yuan J. J., & Surles, J. (2015). Investigating relationships between internal marketing practices and employee organizational commitment in the foodservice industry. *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, 27(7), 1618-1640. <https://doi.org/10.1108/IJCHM-05-2014-0269>
- Jun, M., & Cai, S. (2010). Examining the relationships between internal service quality and its dimensions, and internal customer satisfaction. *Total Quality Management*, 21(2), 205-223. <https://doi.org/10.1080/14783360903550095>
- Kautish, P., & Sharma, R. (2019). Value orientation, green attitude and green behavioral intentions: An empirical investigation among young consumers. *Young Consumers*, 20(4), 338-358. <https://doi.org/10.1108/YC-11-2018-0881>
- Khorshidi, H. A., Nikfalazar, S., & Gunawan, I. (2016). Statistical process control application on service quality using SERVQUAL and QFD with a case study in trains' services. *The TQM Journal*, 28(2), 195-215. <https://doi.org/10.1108/TQM-02-2014-0026>
- Kitchen, P., Williams, A. M., & Gallina, M. (2015) Sense of belonging to local community in small-to-medium sized Canadian urban areas: A comparison of immigrant and Canadian-born residents. *BMC Psychology*, 3(28), 1-17. <https://doi.org/10.1186/s40359-015-0085-0>
- Kuei, C. H. (1999). Internal service quality an empirical assessment. *International Journal of Quality & Reliability Management*, 16(8), 783-791. <https://doi.org/10.1108/02656719910274290>
- Levy, D., & Friedman, Y. (2019). Postforced eviction communities: The contribution of personal and environmental resources to the sense of belonging to the community. *Journal of Community Psychology*, 47(1), 104-116. <https://doi.org/10.1002/jcop.22103>
- Lu, J. (2015). *An investigation of workplace characteristics influencing knowledge worker's sense of belonging and organizational outcomes* (Order No. 10703427) [Doctoral dissertation, Technische Universitaet Dresden]. ProQuest Dissertations & Theses Global. <https://www.proquest.com/dissertations-theses/investigation-workplace-characteristics/docview/1959221493/se-2?accountid=15958>

- Merriman, C. L. (2010). *Adjunct faculty organizational sense of belonging and affective organizational commitment* (Order No. 3411382) [Doctoral dissertation, Old Dominion University]. ProQuest Dissertations & Theses Global. <https://www.proquest.com/dissertations-theses/adjunct-faculty-organizational-sense-belonging/docview/520163537/se-2?accountid=15958>
- Meydan, C. H., & şeşen, H. (2015). *Yapısal eşitlik modellemesi AMOS uygulamaları* (2. Baskı). Detay Yayıncılık.
- Montague, A. M. (2017). *Investigating women entrepreneurs in construction and their sense of belonging in a male dominated industry: A multiple-case study* (Order No. 10271098) [Doctoral dissertation, Northcentral University]. ProQuest Dissertations & Theses Global. <https://www.proquest.com/dissertations-theses/investigating-women-entrepreneurs-construction/docview/1896954771/se-2?accountid=15958>
- Nazeer, S., Zahid M. M., & Azeem, M. (2014). Internal service quality and job performance: Does job satisfaction mediate?. *Journal of Human Resources Management and Labor Studies*, 2(1), 41-65. http://jhrmls.com/journals/jhrmls/Vol_2_No_1_March_2014/3.pdf
- Öztop, S. (2014). Kurumsal aidiyet bilincinin alışanların örgütsel değişim algısı üzerinde etkisi. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakóltesi Dergisi*, 19(1), 299-316. <https://dergipark.org.tr/en/download/article-file/194271>
- Pantouvakis, A., & Mpogiatzidis, P. (2013). The impact of internal service quality and learning organization on clinical leaders' job satisfaction in hospital care services. *Leadership in Health Services*, 26(1), 34-49. <https://doi.org/10.1108/17511871311291714>
- Pitt, M., Bruwer, J. H., Nel, D., & Berthon, J. P. (1999). A framework for research in internal marketing and the study of service quality: Some propositions. *Management Research News*, 22(7), 1-11. <https://doi.org/10.1108/01409179910781715>
- Pomirleanu, N., Mariadoss, B. J., & Chennamaneni, P. R. (2016). Managing service quality in high customer contact B2B services across domestic and international markets. *Industrial Marketing Management*, 55, 131-143. <https://doi.org/10.1016/j.indmarman.2015.09.002>
- Prakash, G., & Srivastava, S. (2019) Role of internal service quality in enhancing patient centricity and internal customer satisfaction. *International Journal of Pharmaceutical and Healthcare Marketing*, 13(1), 2-20. <https://doi.org/10.1108/IJPHM-02-2018-0004>
- Prentice, C. (2018). Linking internal service quality and casino dealer performance. *Journal of Hospitality Marketing & Management*, 27(6), 733-753. <https://doi.org/10.1080/19368623.2018.1413476>
- Ramsden, K. (2015). *Corporate social responsibility, sense of belonging, and organisational citizenship behaviour* (453 728) [PhD Thesis, University of the Witwatersrand]. CORE. <https://core.ac.uk/download/pdf/188775008.pdf>
- Sharma, P., Kong T. T. C., & Kingshott, R. P. J. (2016). Internal service quality as a driver of employee satisfaction, commitment and performance exploring the focal role of employee well being. *Journal of Service Management*, 27(5), 773-797. <https://doi.org/10.1108/JOSM-10-2015-0294>
- Singh, K. (2016). Influence of internal service quality on job performance: A case study of royal police department. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 224, 28-34. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2016.05.396>
- Skarpeta, K., Koemtzi, M., & Aidonis, D. (2020). Measuring internal service quality: The case of the Greek public higher education institutions. *The TQM Journal*, 33(2), 268-287. <https://doi.org/10.1108/TQM-02-2019-0061>

- Stanley, L. L., & Wisner, J. D. (2002). The determinants of service quality: Issues for purchasing. *European Journal of Purchasing & Supply Management*, 8, 97-109. [https://doi.org/10.1016/S0969-7012\(01\)00009-0](https://doi.org/10.1016/S0969-7012(01)00009-0)
- Stauss, B. (1995). Internal services: Classification and quality management. *International Journal of Service Industry Management*, 6(2), 62-78. <https://doi.org/10.1108/09564239510146915>
- Tabatabaee, S. M., Koohi, A., Ghandali, A., & Tajik, T. (2016). The study of relationship between organizational culture and organizational belonging in employees of Varamin county office of education. *International Education Studies*, 9(5), 183-192. <https://files.eric.ed.gov/fulltext/EJ1099413.pdf>
- Tsai, Y., & Tang, T. W. (2008). How to improve service quality: Internal marketing as a determining factor. *Total Quality Management*, 19(11), 1117-1126. <https://doi.org/10.1080/14783360802323479>
- Tsai, Y., & Wu, S. W. S. (2006). Internal marketing, organizational commitment and service quality. In *2006 International Conference on Service Systems and Service Management*, 2, 1292-1298. <https://doi.org/10.1109/ICSSSM.2006.320695>
- Umamaheswari, J. L. (2014). Exploring internal service quality in a manufacturing organization-a study in Lucas TVS. *Chennai Procedia Economics and Finance*, 11, 710-725. <https://doi.org/10.1080/14783360802323479>
- Vella, P. F., Gountas, J., & Walker, R. (2009). Employee perspectives of service quality in the supermarket sector. *Journal of Services Marketing*, 23(6), 407-421. <https://doi.org/10.1108/08876040910985870>
- Weerasundara, N. (2015). *The influence of corporate social responsibility on an employee's sense of belonging* [PhD Thesis, Victoria University of Wellington]. <http://hdl.handle.net/10063/4761>
- Wildes, V. J. (2007). Attracting and retaining food servers: How internal service quality moderates occupational stigma. *Hospitality Management*, 26(1), 4-19. <https://doi.org/10.1016/j.ijhm.2005.08.003>
- Wildes, V. J., & Parks, S. C. (2005). Internal service quality. *International Journal of Hospitality & Tourism Administration*, 6(2), 1-27. https://doi.org/10.1300/J149v06n02_01
- Winter-Collins, A., & McDaniel, A. (2000). Sense of belonging and new graduate job satisfaction. *Journal for Nurses in Staff Development*, 16, 103-111. https://journals.lww.com/jnsdonline/Fulltext/2000/05000/SENSE_OF_BELONGING_AND_NEW_GRADUATE_JOB.2.aspx
- Wisner, J. D., & Stanley, U. L. (1999). Internal relationships and activities associated with high levels of purchasing service quality. *The Journal of Supply Chain Management*, 35(2), 25-32. <https://doi.org/10.1111/j.1745-493X.1999.tb00059.x>
- Yang, H., & Coates, N. (2010). Internal marketing: Service quality in leisure services. *Marketing Intelligence & Planning*, 28(6), 754-769. <https://doi.org/10.1108/02634501011078147>
- Yigao, L. (2019). The application of confucianism “benevolence” employees’ sense of belonging needs humanistic care. *9th International Conference on Education and Social Science (ICESS 2019)*. https://webofproceedings.org/proceedings_series/ESSP/ICESS%202019/ICESS19088.pdf



Transformational Leadership, Organizational Justice and Organizational Citizenship Behavior

Dönüştürücü Liderlik, Örgütsel Adalet ve Örgütsel Vatandaşlık Davranışı

Lütfi SÜRÜCÜ¹

Abstract

Purpose: The study aims to examine the relationship between transformational leadership, organizational justice, and organizational citizenship behavior in the context of Social Exchange Theory.

Design/Methodology: A questionnaire study was conducted face-to-face survey with 315 participants, who were selected by convenience sampling method, which is one of the non-random methods in the study. The data were analyzed by SPSS and AMOS programs.

Findings: As a result of the analysis; It has been determined that transformational leadership and organizational justice have a significant and positive effect on organizational citizenship behavior. Also, it is concluded that organizational justice has a mediating role in the effect of transformational leadership on organizational citizenship behavior.

Limitations: Obtaining the sample from 2 textile factory workers in Istanbul and the cross-sectional design of the research are important limitations.

Originality/Value: Having examined the literature, it is seen that there are limited studies on determining the critical factors that mediate the relationship between transformational leadership and organizational citizenship behavior. While the findings of the study help us to understand the antecedent of organizational citizenship behavior more deeply, attracting the attention of the practitioners constitutes the original value of the study.

Keywords: Transformational Leadership, Organizational Justice, Organizational Citizenship Behavior

Öz

Amaç: Bu araştırmanın amacı, dönüştürücü liderlik, örgütsel adalet ve örgütsel vatandaşlık davranışı arasındaki ilişkinin sosyal değişim teorisi bağlamında incelenmesidir.

Tasarım/Yöntem: Araştırmada tesadüfi olmayan yöntemlerden kolayda örneklem yoluyla belirlenen 315 katılımcı ile yüz yüze anket yapılmıştır. Elde edilen veriler SPSS ve AMOS programları ile analiz edilmiştir.

Bulgular: Analizler sonucunda; dönüştürücü lider ve örgütsel adaletin örgütsel vatandaşlık davranışı üzerinde anlamlı ve pozitif bir etkisinin olduğu tespit edilmiştir. Bu bulguya ilave olarak, dönüştürücü liderin örgütsel vatandaşlık davranışına etkisinde örgütsel adaletin aracı rolü olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Sınırlılıklar: Örneklemin İstanbul'da faaliyet gösteren 2 tekstil fabrikası çalışanlarından elde edilmesi ve araştırmanın kesitsel tasarımı önemli sınırlılıklardır.

Özgünlük/Değer: Alanyazın incelendiğinde, dönüşümcü liderlik ile örgütsel vatandaşlık davranışı arasındaki ilişkiye aracılık eden kritik faktörlerin belirlenmesine yönelik sınırlı sayıda çalışma olduğu görülmektedir. Araştırmada elde edilen bulgular örgütsel vatandaşlık davranışının öncüllerini daha derinden anlamamıza yardımcı olurken uygulayıcıların da dikkatini çekecek nitelikte olması araştırmanın özgün değerini oluşturmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Dönüştürücü Liderlik, Örgütsel Adalet, Örgütsel Vatandaşlık Davranışı

¹ Dr., European Leadership University, Faculty of Management, Department of Business Administration, lutfi.surucu@elu.edu.tr, ORCID: 0000-0002-6286-4184

1. INTRODUCTION

In today's dynamic and competitive business environment, the extra-role behaviors of employees beyond the duties specified in their job descriptions have become very important for organizational success. An employee's optional extra-role behaviors, in other words, performing beyond job descriptions, are defined as organizational citizenship behavior. It is possible to define organizational citizenship behavior as behaviors performed voluntarily by employees to increase the efficiency of the organization and not clearly recognized by the official reward system (Khaola & Rambe, 2020). Organizational citizenship behavior is a voluntary behavior pattern that supports organizational functions by respecting the well-being of other employees within the organization (Basalamah & Ardana, 2020). In this respect, organizational citizenship behavior includes voluntary participation in organizational activities and performance that exceeds the normal duties in job descriptions (McShane & Glinow, 2015; Khaola & Rambe, 2020).

Organizational citizenship behavior contributes significantly to organizations gaining sustainable competitive advantage, especially in environments where competition is fierce. Also, the organizational citizenship behavior of the employees is closely related to high customer satisfaction, organizational commitment, and low turnover rate (Podsakoff et al., 2009). As a result, research into the antecedents of organizational citizenship behavior is important, and it is useful to investigate the factors that impact organizational citizenship behavior (Nurjanah et al., 2020).

In research on the antecedents of organizational citizenship behavior, leadership style (Lee et al., 2018; Tian et al., 2020; Zhang et al., 2020), organizational justice (Majeed et al., 2018), job satisfaction (Khaskheli et al., 2020) and organizational commitment (Nurjanah et al., 2020) have been documented to increase organizational citizenship behavior. As Khaola and Rambe (2020) stated, one of the most discussed issues in the researches on antecedents of organizational citizenship behavior is the implementation of an effective leadership style. Different leadership styles have been discussed in the literature and many new leadership styles have been proposed since 2000. However, the overlap between the suggested leadership style is extremely problematic and there is probably “concept repetition” (Sürücü & Sağbaş, 2021). It is thought that it is only the scope of the concept of leadership and the way it is perceived. For this reason, the transformational leadership style, which is one of the most effective examples of contemporary leadership theories, has been examined in the research.

As stated in a meta-analysis study, transformational leadership is an effective and widely used leadership style (Wang et al., 2011). Bass (1990) states that the transformational leadership is a leadership style that instils trust, admiration, and loyalty in its employees. A transformational leader has behaviors that inspire employees to perform more than expected, motivate them, and put aside the personal interests of employees to benefit the organization (Nurjanah et al., 2020). Given that the transformational leader positively affects employee behavior, it is clear that the transformational leader has the potential to improve organizational citizenship behavior. However, the findings on the relationship between transformational leaders and organizational citizenship behavior are somewhat blurred. In the literature, findings are indicating that the transformational leader positively influences organizational citizenship behavior (Lee et al., 2018; Khaola & Rambe, 2020), as well as unrelated findings (Kent & Chelladurai, 2001; Kim, 2014). The reason for the different findings may be due to the mediators that underlie the transformational leadership-organizational citizenship behavior relationship, as several researchers have pointed out (Khaola & Rambe, 2020). However, there has been insufficient research to determine the critical factors that mediate this relationship (Lee et al., 2018). Previous studies document that organizational culture (Kim, 2014), employee job satisfaction (Nurjanah et al., 2020), emotional commitment (Lee et al., 2018) and psychological capital (Nandan & Azim, 2015) have mediating effects in this relationship. Despite the studies, a recent meta-analysis study calls for more research on the psychological mechanisms underlying the relationship between transformational leadership and organizational citizenship behavior (Nohe & Hertel, 2017). Also, research on the transformational leaders and potential outcomes has been criticized for examining the mediating effect without relying on a clear theory (Nohe & Hertel, 2017; Van Knippenberg & Sitkin, 2013). Using the theory of Social Exchange as a theoretical framework, this study responds to calls and criticisms. Based on the gap in

the literature, the mediating role of organizational justice in the effect of transformational leadership on organizational citizenship behavior was investigated. The research is considered to attract the attention of practitioners as well as expand the organizational citizenship literature.

2. LITERATURE REVIEW

2.1. Transformational Leadership and Organizational Citizenship Behavior

Today's employees prefer self-sacrificing leaders who avoid abuse of power, act as role models for them, and work for employee well-being (Su et al., 2019; Tian et al., 2020). Therefore, managers in any position within the organization are expected to display leadership behaviors (Hall et al., 2015). A leader is an important function of management, helping to maximize efficiency and achieve organizational goals.

In the last thirty years, transformational leadership has been one of the most prominent leadership approaches to understanding individual, group and organizational effectiveness. (Zhang et al., 2020). Transformational leadership conceptualized by Bass (1990) includes “idealized influence, inspirational motivation, intellectual stimulation, and individualized consideration” behaviors. *Idealized influence* refers to the degree to which leaders exhibit behaviors that will enable their followers to identify with them. *Inspirational motivation* refers to the degree to which leaders can convey their vision in ways that inspire their employees. *Intellectual stimulation* refers to the degree to which employees demand different opinions and the leader can question the current practices of the organization. *Individualized consideration* refers to the degree to which employees act as mentors to meet their needs.

Transformational leaders focus on real-time problems and shape their behavior by motivating employees to achieve organizational goals effectively. They encourage their employees to participate in organizational activities and help them in all activities and coach them. They communicate their broad vision to their employees, giving them goals and expanding their vision. Also, paying attention to the personal development of the employees strives for the employees to exhibit high performance by increasing their qualifications (Tian et al., 2020; Yıkılmaz, 2020). Transformational leadership increases the self-confidence of the employees throughout all the activities they have done and ensure them to feel self-confident. Malik et al. (2016) state that the transformational leader internally motivates employees to perform beyond their job descriptions, as they act by employee's values. These positive attitudes of transformational leader towards their employees may lead to an increase in organizational citizenship behavior in employees (Wisnawa & Dewi, 2020).

Social Exchange Theory is probably one of the most influential theories for explaining the general dynamics that lead to the emergence of organizational citizenship behavior. Also, The theory provides a framework for understanding why the transformational leadership can be associated with organizational citizenship behavior (Nohe & Hertel, 2017). Blau (1964) states in his seminal study that social exchange relations are characterized by trust and loyalty and develop based on the norm of reciprocity between the parties (leader-employee). From this point of view, employees will engage in social exchange in response to the positive behaviors of transformational leaders for them and will respond to positive behaviors of transformational leaders by demonstrating organizational citizenship behaviors. Having considered in the context of Social Exchange Theory, the transformational leadership is an important driving force that increases the extra-role behavior of employees to perform beyond their responsibilities (Permatasari et al., 2017). In recent studies supporting the theory of social exchange, it has been documented that the transformational leadership positively affects organizational citizenship behavior (Nurjanah et al., 2020; Tian et al., 2020; Zhang et al., 2020; Yıkılmaz, 2020; Wisnawa & Dewi, 2020). The following hypothesis has been developed to be tested in line with the theory of Social Exchange and related researches.

Hypothesis 1: Transformational leadership affects organizational citizenship behavior significantly and positively.

2.2. Organizational Justice and Organizational Citizenship Behavior

Employee concerns about the distribution of organizational resources such as wages, rewards, and recognition are known as *distributive justice*. *Procedural justice* expresses that employees are

concerned about the fairness of the procedures and criteria used to distribute these resources. Finally, the employee's perceptions of fair treatment by organizational leaders and decision-makers express *interactional justice*. As a group; Distributive, procedural, and interactional justices have been accepted by Greenberg (1987) as “*Organizational Justice*”, a term first used to refer to people's perceptions of justice in organizations (Erkutlu, 2011). Fassina et al. (2008) state that it will be appropriate considering the shared variances between different types of justice in studies on the relationship between justice and OCB, it is more accurate to investigate the perception of justice as a whole rather than investigating the effects of distributive, procedural, and interactional justice separately on organizational citizenship behavior. For this reason, the perception of justice was examined as a whole concept in the study.

Organizational justice perception is assumed to create open-ended social exchange relationships, and such relationships lead to the employee's repayment obligation to the leader or organization. Social Exchange Theory predicts that if the perception of organizational justice is high, the employee will also need to respond through organizational citizenship behavior (Spector & Che, 2014). Having considered the formation process of organizational citizenship behavior from the perspective of the employee, factors such as fair treatment and organizational justice are among the important elements that require a social exchange. As a matter of fact, Nandan and Azim (2015) state that employees will respond to social exchange by increasing their organizational citizenship behaviors when they feel that managers are treated fairly. In other words, if the exchanges are considered fair, the employees will most likely act in a way that benefits the organization (organizational citizenship behavior) by performing justice mutually. In the opposite case, when employees believe that the organization or leaders are not treating them fairly, employees will believe that social exchange is violated. In such a case, employees will be more likely to respond to injustice by exhibiting low performance, increased absenteeism, reduced emotional attachment, or less civic behavior.

In addition to the theory of Social Exchange, Organ (1990) proposed a theoretical basis for the relationship between organizational justice and organizational citizenship behavior using “Equity Theory”. The theory accepts organizational citizenship behavior as a job input and states that the employee who perceives the job rewards as fair according to the inputs of the job will continue the organizational citizenship behavior, and the employee who perceives it as excess will react to the underpayment by increasing the organizational citizenship behavior.

Having considered in the context of Social Exchange and Equity Theory, the perception of organizational justice among employees may positively affect organizational citizenship behavior. In studies conducted to support the literature, a significant relationship was found between organizational justice and organizational citizenship behavior (Bellini et al., 2019; Saifi & Shahzad, 2017; Majeed et al., 2018). The following hypothesis has been developed to be investigated in line with the researches and existing theories.

Hypothesis 2: Organizational justice affects organizational citizenship behavior significantly and positively.

2.3. The Mediating Role of Organizational Justice

Transformational leaders support their employees in achieving a common vision and goals and create inspiring motivation in their employees by guiding their business life (Afsar & Umrani, 2019). In this respect, the transformational leader is expected to positively affect organizational citizenship behavior. According to the Social Exchange Theory, in the case of mutual exchange obligations between two or more parties, the parties take conditional actions. Based on the Theory, it can be thought that typical employees may engage in positive behaviors such as organizational citizenship behavior (OCB) that can benefit the leader and the organization in return for the benefits the transformational leader (TL) has shown to them. Empirical studies conducted in this direction document that TL positively affects OCB (Khaola & Rambe, 2020; Tian et al., 2020; Zhang et al., 2020)

Although the relationship between TL and OCB has been empirically confirmed, there has been little interest in researching the social and psychological mechanisms by which the transformational leader affects organizational citizenship behavior (Ng, 2017; Khaola & Rambe,

2020). Podsakoff et al. (2000) stated that the total effect of the transformational leadership on organizational citizenship behavior is not direct but indirect. It is thought that investigating such mechanisms will be more enlightening in understanding how and why the transformational leader has a positive effect on employees (Ng, 2017).

There is theoretical evidence in the literature that the transformational leadership indirectly influences organizational citizenship behavior through organizational justice. Ng (2017) states that an effective leader will create a feeling that employees are appreciated by the organization, and in return, employees will participate in organizational citizenship behaviors in a way that will increase the efficiency of the organization. Similarly, Khaola and Rambe (2020) emphasize that the transformational leadership increases the perception of justice among employees and that will result in organizational commitment and organizational citizenship behavior. Majeed et al. (2018) stated that the relationship of employees with organizational citizenship behavior depends on some antecedents and one of the antecedents is the perception of organizational justice. Current literature shows that employees' attitudes and behaviors are influenced by the perception of organizational justice and that concerns about justice affect employees' working lives in various ways (Iqbal et al., 2012; Shin & Sohn, 2015).

A leader is the source of justice within the organization as the representative of the organization. The organizational justice created by the leader has a positive effect on the attitudes and behaviors of the employees, and it is assumed that the employees will create a sense of trust towards the leader (Khaola & Rambe, 2020). Organizational justice is not only recognized as one of the premises of organizational citizenship behavior but also sometimes considered a proxy for social exchange. With the leaders treating their employees fairly and the employees using the organizational citizenship behavior as an exchange resource, change occurs and organizational citizenship behavior will increase within the organization. In summary, as the leader's behavior and organizational justice are theoretically based on the theory of Social Exchange, justice mediates the relationships between the transformational leadership and employee attitudes and behaviors. The following hypothesis has been proposed based on the arguments stated above.

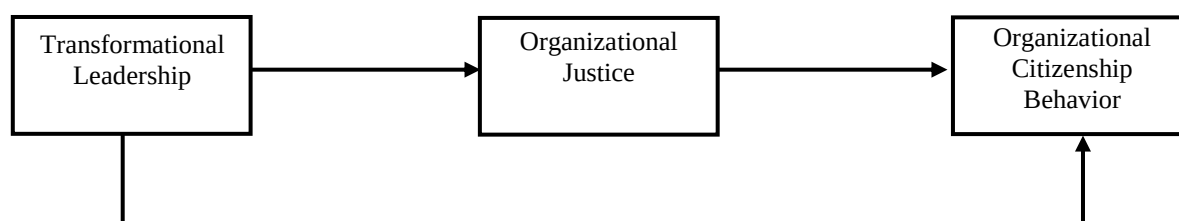
Hypothesis 3: Organizational Justice has a mediating role in the relationship between transformational leadership and organizational citizenship behaviors

3. METHOD

3.1. Research Model

In the study, a conceptual model including the transformational leader, organizational citizenship behavior, and organizational justice is proposed. The proposed research model is shown in Figure 1.

Figure 1: Research Model



3.2. Population and Sample

Textile workers constitute the population of the study. No technique was applied in the selection of samples in the study. The research data were obtained from the employees of 2 textile factories in Istanbul using the convenience sampling method. These factories are preferred because they have permitted the study. First of all, factory managers were interviewed and permission was asked for research. After obtaining the necessary permissions from the managers, the ethics committee permission was obtained from the Head of the Ethics Committee of the Leadership University (Ethics Committee Nu: ALU-ETK-2021-02). To carry out the research, 3 personnel who trained about conducting questionnaires were sent to the relevant factories, and an on-site questionnaire was applied

at rest hours. The questionnaires were delivered in sealed envelopes to prevent bias while responding to the statements in the questionnaire and they were asked to fill in an environment where there were no managers/supervisors. 411 of the 700 questionnaires prepared were distributed to the participants. No response was provided for 40 questionnaires. The collected 371 questionnaires were examined by the researcher and 56 questionnaires that were not filled inappropriately were not included in the study. As a result, the research hypotheses were tested with 315 valid survey data.

42.54% of the participants are women and 57.46% are men. While 34.60% are single, 65.40% are married. 19.37% of the participants are in primary education, 33.01% high school, 26.03% associate degree, and 21.59% university graduates. 42.86% of the participants are in the age group 25 and under, 26.35% are in the 26-30 age group, 23.49% are in the 31-40 age group, 7.30% are in the age group of 41 and over. 60.95% of these participants are 5 years or less, 26.35% are 6-10 years, 8.57% are 11-15 years, 4.13% are 16 years and more works in place.

3.3. Measures

In the study, Measures developed previously and used frequently in recent studies were preferred.

Transformational Leadership: A 7-item scale developed by Carless et al. (2000) was used to determine the perception of transformational leadership in participants. The adaptation of the scale to Turkish, its validity and reliability study was conducted by Naktiyok (2015). The scale prepared in 5-points Likert type expresses "1 = Strongly Disagree to 5 = Strongly Agree Sample questions of the scale; "My leader promotes cooperation by establishing an atmosphere of trust." and "My leader supports the development of employees".

Organizational Citizenship Behavior: A 12-item scale developed by DiPaola and Hoy (2005) was used to measure organizational citizenship behavior in participants. The adaptation of the scale to Turkish, its validity and reliability study were carried out by Taştan and Yılmaz (2010). The scale prepared in 5-points Likert type expresses "1 = Strongly Disagree to 5 = Strongly Agree". Sample questions belonging to a single dimension scale; "I share my knowledge on various issues", "I make innovative suggestions to increase the quality in the workplace." in the form.

Organizational Justice: A 20-item scale developed by Colquitt (2001) was used to determine the participants' perceptions of organizational justice. The adaptation to Turkish, validity and reliability study of the scale made by Özmen et al. (2007) includes 1 = A little to 5 = Mostly. Sample questions of the scale are as follows: "Does it value you?", "Does it lead you unfair comments and criticism?".

4. FINDINGS

The structural validity and reliability of the scales were primarily examined in the study. Analysis results are shown in Table 1.

Table 1: Validity and Reliability Results

Variables	Cronbach Alfa	Composite Reliability	Factor Loadings
Transformational Leader	0,798	0,831	0,510 - 0,802
Organizational Citizenship Behavior	0,868	0,909	0,514 - 0,844
Organizational Justice	0,893	0,901	0,625 - 0,891

In the analyzes, it was determined that the factor loadings of the transformational leadership scale were between 0.510 and 0.802, and the Cronbach's Alpha value, which indicates the internal consistency, was 0.798, and the composite reliability value was 0.831. The factor loadings of the organizational citizenship behavior scale were measured as 0.514-0.844, the Cronbach Alpha value as 0.868, and the composite reliability value as 0.909. The factor loadings of the organizational justice scale, which is the last scale used in the study, are 0.625-0.891, Cronbach Alpha value is 0.893, and the composite reliability value is 0.901. These values are 0.7 and above, which is generally accepted in the literature for the reliability of the scale (Sürücü & Maslakçı, 2020). The findings show that the scales used in the research are reliable. The factor loadings of the scales are 0.5 and above. Factor loadings of 0.5 and above indicate that the expressions in the scales have good factor loadings (Sürücü

& Maslakçı, 2020). Finally, the fit indexes of the research model were checked and the model was found to have good fit indices (CMIN / DF = 2.995, GFI = 0.923, RFI = 0.943, TLI = 0.952, CFI = 0.961, RMSEA = 0.051).

It is recommended to control the distribution of data in determining statistical methods in the literature (Sürücü & Maslakçı, 2020). In this context, the distribution of the responses of the participants to the relevant scales was checked. Hair et al. (2014) states that if kurtosis and skewness values are between -1.5 and +1.5, the data show a normal distribution. The values obtained as a result of the analysis (Table 2) show that the data have a normal distribution.

The results of the correlation analysis performed to determine the strength and direction of the relationship between variables are shown in Table 2.

Table 2: Correlation Analysis Results

Variables	Mean	S.d.	1.	2.	3.
1. Transformational Leader	3,658	0,808	1		
2. Organizational Citizenship Behavior	3,975	0,702	0,476**	1	
3. Organizational Justice	3,336	0,859	0,508**	0,413**	1
Skewness			-0,577	0,040	-0,343
Kurtosis			0,291	1,061	-0,089

Table 2 shows that the transformational leader has a positive correlation with organizational citizenship behavior ($r = 0.476$, $p < 0.05$) and organizational justice ($r = 0.508$, $p < 0.05$). Also, there is a positive correlation between organizational justice and organizational citizenship behavior ($r = 0.413$, $p < 0.05$). Having examined the correlation values, it is seen that the correlation between variables is moderate.

To test the hypotheses, Process Macro Model 4, developed by Hayes (2017), was used as an add-on to the SPSS program. The results of the analysis performed with 5000 resampling numbers at a 95% confidence interval are shown in Table 3.

Table 3: Regression Results

Regression Path	Effect	SE	t	LLCI	ULCI
Transformational Leader → OCB	0,136	0,429	3,109	0,0491	0,2179
Transformational Leader → Organizational Justice	0,540	0,542	11,944	0,4513	0,6292
Organizational Justice → OCB	0,255	0,457	5,580	0,1650	0,3446
Indirect Effect (TL → OJ → OCB)	0,721	0,260	-	0,0214	0,1247

TL: Transformational Leader, OCB: Organizational Citizenship Behaviour, OJ: Organizational Justice

In the analysis results, transformational leader had a significant and positive effect with organizational citizenship behavior ($\beta = 0.136$, 95% CI = [0.0491, 0.2179], $t = 3.109$, $p < 0.05$) and organizational justice perception ($\beta = 0.540$, 95% CI = [0.4513, 0.6292], $t = 11.944$, $p < 0.05$). In addition to these findings, the perception of organizational justice has also been found to have a significant and positive effect on organizational citizenship behavior ($\beta = 0.255$, 95% CI = [0.1650, 0.3446], $t = 5.580$, $p < 0.05$). Hayes (2017) states that the lower and upper limits (LLCI, ULCI) are controlled to check the significance of the obtained regression coefficients and the regression coefficients are significant when these values do not contain zero (0). When Table 3 is examined, it is seen that the lower and upper limits do not include zero. In line with these findings, Hypothesis 1 and Hypothesis 2 in the study were supported.

Finally, in the research, it was suggested that organizational justice has a mediating role in the relationship between transformational leadership and organizational citizenship behavior (Hypothesis 3). To determine the mediating role of organizational justice, the indirect effect of the transformational leadership on organizational citizenship behavior was examined and the effect was found to be significant ($\beta = 0.721$, SE = 0.260, 95% BCA CI = [0.0214, 0.1247]). Hypothesis 3, which is the last hypothesis of the research, was supported in line with the findings obtained.

5. DISCUSSION

Although there are studies on the effect of transformational leadership on organizational citizenship behavior, studies on determining the critical factors that mediate the relationship between

the two variables are not sufficient (Lee et al., 2018). Also, calls are made to further investigate the psychological mechanisms underlying the relationship between the TL and OCB (Nohe & Hertel, 2017; Ng, 2017). This research is trying to close the gap in the literature and answer the calls made. The main findings of the study are presented below.

In the study, it was determined that TL had a significant and positive effect on OCB. In fact, this is an expected result, because transformational leaders create a supportive work environment by treating their employees with respect and fairness. This environment created encourages employees to show extra-role behaviors (such as organizational citizenship behavior) for the success of the organization, by ensuring that employees have positive feelings towards their organization. In addition, transformational leaders take care of their employees, taking into account the individual needs of the employees. In addition, They provide an inspiring motivation for employees to achieve common vision and goals. From the perspective of Social Exchange Theory, employees respond to the positive behaviors of the transformational leader by increasing their organizational citizenship behavior because of the close attention of the transformational leaders. The findings of the study can be considered reasonable in line with the current literature and Social Exchange Theory. Also This finding of the study is in line with the results obtained in previous studies (Nurjanah et al., 2020; Wisnawa & Dewi, 2020).

Another finding obtained in the study is that organizational justice affects organizational citizenship behavior in employees significantly and positively. This finding of the study shows that employee behavior is affected by the perception of organizational justice and that concerns about justice are reflected in various aspects of the employee's work life. If the employees believe that the organization's decisions are fair, there will be a sense of trust in their leader. Increasing mutual trust between leader and employee improves social exchange relations. Employees who believe they are benefited by their leaders often feel obliged to 'pay for the good'. In this case, the employee responds by demonstrating organizational citizenship behaviors that will benefit the leader and organization. The findings of the study are a continuation of the previous research results (Bellini et al., 2019; Saifi & Shahzad, 2017; Majeed et al., 2018).

Finally, it was determined in the study that organizational justice mediates the relationship between TL and OCB. This is the most important finding of the study and its contribution to the literature that organizational justice has a mediating effect on the relationship between TL and OCB is important in terms of providing information to practitioners who aim to increase OCB within the organization. As stated in previous chapters, leaders as representatives of organizations are responsible for ensuring justice in organizations. Indeed, Van Knippenberg et al. (2007) states that leaders are important resources in the formation of justice and injustice within the organization. Consistent with this argument, it can be said that the positive behavior of the transformational leader and their approach towards their employees will create a fair environment within the organization. In response to the perception of justice that occurs within the organization, employees also respond by actively adhering to their organization, which ultimately prompts employees to participate in organizational citizenship behavior. Also, considering that employee behavior is based on the relationship of social exchange, the employee's behavior within the organization is shaped by the employee's perception of justice and the prevalence of organizational justice. The transformational leaders who provide justice in the organization make the employees feel that they are important to the organization, and this motivates the employees to act that benefits the organization. Supporting the literature, Khaola and Rambe (2020) state that employees evaluate whether the leader is acting fairly before participating in organizational citizenship behavior and that organizational justice is the antecedent for the transformational leadership to positively affect the behavior of organizational citizenship. Research findings show that TL positively affects the employees' perception of organizational justice and that the perception of justice increases the employees' orientation towards organizational citizenship behaviors.

The previous studies have documented that organizational culture, job satisfaction, emotional commitment, and psychological capital have a mediating effect on the relationship between TL - OCB. The study expands the previous studies on the determination of mediating effect and shows that one of

the psychological mechanisms underlying the relationship between TL and OCB is organizational justice. In this aspect, the research extends previous studies.

5.1. Managerial Implications

In the study, it was determined that managers' performance of transformational leadership style increases organizational citizenship behavior, which is critical for organizational efficiency, and organizational justice has an intermediary role in this relationship. This finding provides insights into how managers can strategically increase organizational citizenship behavior in their employees. Managers should clearly explain their visions to their employees and create a collaborative work environment, as the transformational leader does, to increase extra-role behaviors in their employees. This created environment unites groups within the organization in line with a common goal, allowing them to show extra-role behaviors for the success of the organization. Moreover, if managers are careful in the process of assignment of jobs and the implementation of reward systems, the perception of organizational justice in their employees will improve positively. The high perception of organizational justice will indirectly increase the organizational citizenship behavior in employees.

Barling et al. (1996) documented in their study that transformational leadership qualities can be developed with education and can be improved later. For this reason, it is recommended that human resources managers design training to bring transformational leadership qualities to all managers in the organization. As a continuation of past research findings, this study emphasizes the importance of organizational justice perception. Providing employees with a perception of justice is one of the main duties of the leader. Therefore, leaders at all stages must treat their employees fairly.

5.2. Limitations

Some limitations should not be overlooked when evaluating the results of the study. The cross-sectional design of the study fails to explain how TL affects organizational citizenship behavior. Also, considering that the research data are collected from one sector (textile workers), it is not sufficient to generalize. For this reason, obtaining data from different sectors and collecting data at certain time intervals can eliminate the limitations of the research. Finally, to discover the psychological mechanisms underlying the relationship between TL and OCB; Variables such as positive psychological capital, psychological well-being, and commitment can be investigated as mediators or regulatory variables in this relationship.

Ethics Statement: *Permission for this study was obtained from the Ethics Committee of Leadership University with the decision number dated 12/01/2021 and numbered ALU-ETK-2021-02 of the relevant board. In case of detection of a contrary situation, AKAD Journal has no responsibility and all responsibility belongs to the author of the study.*

Etik Beyan: *Bu çalışmada kullanılan anket yöntemi için Liderlik Üniversitesi Etik Kurulu'ndan 12/01/2021 tarihli ve ALU-ETK-2021-02 sıra sayılı kararı ile izin alınmıştır. Aksi bir durumun tespiti halinde AKAD Dergisinin hiçbir sorumluluğu olmayıp, tüm sorumluluk çalışmanın yazarına aittir.*

REFERENCES

- Afsar, B., & Umrani, W. A. (2019). Transformational leadership and innovative work behavior: The role of motivation to learn, task complexity and innovation climate. *European Journal of Innovation Management*, 23(3), 402-428. <https://doi.org/10.1108/EJIM-12-2018-0257>
- Barling, J., Weber, T., & Kelloway, E. K. (1996). Effects of transformational leadership training on attitudinal and financial outcomes: A field experiment. *Journal of Applied Psychology*, 81(6), 827-838. <https://doi.org/10.1037/0021-9010.81.6.827>
- Basalamah, C. S. B. S., & Ardana, I. K. (2020). Organizational commitment in mediating the influence of transformational leadership on organizational citizenship behavior. *American Journal of Humanities and Social Sciences Research*, 4(2), 434-440. <https://www.ajhssr.com/wp-content/uploads/2020/12/ZX20412434440.pdf>

- Bass, B. M. (1990). From transactional to transformational leadership: Learning to share the vision. *Organizational Dynamics*, 1(18), 19-32. <http://phd.meghan-smith.com/wp-content/uploads/2016/01/Bass-B..pdf>
- Bellini, D., Ramaci, T., Bonaiuto, M., Cubico, S., Favretto, G., & Johnsen, S. Å. K. (2019). Exploring the influence of working environments' restorative quality on organisational citizenship behaviours. *International Journal of Environment, Workplace and Employment*, 5(1), 32-50. <https://doi.org/10.1504/IJEWE.2019.097146>
- Blau, P. M. (1964). *Exchange and power in social life*. John Wiley & Sons.
- Carless, S. A., Wearing, A. J., & Mann, L. (2000). A short measure of transformational leadership. *Journal of Business and Psychology*, 14(3), 389-405. <https://doi.org/10.1023/A:1022991115523>
- Colquitt, J. A. (2001). On the dimensionality of organizational justice: A construct validation of a measure. *Journal of Applied Psychology*, 86(3), 386-400. <https://doi.org/10.1037//0021-9010.86.3.386>
- DiPaola, M. F., & Hoy, W. K. (2005). Organizational citizenship of faculty and achievement of high school students. *The High School Journal*, 88(3), 35-44. <https://muse.jhu.edu/article/178380/summary>
- Erkutlu, H. (2011). The moderating role of organizational culture in the relationship between organizational justice and organizational citizenship behaviors. *Leadership & Organization Development Journal*, 32(6), 532-554. <https://doi.org/10.1108/01437731111161058>
- Fassina, N. E., Jones, D. A., & Uggerslev, K. L. (2008). Meta-analytic tests of relationships between organizational justice and citizenship behavior: Testing agent-system and shared-variance models. *Journal of Organizational Behavior*, 29(6), 805-828. <https://doi.org/10.1002/job.494>
- Greenberg, J. (1987). A taxonomy of organizational justice theories. *Academy of Management Review*, 12(1), 9-22. <https://doi.org/10.5465/amr.1987.4306437>
- Hair, J., Hult, G. T. M., Ringle, C., & Sarstedt, M. (2014). *A primer on partial least squares structural equation modeling (PLS-SEM)*. Thousands Oaks, Sage.
- Hall, J., Johnson, S., Wysocki, A., Kepner, K., Farnsworth, D., & Clark, J. (2015). *Transformational leadership: The transformation of managers and associates (HR020)*. University of Florida.
- Hayes, A. F. (2017). *Introduction to mediation, moderation, and conditional process analysis: A regression-based approach*. Guilford publications.
- Iqbal, H. K., Aziz, U., & Tasawar, A. (2012). Impact of organizational justice on organizational citizenship behavior: An empirical evidence from Pakistan. *World Applied Sciences Journal*, 19(9), 1348-1354. <https://doi.org/10.5829/idosi.wasj.2012.19.09.750>
- Kent, A., & Chelladurai, P. (2001). Perceived transformational leadership, organizational commitment, and citizenship behavior: A case study in intercollegiate athletics. *Journal of Sport Management*, 15(2), 135-159. <https://doi.org/10.1123/jsm.15.2.135>
- Khaola, P., & Rambe, P. (2020). The effects of transformational leadership on organisational citizenship behaviour: The role of organisational justice and affective commitment. *Management Research Review*, 44(3), 381-398. <https://doi.org/10.1108/MRR-07-2019-0323>
- Khaskheli, A., Jiang, Y., Raza, S. A., Qureshi, M. A., Khan, K. A., & Salam, J. (2020). Do CSR activities increase organizational citizenship behavior among employees? Mediating role of affective commitment and job satisfaction. *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, 27(6), 2941-2955. <https://doi.org/10.1002/csr.2013>
- Kim, H. (2014). Transformational leadership, organizational clan culture, organizational affective commitment, and organizational citizenship behavior: A case of South Korea's public sector. *Public Organization Review*, 14(3), 397-417. <https://doi.org/10.1007/s11115-013-0225-z>

- Lee, Y. H., Woo, B., & Kim, Y. (2018). Transformational leadership and organizational citizenship behavior: Mediating role of affective commitment. *International Journal of Sports Science & Coaching*, 13(3), 373-382. <https://doi.org/10.1177/1747954117725286>
- Majeed, S., Mufti, S., & Jan, M. (2018). Organizational justice as a predictor of organizational citizenship behavior: An empirical study. *AGU International Journal of Research in Social Sciences & Humanities*, 6(1), 9-14. https://www.researchgate.net/profile/Shayista-Majeed/publication/329539041_Organizational_Justice_as_a_Predictor_of_Organizational_Citizenship_Behavior_An_Empirical_Study/links/5c0e80c94585157ac1b84b11/Organizational-Justice-as-a-Predictor-of-Organizational-Citizenship-Behavior-An-Empirical-Study.pdf
- Malik, S. Z., Saleem, M., & Naeem, R. (2016). Effect of leadership styles on organizational citizenship behaviour in employees of telecom sector in Pakistan. *Pakistan Economic and Social Review*, 54(2), 385-406. <https://www.jstor.org/stable/26616714>
- McShane, S., Olekalns, M., Newman, A., & Travaglione, T. (2015). *Organisational behaviour 5e; emerging knowledge. Global insights*. McGraw-Hill Education Australia.
- Naktiyok, S. (2015). *Dönüştürücü liderlik ve örgütsel desteğin örgütsel bağlılık ve işten ayrılma niyetine etkisi: Örgütsel güven algısının aracı rolü* (Yayın No: 429700) [Doktora Tezi, Atatürk Üniversitesi] Yüksek Öğretim Kurumu Tez Merkezi. <https://tez.yok.gov.tr/UlusalTezMerkezi/tezSorguSonucYeni.jsp>
- Nandan, T., & Azim, A. M. M. (2015). Organizational justice and organizational citizenship behavior: Mediating role of psychological capital. *American International Journal of Social Science*, 4(6), 148-156. http://www.aijssnet.com/journals/Vol_4_No_6_December_2015/19.pdf
- Ng, T. W. (2017). Transformational leadership and performance outcomes: Analyses of multiple mediation pathways. *The Leadership Quarterly*, 28(3), 385-417. <https://doi.org/10.1016/j.leaqua.2016.11.008>
- Nohe, C., & Hertel, G. (2017). Transformational leadership and organizational citizenship behavior: A meta-analytic test of underlying mechanisms. *Frontiers in Psychology*, 1(8), 1364-1378. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2017.01364>
- Nurjanah, S., Pebianti, V., & Handaru, A. W. (2020). The influence of transformational leadership, job satisfaction, and organizational commitments on organizational citizenship behavior (OCB) in the inspectorate general of the ministry of education and culture. *Cogent Business & Management*, 7(1), 1793521. <https://doi.org/10.1080/23311975.2020.1793521>
- Organ, D. W. (1990). The motivational basis of organizational citizenship behavior. In B. M. Staw, & L. L. Cummings (Eds.), *Research in organizational behavior* (pp.43-72), JAI Press.
- Özmen, Ö. N., Arbak, Y., & Özer, P. S. (2007). Adalet verilen değer in adalet algıları üzerindeki etkisinin sorgulanmasına ilişkin bir araştırma. *Ege Akademik Bakış*, 7(1), 17-33. <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/556986>
- Permatasari, D. V., Ghalib, S., & Irwansyah, I. (2017). The influence of transformational leadership on organizational citizenship behavior (OCB) and organizational commitment through employee job satisfaction of PT. Panin Bank, Tbk Banjarbaru. *Journal of Business and Development*, 6(1), 36-42. <https://ppjp.ulm.ac.id/journal/index.php/bisnispembangunan/article/viewFile/2768/2414>
- Podsakoff, N. P., Whiting, S. W., Podsakoff, P. M., & Blume, B. D. (2009). Individual-and organizational-level consequences of organizational citizenship behaviors: A meta-analysis. *Journal Apply Psychology*, 1(94), 122-141. <https://doi.org/10.1037/a0013079>
- Podsakoff, P. M., MacKenzie, S. B., Paine, J. B., & Bachrach, D. G. (2000). Organizational citizenship behaviors: A critical review of the theoretical and empirical literature and suggestions for future research. *Journal of Management*, 26(3), 513-563. [https://doi.org/10.1016/S0149-2063\(00\)00047-7](https://doi.org/10.1016/S0149-2063(00)00047-7)

- Saifi, I. A., & Shahzad, K. (2017). The mediating role of job satisfaction in the relationship between organizational justice and organizational citizenship behavior. *Pakistan Journal of Commerce and Social Sciences (PJCSS)*, 11(1), 126-146. <http://www.jespk.net/publications/362.pdf>
- Shin, J., & Sohn, Y. W. (2015). Effects of employees' social comparison behaviors on distributive justice perception and job satisfaction. *Social Behavior and Personality: An International Journal*, 43(7), 1071-1083. <https://doi.org/10.2224/sbp.2015.43.7.1071>
- Spector, P. E., & Che, X. X. (2014). Re-examining citizenship: How the control of measurement artifacts affects observed relationships of organizational citizenship behavior and organizational variables. *Human Performance*, 27(2), 165-182 <https://doi.org/10.1080/08959285.2014.882928>
- Su, F., Cheng, D., & Wen, S. (2019). Multilevel impacts of transformational leadership on service quality: Evidence from china. *Frontiers in Psychology*, 1(10), 1252-1265. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2019.01252>
- Sürücü, L., & Maslakçı, A. (2020). Validity and reliability in quantitative research. *Business & Management Studies: An International Journal*, 8(3), 2694-2726. <https://doi.org/10.15295/bmij.v8i3.1540>
- Sürücü, L., & Sağbaş, M. (2021). The impact of leadership styles on job satisfaction: A study of the hospitality industry. *Yönetim Bilimleri Dergisi*, 19(40), 323-346. <https://doi.org/10.35408/comuybd.787432>
- Taştan, M., & Yılmaz, K. (2010). Örgütsel vatandaşlık ve örgütsel adalet ölçeklerinin Türkçeye uyarlanması. *Eğitim ve Bilim*, 33(150), 87-96. <http://egitimvebilim.ted.org.tr/index.php/EB/article/view/633/103>
- Tian, H., Shuja Iqbal, S. A., Qalati, S. A., Anwar, F., & Khan, M. A. S. (2020). The impact of transformational leadership on employee retention: Mediation and moderation through organizational citizenship behavior and communication. *Frontiers in Psychology*, 1(11). <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2020.00314>
- Van Knippenberg, D., De Cremer, D., & Van Knippenberg, B. (2007). Leadership and fairness: The state of the art. *European Journal of Work and Organizational Psychology*, 16(2), 113-140. <https://doi.org/10.1080/13594320701275833>
- Van Knippenberg, D., & Sitkin, S. B. (2013). A critical assessment of charismatic-transformational leadership research: Back to the drawing board?. *Academy of Management Annals*, 7(1), 1-60. <https://doi.org/10.5465/19416520.2013.759433>
- Wang, G., Oh, I. S., Courtright, S. H., & Colbert, A. E. (2011). Transformational leadership and performance across criteria and levels: A meta-analytic review of 25 years of research. *Group & Organization Management*, 36(2), 223-270. <https://doi.org/10.1177/1059601111401017>
- Wisnawa, I. N. A., & Dewi, A. S. K. (2020). Gaya kepemimpinan transformasional berpengaruh terhadap organizational citizenship behaviour dengan dimediasi variabel kepuasan Kerja. *E-Jurnal Manajemen*, 9(2), 528-552. <https://doi.org/10.24843/EJMUNUD.2020.v09.i02.p07>
- Yıkılmaz, İ. (2020). Aile işletmelerinde dönüşümcü liderlik. O. Yılmaz, & G. Bayramoğlu (Ed.), *Aile ilişkileri bağlamında aile işletmeleri* (ss. 59-78). Kriter Yayıncılık.
- Zhang, H., Liu, Z., & Wang, Y. (2020). How transformational leadership positively impacts organizational citizenship behavior in successful Chinese social work service organizations. *Nonprofit Management and Leadership*, 30(3), 467-485. <https://doi.org/10.1002/nml.21391>



Is all for a Smile or Creating a Dependency? Analysis of Turkey's Development Assistance Policy

Herşey Bir Gülümseme için mi? Yoksa Bağımlılık Oluşturmak için mi?
Türkiye'nin Kalkınma Yardımlarının Analizi

Rıdvan KALAYCI¹

Abstract

Purpose: The purpose of this research is to investigate whether foreign assistance is provided towards the development of the aid-receiving country or it is in line with their national interests by addressing the relationship between Turkey's foreign aid and foreign policy.

Design/Methodology: In the study, Turkey's foreign aid between 2002-2018 was obtained through data published by TİKA and AFAD; foreign trade figures with these countries were obtained through statistics published by TUIK and It was analyzed based on the foreign policy implemented by the AK Party in the light of dependency approach. Hereby an answer was sought to the question of whether a dependency relationship has been established with the aid receiving country.

Findings: As a result of the analysis, it was concluded that the aids granted between the years 2002-2018 included both aspects (creating dependency and national interest), but such aid, contrary to what often pointed out in the literature, could not make Turkey a strong actor in this area and Turkey still has a limited capacity.

Originality/Value: Although there are some qualitative and quantitative studies in the literature about this issue, handling of foreign aids that Turkey made in the context of national interest-foreign policy and its analysis through a dependency approach, constitute the original value of this research.

Keywords: Turkey, Foreign Policy, Foreign Aid, Humanitarian Aid, National Interest

Öz

Amaç: Bu çalışmanın amacı, Türkiye'nin dış yardım ve dış politikası arasındaki ilişkiye değinerek, yapılan yardımların yardım alan ülkenin kalkınmasına mı, yoksa Türkiye'nin ulusal çıkarlarına mı yönelik olup olmadığını araştırmaktır.

Tasarım/Yöntem: Araştırmada Türkiye'nin 2002-2018 yılları arasında gerçekleştirmiş olduğu dış yardımlar TİKA'nın ve AFAD'ın yayınladığı veriler, bu ülkelerle olan dış ticaret rakamları da TÜİK'in yayınladığı istatistikler üzerinden döküman analizi yöntemiyle elde edilmiş ve bağımlılık yaklaşımı üzerinden AK Parti'nin uyguladığı dış politika temelinde analiz edilmiştir. Bu bağlamda yardım yapılan ülkeyle bir bağımlılık ilişkisinin oluşturulup oluşturulmadığı sorusuna cevap aranmıştır.

Bulgular: Çalışma neticesinde 2002-2018 yılları arasında yapılan yardımların her iki yönü de (bağımlılık oluşturma ve ulusal çıkar) içerdiği, ancak literatürde sıklıkla belirtilenin aksine, söz konusu yardımların Türkiye'yi bu alanda güçlü bir aktör yapmadığı ve Türkiye'nin hala sınırlı bir kapasiteye sahip olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Özgünlük/Değer: Literatürde niteliksel ve niceliksel anlamda çeşitli çalışmalar olmasına karşın, Türkiye'nin yaptığı dış yardımların ulusal çıkar-dış politika bağlamında ele alınması ve bunun bağımlılık ilişkisi üzerinden analiz edilmesi araştırmanın özgün değerini oluşturmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Türkiye, Dış Politika, Dış Yardım, İnsani Yardım, Ulusal Çıkar

¹ Assist. Prof. Dr., Sakarya University, Faculty of Political Sciences, Department of International Relations, rkalayci@sakarya.edu.tr, ORCID: 0000-0002-7569-4583

1. INTRODUCTION

Foreign aid, which is one of the main instruments used by one country to influence another country, can be implemented by taking into account national interests, commercial gains and human realities (Moyo & Mafuso, 2017: 176; Gukurume, 2012: 2). In the literature, although development assistance is considered to be an urgent need in many areas such as fulfilling human needs in the short term, there is debate about the effectiveness of these aid and economic policies of the aid-receiving countries and the conditions demanded or imposed on them. The basis of these discussions is the altruism of donors, economic and geostrategic interests and their historical ties (Asongu & Jellal, 2016: 279-314).

In the implementation of foreign aid, it is expected that the donor countries work towards increasing the earnings of the countries receiving the aid rather than their national interests. Therefore, the aid should be provided for many purposes such as the development of democracies in the recipient country, economic development and meeting urgent needs in the face of natural disasters as in the decisions taken at the United Nations Millennium Summit in September 2000 (The United Nations, 6-8 September 2000). However, where and for what purpose foreign aid will be provided may be closely related to the national security perceptions of the states. From a more general perspective, although the orientation of state aid varies depending on the country, it can be said that the common ground is they are all made for political purposes².

On the other hand, two different types of aid can be mentioned, depending on the institutions that provide aid. The first is bilateral aid in the form of low-interest and long-term loans, with project supports provided by a developed country to the government of a less developed country for economic development. Bilateral aid is defined as “dependent/conditional aid” if it is given under any condition and “free aid” if given unconditionally. Multilateral aid consists of loans obtained from various international, economic and financial institutions such as World Bank (WB), International Monetary Fund (IMF), African and Asian Development Banks, United Nations Development Program and so forth. (Karagöz, 2010: 5, 9).

In the post-colonial period, the United States (Tarnoff & Lason, 2012: 1-38), the Soviet Union (Aluko & Arowolo, 2010: 120-127) and Japan (Balci & Yeşiltaş, 2006: 167-198) used bilateral or multilateral aid effectively. Turkey, however, made significant progress in this area in the 2000s. Turkey received foreign aid in the 1980s, both received aid and provided aid later in the 1990s to those countries with historic ethnic ties to itself, especially Central Asia, and began allocating more on foreign aid since the early 2000s along with increased economic capacity (Hausman, 2014).

Thus, in this study, an answer is being sought to the question of whether the reason behind increasing Turkey's, governed by a single-party government since 2002, foreign aid rapidly is the national interests, such as creating new markets, or is the humanitarian concerns. In this context, the present study will evaluate the economic, political and trade relations with the countries where Turkey Cooperation and Coordination Agency (TIKA) offices were set up, taking into account the periods before and after these offices were established. In addition, it will be analyzed whether there is a similar trend between the regions where Turkey has increased its activity or focused its interest on its foreign policy and the routes where TIKA offices were opened and the course in the bilateral relations with the respective countries after the opening of TIKA offices.

The main purpose of the article is to reveal whether Turkey's foreign aid policy, which Hausman (2014) describes as Turkey-style foreign aid, is similar to the foreign aid policy of other leading countries in this field. Considering that most of the studies on Turkey's foreign aids are on the “quality” and “quantity” of these aids, discussing whether these aids create a dependency relationship between the two countries stands out as the most distinctive aspect of the present study. To reveal

² As of the late Cold War and the 1990s, France provided aid to its former colonies, Central African countries, mostly on the basis of military and technical cooperation. England provides, approximately 85-90% of the aid in Africa and Asia, to its former colonies (Akçay, 2012: 20-21). In 2013, Saudi Arabia provided an aid of \$5 billion and United Arab Emirates (UAE) provided an aid about \$3 billion to the Sisi administration following the coup in Egypt. “www.dunya.com..., July 18, 2013”.

these differences, the article consists of four main sections. First, theoretically, the relations between foreign aid and foreign policy are evaluated and then the dynamics that cause the increase of Turkey's foreign aid are touched on. Second, data on aid provided to the countries where TIKA offices are opened are presented. In addition, the current change is analyzed by examining the actual foreign trade figures before and after the opening of TIKA offices. Finally, it is discussed whether Turkey's foreign aid policy creates relationships of dependency or "market" in the relationships of aid receiving countries and the conclusion section, the findings are given in the light of the data obtained.

2. THEORETICAL FRAMEWORK

Many theorists who focus on the relationship between foreign aid and foreign policy, such as Kabonga (2017), Matunhu (2011), Levy (1988) and Addison and Tarp (2015), reject the idea that underdeveloped countries, with the technical, economic, military or technological assistance they get from the developed countries, can develop through the processes that developed countries go through. Poor nations have their characteristics and structures. This situation feeds the idea that the expectation of the same processes in developed countries cannot be experienced. They also claim that rich countries can control the neighbour or poor nations and make them dependent forever (Kabonga, 2017: 4). One of the predominant predictions in this approach is that developed countries make excessive use of the resources of less developed countries (Rodney, 1972). Rebellions or reactions to eliminate this or change the situation are suppressed by the powerful country. The rich countries always rely on their superior military power to maintain the current status quo, i.e. to integrate poor nations unequally into the international system. Nowadays, rich countries have also included elements such as foreign aid, media and education.

As Matunhu (2011: 65-72) emphasizes, many Western states, especially the United States, use most of their aid to Africa as a means of increasing their economic and political control. Countries that oppose this policy may have to face the threat of not receiving foreign aid³.

Thus, foreign aid appears to be a reality, not just rhetoric, to control the less developed or poor countries economically and politically and to make them more dependent. As Kabonga puts it, there is a strong relationship between foreign aid and dependency or market establishment and these aids make third world countries more dependent on first world countries (Kabonga, 2017: 2). Besides that Pulat, Akdoğan and Küpeli (2021: 1-17), as for the effectiveness of foreign aid, note that countries receiving assistance take donor country's assistance under advisement in their foreign policy decision-making process.

On the other hand, Levy (1988), in his study of Sub-Saharan Africa, emphasizes that there is a positive relationship between foreign aid and economic growth. Burnside and Dollar (2000: 847-868) state that the success of foreign aid depends on the level of satisfaction of the target country. Clemens et al. (2004) assert that aid is effective in the short term, while Minou and Reddy (2010: 27-39) state that these effects can only have a positive effect in the long term. Mitra et al. (2015), on the other hand, states that foreign aid has negative consequences for economic growth in both the short and long term, considering their study covering 13 Asian countries. According to Mitra et al. (2015) there is a 0.18% decline in economic growth in case of a 1% increase in foreign aid. Yiew and Lau (2018: 21-30) suggest that foreign aid has a negative impact on the development of underdeveloped or developing countries and has a positive impact on GDP growth. Peter Boone (1996: 289-329) states that a total of around 600 billion dollars of aid has been provided to Africa, but that the countries receiving these aids are still very poor and that foreign aid does not produce a positive result on economic growth or development.

³ When Zimbabwe wanted to implement the Fast Track Land Resettlement Program in 2000, the European Union (EU) claimed that it was unconstitutional, and member countries, particularly Britain, threatened to cut their aid to Zimbabwe. Similarly, when Malawi initiated a work that declared homosexuality illegal, the United States stated that it would suspend Malawi's budget support and other assistance if this legal change was made (Kabonga, 2015). In 1997, Japan said that if North Korea took a positive step in ballistic missiles, it would provide \$27 million in food aid. Again in March 1991, Japan offered a \$26 billion aid package to Russia in exchange for leaving the Kuril Islands (Balci and Yeşiltaş, 2005-2006: 188-189).

Apart from the two main approaches above, Hansen and Tarp (2001: 547-570) argue that the positive or negative effects of foreign aid on the development of underdeveloped countries are related to the internal political structure/mechanism and government policies of that country and that development assistance may not have a positive effect on economic growth as expected. Kargbo and Kunal (2014: 416-429), Brempong and Racine (2014: 465-480), Asiedu and Nandwa (2007: 631-649), and Asiedu (2014: 37-59), argue that, for the existing aid to produce an impact in the desired direction, the incoming aid should be directed by the government to the right areas, particularly education. Solmaz (2008) stated that both the national and/or international aid organizations, multinational companies and international financial institutions' anti-poverty policy proposals were prepared with a wholesaler approach, not taking into account the structural characteristics of the less developed countries. Therefore, standard policies have not been successful in showing the same effect in economies with different reasons for poverty.

In addition, Easterly (2003: 23-46), who oppose the view that there will be economic growth upon directing foreign aid in the right direction, argues that the relationship between these two factors is weak. Brautigam and Knack (2004: 255-285), Asongu and Nwachukwu (2016: 69-88) and Kuada (2015) also supported the view that the main motivation behind the development of poor countries, especially in Africa, is that states have their institutions because they claim that the foreign aid received creates distorting effects on the governments' level of administration and tax. Especially Brautigam and Knack (2004: 255-285) stated that the aid received was sometimes spent even in wars.

When the studies focusing on foreign aid, foreign policy and dependency approaches are examined, it is seen that these studies are generally gathered around four main views. Firstly, those who argue that foreign aid supports development Levy (1988), Ghura et al. (1995), Addison and Tarp (2015), Burnside and Dollar (2000), Gomanee et al. (2003), Mosley et al. (1992), secondly, foreign aid does not support the development and negatively affects savings (Mitra et al., 2015; Yiew & Lau 2018; Asongu & Nwachukwu 2016; Brautigam & Knack 2004; Kuada, 2015; Boone, 1996; Mosley et al., 1992; Pedersen 1996), thirdly, the impact of foreign aid is directly related to the internal political structure of the recipient country and the policies of the government (Hansen & Tarp, 2001; Kargbo and Kunal, 2014; Gyimah-Brempong and Racine, 2014; Asiedu and Nandwa, 2007; Asiedu, 2014; Solmaz, 2008), and finally, foreign aid makes the aid receiving country more dependent on the donor country (Matunhu, 2011; Kabonga, 2017; Amin, 1973; Frank, 1967; Dobb, 1981; Rodney, 1972).

Turkey's foreign aid policy is considered as one dimension of new policy initiatives. Within the scope of this aid policy, Ankara acts on the "Turkish style cooperation" based on its experience in the Balkans and Central Asia (Özkan, 2017: 59). This idea also shows that Turkey's official foreign aid policy is in connection with the central government's geographical, social and economic interests. Haussman (2014) states that Turkey's foreign aid is not adequately addressed in the scientific studies due to not being reacted negatively in the regions where they provide aid.

Gök and Dal (2016: 67-100) declare that the impersonation of international relations into a normative form in the 2000s had an influence on Turkey's foreign policy and made the decision-makers act in the "civilian power" plane. Kardaş and Erdağ (2012: 167-193) discuss the use of TİKA, which is the main executive of foreign aid, as an identity-building foreign policy instrument. Çevik (2016: 55-67) states that Turkey, to increase their effectiveness in international relations, made efforts towards improving, shaping and managing its image on a global scale by using public diplomacy.

Besides these studies, several other works cannot demonstrate a differing perspective on the factors in the background of Turkey's foreign aid policy or the link between these aids and its foreign policy, from an orientalist point of view (Murphy & Sazak, 2012; Kardaş, 2013). This work, however, on the subject of foreign aid where Turkey came into prominence as a key player in recent years, focuses on the motto of "all for a smile" that TİKA uses in its humanitarian activities and the importance and impact of the national interests in this aid policy. In this respect, the present study is aimed to explain the fundamental dynamics behind Turkey's development aid.

3. CHANGE IN TURKEY'S FOREIGN ASSISTANCE POLICY

After the Second World War, Turkey shaped its economy and foreign policy based on foreign aid it received from the USA and European allies, but with the Özal leadership, it shifted to open free

market economy and started to develop alliances with Islamic countries, neighbours, and regions where not much cooperation established before. However, the structural changes occurring in the international system after the end of the Cold War in 1991, brought new opportunities and some risks for Turkey (Özlem, 2014).

The Bosnian crisis that erupted after the collapse of Yugoslavia in the Balkans, Iraq's attack on Kuwait, dragging the Middle East back into war and clashes, the emergence of a power vacuum in Northern Iraq, the strengthening of the PKK terrorist organization, the invasion of Nagorno-Karabakh, Azerbaijan by Armenia, the increased importance of energy security, increased intra-state conflicts and terrorism were among the many important issues and risks for Turkey. Further, the independence of many Turkish Republics from the Soviet Union was considered as an opportunity for Turkey. Because even though Turkey directed attention towards them for decades, it could not determine an active policy until the Soviet Union dissolution in 1991. Then Turkey had an opportunity for "leadership" or in other words that also used by many academics or politicians "big brother" role. But, regardless of historical and cultural ties, steps taken by Turkey towards increasing Turkish Republics' commitment, like increased economic relations and development assistance, did not bring the expected results.

In addition to external factors, failure of economic, military and technological capacity, experiencing economic crises, making wrong foreign policy choices, lack of coordination of foreign assistance and lack of political stability are also effective in the failure of these policies. Because only in 1991-2002, the government 10 times and the Minister of Foreign Affairs 18 times have changed (Balci, 2013: 324-325). Turkey, with constantly changing coalition governments and foreign ministers, could not reach a kind of stability in the foreign policy, failed international planning and failed to develop a coherent foreign assistance policy (Akçay, 2012: 76). Abdullah Gül, Government Spokesman and State Minister of the period, summarizes the issue as follows:

Our government, which has had to spend a great deal of energy to reduce the tension that is being tried to increase in the country, is naturally unable to give enough weight to the measures that could make our country effective in the international arena (Gül, 1997: 698-700).

On the other hand, undoubtedly the background of Turkey's focus on social, cultural or any other aid policy in different parts of the world since 2003 is influenced by the AK Party government's identity and foreign policy understanding shaped by politicians with Islamic references. The approach of Islam and cultural values encouraging people in need to provide the necessary assistance have facilitated the decision-makers to implement outward-oriented policies. In addition, the fact that conflicts, humanitarian crises or disasters usually occur in Islamic geography⁴ has enabled AK Party decision-makers to give more importance to these countries.

The AK Party's foreign policy vision was primarily aimed at solving the problems with its close neighbours and pursuing an active foreign policy to become an active actor in the world (Davutoğlu, 2008a; 2008b). According to Davutoğlu, Turkey, thanks to its economic and democratic development as well as being the owner of a variety of historical and cultural ties with neighbours, should try to use more soft power (Davutoğlu, 2010a). In this context, focusing on public diplomacy will contribute to a new perception of Turkey in the international arena. As said by Davutoğlu, Turkey should not focus on only the Western allies as it was during the Cold War; on the contrary, it should move at a 360-degree viewing angle, including neighbouring areas. A new understanding of foreign policy is also envisaged that Turkey should act as autonomous and not solely bound to the United States or the EU. In this context, especially based on relations with the EU, Turkey claimed that cooperation with other regions is not an alternative to EU membership, on the contrary, peace and

⁴ The problem of hunger in Somalia, ongoing civil war in Afghanistan, Yemen, Libya and Syria, the earthquake and tsunami disaster in Indonesia, pressures and embargoes applied to Palestine, and events such as the floods in Pakistan, has been effective in the distribution of Turkey's foreign aid. For example, after the flood disaster in 2005, the most aid was given to Pakistan with 126 million dollars. Indonesia, which suffered an earthquake and Tsunami disaster, was one of the countries that received the most aid with \$ 26 million (Faaliyet Raporu 2005, 2006). Due to the civil war in Syria in recent years because of Syrians flock to Turkey that most foreign aid to Syrians (refugees) are scheduled (2013-2018 Faaliyet Raporu).

stability in the region is in the interest EU (Haussman, 2014: 6-7). Davutoğlu stated that this approach is complementary rather than competitive.

To realize this vision, “the zero-problem policy” in Turkish foreign policy has come forward as a key principle. This approach is based on focusing on potential opportunities to develop close cooperation with neighbouring countries and overcoming the problems with many countries in the region (Davutoğlu 2010b). Expectations for pro-active and preventive peace diplomacy are also closely related to the zero-problem policy. Turkey endeavours to solve the problems or conflicts and conducts activities in many countries’ mediation.

Hence, it can be stated that Turkey’s foreign aid policy and foreign policy is closely linked with each other. For example, the increase in trade with certain countries or regions, the opening of diplomatic missions, hosting of high-level bilateral conferences, signing of preferential trade agreements, provision of visa exemptions and establishment of flight connections through Turkish Airlines, contribute to bilateral trade and positively reflected Turkey’s economy. Resulting an increase in the soft power of the country (Kirişçi, 2009: 33).

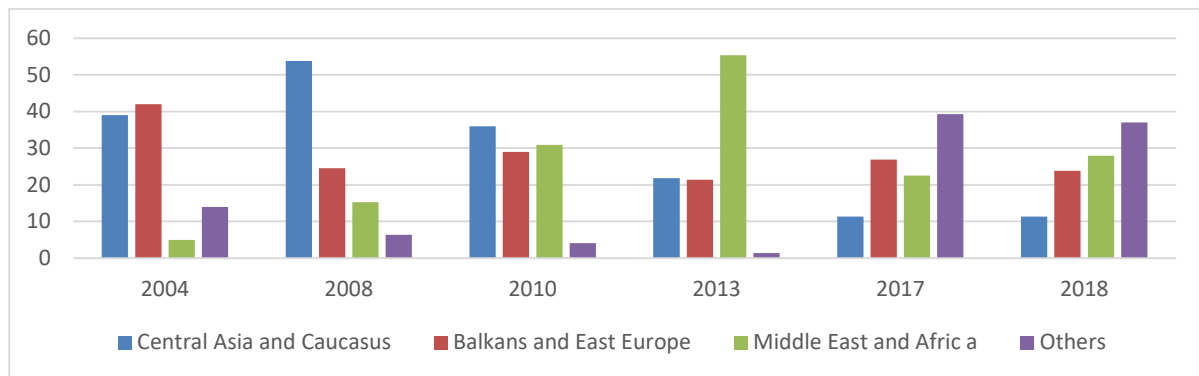
However, to achieve the aforementioned goals, economic capacity, as well as political will, had to be increased. Therefore, while Turkey was trying to find a solution to the problems between its neighbours with a “zero problem policy” approach, economically entered a rapid growth period. Gross Domestic Product (GDP), which was 230.5 billion dollars in 2002, increased to 851 billion dollars in 2017, while exports increased from 36 billion dollars to 168 billion dollars (Türkiye İstatistik Kurumu, 11 March 2019). Exports to Africa in 2002 amounted to 1.6 billion dollars and this figure increased 6 times in 2018 and reached 14.4 billion dollars (Türkiye İstatistik Kurumu, 20 February 2019). On the other hand, Turkey opened 79 new diplomatic missions between 2002 and 2019, and 29 of them were in Africa. As a result, the number of embassies in Africa increased from 12 to 41 and the total number of representatives from 163 to 242 across the world (Türkiye Cumhuriyeti Dışişleri Bakanlığı, 22 March 2019). In addition, TİKA, which continues its activities abroad, increased the number of Program Coordination Offices (PCO) from 12 countries in 2002 to 61 in 2018 and the number of PCOs in Africa and the Middle East from zero to 34 (Faaliyet Raporu 2018, 2019: 18-19).

These indicators show that, while having global dreams in the 1990s but not having an infrastructure to make it happen, diplomatic as well as the economic progress that has been shown between the years of 2003 and 2018 made Turkey ready at many points and give the power to implement policies. Especially with the actions in recent years Turkey becomes competing in foreign aid with developed countries and had founded a total of 9.3 billion dollars in foreign assistance in 2017. Also, by increasing humanitarian aid while other countries reducing it, Turkey has been the country with the most humanitarian aid in the world with 7.2 billion dollars (Faaliyet Raporu, 2017, 2018: 5).

3.1. Route and Content of Turkey’s Development Assistance

TİKA, which is an organization to coordinate international aid of Turkey, had difficulties executing the functional and effective job, and hence forced to join Prime Minister’s office with the amendment in May 1999. After this change, TİKA, which was not very effective between 1999 and 2002, has started to increase its effectiveness at the international level since 2003. TİKA implemented 2,240 projects in the first 10 years between 1992 and 2002 and increased this number to over 20 thousand in the period covering 2003-2017. In 2002, it completed only 360 projects around the world but in 2017 this number exceeded 2000 (Faaliyet Raporu, 2017, 2018: 26).

In addition to that, the foreign aid region, which was based in Central Asia and the Balkans in the 90s, started to cover other regions like the Middle East and Africa in the 2000s. The provided assistance includes many economic, administrative, cultural and social activities such as education, health, water and sanitation, agriculture, animal husbandry, tourism, forestry, informatics, vocational training, restoration, military, technical and technological assistance, infrastructure services and protection of cultural heritage.

Graphic 1: Distribution of Turkey's Development Assistance by Regions (%)

Source: Compiled from TİKA Faaliyet Raporları 2004-2018

While about 80% of the projects finished between the years of 1992 and 2003 were about Central Asia and the Caucasus region, where Turkey has historic, geographical, ethnic and cultural bonds, this number decreased to 36% in 2010 and later to 11.3% in 2018. Furthermore, assistance to countries in the Balkans and Eastern Europe did not change much in proportion. In 2004, it was around 30%, while in 2018 that was around 23%. However, there have been remarkable changes in Turkey's assistance to the Middle East and Africa. In fact, the aid provided to these regions was around 7% in 2004, 15% in 2008, 31% in 2010, 55% in 2013 and 30% in 2018 (Faaliyet Raporu, 2004-2018).

Project and program support, technical cooperation, scholarship, refugee support and emergency aid are provided to these regions in the form of "bilateral aid". In other words, Turkey, instead of being included in multilateral aid through organizations such as IMF, UN, WB, directly carried out the assistance through its institutions. This approach is also welcomed by the countries receiving the aid, as it can be seen from the following statements of Somali President Hassan Sheikh Mahmoud and Mogadishu Mayor Mohammed Nour:

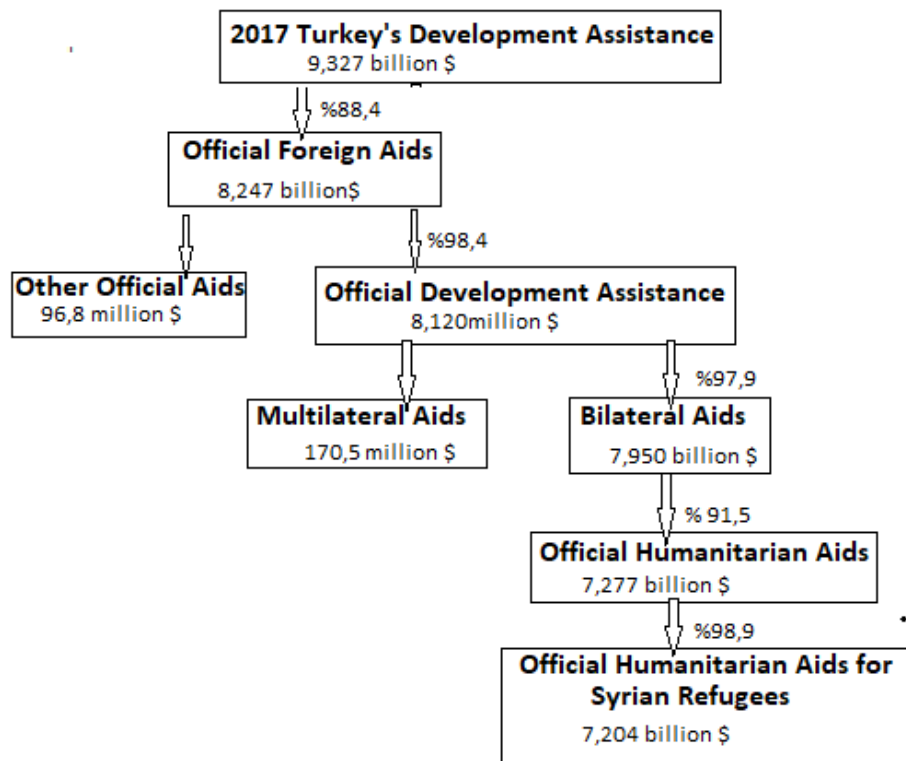
If we were to ask for computers from the UN, it would take months to procure it and they would require many conditions. They would spend \$ 50,000 on a \$ 7,000 equipment. But if we were to request it from Turkey, it will be delivered to us in following week... Turkish model in Somalia is quite clear. They say "in Somalia we want to do this", and they do it ... From prime minister to other ministers, they come and monitor their projects... Today, thanks to Turkey, Mogadishu is cleaner... (Haşimi, 2014: 127-128).

Table 1: Turkey's Foreign Aid (Million Dolar)

Years	2004	2008	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Total Foreign Aid	1,128	1,576	1,718	2,363	3,436	4,347	6,403	5,104	7,943	9,327	8,432
Humanitarian Aid	179	31	148	264	1,039	1,629	2,416	2,737	5,865	7,277	7,351

Source: Compiled from TİKA Faaliyet Raporları 2004-2018

According to Table 1, when the total development assistance is analyzed, there had been a gradual increase between 2004 and 2010, but since 2010, foreign aid has leaped. In this context, development assistance, which was 1.7 billion dollars in 2010, increased to 9.3 billion dollars in 2017. The main reason behind this rapid increase is humanitarian aid, which has a share of \$ 7.2 billion in development assistance. Since demonstrations in 2011 turned into a civil war in Syria and caused a large influx of refugees into Turkey, Turkey's amount of humanitarian aid had a rapid increase. As of 2019, when 3.5 million Syrians living in Turkey is considered, the cause of this increase is clearly understood.

Figure 1: Official Development Assistance of Turkey in 2017

Source: TİKA Türkiye Kalkınma Yardımları Raporu 2017, 2018

According to Table 1 and Figure 1, the primary element behind the rapid increase in foreign aid is emergency humanitarian aid to be made within the scope of Turkey's bilateral aid. For example, the “bilateral aid” granted in 2013 has a share of 95.5% and 97.9% in 2017 in total official development aid (Faaliyet Raporu, 2017, 2018: 11). In fact, the share of emergency humanitarian aid in “bilateral aid” was 68% in 2014, 71% in 2015, 93% in 2016 and 91% in 2017. The point that should be mentioned here is that the humanitarian aid for Syrian refugees has a great weight in the overall sum. 94% of emergency humanitarian aid in 2014, 98% of aid in 2015 and 98.9% of aid in 2016 and 2017 were spent on Syrian refugees (Turhan, 2021: 5; TİKA Development Reports, 2014-2017). These ratios also show that the biggest factor behind the rapid growth experienced in Turkey's foreign aid after 2010 is an aid to Syrian refugees.

However, it should be noted here that although Turkey's development assistance program aligned with "zero problems" or "interdependence" foreign policy principles, in the long run it is far from a content aimed at protecting Turkey's economic interests (Apaydin, 2012: 277). There is no concrete evidence that Turkey focuses on the rich underground resources in the countries where the assistance received or removing those resources and putting those to use following Turkey's economic interests (Haussman, 2014: 10). This assistance through TİKA takes steps to develop joint country-centred, long-term investments and economic, social and political cooperation between the two sides.

Nevertheless, the lack of medium and long-term strategic plans and programs to be created on the effectiveness and efficiency of foreign assistance of TİKA is adversely affecting the effectiveness of Turkey's foreign assistance. As it is formally stated, there is development cooperation focused on the demands of the partners and the other parties. Consequently, executed projects of Turkey are emerging as a much smaller part of the larger programs. Despite the rapid increase in Turkey's total development assistance, as shown in Table 1, it stems from the increase in the amount of humanitarian aid.

4. PURPOSE OF TURKEY'S DEVELOPMENT ASSISTANCE POLICY

The primary goal of Turkey's foreign policy is to promote peace and stability in neighbouring countries and the neighbouring region. In this regard, Turkey, to expand its sphere of influence in the 2000s, used a policy highlighting the soft power of public diplomacy. Therefore, the examination of the impact of Turkey's aid and its target should be evaluated in two categories; emergency humanitarian aid and development assistance.

Implemented official development assistance, such as infrastructure, airports, hospitals, social facilities, roads or many other projects could benefit Turkey timely and concrete manner. A corresponding link can be established between those projects and economic cooperation. This link can be observed when trade relations between Turkey and countries, where TIKA projects intensively carried out between the years 2003 and 2018 were examined. Besides, the countries where the branches of TIKA are concentrated in the first striking evidence that Turkey's aid is concentrated in the region that Turkey is trying to increase relationships or create a leadership over the years. In other words, Turkish foreign policy and foreign aid geography have diversified and expanded simultaneously.

Although previously Turkish foreign aid was focused on Central Asia and the Balkans, now it is targeting the Middle East and Africa along with, wide geographical area, including some of the regions such as Latin America and South-East Asia. Having 12 of the 60 PCOs in the Balkans and Eastern Europe, 32 in the Middle East and Africa, 7 in the Caucasus and Central Asia, and 9 in other regions (<http://www.tika.gov.tr/koordinatorklukler/3>, March 3, 2019) show a similar pattern with Turkey's increased foreign trade volume in these regions after 2003.

Figure 2: Overseas Offices of TIKA (2004-2018)



Source: Compiled from TİKA Faaliyet Raporu 2018, 2019: 18-19

Trade intensity in those countries where Turkey intensified its foreign aid is emerging a similar outlook to the increase in TIKA's project in those countries. Exports and imports, which have been relatively low in 2003 with these countries, have started to grow since then. In this increase, the highest number and ratio was achieved in the Middle East and African countries. To prepare foundations for economic relationships, Turkey proclaimed 2005 as the Year of Africa, as well as increased activities in Africa through both TIKA PCO's and by opening new diplomatic missions. No doubt, foreign policies which were implemented by the AK Party government and Turkey's TIKA's activities are behind the increase in trade that has been made in these regions.

Table 2: Trade Statistics between Turkey and the Countries Where TİKA PCOs are Present (Million \$)

	2002		2018	
	Export	Import	Export	Import
Balkan and Eastern European Countries⁵	1,509	2,029	9,640	7,558
Middle Eastern Countries⁶	2,244	0,764	17,865	5,600
African Countries⁷	1,117	0,929	7,841	3,689
Caucasian and Central Asian Countries⁸	0,733	0,646	5,458	3,888
Other Countries⁹	0,193	0,253	2,057	2,809
Total	5,796	4,621	42,861	23,544

Source: <https://data.tuik.gov.tr/Kategori/GetKategori?p=Dis-Ticaret-104>

According to Table 2, foreign trade with all regions where TİKA PCOs are located has increased significantly. However, these benefits revealed not only a one-way relationship network in favour of Turkey but also increased the exports of the target country to Turkey. Compared to 2002, these increases were approximately 3.5 times higher for Balkan and Eastern European countries, 8 times higher for Middle Eastern countries, 4 times higher for African countries, 6 times higher for Caucasian and Central Asian countries and approximately 10 times higher for other countries. Although not very high value on the numerical level, the increase in proportional terms, indicates that Turkey is not seeking unilateral dependence relations with the countries where the aid occurred.

Similarly, looking at the content of Turkey's assistance in these countries under the "bilateral aid" shows that investments are not made to the sectors that would make target countries of benefits dependent on Turkey or not connected to several conditions to receive assistance. For example, Turkey between the years of 2003 and 2018, built 304 schools covered by foreign aid projects and renovated or equipped 1134 schools. In the health sector, 111 hospitals and health units were built, and 281 hospitals and health units were repaired and equipped. In addition, during this period, 1908 water wells were drilled to provide clean drinking water to the people in need (TİKA Faaliyet Raporları, 2004-2018; TİKA Kalkınma Yardımları Raporları, 2004-2017). In addition, the assistance provided support to students in different fields such as agriculture and animal industry, education, health, tourism and IT.

In terms of emergency humanitarian aid, it can be stated that the Turkish people have a strong tradition stemming from their history and culture. It can be argued that Turkey's Islamic references and cultural values of the needy encourages people in the delivery of necessary assistance and this is the starting point for emergency humanitarian assistance of Turkey. In this context, helping countries that are in a difficult situation due to natural disasters, war, poverty and social conflicts are considered an important humanitarian duty to the Turkish people and institutions through providing international peace. AK Party government is the ruling in Turkey since 2002 and a big part of the decision-making people of it comes from an Islamic tradition and culture. Consequently, Turkey has demonstrated the reflexes, which may be very different from other countries, in the case of a country inhabited by Muslims such as Pakistan or Indonesia. It can be stated that this feature is an important motivation in conveying the opportunities of the AK Party government to the people in need.

Another parameter is the construction of a foreign policy on the "soft power" which reflects the AK Party government's foreign policy philosophy and the use of foreign aid as an economic and political/diplomatic influence tool. Helping many different ethnic and religious regions including Palestine, Somalia, Kosovo, Philippines, Nigeria and Haiti, shows that Turkey is not giving aid only to

⁵ Albania, Bosnia and Herzegovina, Croatia, Montenegro, Kosovo, Macedonia, Hungary, Romania, Ukraine, Serbia and Moldova.

⁶ Palestine, Israel, Egypt, Lebanon, Yemen, Jordan, Iraq.

⁷ Algeria, Djibouti, Chad, Ethiopia, Gambia, Guinea, Republic of South Africa, Cameroon, Kenya, Union of Comoros, Libya, Madagascar, Mali, Mozambique, Namibia, Niger, Nigeria, Sudan, South Sudan, Senegal, Somalia, Tunisia, Tanzania, Uganda.

⁸ Azerbaijan, Georgia, Kazakhstan, Kyrgyzstan, Uzbekistan, Tajikistan and Turkmenistan.

⁹ Afghanistan, Pakistan, Myanmar, Bangladesh, Philippines, Mexico, Colombia.

countries that saw near or around its close, in contrast, it is helping only with humanitarian concerns (Turhan, 2021: 1-15). However, hopes that through these grants Turkish “influence” in this geography would increase, show that these aids are done not only to reduce the humanitarian concerns, but also to bring economic and diplomatic achievements. Mesut Özcan who served as the advisor to the Minister of Foreign Affairs Ahmet Davutoğlu on the subject and also served as the Vice President of the Center for Strategic Studies at the Ministry of Foreign Affairs, cited foreign aid as an instrument of economic foreign policy and he evaluated the humanitarian assistance of TİKA, Turkish Red Crescent, Disaster and Emergency Management Presidency (AFAD) and other Non-Governmental Organizations (NGO) among these tools. Furthermore, Özcan indicated that the amount of aid for Syrian people is quite high, and the aid to many countries helps Turkey to gain efficiency in different geographies to build better trade relations and find support in the international arena (Uğur, 2013: 34).

In addition, Turkey's foreign aid, as will be apparent from the above explanation, is part of a new pro-active foreign policy and development assistance expands the soft power of Turkey. At this point, it can be stated that development assistance serves to realize zero problem policy. Besides, as expressed by Serdar Cam, president of TİKA, development assistance demonstrates that Turkey is a global player in the international arena and contribute to increasing its visibility and acceptability of it (Haussman, 2014).

5. CONCLUSION

Global change and increasing sense of responsibility to contribute to world peace through sustainable development and promotion of stability in the global development cooperation have led to the emergence of Turkey as a dynamic actor. Turkey, similar to its locally and globally growing political influence, had a growing economy in the last seventeen years, involved in many problems in the world's various regions and began to assist a large number of countries. This assistance takes place in a manner consistent with the foreign policy, the direction of the economy and active foreign policy objectives of Turkey.

It is difficult to say that the aid given before and after 2000 was given only with humanitarian concerns. Especially in the 1990s, assistance towards Central Asia was carried out as a manifestation of the policy to impose Turkey's existence in the region as a leader to the newly independent Turkish Republics. Thus, Turkey desired to come forward to control the region economically and politically through foreign aid. In this sense, it could be stated that Turkey tried to create a dependent relationship with Central Asian countries during the 1990s. Since the 2000s, based on the new foreign policy, Turkey aimed to highlight the soft power across a wide geographic area including the Caucasus, the Balkans, Middle East and Africa. In this context, the aid given to the mentioned regions is not given with certain conditions requested by the USA from Malawi or the EU from Zimbabwe. Aid without any condition contributes to the positive development of economic, political and commercial relations. In this sense, if it is necessary to conceptualize the current situation created by foreign aid, it is possible to express it as “interdependence” rather than “dependency”.

Also contrary to the opinions highlighted in the theoretical part, Turkey is not benefiting enormously from the resources of the least developed countries. Consequently, Turkey did not receive a revolt against the assistance policy. On the contrary, support is provided for the training of students in many fields, particularly in education, health, agriculture, trade, technical, technological or military fields, and an approach is taken to meet the needs of that country in the short, medium and long term. This aid policy does not constitute a unilateral dependency network as it does not aim to interfere with the internal political structure of the aid receiving country or government policies.

On the other hand, being the most generous country in the humanitarian aid in international platforms, should not mean that Turkey ensures the maximum benefit from this assistance. In addition to that high amount of Turkish aid should not mean that its recipient countries become more dependent on Turkey. Yet Turkey is still a country that continues to receive development aid¹⁰ and a large part of the aid especially the amount spent on Syrian refugees is emergency humanitarian aid. In other

¹⁰ Turkey received approximately \$ 9 billion in development assistance between 2010-2014 (Doğan, 2016: 386).

words, the conditions of Turkey have made it the most helpful country in the world. Moreover, these are not development assistance but rather humanitarian aid.

Ultimately, sending foreign aid is a demonstration of power and evidence of purposeful power. This showdown against the foreign countries can also open up a space for manoeuvre to the government through strategic discourses and behaviours in domestic politics. One of the main motivations in foreign aid is to show how sensitive the donor country is, how responsible for global problems and can cope with such problems. In this sense, especially the developed and rising powers attribute great importance to humanitarian aid. Humanitarian aid provides an important opportunity with both to show that these countries share global responsibility and to show their potential. Hence, since Turkey has put itself the objective of becoming a global actor, it gives a hand to countries in need of assistance.

Discussing the return of the aid, it can be said that assisting in many areas including urgent humanitarian needs, infrastructure and functioning of the institutions of the health services, in other words, pursuing a "value-based" foreign aid, has contributed to conducting Turkey's soft power foreign policy. Nevertheless, it is difficult to say that these aids are purely humanitarian and not economic or political. Because although some aid (such as emergency aid) is provided solely for humanitarian needs, no country has ever seen long-term assistance to the other without expecting some benefits for itself. Help is also often used to gain new markets in developing countries to sustain the growing economy of Turkey. In particular, despite the prominence of the human dimension in aid to Africa, in the long run, it will serve Turkey's economic interests and its idea to increase the impact in these areas, proving that foreign aid is not made only by humanitarian concerns.

Ethics Statement: *In this study, no method requiring the permission of the "Ethics Committee" was used.*

Etik Beyan: *Bu çalışmada "Etik Kurul" izini alınmasını gerektiren bir yöntem kullanılmamıştır.*

REFERENCES

- Addison, T., & Tarp, F. (2015). Aid policy and the macroeconomic, management of mid. *World Development*, 69, 1-5. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2014.02.009>
- Akçay, E. (2012). *Bir dış politika enstrümanı olarak Türk dış yardımları*. Turgut Özal Üniversitesi Yayınları.
- Aluko, F., & Arowolo, D. (2010). Foreign aid, the third World's debt crisis and the implication for economic development: The Nigerian experience. *African Journal of Political Science and International Relations*, 4(4), 120-127. <http://www.academicjournals.org/ajpsir>
- Amin, S. (1973). *Unequal development: An essay on the social formations of peripheral capitalism*. B. Pearce (Çev.), England, The Harvester Press, 246-260.
- Apaydin, F. (2012). Overseas development aid across the global South: Lessons from the Turkish experience in Sub-Saharan Africa and Central Asia. *European Journal of Development Research*, 24(2), 261-282. <https://doi.org/10.1057/ejdr.2012.5>
- Asiedu, E. (2014). Does foreign aid in education promote economic growth? Evidence from Sub-Saharan Africa. *Journal of African Development*, 16(1), 37-59. <https://www.jstor.org/stable/10.5325/jafrideve.16.1.0037>
- Asiedu, E., & Nandwa, B. (2007). On the impact of foreign aid in education on growth: How relevant is heterogeneity of aid flows and heterogeneity of aid recipients? *Review of World Economics*, 143(4), February, 631-649. <https://doi.org/10.1007/s10290-007-0125-9>
- Asongu, S., & Jellal, M. (2016). Foreign aid fiscal policy: Theory and evidence. *Comparative Economic Studies*, 58, 279-314. <https://doi.org/10.2139/ssrn.2741431>
- Asongu, S., & Nwachukwu, J. C. (2016). Foreign aid and governance in Africa. *International Review of Applied Economics*, 30(1), 69-88. <https://impra.ub.uni-muenchen.de/71789/>

- BAE'den Mısır'a 3 milyar dolar destek. (18 Temmuz 2013). Dünya Gazetesi. <http://www.dunya.com/baeden-misira-3-milyar-dolar-destek-198257h.htm>
- Balcı, A. (2013). *Türkiye dış politikası, ilkeler, aktörler, uygulamalar*. Etkileşim Yayınları.
- Balcı, A., & Yeşiltaş, M. (2006). Bir dış politika aracı olarak dış yardımların kullanılması: Japonya örneği. *Uluslararası İlişkiler*, 2(8), 167-198. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/uidergisi/issue/39249/462213>
- Boone, P. (1996). Politics and the effectiveness of foreign aid. *European Economic Review*, 40(2), 289-329. [https://doi.org/10.1016/0014-2921\(95\)00127-1](https://doi.org/10.1016/0014-2921(95)00127-1)
- Brautigam, B. A., & Knack, S. (2004). Foreign aid, institutions and governance in Sub-Saharan Africa. *Economic Development and Cultural Change*, 52(2), 255-285. <https://doi.org/10.1086/380592>
- Brempong, K. G., & Racine, J. (2014). Aid and economic growth: A robust approach. *Journal of African Development*, 16(1), 465-480 <https://doi.org/10.1080/09638190802464974>
- Burnside, C., & Dollar, D. (2000). Aid, policies and growth. *American Economic Review*, 90(4), 847-868. <https://doi.org/10.1596/1813-9450-1777>
- Clemens, M. A., Radelet, S., & Bhavnani, R. R. (2004). *Counting chickens when they hatch: The short-term effect of aid on growth*. Center for Global Development Working Paper, 44. (July 12). <https://doi.org/10.2139/ssrn.567241>
- Çevik, S. B. (2016). Turkey's state based foreign aid: Narrating 'Turkey's story'. *Rising Powers Quarterly*, 1(2), 55-67. <https://risingpowersproject.com/wp-content/uploads/2016/12/vol1.2-Senem-Cevik.pdf>
- Davutoğlu, A. (2008a). *Stratejik derinlik, Türkiye'nin uluslararası konumu* (26. Baskı). Küre Yayınları.
- Davutoğlu, A. (2008b). Turkey's foreign policy vision: An assessment of 2007. *Insight Turkey*, 10(1), 77-96. <http://file.setav.org/Files/Pdf/ahmet-davutoglu-turkeys-foreign-policy-vision-an-assessment-of-2007.pdf>
- Davutoğlu, A. (2010a). Fostering a culture of harmony. *Russia in Global Affairs*, http://eng.globalaffairs.ru/number/n_14784
- Davutoğlu, A. (2010b). Turkey's zero-problems foreign policy. *Foreignpolicy*, http://www.foreignpolicy.com/articles/2010/05/20/turkeys_zero_problems_foreign_policy
- Dobb, M. (1981). *Kapitalizm sosyalizm az gelişmiş ülkeler ve iktisadi kalkınma*. M. Selik (Çev.), Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Yayınları, 464, 123-124.
- Doğan, S. (2016). Türkiye'nin geniş Orta Asya coğrafyasına yönelik insani diplomasi ve dış yardım faaliyetleri: Afganistan örneği. E. Akıllı (Ed.), *Türkiye'de ve Dünyada dış yardımlar* (ss. 378-402), Nobel Yayınevi.
- Easterly, W. (2003). Can foreign aid buy growth? *Journal of Economic Perspectives*, 17(3), 46. <https://pubs.aeaweb.org/doi/pdfplus/10.1257/089533003769204344>
- Frank, A. G. (1967). *Crisis in the third World*. Holmes & Meier Publishers.
- Ghura, D., Muhlisen, M., Nord, R., Hadjimichael, M. T., & Ucer, E. M. (1995). *Sub-Saharan Africa: growth, savings and investment*. 1986-93. IMF Occasional, 118, Washington DC, <https://doi.org/10.5089/9781557754585.084>
- Gomanee, K., Morrissey, O., Mosley, P., & Verschoor, J. A. J. (2003). *Aid, pro-poor government spending and welfare*. CREDIT Working paper 03/01, February, 1-41. <https://doi.org/10.2139/ssrn.412244>

- Gök, G. O., & Dal, E. P. (2016). Understanding Turkey's emerging 'civillian' foreign policy role in the 2000s through development cooperation in the Africa. *Perception*, Autumn-Winter, 21(3-4), 67-100. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/perception/issue/48957/624575>
- Gukurume, S. (2012). Interrogating foreign aid and sustainable development conundrum in African countries: A Zimbabwe experience of debt trap and service delivery. *International Journal of Politics and Good Governance*, Quarter IV, 3(3.4), 1-20. <http://onlineresearchjournals.com/ijopagg/art/111.pdf>
- Gül, A. (1997). Türkiye'nin Türk dünyasıyla ilişkilerine genel bir bakış. *Yeni Türkiye, Türk Dünyası Özel Sayısı*, 1(15), 698-700.
- Hansen, H., & Tarp, F. (2001). Aid and growth regressions. *Journal of Development Economics*, 64(2), 547-570. <https://web.econ.ku.dk/ftarp/workingpapers/docs/aid%20and%20growth%20regressions.pdf>
- Haşimi, C. (2014). Turkey's humanitarian diplomacy and development cooperation. *Insight Turkey*, 16(1), 127-145. <https://www.insightturkey.com/file/381/turkeys-humanitarian-diplomacy-and-development-cooperation-winter-2014-vol16-no1>
- Hausman, J. (2014). *Turkey as a donor country and potential partner in triangular cooperation*. German Development Institute.
- Kabonga, I. (2015). *Impact of donor aid on socio-economic development: A case of Chegutu district* [Unpublished Masters Dissertation, Midlands State University], Gweru.
- Kabonga, I. (2017). Dependency theory and donor aid: A critical analysis. *Journal of Development Studies*, August, 1-11. <https://doi.org/10.25159/0304-615X/1096>
- Karagöz, F. (2010). Yoksulluk tuzağı ve dış yardım: Eleştirel bir yaklaşım. *Sosyal Bilimler Dergisi*, 4, 1-13. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/iusosbil/issue/9497/118634>
- Kardaş, Ş. (2013). *From zero problems to leading the change: Making sense of transformation in Turkey's regional policy*. International Policy and Leadership Institute, Turkey Policy Brief Series 5.
- Kardaş, T., & Erdağ, R. (2012). Bir dış politika aracı olarak TİKA. *Akademik İncelemeler Dergisi*, 7(1), 167-194. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/akademikincelemeler/issue/1547/19005>
- Kargbo, P. M. & Kunal, S. (2014). Aid categories that foster pro-poor growth: The case of Sierra Leone. *African Development Review*, 26(2), 416-429. <https://doi.org/10.1111/1467-8268.12101>
- Kirişçi, K. (2009). The transformation of Turkish foreign policy: The rise of the trading state. *New Perspectives on Turkey*, 40, 29-57. <https://doi.org/10.1017/S0896634600005203>
- Kuada, J. (2015). *Private enterprise-led economic development in Sub-Saharan Africa the human side of growth* (1st Edition). Palgrave Macmillan.
- Levy, V. (1988). Aid and growth in Sub-Saharan Africa: The recent experience. *European Economic Review*, 32, 1777-1795. [https://doi.org/10.1016/0014-2921\(88\)90085-2](https://doi.org/10.1016/0014-2921(88)90085-2)
- Matunhu, J. (2011). A critique of modernization and dependency theories in Africa: Critical Assessment. *African Journal of History and Culture*, 3(5), 65-72. <http://www.academicjournals.org/AJHC>
- Minou, C., & Reddy, S. G. (2010). Development aid and economic growth: A positive long-run relation. *The Quarterly Review of Economics and Finance*, 50(1), 27-39. <https://doi.org/10.1016/j.qref.2009.10.004>
- Mitra, R., Hossain, S., & Hossain, I. (2015). Aid and per-capita economic growth in Asia: A panel cointegration tests. *Economics Bulletin*, 35(3), 1693-1699. <http://www.accessecon.com/Pubs/EB/2015/Volume35/EB-15-V35-I3-P172.pdf>

- Mosley, P., Hudson, M., & Horrel, S. (1992). Aid, the public sector and the market in less developed countries: a return to the scene of crime. *Journal of International Development*, 4(2), 139-150. <https://doi.org/10.1002/jid.3380040204>
- Moyo, L., & Mafuso, L. T. (2017). The effectiveness of foreign aid on economic development in developing countries: A case of Zimbabwe (1980-2000). *Journal of Social Sciences*, 52(1-3), 173-187. <https://doi.org/10.1080/09718923.2017.1305554>
- Murphy, T. & Sazak, O. (2012). *Turkey's civilian capacity in post-conflict reconstruction*. İstanbul Policy Center, Sabancı University.
- Özkan, M. (2017). The Turkish way of doing development aid?: An analysis from the Somali laboratory. In I. Bergamaschi, P. Moore, & A. B. Tickner (Eds.), *South- South cooperation beyond the myths, rising donors, new aid practises?* (pp. 59-78). Palgrave Macmillian.
- Özlem, K. (2014). Soğuk savaş sonrası dönemde ABD'nin ve Türkiye'nin Balkanlar politikalarının Bosna Hersek, Kosova ve Makedonya krizleri örneğinde incelenmesi. *Balkan Araştırma Enstitüsü Dergisi*, 1(1), 23-40. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/baed/issue/34531/381500>
- Pedersen, K. R. (1996). Aid, investment and incentives. *Scandinavian Journal of Economics*, 98(3), 423-438. <https://doi.org/10.2307/3440735>
- Pulat A., Akdoğan İ., & Küpeli M. Ş. (2021). Suudi Arabistan-İran bölgesel rekabetinde Suudi dış yardımlarının siyasi etkinliği (2010-2020). *Uluslararası İlişkiler*, Çevrimiçi Erken Yayım, 5 Nisan, 1-17. <https://doi.org/10.33458/uidergisi.912054>
- Rodney, W. (1972). *How Europe underdeveloped Africa*. Tanzanian Publishing House.
- Solmaz, E. (2008). İktisadi Kalkınma kuramlarının yoksulluk konusuna yaklaşımlarına eleştirel bir bakış. *Mevzuat Dergisi*, 11(132). <https://www.mevzuatdergisi.com/2008/12a/01.htm>
- Tarnoff, C., & Lason M. L. (2012). Foreign aid: An introduction to U.S. programs and policy. *Congressional Research Service*, 20 April, 1-38. <https://fas.org/sgp/crs/row/R40213.pdf>
- The United Nations, *Millennium Summit* (6-8 September 2000). https://www.un.org/en/events/pastevents/millennium_summit.shtml
- TİKA faaliyet raporları 2004-2018. https://www.tika.gov.tr/tr/yayin/liste/tika_faaliyet_raporlari-2
- TİKA faaliyet raporu 2004. (2005). https://www.tika.gov.tr/upload/2017/YAYINLAR/Faaliyet%20Raporlar%C4%B1/2004/2004%20TIKA_Faaliyet.pdf
- TİKA faaliyet raporu 2005. (2006). https://www.tika.gov.tr/upload/2017/YAYINLAR/Faaliyet%20Raporlar%C4%B1/2005/TIKA_Faaliyet2005.pdf
- TİKA faaliyet raporu 2007. (2008). <https://www.tika.gov.tr/upload/2017/YAYINLAR/Faaliyet%20Raporlar%C4%B1/2007/rapor2007.pdf>
- TİKA faaliyet raporu 2008. (2009). https://www.tika.gov.tr/upload/2017/YAYINLAR/Faaliyet%20Raporlar%C4%B1/2008/2008F_AALIYETRAPORU.pdf
- TİKA faaliyet raporu 2014. (2015). <https://www.tika.gov.tr/upload/2016/Prestij%20Eserler/Faaliyet%20Raporu%202014.pdf>
- TİKA faaliyet raporu 2015. (2016). <https://www.tika.gov.tr/upload/2017/05/Faaliyet%20Raporu%202015/2015%20Faaliyet%20Raporu.pdf>

- TİKA faaliyet raporu 2016. (2017). https://www.tika.gov.tr/upload/2017/03/2016%20IdareFaaliyetRaporu/%C4%B0dare%20Rapor_2016_WebFormati.pdf
- TİKA faaliyet raporu 2017. (2018). <https://www.tika.gov.tr/upload/2018/2017%20Faaliyet%20Raporu/T%C4%B0KA%20Faaliyet%20Raporu%202017.pdf>
- TİKA faaliyet raporu 2018. (2019). <https://www.tika.gov.tr/upload/2019/Faaliyet%20Raporu%202018/TikaFaaliyetWeb.pdf>
- TİKA Türkiye kalkınma yardımları raporu 2015. (2016). [https://www.tika.gov.tr/upload/2017/YAYINLAR/TKYR%202015/TKYR_2015%20\(1\).pdf](https://www.tika.gov.tr/upload/2017/YAYINLAR/TKYR%202015/TKYR_2015%20(1).pdf)
- TİKA Türkiye kalkınma yardımları raporu 2016. (2017). <https://www.tika.gov.tr/upload/2017/YAYINLAR/Faaliyet%20Raporlar%C4%B1/2016/T%C3%BCrkiye%20Kalk%C4%B1nma%20Yard%C4%B1mlar%C4%B1%20Raporu%202016.pdf>
- TİKA Türkiye kalkınma yardımları raporu 2017. (2018). <https://www.tika.gov.tr/upload/2018/2017%20Kalk%C4%B1nma%20Yard%C4%B1mlar%C4%B1%20Raporu/Kalkinma2017Web.pdf>
- TİKA Türkiye kalkınma yardımları raporu 2018. (2019). <https://www.tika.gov.tr/upload/2020/02/kyk%202018/TurkiyeKalkinma2018Web.pdf>
- Turhan, Y. (2021). Turkey's foreign aid to Africa: An analysis of the post July 15 Era, *Journal of Balkan and Near Eastern Studies*, 1-15. <https://doi.org/10.1080/19448953.2021.1935080>
- Turkey-financial assistance under ipa II, https://ec.europa.eu/neighbourhood-enlargement/instruments/funding-by-country/turkey_en
- Türkiye Cumhuriyeti Dışişleri Bakanlığı Türkiye-Afrika ilişkileri. www.mfa.gov.tr/turkiye-afrika-iliskileri.tr.mfa
- Türkiye İstatistik Kurumu. <https://data.tuik.gov.tr/Kategori/GetKategori?p=Dis-Ticaret-104>
- Türkiye İstatistik Kurumu. Ülkelere göre yıllık ihracat 1995-2019. <http://www.tuik.gov.tr/UstMenu.do?metod=temelist>
- Uğur, M. (2013). Türk dış politikasının değerlendirilmesi. *Bilim Sanat Vakfı Bülteni*, 25(83), (Eylül-Aralık). https://www.bisav.org.tr/Bulten/202/1231/2013_turk_dis_politikasi_degerlendirmesi
- Yiew, T. H., & Lau E. (2018). Does foreign aid contributes to or impeded economic growth. *Journal of International Studies*, 11(3), 21-30. https://www.jois.eu/files/2_493_Yiew_Lau.pdf

Relationship between Emotional Intelligence and Communication Skills of Healthcare Workers

Sağlık Çalışanlarının Duygusal Zekâ ve İletişim Becerileri Arasındaki İlişki

Necmettin GÜL¹

Abstract

Purpose: The importance of health workers has revealed more with the epidemic process. This process also required healthcare workers to be in contact with more individuals than in the normal process. This study aims to reveal the relationship between emotional intelligence and communication skills of healthcare workers.

Design/Methodology: 150 questionnaires have been applied to healthcare workers by using the “Emotional Intelligence Scale” of Wong and Law (2002) and “Communication Skills Scale-Adult Form” of Korkut-Owen and Demirbaş-Çelik, (2017).

Findings: Reliability, frequency, correlation, and regression analyses have been made via the SPSS statistical program and the outcomes have been interpreted. It is clear that there is a positive and significant relationship between employees’ communication skills and perception of emotional intelligence ($r=0.823$, $p<0.01$) via the Pearson correlation analysis. It is also concluded that there is an effect of emotional intelligence on communication skills ($p<0.05$, $\beta=.823$).

Limitations: The limitations of the study are that the sample only consists of the employees of a private hospital operating in the Mediterranean Region and only includes healthcare professionals.

Originality/Value: A study examining the relationship between emotional intelligence and communication skills of individuals during the recent pandemic process has not been reached. In this respect, the study has an original value in that the emotional intelligence levels of the employees focus on their communication skills in a difficult period such as the pandemic. In addition, several suggestions and implications are also offered for hospital administrators and policymakers in this study.

Keywords: Emotional Intelligence, Communication, Communication Skills

Öz

Amaç: Yaşanılan salgın süreci sağlık çalışanlarının önemi daha çok ortaya çıkarmaktadır. Bu süreç aynı zamanda sağlık çalışanlarının normal süreçten daha fazla sayıda birey ile iletişim halinde olmalarını gerektirmektedir. Bu araştırmanın amacı, sağlık çalışanlarının duygusal zekâ ve iletişim becerileri arasındaki ilişkiyi ortaya koymaktır.

Tasarım/Yöntem: Wong ve Law (2002)’ün “Duygusal Zekâ” ölçeği ile Korkut-Owen ve Demirbaş-Çelik (2017)’in “İletişim Becerileri Ölçeği-Yetişkin Formu” ölçeği kullanılarak sağlık çalışanlarına 150 adet anket uygulanmıştır.

Bulgular: Çalışmada SPSS istatistik programı aracılığı ile elde edilen verilere güvenirlik, frekans, korelasyon ve regresyon analizleri uygulanmıştır. Pearson Korelasyon analizi ile duygusal zekâ algısının ($r=0.823$, $p<0.01$) çalışanların iletişim becerileri ile pozitif ve anlamlı bir ilişkiye sahip olduğu, bununla birlikte duygusal zekanın iletişim becerileri üzerinde pozitif yönde bir etkisi ($p<0.05$, $\beta=.823$) olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Sınırlılıklar: Çalışmanın örnekleminin sadece Akdeniz Bölgesinde faaliyet gösteren bir özel hastane çalışanlarından oluşması ve sadece sağlık çalışanlarını kapsamaması araştırmanın sınırlılıklarını oluşturmaktadır.

Özgünlük/Değer: Son dönemlerde yaşanan salgın sürecinde bireylerin duygusal zekâ ve iletişim becerileri arasındaki ilişkiyi inceleyen bir çalışmaya ulaşılamamıştır. Bu doğrultuda çalışma salgın gibi bir zorlu süreçte çalışanların duygusal zekâ düzeylerinin iletişim becerilerine odaklanması konusunda özgün bir özellik taşımaktadır. Ayrıca bu çalışmada hastane yöneticilerine ve politika yapıcılara yönelik çeşitli öneriler ve çıkarımlar da sunulmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Duygusal Zekâ, İletişim, İletişim Becerileri

¹ Assist. Prof. Dr., Kahramanmaraş Sütçü İmam University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Social Service Department, ngul@ksu.edu.tr, ORCID: 0000-0001-9497-5674

1. INTRODUCTION

In recent years, emotional intelligence and its importance have been accepted by businesses and followed with increasing interest. Likewise, effective communication skills and the issue of increasing these skills are another important issues emphasized by businesses. The health sector, where communication is intense, has an important place among these enterprises (Barut, 2015).

People interact with and affect their environments and are also affected by their environments through communication. Therefore, communication is very important for people who are social beings. Having emotional self-awareness, achievement orientation, social skills, empathy and emotional self-control can be described as emotional intelligence and has an important place in adopting communication skills to maintain a healthy business and social life.

Using emotional intelligence and communication skills is also an important key to success in working life. When emotional intelligence is considered from the point of view of healthcare workers; To establish a good relationship with patients, employees are expected to be individuals who can be aware of and manage their emotions, empathize, have social competence, motivate themselves and patients and communicate effectively, and as a result, have developed emotional intelligence skills (Türken et al., 2016). In addition, the importance of communication skills has increased due to the intense working hours and intense stress of healthcare workers during the covid 19 process.

As it is impossible for us to lead a life without emotions, our emotions have a positive or negative impact on the process of our communication with individuals in our environment. Knowing one's emotions and keeping them under control are believed to allow individuals to have a more successful communication process. This study aims to investigate the relationship between emotional intelligence and communication skills.

2. CONCEPTUAL FRAMEWORK

2.1. Emotional Intelligence

Emotional intelligence has been a popular field of behavioural research that attracts the interest of the academic world, the public and the business world (Anand & Udayasuri, 2010) and in recent years it has received a great deal of scientific interest and become a trending research subject in the literature. Specifically, after the studies proved that emotions contributed to thinking, research about emotional intelligence increased (Aslan & Özata, 2008). Emotional intelligence is conceptualized as individuals' proper awareness of their feelings (Swarnalatha & Sureshkrishna, 2013). As a leadership quality, emotional intelligence competency becomes even more important in enabling individuals to be socially active, and therefore more capable of achieving successful collaborative outcomes (Cole et al., 2016). Goleman (1998) defines emotional intelligence as the ability for recognizing our feelings and those of others to motivate ourselves and manage our emotions and our relationships with others.

Emotional intelligence is a kind of social intelligence that can be described as the ability to observe one's own and others' emotions, distinguish between them, and use the information to guide one's thinking and actions accordingly (Salovey & Mayer, 1990). Goleman (1995) defines emotional intelligence as the "ability to motivate oneself and persist in the face of frustrations, to control impulse and delay gratification, to regulate one's moods and keep distressed from swamping the ability to think, to empathize and to hope". Weisinger (1998) makes a simpler description focusing on the communicative dimension of emotional intelligence, defining it as "the intelligent use of emotions". Tuğrul (1999) defines emotional intelligence as "the ability of recognizing one's own emotions, coping with emotions, self-motivation, empathy and managing relationships".

Emotional intelligence is also a very important concept for success in business life. A manager keeps the spirit of his/her team alive with his/her emotional intelligence and contributes to increasing the business performance of his/her employees by motivating them. Employees with high emotional intelligence tend to increase their loyalty to the institution they work for, provide maximum benefit to the institution, and continuously invest in their career due to positive emotions they feel for the institution. On the other hand, managers with low emotional intelligence destroy team spirit by making

employees feel that they just work for a fee and should only do their jobs which decreases their work performance and motivation by preventing their communication with each other, and thus reducing the productivity and efficiency of the institution (Özbek & Boztepe, 2017). Emotional intelligence is also of great importance in terms of employee retention, organizational communication, workplace security, customer satisfaction, quality, employee turnover, and rapid adaptation of the institution to changes (Codier et al., 2013).

Emotional Intelligence, a book published by Goleman in 1995, has played a great role in the recent emphasis on the concept of emotional intelligence in our modern world. The emotional intelligence model that Goleman developed under the dimension of emotional intelligence and considered as a mixed model like Bar-On was grouped under five categories: Being aware of one's own emotions (self-awareness), controlling one's own emotions (self-regulation), motivating oneself (self-motivation), empathy, and social skills (Rahim et al., 2002). These are accepted as the components of emotional intelligence in the literature.

2.2. Communication Skills

Communication is a process in which the meanings of thoughts, ideas, knowledge, and culture are conveyed using symbols (Tutar & Yılmaz, 2003). Communication, one of the most important needs in human life, is a process of sharing emotions, thoughts, attitudes and behaviours. Symbols and signs that are used in this process may be in written, oral, or non-verbal forms. Sharing various events, situations, information, ideas, or opinions does not only require transferring them to the other party but also receiving and understanding feedback from the other party. This is because both the sender and the receiver must perceive, understand, and interpret the same picture, symbol, shape, etc. to communicate with each other in this process (Şen & Demir, 2009). Although communication skills have a high impact on communication success, they can be defined as sensitivity to verbal and non-verbal messages, listening and reacting to them effectively (Korkut, 2004).

The conditions for communication, which is effective in interpersonal communication and in parallel with emotional intelligence abilities, are to understand the scope and communication of individuals' multi-faceted emotions about a task, relationship, and disagreement; to make a relatively accurate deduction of emotions of others by using both verbal and non-verbal clues; to have access to the dictionary of emotionally charged words and metaphors; to empathize with the problems of others; to have awareness of coping with difficult conditions that affect the results; and to understand and accept that one's on-going verbal and non-verbal behaviours affect other people's reactions towards oneself (Saarni, 2001). Our emotions and thoughts are positively or negatively reflected in the process of communication we have established in our environment.

An ability to manage self-emotions will help individuals to have healthy relationships in their social and professional lives. Managing self-emotions will provide individuals with an ability to use their intellectual intelligence in the face of difficult situations and to control the situations in working life where emotions are intensely experienced. As a result of good management of emotional accumulation, the communication process of an individual will affect the adoption of a conciliatory approach rather than the conception of conflict, and the orientation of the communication process in this way. In this respect, such an action presumably will play a considerably active role in the communication skills of individuals (Pelit et al., 2018). In addition, the emotion management of individuals is more successful with high communication skills.

2.3. Relationship between Emotional Intelligence and Communication Skills

There are several studies, made before covid 19, on the relationship between emotional intelligence and communication skills. In the study by Yousefi (2006), the data illustrated that emotional intelligence was positively associated with communication skills. The study also showed that gender differences in emotional intelligence and communication skills were not significant. Çetinkaya and Alparslan (2011) stated that the impact of empathic sensitivity, one of the sub-dimensions of emotional intelligence, on communication skills was statistically significant. Jorfi (2012) conducted a study with 145 employees of educational institutions in Iran that revealed emotional intelligence had a significant impact on communication skills and stated that managers should pay attention to these two issues. Petrovici and Dobrescu (2014) reported that women has a

higher level of emotional intelligence than men. Jadhav and Gupta (2014) explained the benefits of the relationship between emotional intelligence and communication skills. Barut (2015) reported a significant relationship between emotional intelligence, communication skills, and organizational culture, and found a mediating role of organizational culture in this relationship. Taşhyan et al. (2017) pointed a significant relationship between emotional intelligence, communication skills, and academic success. They also found that emotional management, empathic sensitivity, and the positive use of emotions from emotional intelligence dimensions had a statistically significant effect on communication skills. Gül (2017) found a significant relationship between communication skills and all dimensions consisting of total emotional intelligence. Hendon et al. (2017) determined a significant and positive relationship between emotional intelligence and communication skills. Büyükbeşe et al. (2017) concluded that emotional intelligence has a positive impact on communication skills and individual innovation. Ghasemi et al. (2018) concluded that emotional intelligence and communication skills were closely correlated. In a similar vein, Amini et al. (2018) determined a significant relationship between emotional intelligence and communication skills. Lou and Zhang (2018) revealed statistically significant differences in listening, speaking ability, and relationship establishment dimensions between different genders, and determined a positive correlation between communication skills and emotional intelligence of medical students.

People are greatly impacted by others in terms of having success and happiness in every aspect of life. People who establish good relationships with others are more profitable and happier in every period of their lives. Building good relations with others may refer to (or imply) high emotional intelligence

Emotional intelligence is important for building relationships with other individuals, and communication, which is important for people, starts within the period when individuals try to understand self-emotions. Success in business and social life requires having effective communication skills. Effective communication starts with an individual's self-recognition. Individuals who can know, express, and control their emotions will have no difficulty in having healthy communication while interacting with their environments. Communication is an indispensable necessity in our circles. Communication is an indispensable necessity in our circles as well as a high emotional intelligence about the maturity of self-recognition. Emotional intelligence represents the needs, impulses, and real values that guide one's behaviours, and determines one's relationships with people and success in working life (Güllüce & İşcan, 2010).

Based on the theoretical and empirical literature on the relationship between emotional intelligence and communication skills, the hypothesis created for this study are presented below;

H₁: Emotional intelligence has a significant and positive effect on communication skills.

3. METHOD OF STUDY

This study aims to scrutinize the relationship between emotional intelligence and communication skills. While it is not easy to have good relations with all individuals, some people with communication skills are successful in establishing good relations with others and maintaining the relationships they have established. This suggests that people with good relationships may have high emotional intelligence. Therefore, the investigation of the relationship between emotional intelligence and communication skills will contribute to the literature significantly.

The universe of the research is healthcare workers of a private hospital in the Mediterranean Region. It has been learned that the number of healthcare workers is 243. To determine the number of samples, " $n = N \cdot z^2 \cdot \sigma^2 / (N - 1) \cdot H^2 + z^2 \cdot \sigma^2$ " formula was used (Ural & Kılıç, 2013). In this formula, N is the size of the universe; n: sample size; σ : standard deviation value; H: standard error value; Z: represents the theoretical value corresponding to a certain α significance level. For the universe value of 243 health workers, it was determined that the sample number to be examined in the study should be 149 health workers. A questionnaire was applied to 150 healthcare workers selected by simple random sampling method.

Besides the literature review, we used a survey in the study. Permission for this study was obtained from the Ethics Committee of Kahramanmaraş Sutcu Imam University with the decision

number 3 at the meeting dated 24/03/2021 and numbered 2021/18 of the relevant board. We created the conceptual framework of the survey technique with a literature review. We collected data from 150 people by using surveys. Then reliability, frequency, correlation, and regression analyses were performed using the SPSS statistical program. Finally, the findings were interpreted.

In this study, since the general attitude of emotional intelligence on communication skills was examined, the variables were subjected to one-dimensional analysis.

There are three parts in the survey. The first part includes the questions regarding the participants' demographic characteristics. In the second part, the Communication Skills Scale-Adult Form is used to measure participants' communication skills and the Emotional Intelligence Scale is used to measure the participants' emotional intelligence levels in the third part.

3.1. Communication Skills Scale

In the present study, we used the Communication Skills Scale-Adult Form (Korkut-Owen & Demirbaş-Çelik, 2017), which consisted of 25 questions measuring five dimensions, to measure the participants' communication skills. We assessed communication skills using five items, coded 1= "never" to 5= "always." In line with the hypothesis established for this study, the use of a one-dimensional general scale was preferred. The explained variance value of one dimension was found to be statistically sufficient (explained variance >0,500).

3.2. Emotional Intelligence Scale (WLIES)

The Wong and Law Emotional Intelligence Scale (Wong & Law, 2002), which is made up of 16 questions measuring four dimensions, is used to measure the participants' emotional intelligence. It has 16 items on a 5-point Likert scale from 1 "strongly disagree" to 5 "strongly agree." In line with the hypothesis established for this study, the use of a one-dimensional general scale was preferred. The explained variance value of one dimension was found to be statistically sufficient (explained variance >0,500).

4. FINDINGS

A total of 150 people participated in the current study. Table 1 shows the demographic information about the participants.

Table 1: Frequency Analysis of Demographic Characteristics of Participants

Variable	Frequency	Percent
Age	18-25	21
	26-30	24
	31-35	31
	36-40	15
	41 ≥	59
	Total	150
Cender	Male	75
	Female	75
	Total	150
Marital Status	Single	45
	Married	105
	Total	150
Educational Status	Primary Education	6
	High School	27
	Undergraduate	91
	Master	15
	Doctorate	11
	Total	150
Work Experience (as year)	>1	12
	1-5	26
	6-10	37
	10 >	75
	Total	150
		100,0

In our study, Cronbach's alpha for communication skills was 0.940 and Cronbach's alpha for emotional intelligence was 0.872. Cronbach's alpha demonstrated that the questionnaire was highly reliable. Nunnally (1978) suggested 0.7 to be an acceptable reliability coefficient, however, sometimes the lower ones are also used in the literature.

Table 2: The Relationship between Emotional Intelligence and Communication Skills

	Communication Skills	Emotional Intelligence
Pearson Correlation	1	,823**
Sig. (2-tailed)		,000
N	150	150

** p<0.01

As a result of Pearson's correlation analysis, which was used to find out whether there is a significant relationship between the perception of emotional intelligence and the communication skills of employees, it has been revealed that there is a positive and significant relationship between emotional intelligence and communication skills ($r=0.823$, $p<0.01$). According to Table 2, it can be said that if the employees' emotional intelligence increases, their communication skills will increase.

Table 3: Simple Linear Regression Analysis for Predicting Emotional Intelligence

Variable	B	Std. Error	B	R ²	F	t	P
Emotional Intelligence	,774	,044	,823	,68	309,609	17,596	,000

The dependent variable: Communication Skills

Regression analysis has showed that emotional intelligence has a high and significant effect on communication skills ($R=.82$, $R^2=.68$, $p<0.05$). According to Table 3, emotional intelligence accounted for 68% of the variance in communication skills.

5. CONCLUSION

Individuals, who can control their emotions, understand the emotions of other individuals, can clearly and precisely express themselves and understand what other people say by listening to them carefully for good communication. In this respect, the importance of emotional intelligence is increasing day by day. A person who knows himself/herself, is aware of his/her feelings and thoughts and knows his/her strengths and weaknesses (to be developed), can manage his/her own emotions, thoughts and behaviours and build positive and constructive interpersonal relations. An improved emotional intelligence with an ability to analyze and manage emotions as well as build healthy relationships are key to success in business, social, and private life. They will have a positive impact on developing and improving communication skills in groups in which individuals maintain their existence.

The results were interpreted making the analyses of reliability, frequency, correlation, and regression using the IBM SPSS 21.0 statistical software. As a result of the reliability analysis, Cronbach's alpha was found to be .940 and .872 for the variables of communication skills and emotional intelligence, respectively. These values suggest that the survey has high reliability. Pearson's correlation analysis was conducted to determine whether or not emotional intelligence perception was associated with the communication skills of employees. Accordingly, there was a positive and significant relationship between emotional intelligence perception and communication skills of the employees ($r = 0.823$, $p < 0.01$). Besides, regression analysis was performed to determine whether emotional intelligence perception had an impact on their communication skills. Accordingly, emotional intelligence had an impact on communication skills ($p<0.05$, $\beta=.823$). As a result, the model was found to be significant (Sig: .000, $R^2=.68$, $F=309,609$), which supports other studies (e.g., Alaei, 2018; Amini et al., 2018; Barut, 2015; Büyükbeşe et al., 2017; Çetinkaya & Alparslan, 2011; Ghasemi et al., 2018; Gül, 2017; Hendon et al., 2017; Jorfi, 2012; Lou & Zhang, 2018; Petrovici & Dobrescu, 2014; Taşlıyan et al., 2017; Pelit et al., 2018; Yousefi, 2006). In order to generalize the results of the research, it is important to include samples of different hospital workers in future studies. In addition, it is seen that the organization of various activities that will increase the emotional intelligence of health workers is important for establishing healthier communication and increasing their communication skills. In this context, managers should work in this direction in their institutions.

Ethics Statement: Permission for this study was obtained from the Ethics Committee of Kahramanmaraş Sutcu Imam University with the decision number 3 at the meeting dated 24/03/2021 and numbered 2021/18 of the relevant board. In case of detection of a contrary situation, AKAD Journal has no responsibility and all responsibility belongs to the author of the study.

Etik Beyan: Bu çalışmada kullanılan anket yöntemi için Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi Etik Kurulu'ndan 24/03/2021 tarihli ve 2021/18 nolu toplantısında 3 sıra sayılı kararı ile izin alınmıştır. Aksi bir durumun tespiti halinde AKAD Dergisinin hiçbir sorumluluğu olmayıp, tüm sorumluluk çalışmanın yazarına aittir.

REFERENCES

- Alaei, S. (2018). The relationship between emotional intelligence and communication skills in phd and master's degree students of Islamic Azad University. *SBMU Journals Social Determinants of Health*, 4(2), 100-104. <https://doi.org/10.22037/sdh.v4i2.21762>
- Amini, M., Amini, M., Nabiee, P., & Delavari, S. (2018). The relationship between emotional intelligence and communication skills in healthcare staff. *Shiraz E Medical Journal*, 20(4), 1-3. <https://doi.org/10.5812/semj.80275>
- Anand, R., & Udayasuriyan, G. (2010). Emotional intelligence and its relationship with leadership practices. *International Journal of Business and Management*, 5(2), 65-76. <https://doi.org/10.5539/ijbm.v5n2p65>
- Aslan, S., & Özata, M. (2008). Duygusal zekâ ve tükenmişlik arasındaki ilişkilerin araştırılması: Sağlık çalışanları örneği. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 30, 77-97. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/erciyesiibd/issue/5887/77865>
- Barut, Y. (2015). *The mediating role of organization culture on the relationship between emotional intelligence and communication skills: A sample of health employees who work in bozyak at raining research and city hospitals* (Yayın No.425112) [Doktora Tezi, Yaşar Üniversitesi] Yüksek Öğretim Kurumu Tez Merkezi. <https://tez.yok.gov.tr/UlusalTezMerkezi/tezSorguSonucYeni.jsp>
- Büyükebeşe, T., Direkçi, E., & Erşahan, B. (2017). The impact of university students' emotional intelligence on communication skills and individual innovativeness levels. *Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 7(2), 321-336. <http://iibfdergisi.ksu.edu.tr/tr/download/article-file/395666>
- Codier, E., Freitas, B., & Muneno, L. (2013). Developing emotional intelligence ability in oncology nurses: A clinical rounds approach. *Oncology Nursing Forum*, 40(1), 22-29. <https://doi.org/10.1188/13.ONF.22-29>
- Cole, M. L., Cox, J. D., & Stavros, J. M. (2016). Building collaboration in team through emotional intelligence: Mediation by SOAR (strengths, opportunities, aspirations, and results). *Journal of Management & Organization*, 25(2), 1-21. <https://doi.org/10.1017/jmo.2016.43>
- Çakar, U., & Arbak, Y. (2004). Emotional intelligence: The changing relationship of emotion-intelligence under modern approaches. *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 6(3), 23-48. <https://acikerisim.deu.edu.tr/xmlui/handle/20.500.12397/5536>
- Çetinkaya, Ö., & Alparslan, M. (2011). The effect of emotional intelligence on communication skills: An investigation on university students. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 16(1), 363-377. <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/194529>
- Ghasemi, S., S., Olyaie, N., & Shami, S. (2018). An investigation into the correlation between emotional intelligence and communication skills among nursing students. *Indian Journal of Forensic Medicine & Toxicology*, 12(3), 178-183. <https://doi.org/10.5958/0973-9130.2018.00155.X>

- Goleman, D. (1995). *Duygusal zeka neden IQ'dan daha önemlidir?* (Çev.), B. S. Yüksel. Varlık Yayınları.
- Goleman, D. (1998). *Working with emotional intelligence*. Bantam.
- Gül, E. (2017). *Relationship between emotional intelligence and communication skills: An application* (Yayın No.490521) [Yüksek Lisans Tezi, Beykent Üniversitesi] Yüksek Öğretim Kurumu Tez Merkezi. <https://tez.yok.gov.tr/UlusalTezMerkezi/tezSorguSonucYeni.jsp>
- Güllüce, A. Ç., & İşcan, Ö. F. (2010). The relationship between occupational burnout and emotional intelligence. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 5(2), 7-29. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/oguiibf/issue/56495/785630>
- Hendon, M., Powell, L., & Wimmer, H. (2017). Emotional intelligence and communication levels in information technology professionals. *Science Direct Computers in Human Behavior*, 71, 165-171. <https://doi.org/10.1016/j.chb.2017.01.048>
- Jadhav, T., & Gupta, S. K. (2014). Global communication skills and its relationship with emotional intelligence. *American Journal of Management*, 14(4), 82-88. http://m.www.na-businesspress.com/AJM/JadhavT_Web14_4_.pdf
- Jorfi, H. (2012). Management: A study of organizational culture and the relationship between emotional intelligence and communication effectiveness. *Journal of Management Research*, 4(1), 1-14. <https://doi.org/10.5296/jmr.v4i1.936>
- Korkut, F. (2004). *Okul temelli önleyici rehberlik ve psikolojik danışma*. Anı Yayıncılık.
- Korkut-Owen, F., & Bugay, A. (2014). Developing a communication skills scale: Validity and reliability studies. *Mersin Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 10(2), 51-64. <https://app.trdizin.gov.tr/makale/TVRZNU56ZzRPQT09>
- Korkut-Owen, F., & Demirbaş-Çelik, N. (2017). *Yetişkinlerde kişilik özelliklerine göre iletişim*. I. Uluslararası Akademik Çalışmalar Kongresi'nde Sözlü Sunulan Bildiri. <https://www.inescongress.com>
- Lou, P., & Zhang, L. (2018). *Relationship between communication skills and emotional intelligence among medical students*. 3rd Asia-Pacific Electronics and Electrical Engineering Conference (pp. 222-228).
- Nunnally, J. (1978). *Psychometric theory*. McGraw-Hill.
- Özbek, A., & Boztepe, Z. (2017). The relationship between emotional intelligence and organizational commitment with career expectations in business life: Primary school teachers health and social support fund. *Kırıkkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 7(1), 183-196. <https://dergipark.org.tr/en/download/article-file/274034>
- Pelit, E., Karaçor, M., & Kılıç, İ. (2018). The effect of emotional intelligence on communication skills: A study on tourism students. *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 20(1), 85-107. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/deusosbil/issue/36903/279686>
- Petrovici, A., & Dobrescu, T. (2014). The role of emotional intelligence in building interpersonal communication skills. *Social and Behavioral Sciences*, 116, 1405-1410. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2014.01.406>
- Rahim, M., Psenicka, C., Polychroniou, P., Zhao, J. H., Yu, C. S., Anita C. K., & Ferdausy, S. (2002). A model of emotional intelligence and conflict management strategies: A study in seven countries. *The International Journal of Organizational Analysis*, 10(4), 302-326. <https://doi.org/10.1108/eb028955>
- Saarni, C. (2001). Epilogue: Emotion communication and relationship context. *International Journal of Behavioral Development*, 25(2), 354-356. <https://doi.org/10.1080/01650250143000094>
- Salovey, P., & Mayer, J. D. (1990). Emotional intelligence. *SAGE Journals Imagination, Cognition and Personality*, 9(3), 185-211. <https://doi.org/10.2190/DUGG-P24E-52WK-6CDG>

- Swarnalatha, C., & Sureshkrishna, G. (2013). Emotional intelligence and job satisfaction: A study among employees of automotive industries in India. *International Business Management*, 7(1), 46-49. <http://docsdrive.com/pdfs/medwelljournals/ibm/2013/46-49.pdf>
- Şen-Demir, Ş., & Demir, M. (2009). The role of emotional intelligence in organizational communication: A research in hospitality enterprises. *Selçuk İletişim* 6(1), 67-77. <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/177855>
- Taşlıyan, M., Hırlak, B., & Harbalıoğlu, M. (2017). The relationship between emotional intelligence, communication skills and academic achievement: An application on university students. *Assam Uluslararası Hakemli Dergi*, 2(3), 45-58. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/assam/issue/32282/358459>
- Tuğrul, C. (1999). Duygusal zeka. *Klinik Psikiyatri*, 1, 12-20. https://jag.journalagent.com/kpd/pdfs/KPD_2_1_12_20.pdf
- Tutar, H., & Yılmaz, M. K. (2003). *Genel iletişim*. Nobel Yayıncılık.
- Türken, H., Begüm, E. S., & Çalım, S. İ. (2016). Öğrenci ebelerin duygusal zekaları ile iletişim becerileri arasındaki ilişki. *Celal Bayar Üniversitesi Sağlık Bilimleri Enstitüsü Dergisi*, 3(4), 447-452. <https://dergipark.org.tr/en/download/article-file/261506>
- Ural, A., & Kılıç, İ. (2013). *Bilimsel araştırma süreci ve SPSS ile veri analizi*. Detay Yayıncılık.
- Weisinger, H. (1998). *Emotional intelligence at work*. Jossey-Bass.
- Wong, C., & Law, K. S. (2002). The effects of leader and follower emotion intelligence on performance and attitude: An exploratory study. *The Leadership Quarterly*, 13(3), 243-274. [https://doi.org/10.1016/S1048-9843\(02\)00099-1](https://doi.org/10.1016/S1048-9843(02)00099-1)
- Yousefi, F. (2006). The relationship between emotional intelligence and communication skills in university students. *Journal of Iranian Psychologists*, 3(9), 5-13. <https://www.sid.ir/en/journal/ViewPaper.aspx?id=10312>



Örgütsel Sağlığın Lider-Üye Etkileşimi ve Whistleblowing Üzerindeki Etkisi: Otel İşletmelerinde Bir Alan Araştırması

The Effect of Organizational Health on Leader-Member Exchange and Whistleblowing: A Field Research in Hotel Businesses

Hüseyin ÇİÇEKLİOĞLU¹, Anıl KALE²

Öz

Amaç: Bu araştırmanın amacı; otel işletmelerinde çalışan bireylerin örgütsel sağlık algılarının whistleblowing ve lider üye etkileşimi düzeyleri üzerindeki etkisini tespit etmektir. Bu amacın yanı sıra; araştırma değişkenleri arasındaki ilişkilerin yönünün ve düzeyinin de belirlenmesi amaçlanmıştır.

Tasarım/Yöntem: Bu çalışmada Doğu Akdeniz bölgesinde yer alan bir ildeki beş yıldızlı iki otelde görev yapan çalışanlar üzerinde kolayda örnekleme yöntemiyle belirlenen 128 çalışana anket uygulanmıştır. Elde edilen veriler SPSS aracılığıyla analize tabi tutulmuştur.

Bulgular: Araştırma sonuçlarına göre; örgütsel sağlığın whistleblowing ve lider üye etkileşimini pozitif yönde etkilediği tespit edilmiştir. Örgütsel sağlık düzeyi arttıkça whistleblowing ve lider üye etkileşim düzeyleri artmaktadır. Bununla birlikte lider üye etkileşim düzeyi arttıkça whistleblowing davranışlarının arttığı tespit edilmiştir.

Sınırlılıklar: Bu araştırma sonucunda ortaya konulan sonuçlar; çözülmesi amaçlanan problem, ele alınan değişkenler, kullanılan yöntem, belirlenen örneklem ve başvuru istatistiksel analiz teknikleri kapsamında üretilmiştir. Dolayısıyla bir dizi sınırlılık mevcuttur. Alan araştırması kapsamında toplanan veriler kesitsel bir özellik göstermekte ve Doğu Akdeniz bölgesinde yer alan bir ildeki beş yıldızlı iki otelde görev yapan çalışanlardan oluşmaktadır.

Özgünlük/Değer: Araştırma kapsamında ele alınan değişkenlerin ilgili alan yazında gri bir alan bırakması, üç değişkenin bir arada ele alınmamış olması, alan yazındaki boşluğu doldurmaya katkı sağlaması adına önem ve özgünlük arz etmektedir.

Anahtar Kelimeler: Örgütsel Sağlık, Lider Üye Etkileşimi, Whistleblowing

Abstract

Purpose: This research aims to determine the effect of organizational health perceptions of individuals working in hotel businesses on whistleblowing and leader-member exchange levels. Besides this purpose; it was also aimed to determine the direction and level of the relations among the research variables

Design/Methodology: In this research, a questionnaire was applied to 128 employees who were determined by convenience sampling method on employees working in two five-star hotels in a province in the Eastern Mediterranean region. The obtained data were analyzed by SPSS.

Findings: According to the research results; It has been determined that organizational health has a positive effect on whistleblowing and leader-member exchange. As the level of organizational health increases, whistleblowing and leader-member exchange levels increase. However, it was determined that whistleblowing behaviours increased as the leader-member interaction level increased.

Limitations: The results of this research were produced within the scope of the problem aimed to be solved, the variables considered, the method used, the sample determined and the statistical analysis techniques applied. Therefore, there are several limitations. The data collected within the scope of the field study show a cross-sectional feature and consist of employees working in two five-star hotels in a province in the Eastern Mediterranean region.

Originality/Value: The fact that the relationship between brand satisfaction, trust and loyalty is examined in a limited number within the scope of social media communication despite intensive work in other fields, and reaching results that can contribute to the social media communication strategies of brands constitutes the original value of the research.

Keywords: Organizational Health, Leader-Member Exchange, Whistleblowing

¹ Öğr. Gör. Dr., Mersin Üniversitesi, Turizm Fakültesi, Turizm Rehberliği Bölümü, huseyinciceklioglu@gmail.com, ORCID: 0000-0003-3922-6755

² Dr. Öğr. Üyesi, Mersin Üniversitesi, Turizm Fakültesi, Rekreasyon Yönetimi Bölümü, anilkale@mersin.edu.tr, ORCID: 0000-0002-6530-2910

1. GİRİŞ

Sürdürülebilir rekabetçi avantajın sağlanabilmesi, örgütsel amaç ve hedeflere ulaşılabilmesi, çalışan verimliliğinin, performansının ve etkililiğinin artırılmasındaki en önemli unsurların başında sağlıklı bir örgüt yapısının kurulması ve lider üye arasındaki etkileşimin sağlanması gelmektedir. Sağlıklı örgütlerde çalışan, lider ve yöneticileriyle doğru iletişimi kurabilen bireylerin motivasyon ve örgütsel aidiyet düzeyleri güçlü olmaktadır.

Sağlıklı bir örgüt; çalışanların biçimsel olmayan rol davranışları sergilemeye mecbur bırakılmadan örgüte uyum sağladığı, çalışanlar arasında meydana gelen çatışmaların örgütsel amaçlar doğrultusunda yönetildiği, uzun vadeli yaşamını sürdürebilmek adına gereksinimlerini karşılayabilen, büyüme ve gelişme faaliyetlerini yerine getiren örgütlerdir (Kurum, 2013: 12). Hem örgüt hem de çalışan sağlığını kapsayan bir çatı görevi gören bu tarz örgütlerde çalışan bireylerin çevreye uyum sağlama, amaç ve hedefleri gerçekleştirebilme yetenekleri ile etkinlik, verimlilik ve performans düzeyleri üst düzeyde olmaktadır. Sağlıklı örgütlerde lider ve üye arasındaki etkileşim yüksek seviyelerde gerçekleşmekte, örgütsel bağlılık ve vatandaşlık davranışları artış göstermekte ve işten ayrılma niyetleri ise azalmaktadır.

Canlı bir organizma özelliği gösteren örgütler, tıpkı insanlar gibi belirli bir toplum içerisinde faaliyet göstermektedirler. Söz konusu bu örgütler, toplumların refah düzeylerini artıran faaliyetleri gerçekleştiren, yeni teknoloji, bilgi, ürün ve hizmetleri insanlığın kullanımına sunan, toplumların sosyal ve ekonomik açıdan gelişimini destekleyen unsurlar olarak ele alınabileceği gibi faaliyetleri ile toplum nezdinde etik değerlerin ortadan kalkmasına neden olan yozlaşma, ahlak dışı davranışlar ve yolsuzlukların ortaya çıkartılmasını kolaylaştıran unsurlar olarak da değerlendirilebilmektedir (Koçel, 2013: 72). İşte bu olguların açığa çıkartılmasında whistleblowing olarak tanımlanan davranış kalıbı kullanılmaktadır. Whistleblowing, bir örgüt içerisinde etik değerlere uygun olmayan ve yasadışı eylem ve davranışların örgüt içi ya da örgüt dışı diğer kişi ve kurumlara zarar vermemesi adına bilgi sahibi kişiler tarafından sorunları çözme yetki ve gücüne sahip otoritelere aktarılması şeklinde ifade edilmekte olup (Aktan, 2015: 19), alan yazında erdemli raporlama, bilgi ifşası ya da ihbar etme şeklinde de adlandırılmaktadır. Yapılan araştırmalarda (Taylor & Curtis, 2010; Hoffman vd., 2007; LePine vd., 2002) sağlıklı bir örgütte çalışan, örgütsel vatandaşlık, yönetime güven ve iş tatmin düzeyi yüksek olan ve liderleri ile etkileşim kurabilen çalışanların whistleblowing davranışlarına yönelik eğilimlerinin daha yüksek olduğu gözlemlenmektedir.

Geleneksel liderlik yaklaşımları, liderlerin bütün çalışanlarıyla aynı şekilde ilişki kurduğunu düşüncesini savunmaktadır. Fakat lider üye etkileşimi kuramı, liderlerin örgüt çalışanlarının hepsine yönelik standart bir davranış sergileyeceği düşüncesine karşı çıkmakta ve liderin her bir astı ile kurduğu ayrı ayrı ilişkiler üzerine yoğunlaşmaktadır. Liderler, ast konumunda bulunan bazı çalışanları ile karşılıklı güven, saygı, beğeni ve etkileşim temelli ilişkiler oluşturmaktadır. Bu ilişki temeli içerisinde yer alan astlar grup içi üyeler olarak tanımlanmaktadır. Bununla birlikte bazı çalışanlarla da geleneksel yönetim yaklaşımları yoluyla ilişkiler kurulmakta ve bu çalışanlar da grup dışı üyeler olarak tanımlanmaktadır. Grup içerisindeki üyeler, grup dışındaki üyelere nazaran liderlerle daha fazla iletişim kurmakta ve liderlerden çok daha fazla ilgi, bilgi, etki ve güven görmektedirler (Zel, 2006: 167). Bu durum ise bireylerin whistleblowinge yönelik eğilimleri üzerinde etkin rol oynamaktadır. Örgüt içerisinde biçimsel rol davranışları sonucu kurulan ilişkiler, iş tatmininin, performansın, etkililiğin ve verimliliğin artırılması için bir noktaya kadar yeterli olmaktadır. Sürekli ve yoğun değişimlerin yaşandığı günümüz iş yaşamında örgütleri başarıya götürecek olan sağlıklı örgüt yapısının kurulmasında, lider üye etkileşiminin oldukça büyük önemi vardır. Çünkü lider ve üye arasındaki ilişkinin kalite seviyesi hem çalışan hem de örgüt performansı üzerinde etkilidir. Örgütsel davranış alan yazın incelendiğinde, lider ve astı arasındaki davranış kalıplarının, uyumun ve işbirliğinin örgüt sağlığı adına önemi sıklıkla vurgulanmaktadır (Ünlü, 2011: 3).

Örgütlerin eskisinden daha etkin ve başarılı bir konuma gelebilmesi ve örgütsel amaçlara ulaşılabilmesi için insanlar arasında işbirliklerinin gerçekleştirilmesi son derece önemlidir. Geçmişten günümüze belirlenen amaçların ve söz konusu işbirliklerinin gerçekleştirilmesini sağlamak adına bireyleri çalıştırabilme yeteneklerine haiz lider ve yöneticilere ihtiyaç duyulmaktadır (Cevrioğlu, 2007: 1). Bununla birlikte bu lider ve üye etkileşimi olgusunun örgütlere yönelik faaliyetlerinde

merkeze bireyi koyması, bireyin varlığının söz konusu olduğu her yerde etkileşim ve iletişimin yadsınamaz olması ve hem iş hem de normal hayatta bireyler arasında iletişimin nasıl başlayıp sürdürüldüğünün tespit edilmesi adına oldukça önemlidir. Çünkü bu etkileşim ve iletişim süreci, çalışanların örgütsel verimliliği ve performansı doğrudan etkileyebilecek algılarına, eylemlerine ve tutumlarına etki etmektedir (Erdem, 2008: 1).

Cemaloğlu'na (2011) göre eğer bir örgütün bütün alt sistemleri etkin ve verimliyse, örgütün iyi bir örgütsel sağlığa sahip olduğu ve hedeflerine ulaşacağı düşünülmektedir. Bu noktada örgütsel sağlık, bir örgütün değişim ve gelişmelerle başa çıkabilecek düzeyde etkin işlev gösterebilme kapasitesini ifade etmektedir. Örgütsel verimlilik, uyum becerisi olarak da ele alınabileceği için sağlıklı bir örgüt yapısında doğru örgütsel gelişmeler ortaya çıkacaktır. Optimum düzeyde kurulan örgütsel sağlık yapıları, örgütlerin etkin ve verimli bir yönetime ve iyi bir lider-üye etkileşimine sahip olduklarını gösterir (Usenyag vd., 2017).

Araştırma kapsamında ele alınan değişkenlerin ilgili alan yazında gri bir alan bırakması, üç değişkenin bir arada ele alınmamış olması, alan yazındaki boşluğu doldurmaya katkı sağlaması adına önem ve özgünlük arz etmektedir. Bununla birlikte bu araştırma sonucunda ortaya konulan sonuçlar; çözülmesi amaçlanan problem, ele alınan değişkenler, kullanılan yöntem, belirlenen örneklem ve başvuru istatistiksel analiz teknikleri kapsamında üretilmiştir. Dolayısıyla bir dizi sınırlılık mevcuttur. Araştırmanın değişkenler anlamında kapsamını örgütsel sağlık, lider-üye etkileşimi ve whistleblowing oluşturmaktadır. Gerçekleştirilen bu araştırma kesitsel (cross-sectional) bir araştırma olup, Doğu Akdeniz bölgesinde faaliyet gösteren iki adet beş yıldızlı otel işletmelerinde çalışanlar 128 birey ile gerçekleştirilmiştir. Elde edilen veriler SPSS aracılığıyla çeşitli analizlere tabi tutulmuştur.

Araştırma kapsamında, ilk olarak örgütsel sağlık, lider üye etkileşimi ve whistleblowing kavramlarına açıklık getirilecek, sonrasında ise araştırma metodolojisi ve bulgular ortaya koyulacak ve elde edilen araştırma sonuçları yorumlanarak, önerilerde bulunulacaktır.

2. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

2.1. Örgütsel Sağlık

Son dönemlerin hem teorisyenler hem de uygulayıcılar tarafından ele alınan konularından birisi örgütsel sağlık kavramıdır. Kavramın kökleri 1960'lı yıllardaki çalışmalara dayanmaktadır (Shoaf vd., 2004: 83). Herzberg ve diğerleri (1959), Maslow (1965), Porter ve Lawler (1968) ve Vroom (1964), bireysel motivasyon ile performans arasındaki etkileşimleri araştırmıştır. Argyris (1958; 1964), bir organizasyonun rekabetçi kalırken çalışanlarının ihtiyaçlarını karşılama yeteneğini sorgulamıştır. McGregor'un (1960) Teori X (otoriter yönetim) ve Teori Y (demokratik yönetim) tanımları, örgütsel çevrenin rolünün, çalışan potansiyelini kullanmanın yanı sıra etkinliği belirlemede kritik olduğunu iddia etmiştir. Bu teoriler, örgütsel sağlığın çeşitli yönlerini iyileştirmeyi amaçlayan çok sayıda müdahale çabasının temelini oluşturmuştur.

Okulların iklimini ifade etmek için sağlık metaforu, ilk olarak Mathew Miles tarafından kullanılmıştır (Tsui & Cheng, 1999; Gül, 2007; Korkmaz, 2007; Doğan & Bozkurt, 2008; Sandıkçı vd., 2015). Sağlık metaforu her ne kadar ilk olarak okullardaki iklimi ifade etmek için kullanılsa da her araştırmacı konuyu kendi disiplinine göre değerlendirmektedir (Gül, 2007: 321). Örneğin bir örgütün finansal anlamda incelenmesinde "finansal sağlık" kavramı kullanılabilirken (Chen & Wong, 2004); örgütlerdeki taraflar arasındaki ilişkilerin iklimini nitelendirme konusunda "örgütsel sağlık" kavramı kullanılabilir (Altıntaş, 2019). Miles (1969: 378), sağlıklı bir örgütü; "sadece kendi çevresinde hayatta kalmakla kalmayıp, uzun vadede yeterli bir şekilde başa çıkmaya devam eden ve hayatta kalma ve başa çıkma yeteneklerini sürekli geliştiren ve genişleten" bir organizasyon olarak tanımlamıştır. Akbaba (2001: 11) ise, sağlıklı örgütleri ortaya çıkan sorunları çözebilme yeteneğine sahip olarak değerlendirmiştir.

Örgütsel sağlık kavramı, örgütsel aidiyet, stres, iklim, güven, etkililik ve kültür gibi olguları içeren çok kapsamlı bir bakış açısı sağlamaktadır bir bakış açısını sağlamaktadır (Lyden & Klingele, 2000: 3). Dolayısıyla sağlıklı örgütler, bir örgütün yoğun rekabet koşullarında uzun vadede ayakta kalabilmesi için önem arz eden gelişme ve büyüme işlevlerini etkin bir şekilde yerine getirebilme

yeteneğine sahip olan örgütler olarak nitelendirilebilirler. Genel anlamıyla örgütsel sağlık, çalışanların kendilerini huzur içinde hissettiği, olumsuz algılardan uzak olduğu bir iş ortamıdır (Tutar, 2016: 274).

2.2. Lider-Üye Etkileşimi

Günümüzde bütün örgütlerde mutlaka bir tür liderlik bulunmaktadır (Andersen, 2006: 1079). Ortak hedeflere ulaşmak, istenilen başarıları elde etmek, ancak ve ancak örgütün içindeki ve dışındaki diğer insanlarla veya onlar aracılığıyla mümkün olabilecektir (Blake & Mouton, 1985: 198). Bu noktada lider ve takipçileri arasında bir takım etkileşimler meydana gelebilmektedir. Lider-üye etkileşimi, bir lider ile astı arasındaki ilişkinin kalitesi olarak tanımlanmaktadır (Graen & Uhl-Bien, 1995). Gerçek anlamda kaliteli lider-üye etkileşimi, liderler ve astları arasında yoğun etkileşim neticesinde yüksek düzeyde güven ve saygı ile karakterize edilmektedir (Dienesch & Liden, 1986). Dolayısıyla etkili liderlik bir anlamda lider ile astları arasında kurulacak iyi ilişkilere bağlı olduğu söylenebilecektir.

Lider-Üye Etkileşimi Teorisi, liderlerin ve astların çeşitli sosyal değişim ilişkileri oluşturduğu liderliğe, etkileşimci bir yaklaşım önermektedir (Deluga & Perry, 1994: 67). Teori temel olarak lider ile astı arasındaki etkileşimin kalitesini açıklamaya çalışmaktadır (Dienesch & Liden, 1986: 621; Settoon vd., 1996: 225). Teorinin en kritik unsuru ise, rol yapma sürecinden ortaya çıkan bir lider ve ast arasındaki ilişkinin doğasıdır (Dienesch & Liden, 1986: 624). Teorinin temelini Dansereau ve diğerleri (1975) tarafından geliştirilen “Dikey İkili Bağlantı Modeli” oluşturmaktadır. Bu noktada dikey sözcüğü, lider ve astı arasındaki hiyerarşiyi tanımlarken; ikili sözcüğü ise lider ile astını ifade etmektedir (Liden & Maslyn, 1998: 45). Model daha sonra Graen (1987) tarafından Lider-Üye Etkileşimi olarak anılmıştır.

Lider-Üye Etkileşimi Teorisi’ne göre liderin gücü, zamanı ve kaynakları sınırlıdır ve bu nedenle sahip olduğu sınırlı gücü, zamanı ve kaynakları astlarına eşit şekilde ayıramayacaktır (Cashman vd., 1976; Dienesch & Liden, 1986; Graen, 1976; Graen & Cashman, 1975; Graen & Scandura, 1987; Zalesny & Graen, 1987). Bu yüzden astlarına birbirinden farklı yaklaşımlar sergileyeceklerdir (Wayne vd., 1994: 708). Liderin sahip olduğu sınırlı kaynakları ayırabildiği, diğerlerine göre nispeten daha yakın etkileşimde bulunduğu astlar “grup içi”; diğerleri ise “grup dışı” olarak anılmaktadır (Dansereau vd., 1975: 56). Grup içi olarak anılan yüksek kaliteli etkileşime erişen astlar, olumlu performans değerlendirmeleri, terfiler, kariyer gelişiminde destek ve özel pozisyonlar dahil olmak üzere özel avantajlar ve fırsatlar elde edebilirken; grup dışı olarak anılan ve düşük kaliteli etkileşime erişebilen astlar ise bu özel durumlardan çoğunlukla mahrum kalmakta ve standart örgütsel faydalar elde edebilmektedir (Graen vd., 1990: 5; Yukl, 1989: 267).

2.3. Whistleblowing (Açık Etme)

Günümüzde rekabet ortamı teknolojinin de gelişmesiyle örgütleri her anlamda zorlamaktadır. Bu rekabet koşullarında örgütler ayakta kalabilmek, büyümek, gelişmek ve sürekli olabilmek için, sahip oldukları üretim faktörlerini en iyi şekilde kullanarak çeşitli faaliyetler gerçekleştirmektedirler. Örgütler kimi zaman kasıtlı olarak kimi zaman da istemeyerek örgütler faaliyetlerinde yasaların dışına çıkabilmekte ya da etik kuralları çiğneyebilmektedir. Bunun yanı sıra çalışanlar arasındaki yarış, başarı hırsı da tıpkı örgütler gibi bireyleri de etik ya da yasal sınırların dışına itebilmektedir. Bu olumsuz durumların daha da büyüüp işletmeye, çevreye ve paydaşlara zarar vermemesi için örgüt içinde hızlı bir şekilde çözülmesi gerekmektedir. Bu noktada whistleblowing kavramı ortaya çıkmaktadır. Whistleblowing, örgüt üyelerinin (eski ya da mevcut) işverenlerinin kontrolü altındaki yasa dışı, ahlaka aykırı ya da gayrimeşru uygulamaların eyleme geçebilecek kişi ya da kuruluşlara bildirilmesi olarak tanımlanmaktadır (Near & Miceli, 1985: 4).

Whistleblowing kavramı kelime olarak ısıklık veya düdük çalma anlamına gelmekle birlikte, Türkçe alanyazında açık etme, olumsuz durumları bildirme, bilgi uçurma, ispiyonculuk, ihbarcılık, bilgi ifşası vb. gibi çok sayıda isimle anılmaktadır. Kavram ilk olarak 1963 yılında ABD’de devlet güvenliği ile ilgili gizli belgeleri Senato İç Güvenlik Alt Komitesi baş danışmanına veren Otto Otopoka hakkında yapılan tanıtımda kullanılmıştır. Whistleblowing kavramının kökeninde İngiliz polislerin, halkı ve diğer polisleri suç eylemlerine karşı uyarmak için düdüklerini çalması yatmaktadır (Hersh, 2002: 243). Kavramın ortaya çıkmasında Enron isimli şirketteki çalışanların, yapılan hileleri ortaya çıkarmalarının da etkili olduğu düşünülmektedir (Kozak & Şahin, 2018: 2). Whistleblowing

zamanla bazı ülkeler tarafından resmi raporlarda tartışılmış ve akademik alanyazında yoğun olarak araştırılmaya ve çalışmaya başlanmıştır.

Whistleblowing kavramının içsel, dışsal, gizli ve destekçi olmak üzere dört türü bulunmaktadır (Celep & Konaklı, 2012: 24-25). Buna göre, eğer bir çalışan örgüt içinde şahit olduğu veya öğrendiği etik veya yasal açıdan yanlış faaliyetler ile ilgili sorunun çözümünü yine örgüt içinde arıyorsa “içsel whistleblowing” olarak adlandırılırken; çalışan olumsuz durumu veya durumları örgüt dışındaki devlete, polise, sivil toplum kuruluşlarına ya da basına aktarıyorsa “dışsal whistleblowing” olarak adlandırılmaktadır. Öte yandan whistleblowing yapacak olan çalışan kimliğinin gizli kalmasını, adının diğerleri ile paylaşılmamasını istiyorsa bu durum “gizli whistleblowing” olarak tanımlanmaktadır. Son olarak çalışanların olumsuz durumları birbirleri ile paylaşıp birbirlerini destekleyerek durumu açığa çıkarmaları ise “destekçi whistleblowing” olarak adlandırılmaktadır.

3. YÖNTEM

3.1. Araştırma Amaç ve Kısıtları

Bu araştırmanın amacı, otel işletmelerinde görev yapan bireylerin örgütsel sağlık algılarının whistleblowing ve lider üye etkileşimi düzeyleri üzerindeki etkisini belirlemektir. Bununla birlikte; söz konusu üç araştırma değişkeni arasındaki ilişkilerin düzeyinin ve yönünün de tespit edilmesi hedeflenmektedir.

Söz konusu araştırmanın evrenini, Doğu Akdeniz bölgesindeki bir ilde faaliyet gösteren beş yıldızlı iki otel işletmesinde görev yapan çalışanlar oluşturmaktadır. Araştırma evreni büyüdükçe ulaşılması zor hale gelmekte ve git gide soyut bir hal almaktadır. Evreni oluşturan çalışanların sayısının fazla olması nedeniyle deney, mülakat, gözlem ve anket gibi veri toplama yöntemlerinden sadece anket tekniği kullanılmıştır (Karasar, 2005: 110). Evren içerisinden araştırmaya yönelik örneklem tespiti için aşağıdaki formülden yararlanılmıştır (Ural & Kılıç, 2013: 38).

$$n = \frac{N \cdot z^2 \cdot \sigma^2}{(N - 1) \cdot H^2 + z^2 \cdot \sigma^2}$$

Yukarıdaki formülde 0,5 standart sapma, 1,96 anlamlılık düzeyi ve 0,10 örneklem hatası değerleri kullanıldığında minimum örneklem sayısının 104 olması gerektiği belirlenmiştir. Söz konusu otel işletmelerinde istihdam edilen 135 çalışana anket uygulanmış, hatalı ya da eksik olarak doldurulan 7 anket elenerek 128 anket analiz edilmiştir. Şubat-Nisan 2021 tarihinde gerçekleştirilen bu araştırma söz konusu otel işletmelerinde istihdam edilen bireylerin görüşleriyle ve anket yardımıyla toplanan verilerle sınırlandırılmaktadır.

3.2. Veri Toplama Aracı ve Kullanılan Ölçekler

Anket uygulaması 128 kişi üzerinde gerçekleştirilmiş olup, veriler birebir görüşmelerle toplanmıştır. Araştırma kapsamında kullanılan ankette demografik sorulara (9 adet), lider üye etkileşimi boyutlarını (12 ifade), örgütsel sağlık boyutlarını (20 ifade) ve whistleblowing boyutlarını (16 ifade) ölçeğin ifadelerine yer verilmiştir.

Çalışanların algıladığı örgütsel sağlık düzeylerini ölçmek adına Lyden ve Klingele (2000) tarafından geliştirilen ve Türkçe’ye Doğan ve Bozkurt (2008) tarafından uyarlanan yapılan “Örgütsel Sağlık Ölçeği”nden yararlanılmıştır. Bu ölçekte örgütsel sağlık “amaç birliği, itibar ve gelişim” ile “iletişim, moral ve performans” olmak üzere iki alt boyut olarak ele alınmıştır. Ölçek toplam 20 ifade içermektedir.

Lider ve üye arasındaki etkileşimi ölçebilmek adına Liden ve Maslyn’ce (1998) geliştirilmiş olan ve Türkçe’ye Baş ve diğerleri (2010) tarafından uyarlanan “Lider Üye Etkileşimi Ölçeği”nden (LMX-12)” yararlanılmıştır. Bu ölçekte lider üye etkileşimi “sadakat”, “duygulanım”, “profesyonel saygı” ve “katkı” olmak üzere dört alt boyut olarak ele alınmıştır. Ölçekte toplam 12 ifade yer almaktadır.

Çalışanların whistleblowing (açık etme) düzeylerini ölçmek adına Celep ve Konaklı (2012) tarafından geliştirilen “Açık Etme (Whistleblowing) Ölçeği”nden yararlanılmıştır. Bu ölçekte

whistleblowing “içsel açık etme”, “dışsal açık etme”, “gizli açık etme” ve “destekçi açık etme” olmak üzere dört alt boyut olarak ele alınmıştır. Ölçekte toplam 16 ifade yer almaktadır.

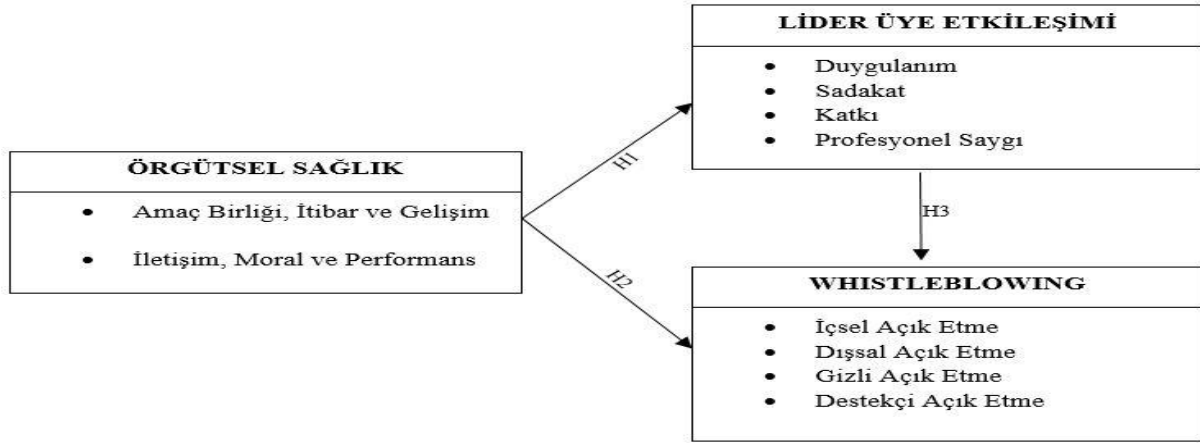
Anket formu oluşturulurken kullanılan ölçekler 5’li Likert derecelemesi şeklindedir. Toplanan verilerin analiz edilmesi için SPSS programı kullanılmıştır. Söz konusu program yardımıyla araştırmaya dahil olan bireylerin demografik özelliklerini belirleyebilmek için frekans, değişkenler arası ilişkiler için korelasyon ve etkilerin tespiti için de regresyon analizinden yararlanılmıştır.

Ayrıca Mersin Üniversitesi Rektörlüğü Sosyal ve Beşeri Bilimler Etik Kurulunun 14/01/2021 tarihli toplantısında araştırma içerikleri ve anketleri incelenmiş ve etik açıdan uygunluğuna yönelik 03/02/2021-02 sayılı evrak tarafımıza iletilmiştir.

3.3. Araştırma Modeli ve Hipotezler

Örgütsel sağlık düzeylerinin lider üye etkileşimi ile whistleblowing eğilimlerini ve lider üye etkileşiminin de whistleblowing eğilimlerini olumlu olarak etkileyeceği düşünülmektedir. Gerçekleştirilen bu araştırmanın temel amacı, otel işletmelerinde çalışan bireylerin örgütsel sağlık algılarının whistleblowing ve lider üye etkileşimi üzerindeki etkisini belirlemektir.

Şekil 1: Araştırma Modeli



Araştırma modeli doğrultusunda aşağıdaki hipotezler oluşturulmuştur:

H₁: Örgütsel sağlık whistleblowingi pozitif yönde etkilemektedir.

H_{1a}: Amaç birliği, itibar ve gelişim whistleblowing boyutlarını olumlu yönde etkilemektedir.

H_{1b}: İletişim, moral ve performansın whistleblowing boyutlarını olumlu yönde etkilemektedir.

H₂: Örgütsel sağlık lider üye etkileşimini pozitif yönde etkilemektedir.

H_{2a}: Amaç birliği, itibar ve gelişim lider üye etkileşimi boyutlarını olumlu yönde etkilemektedir.

H_{2b}: İletişim, moral ve performans lider üye etkileşimi boyutlarını olumlu yönde etkilemektedir.

H₃: Lider üye etkileşimi whistleblowingi pozitif yönde etkilemektedir.

H_{3a}: Duygulanım alt boyutu whistleblowing boyutlarını olumlu yönde etkilemektedir.

H_{3b}: Sadakat alt boyutu whistleblowing boyutlarını olumlu yönde etkilemektedir.

H_{3c}: Katkı alt boyutu whistleblowing boyutlarını olumlu yönde etkilemektedir.

H_{3d}: Profesyonel saygı alt boyutu whistleblowing boyutlarını olumlu yönde etkilemektedir.

4. ARAŞTIRMA BULGULARI

4.1. Demografik Bulgular

Frekans analiz sonuçları incelendiğinde 128 adet katılımcının; %32,8’i kadın, %67,2’si erkek, %42,2’si bekar ve %57,8’i evli olup söz konusu çalışanların %25,8’i 18-24 yaş aralığında, %26,6’sı 25-29 yaş aralığında, %20,3’ü 30-35 yaş aralığında ve %20,3’ü de 41 yaş ve üzerindedir. Eğitim

durumu gözlemlendiğinde; %42,2'si lise, %21,1'i ön lisans, %30,5'i lisans ve %6,3'ü lisansüstü düzeyde eğitime sahiptir. Katılımcı bireylerin bağlı bulundukları yöneticilerle kaç yıldır çalıştıkları incelendiğinde; %25,8'i 1 yıldan az, %47,7'si 1-3 yıl, %14,1'i 4-6 yıl arası ve %12,5'i 7 yıl ve daha uzun sürelerdir çalışmaktadır. Söz konusu yöneticilerin yaşları incelendiğinde; %1,6'sı 20-30 yaş arası, %37,5'i 31-40 yaş arası, %27,3'ü 41-50 yaş arası ve %33,6'sı 51 ve üzeri yaş düzeyinde olup %18,8'i kadın, %81,3'ü erkektir.

Tablo 1: Demografik Bulgular

Demografik Özellikler	(N)	(%)	Demografik Özellikler	(N)	(%)
Cinsiyet			Medeni Durum		
Kadın	42	32,8	Bekâr	54	42,2
Erkek	86	67,2	Evli	74	57,8
Toplam	128	100	Toplam	128	100
Yaş			Eğitim Durumu		
18-24 arası	33	25,8	Lise	54	42,2
25-29 arası	34	26,6	Ön Lisans	27	21,1
30-35 arası	26	20,3	Lisans	39	30,5
36-40 arası	9	7,0	Lisansüstü	8	6,3
41 ve üzeri	26	20,3			
Toplam	128	100	Toplam	128	100
Toplam Çalışma Süresi (yıl)			Kurumda Çalışma Süresi (yıl)		
0-1	19	14,8	0-1	28	21,9
1-3	21	16,4	1-3	38	29,7
4-6	24	18,8	4-6	31	24,2
7 ve üzeri	64	50,0	7 ve üzeri	31	24,2
Toplam	128	100	Toplam	128	100
Yöneticiniz ile Kaç Yıldır Çalışıyorsunuz			Yöneticinizin Yaşı		
0-1	33	25,8	20-30 arası	2	1,6
1-3	61	47,7	31-40 arası	48	37,5
4-6	18	14,1	41-50 arası	35	27,3
7 ve üzeri	16	12,5	51 ve üzeri	43	33,6
Toplam	128	100	Toplam	128	100
Yöneticinizin Cinsiyeti					
Kadın	24	18,8			
Erkek	104	81,3			
Toplam	128	100			

4.2. Güvenilirlik ve Geçerlilik

Araştırmada kullanılan ölçek maddelerinin yapısal geçerlilik analizi ve doğrulayıcı faktör analizlerinin yapılabilmesi adına ilk olarak elde edilen verilerin KMO katsayıları ve Barlett's Testi değerleri faktör analizine uygunluk açısından ele alınmıştır. Lider üye etkileşimi ölçeğinin KMO katsayısının %63,7 (,637), Barlett's Küresellik Testi Ki-Kare değerinin ise 1692,559 olduğu tespit edilmiştir ($p<0,05$). Faktör analizi neticesinde lider üye etkileşimi ölçeğinin dört faktörlü bir yapıda olduğu ve faktörler tarafından toplam varyansın %88,288'inin açıklandığı belirlenmiştir. Örgütsel sağlık ölçeğinin KMO katsayısının %80,8 (,808), Barlett's Küresellik Testi Ki-Kare değerinin ise 1428,295 olduğu tespit edilmiştir ($p<0,05$). Faktör analizi neticesinde örgütsel sağlık ölçeğinin iki faktörlü bir yapıda olduğu ve faktörler tarafından toplam varyansın %62,094'ünün açıklandığı belirlenmiştir. Son olarak whistleblowing ölçeğinin KMO katsayısının %53,1 (,531), Barlett's Küresellik Testi Ki-Kare değerinin ise 2014,840 olduğu tespit edilmiştir ($p<0,05$). Faktör analizi neticesinde whistleblowing ölçeğinin dört faktörlü bir yapıda olduğu ve faktörler tarafından toplam varyansın %71,347'sinin açıklandığı belirlenmiştir. Araştırma kapsamında kullanılan ölçeklere yönelik gerçekleştirilen doğrulayıcı faktör analizleri neticesinde ölçeklerin orijinallerinde yer aldığı gibi aynı boyutlar ortaya çıkmış olup, önermeler de aynı boyutlar altında toplanmaktadır.

Örgütsel sağlık, lider üye etkileşimi ve whistleblowing ölçeklerine yönelik Cronbach's Alfa değerleri incelenerek iç tutarlılık düzeyleri Tablo 2'deki gibi bulunmuştur.

Tablo 2: Güvenilirlik Analizi

Kullanılan Ölçekler	İfade Sayısı	Alpha Katsayıları
Örgütsel Sağlık	20	,817
Amaç Birliği, İtibar ve Gelişim	9	,840
İletişim, Moral ve Performans	11	,813
Lider Üye Etkileşimi	12	,776
Duygulanım	3	,920
Sadakat	3	,893
Katkı	3	,919
Profesyonel Saygı	3	,966
Whistleblowing	16	,798
İçsel Açık Etme	5	,715
Dışsal Açık Etme	4	,786
Gizli Açık Etme	3	,887
Destekçi Açık Etme	4	,805

Tablo 2 incelendiğinde; örgütsel sağlık, lider üye etkileşimi ve whistleblowing alt boyutlarına yönelik katsayı değerlerinin (a) 0,70 düzeyinin oldukça yukarısında olduğu belirlenmiştir. Sosyal bilimler alanında 0,70 ve üzeri bir (α) değere sahip araştırma ölçekleri güvenilir bir yapı şeklinde değerlendirilmektedir (Gürbüz & Şahin, 2014).

4.3. Korelasyon ve Regresyon Analizi Sonuçları

Araştırma hipotezlerini test etmek amacıyla regresyon analizi gerçekleştirilmiştir. Regresyon analizi ve değişkenler arasındaki ilişkilerin hesaplanabilmesi adına gerçekleştirilecek korelasyon analizinden önce ölçek maddelerinin toplam değerleri madde sayılarına bölünmüş olup her bir alt ölçek veya faktör adına ortalama bir puan belirlenmiştir. Gerçekleştirilen söz konusu analizler bu puanlamalar üzerinden yapılmıştır. Elde edilen verilerin varyansların homojenliği ve normal dağılım gibi parametrik istatistik koşullarını ve regresyon analizine yönelik öncülleri taşıyıp taşımadığı incelenmiştir. Kolmogorov-Smirnov Testi ile verilerin normal dağılım özelliği sergileyip sergilemediği, Levene testi ile de fark puanlarının homojenliği test edilmiştir. Söz konusu analizler neticesinde varyansların homojen bir yapıda olduğu ve verilerin de normal dağılım özelliği sergilediği tespit edilmiştir.

Bağımlı ve bağımsız değişkenlerin arasındaki ilişkinin varlığını belirleyebilmek adına korelasyon analizi gerçekleştirilmiştir (Tablo 3).

Tablo 3: Korelasyon Analizi

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Amaç Birliği, İtibar ve Gelişim (1)	1									
İletişim, Moral ve Performans (2)	,165**	1								
	,001									
İçsel Açık Etme (3)	,128**	,101*	1							
	,001	,035								
Dışsal Açık Etme (4)	,156**	,098	,239**	1						
	,001	,061	,007							
Gizli Açık Etme (5)	,349**	,088*	,033	,285**	1					
	,000	,021	,713	,001						
Destekçi Açık Etme (6)	,132*	,130*	,499**	,198*	,101*	1				
	,024	,045	,000	,025	,025					
Duygulanım (7)	,130**	,210*	,174*	,152	,043*	,077*	1			
	,000	,017	,049	,086	,042	,041				
Sadakat (8)	,119**	,203*	,180*	,267*	,192*	,178*	,214*	1		
	,001	,021	,027	,027	,030	,044	,015			
Katkı (9)	,261**	,133*	,141*	,177*	,432**	,130**	,137*	,327**	1	
	,000	,012	,046	,046	,000	,001	,032	,000		
Profesyonel Saygı (10)	,223**	,159*	,163*	,143*	,144*	,284**	,119*	,216*	,249*	1
	,002	,036	,031	,017	,016	,001	,035	,014	,030	

**p<,01, *p<,05; n=128

Örgütsel sağlık, lider üye etkileşimi ve whistleblowing arasında pozitif yönlü anlamlı ilişkiler gözlenmiştir. Araştırma hipotezleri doğrultusunda bağımsız değişkenlerin bağımlı değişkenler üzerindeki etkisini incelemek üzere regresyon analizi yapılmıştır.

Tablo 4: Örgütsel Sağlığın Whistleblowing Üzerindeki Etkisi

BAĞIMSIZ DEĞİŞKEN	BAĞIMLI DEĞİŞKEN
	Whistleblowing
R ²	,114
F	24,247
Örgütsel Sağlık	β ,394
	p ,001

Yapılan regresyon analizi sonuçlarına göre; whistleblowingde meydana gelen değişimin %11,4'ünün ($R^2=0,114$) bağımsız değişken örgütsel sağlık tarafından açıklandığı gözlemlenmektedir. Bulgular neticesinde, whistleblowingin istatistiksel olarak anlamlı düzeyde örgütsel sağlıktan etkilendiği ($F=24,247$), “ β ” değerlerine göre de örgütsel sağlıktan görülen bir birimlik artışın whistleblowing üzerinde 0,394 birimlik bir artışa sebebiyet verdiği belirlenmiştir ($p<0,05$). Bu bulgular neticesinde, “*Örgütsel sağlık whistleblowingi pozitif yönde etkilemektedir*” hipoteziyle test edilmeye çalışılan H_1 kabul edilmiştir.

Tablo 5: Örgütsel Sağlık Alt Boyutlarının Whistleblowing Alt Boyutlarına Etkisi

BAĞIMSIZ DEĞİŞKEN	BAĞIMLI DEĞİŞKENLER			
	İçsel Açık Etme	Dışsal Açık Etme	Gizli Açık Etme	Destekçi Açık Etme
R ²	,015	,026	,115	,040
F	4,238	6,124	17,434	8,225
Amaç birliği, İtibar ve Gelişim	β ,144	β ,156	β ,349	β ,232
	p ,017	p ,040	p ,000	p ,038
R ²	,051	,048	,066	,039
F	10,307	9,992	11,294	7,154
İletişim, Moral ve Performans	β ,194	β ,273	β ,245	β ,130
	p ,025	p ,011	p ,009	p ,045

Yapılan regresyon analizinde; whistleblowing alt boyutları olan içsel açık etmedeki değişimin %1,5'inin ($R^2=0,015$); dışsal açık etmedeki değişimin %2,6'sının ($R^2=0,026$); gizli açık etmedeki değişimin %11,5'inin ($R^2=0,115$) ve destekçi açık etmedeki değişimin %4,0'ünün ($R^2=0,040$) bağımsız değişken amaç birliği, itibar ve gelişim tarafından açıklandığı gözlemlenmektedir. Bulgular neticesinde, whistleblowing boyutlarının istatistiksel olarak anlamlı düzeyde amaç birliği, itibar ve gelişimden etkilendiği ($F= 4,238; 6,124; 17,434; 8,225$), “ β ” değerlerine göre de amaç birliği, itibar ve gelişimdeki bir birimlik artışın içsel açık etme üzerinde 0,144; dışsal açık etme üzerinde 0,156; gizli açık etme üzerinde 0,349 ve destekçi açık etme üzerinde 0,232 birimlik bir artışa sebebiyet verdiği tespit edilmiştir ($p<0,05$). Bu bulgular neticesinde, “*Amaç birliği, itibar ve gelişim whistleblowing boyutlarını olumlu yönde etkilemektedir*” hipoteziyle test edilmeye çalışılan H_{1a} kabul edilmiştir.

Yapılan regresyon analizi sonuçlarına göre; whistleblowing alt boyutları olan içsel açık etmedeki değişimin %5,1'inin ($R^2=0,051$); dışsal açık etmedeki değişimin %4,8'inin ($R^2=0,048$); gizli açık etmedeki değişimin %6,6'sının ($R^2=0,066$) ve destekçi açık etmedeki değişimin %3,9'unun ($R^2=0,039$) bağımsız değişken iletişim, moral ve performans tarafından açıklandığı gözlemlenmektedir. Bulgular neticesinde, whistleblowing boyutlarının istatistiksel olarak anlamlı düzeyde iletişim, moral ve performanstan etkilendiği ($F= 10,307; 9,992; 11,294; 7,154$), “ β ” değerlerine göre de iletişim, moral ve performanstaki bir birimlik artışın içsel açık etme üzerinde 0,194; dışsal açık etme üzerinde 0,273; gizli açık etme üzerinde 0,245 ve destekçi açık etme üzerinde 0,130 birimlik bir artışa sebebiyet verdiği tespit edilmiştir ($p<0,05$). Bu bulgular neticesinde, “*İletişim, moral ve performans whistleblowing boyutları olumlu yönde etkilemektedir*” hipoteziyle test edilmeye çalışılan H_{1b} kabul edilmiştir.

Tablo 6: Örgütsel Sağlığın Lider Üye Etkileşimi Üzerindeki Etkisi

BAĞIMSIZ DEĞİŞKEN	BAĞIMLI DEĞİŞKEN Lider Üye Etkileşimi
R ²	,071
F	12,894
Örgütsel Sağlık	β ,242 p ,000

Yapılan regresyon analizinde lider üye etkileşimindeki değişimin %7,1'inin ($R^2=0,071$) bağımsız değişken örgütsel sağlık tarafından açıklandığı gözlemlenmektedir. Bulgular neticesinde, lider üye etkileşiminin istatistiksel olarak anlamlı düzeyde örgütsel sağlıktan etkilendiği ($F=12,894$), “ β ” değerlerine göre de örgütsel sağlıkta meydana gelen bir birimlik artışın lider üye etkileşimi üzerinde 0,242 birimlik bir artışa sebebiyet verdiği belirlenmiştir ($p<0,05$). Bu bulgular neticesinde, “*Örgütsel sağlık lider üye etkileşimini pozitif yönde etkilemektedir*” hipoteziyle test edilmeye çalışılan H_2 kabul edilmiştir.

Tablo 7: Örgütsel Sağlık Alt Boyutlarının Lider Üye Etkileşimi Alt Boyutlarına Etkisi

BAĞIMSIZ DEĞİŞKEN	Duygulanım	Sadakat	Katkı	Profesyonel Saygı
R ²	,032	,006	,024	,028
F	9,549	1,808	8,466	9,292
Amaç birliği, İtibar ve Gelişim	β ,130 p ,021	β ,119 p ,018	β ,161 p ,006	β ,178 p ,020
R ²	,029	,034	,048	,039
F	5,819	5,437	11,347	9,608
İletişim, Moral ve Performans	β ,210 p ,017	β ,203 p ,021	β ,331 p ,001	β ,182 p ,004

Yapılan regresyon analizi sonuçlarına göre; lider üye etkileşimi alt boyutları olan duygulanımdaki değişimin %3,2'sinin ($R^2=0,032$); sadakatteki değişimin %0,6'sının ($R^2=0,006$); katkıdaki değişimin %2,4'inin ($R^2=0,024$) ve profesyonel saygıdaki değişimin %2,8'ünün ($R^2=0,028$) bağımsız değişken amaç birliği, itibar ve gelişim tarafından açıklandığı gözlemlenmektedir. Bulgular neticesinde, lider üye etkileşimi boyutları istatistiksel olarak anlamlı düzeyde amaç birliği, itibar ve gelişimden etkilenmekte (sırasıyla $F=9,549$; 1,808; 8,466; 9,292), “ β ” değerlerine göre de amaç birliği, itibar ve gelişimdeki bir birimlik artışın duygulanım üzerinde 0,130, sadakat üzerinde 0,119, katkı üzerinde 0,161 ve profesyonel saygı üzerinde 0,178 birimlik bir artışa sebebiyet verdiği belirlenmiştir ($p<0,05$). Bu sonuçlar doğrultusunda, “*Amaç birliği, itibar ve gelişim, lider üye etkileşimi boyutlarını olumlu yönde etkilemektedir*” hipoteziyle test edilmeye çalışılan H_{2a} kabul edilmiştir.

Yapılan regresyon analizi sonuçlarına göre; lider üye etkileşimi alt boyutları olan duygulanımdaki değişimin %2,9'unun ($R^2=0,029$); sadakatteki değişimin %3,4'ünün ($R^2=0,034$); katkıdaki değişimin %4,8'inin ($R^2=0,048$) ve profesyonel saygıdaki değişimin %3,9'unun ($R^2=0,039$) bağımsız değişken iletişim, moral ve performans tarafından açıklandığı gözlemlenmektedir. Bulgular neticesinde, lider üye etkileşimi boyutları istatistiksel olarak anlamlı düzeyde iletişim, moral ve performanstan etkilenmekte (sırasıyla $F=5,819$; 5,437; 11,347; 9,608), “ β ” değerlerine göre de iletişim, moral ve performanstaki bir birimlik artışın duygulanım üzerinde 0,210, sadakat üzerinde 0,203, katkı üzerinde 0,331 ve profesyonel saygı üzerinde 0,182 birimlik bir artışa sebebiyet verdiği belirlenmiştir ($p<0,05$). Bu sonuçlar doğrultusunda, “*İletişim, moral ve performans, lider üye etkileşimi boyutlarını olumlu yönde etkilemektedir*” hipoteziyle test edilmeye çalışılan H_{2b} kabul edilmiştir.

Tablo 8: Lider Üye Etkileşiminin Whistleblowing Üzerindeki Etkisi

BAĞIMSIZ DEĞİŞKEN	BAĞIMLI DEĞİŞKEN
	Whistleblowing
R ²	,057
F	10,192
Lider Üye Etkileşimi	β ,449
	p ,001

Yapılan regresyon analizi sonuçlarına göre; whistleblowingdeki değişimin %5,7'sinin ($R^2=0,057$) bağımsız değişken lider üye etkileşimi tarafından açıklandığı gözlemlenmektedir. Bulgular neticesinde whistleblowing istatistiksel olarak anlamlı düzeyde lider üye etkileşiminden etkilenmekte ($F=10,192$), “ β ” değerlerine göre de lider üye etkileşiminde meydana gelen bir birimlik artışın whistleblowing üzerinde 0,449 birimlik bir artışa sebebiyet verdiği belirlenmiştir ($p<0,05$). Bu bulgular neticesinde, “*Lider üye etkileşimi whistleblowingi pozitif yönde etkilemektedir*” hipoteziyle test edilmeye çalışılan H_3 kabul edilmiştir.

Tablo 9: Lider Üye Etkileşimi Alt Boyutlarının Whistleblowing Alt Boyutlarına Etkisi

BAĞIMSIZ DEĞİŞKEN	İçsel Açık Etme	Dışsal Açık Etme	Gizli Açık Etme	Destekçi Açık Etme
R ²	,023	,015	,062	,047
F	3,941	2,990	15,481	11,294
Duygulanım	β ,174	β ,152	β ,479	β ,322
	p ,029	p ,026	p ,011	p ,028
R ²	,026	,037	,029	,024
F	4,681	8,103	4,814	4,143
Sadakat	β ,188	β ,245	β ,192	β ,178
	p ,022	p ,015	p ,030	p ,023
R ²	,034	,023	,180	,007
F	7,212	4,052	12,095	1,276
Katkı	β ,241	β ,177	β ,432	β ,024
	p ,014	p ,046	p ,000	p ,061
R ²	,027	,021	,013	,017
F	4,453	3,638	2,657	3,153
Profesyonel Saygı	β ,193	β ,143	β -,144	β -,281
	p ,021	p ,017	p ,106	p ,163

Yapılan regresyon analizi sonuçlarına göre; whistleblowing alt boyutları olan içsel açık etmedeki değişimin %2,3'ünün ($R^2=0,023$); dışsal açık etmedeki değişimin %1,5'inin ($R^2=0,015$); gizli açık etmedeki değişimin %6,2'sinin ($R^2=0,062$) ve destekçi açık etmedeki değişimin %4,7'sinin ($R^2=0,047$) bağımsız değişken duygulanım tarafından açıklandığı gözlemlenmektedir. Bulgular neticesinde, whistleblowing boyutları istatistiksel olarak anlamlı düzeyde duygulanımdan etkilenmekte (sırasıyla $F= 3,941; 2,990; 15,481; 11,294$), “ β ” değerlerine göre de duygulanımdaki bir birimlik artışın içsel açık etme üzerinde 0,174; dışsal açık etme üzerinde 0,152; gizli açık etme üzerinde 0,479 ve destekçi açık etme üzerinde 0,322 birimlik bir artışa sebebiyet verdiği tespit edilmiştir ($p<0,05$). Bu bulgular neticesinde, “*Duygulanım whistleblowing boyutlarını olumlu yönde etkilemektedir*” hipoteziyle test edilmeye çalışılan H_{3a} kabul edilmiştir.

Yapılan regresyon analizi sonuçlarına göre; whistleblowing alt boyutları olan içsel açık etmedeki değişimin %2,6'sının ($R^2=0,026$); dışsal açık etmedeki değişimin %3,7'sinin ($R^2=0,037$); gizli açık etmedeki değişimin %2,9'unun ($R^2=0,029$) ve destekçi açık etmedeki değişimin %2,4'ünün ($R^2=0,024$) bağımsız değişken sadakat tarafından açıklandığı gözlemlenmektedir. Bulgular neticesinde, whistleblowing boyutları istatistiksel olarak anlamlı düzeyde sadakatten etkilenmekte (sırasıyla $F= 4,681; 8,103; 4,814; 4,143$), “ β ” değerlerine göre de sadakatteki bir birimlik artışın içsel açık etme üzerinde 0,188; dışsal açık etme üzerinde 0,245; gizli açık etme üzerinde 0,192 ve destekçi açık etme üzerinde 0,178 birimlik bir artışa sebebiyet verdiği tespit edilmiştir ($p<0,05$). Bu bulgular neticesinde, “*Sadakat whistleblowing boyutlarını olumlu yönde etkilemektedir*” hipoteziyle test edilmeye çalışılan H_{3b} kabul edilmiştir.

Yapılan regresyon analizi sonuçlarına göre; whistleblowing alt boyutları olan içsel açık etmedeki değişimin %3,4'ünün ($R^2=0,034$); dışsal açık etmedeki değişimin %2,3'ünün ($R^2=0,023$);

gizli açık etmedeki değişimin %18'inin ($R^2=0,180$) ve destekçi açık etmedeki değişimin %0,7'inin ($R^2=0,007$) bağımsız değişken katkı tarafından açıklandığı gözlemlenmektedir. Bulgular neticesinde, whistleblowing boyutları istatistiksel olarak anlamlı düzeyde katkıdan etkilenmekte (sırasıyla $F=7,212$; $4,052$; $12,095$), sadece whistleblowing alt boyutu olan destekçi açık etme bağımsız değişken olan katkı tarafından etkilenmemektedir ($F=1,276$; $p: ,061$). “ β ” değerlerine göre de katkıdaki bir birimlik artışın içsel açık etme üzerinde $0,241$; dışsal açık etme üzerinde $0,177$; gizli açık etme üzerinde $0,432$ birimlik bir artışa sebebiyet vermektedir ($p<0,05$). Bu bulgular neticesinde, “*Katkı whistleblowing boyutlarını olumlu yönde etkilemektedir*” hipoteziyle test edilmeye çalışılan H_{3c} kısmen kabul edilmiştir.

Yapılan regresyon analizi sonuçlarına göre; whistleblowing alt boyutları olan içsel açık etmedeki değişimin %2,7'sinin ($R^2=0,027$); dışsal açık etmedeki değişimin %2,1'inin ($R^2=0,021$); gizli açık etmedeki değişimin %1,3'ünün ($R^2=0,013$) ve destekçi açık etmedeki değişimin %1,7'sinin ($R^2=0,017$) bağımsız değişken profesyonel saygı tarafından açıklandığı gözlemlenmektedir. Bulgular neticesinde, whistleblowing boyutları istatistiksel olarak anlamlı düzeyde profesyonel saygıdan etkilenmektedir (sırasıyla $F=4,453$; $3,638$). Sadece whistleblowing alt boyutu olan gizli açık etme ve destekçi açık etme bağımsız değişken olan profesyonel saygı tarafından etkilenmemektedir (sırasıyla $F=2,657$; $3,153$; $p: ,106$; $,163$). “ β ” değerlerine göre de sadakatteki bir birimlik artışın içsel açık etme üzerinde $0,193$; dışsal açık etme üzerinde $0,143$ birimlik bir artışa sebebiyet vermektedir ($p<0,05$). Bu bulgular neticesinde, “*Profesyonel saygı whistleblowing boyutlarını olumlu yönde etkilemektedir*” hipoteziyle test edilmeye çalışılan H_{3d} kısmen kabul edilmiştir.

5. SONUÇ VE ÖNERİLER

Küreselleşmenin etkilerini arttırarak gösterdiği bugünün endüstriyel iş dünyasında kamu ya da özel sektör fark etmeksizin bütün örgütler adına çevresel unsurların oldukça belirsiz ve hareketli olduğu, teknolojik, politik, sosyal, ekonomik, kültürel ve siyasal gelişme ve değişimlerin çok hızlı yaşandığı bir yapı süregelmektedir. Söz konusu bu yapılar, turizm sektöründe yer alan örgütlerin de yapılarında sürekli bir gelişim ve değişimi mecbur kılmaktadır.

Turizm sektöründe yer alan işletmeler, içerisinde yer aldıkları çevrede gerçekleştirdikleri faaliyetlerin niteliklerinden dolayı, çeşitli paydaşlarla etkileşim ve iletişim içerisindeyler. Bu örgütler sürdürülebilir bir yapı kurabilmek adına sürekli gelişim felsefesini benimsemeli, örgüt içerisinde meydana gelen çatışmaları örgütsel amaçlar doğrultusunda çözüme kavuşturabilmeli, insan kaynaklarını ve kullandıkları teknolojiyi iyi yönetmeli ve kaliteli ve etkin bir hizmet anlayışı geliştirmelidir. Tüm bunlar ise ancak sağlıklı bir örgüt yapısının kurulması ve lider üye arasındaki etkileşimin sağlanmasıyla gerçekleşebilmektedir. Daha hassas ve kompleks bir hizmetin sunulduğu turizm örgütlerinde; teknolojinin hızlı değişim ve gelişimi, hizmetlerin karmaşık ve büyük takımlar halinde koordineli bir şekilde sunulması mecburiyeti ile taleplerin belirsizliği ve tutarsızlığı gibi etmenler lider ve astları arasındaki etkileşimi daha da önemli kılmaktadır. Bu sebeple; turizm örgütlerinde liderlerin astları ile anlayış, saygı, güven, destek unsurlarına dayalı etkileşim kurması kaçınılmaz bir gerçek halini almaktadır. Bununla birlikte, sağlıklı bir örgüt yapısı ve lider ile astı arasında kurulan doğru etkileşim; çalışanların verimlilik, etkinlik, performans, iş tatmini ve erdemli açık etme (whistleblowing) davranışlarını olumlu yönde etkilerken, tükenmişlik, sinizm, atalet, işten ayrılma niyeti gibi unsurları da negatif yönde etkilemektedir (Dulebohn vd., 2012: 1717; Kang & Stewart, 2007: 533).

Günümüz iş dünyasında küreselleşmenin yarattığı belirsiz ve dinamik bir yapıya sahip olan çevreler, örgütler üzerinde ciddi baskı yaratmakta, bu yüzden de örgütler sürdürülebilir rekabetçi avantajı elde ederek piyasada yaşamlarını sürdürebilmek adına çeşitli yönetim stratejileri uygulamaktadır. Bu stratejilerin başında çalışanların örgütsel hedefler doğrultusunda güdülenmelerini sağlayacak faaliyetler, biçimsel rol davranışlarının dışında kalan ve çalışan davranışlarına yön veren norm ve etik kuralları yer almaktadır. İlgili alan yazında iş etiği olarak da adlandırılan bu norm ve kuralları aynı zamanda bu araştırmanın bir değişkeni de olan whistleblowing olgusunu gündeme getirmiştir. Örgütler adına çok ciddi zararlara sebebiyet verebilecek ahlak ve etik dışı davranışların örgüt içerisinde ya da örgüt dışındaki birey/kurum/yetkililere bildirilmesi olarak ifade edilen whistleblowing her ne kadar olumsuz nitelikli bir olgu olarak düşünülse de toplumsal sorumluluk ve iş

etiği ve ahlakı açısından son derece önemli bir kavramdır. Doğru şekilde uygulandığı takdirde önemli kazanımları olan whistleblowing eylemi örgüt içerisinde teşvik edilmeli, söz konusu ahlak ve etik dışı davranışların önlenmesinde ya da ortaya ıkartılmasındaki sorumluluk duygusu çalışanlara net bir şekilde aktarılmalıdır (Ayar, 2020: 29).

Bu araştırmada otel işletmelerinde çalışan bireylerin örgütsel sağlık algılarının whistleblowing ve lider ye etkileşimine yönelik etkilerinin tespit edilmesi amaçlanmış, bu amaç doğrultusunda Doğu Akdeniz bölgesinde faaliyette bulunan beş yıldızlı iki otel işletmesinde görev yapan 128 bireye anket uygulanmıştır. Örgütsel sağlık, lider ye etkileşimi ve whistleblowingi ölçebilmek adına 48 ifade ve üç ölçekten meydana gelen güvenirliliği ve geçerliliği kanıtlanmış anketten yararlanılmıştır.

Araştırma sonuçlarına göre, örgütsel sağlık, lider ye etkileşimi ve whistleblowing arasında pozitif yönlü anlamlı ilişki gözlemlenmiştir. Ayrıca rgtsel sağlık, lider ye etkileşimi ve whistleblowing ölçekleri alt boyutlarının da kendi arasında pozitif ve anlamlı ilişkiler geliştirdiği tespit edilmiştir.

Regresyon analizi neticesinde elde edilen bulgulara göre; whistleblowing örgütsel sağlıktan anlamlı düzeyde etkilenmektedir. Dolayısıyla; “*rgtsel sağlık whistleblowingi pozitif yönde etkilemektedir*” olarak ifade edilen H_1 kabul edilmiştir. Whistleblowing alt boyutları olan “içsel açık etme”, “dışsal açık etme”, “gizli açık etme” ve “destekçi açık etme” anlamlı düzeyde örgütsel sağlığın “amaç birliği, itibar ve gelişim” ve “iletişim, moral ve performans” alt boyutlarınca etkilenmektedir. Bu bulgular neticesinde, “*Amaç birliği, itibar ve gelişim whistleblowing boyutlarını olumlu yönde etkilemektedir*” olarak ifade edilen H_{1a} ve “*İletişim, moral ve performans whistleblowing boyutlarını olumlu yönde etkilemektedir*” olarak ifade edilen H_{1b} kabul edilmiştir.

Regresyon analizi neticesinde elde edilen bulgulara göre; lider ye etkileşimi anlamlı düzeyde örgütsel sağlıktan etkilenmektedir. Dolayısıyla, “*rgtsel sağlık lider ye etkileşimini pozitif yönde etkilemektedir*” olarak ifade edilen H_2 kabul edilmiştir. Lider ye etkileşiminin “duygulanım”, “sadakat”, “katkı”, ve “profesyonel sayęı” alt boyutları anlamlı düzeyde örgütsel sağlığın “amaç birliği, itibar ve gelişim” ve “iletişim, moral ve performans” alt boyutlarınca etkilenmektedir. Bu bulgular neticesinde, “*Amaç birliği, itibar ve gelişim, lider ye etkileşimi boyutlarını olumlu yönde etkilemektedir*” olarak ifade edilen H_{2a} ve “*İletişim, moral ve performans, lider ye etkileşimi boyutlarını olumlu yönde etkilemektedir*” olarak ifade edilen H_{2b} kabul edilmiştir.

Regresyon analizi neticesinde elde edilen bulgulara göre; whistleblowing anlamlı düzeyde lider ye etkileşiminden etkilenmektedir. Dolayısıyla, “*Lider ye etkileşimi whistleblowingi pozitif yönde etkilemektedir*” olarak ifade edilen H_3 kabul edilmiştir. Whistleblowingin “içsel açık etme”, “dışsal açık etme”, “gizli açık etme” ve “destekçi açık etme” alt boyutları anlamlı düzeyde lider ye etkileşiminin “duygulanım”, “sadakat”, “katkı”, ve “profesyonel sayęı” alt boyutlarınca etkilenmektedir. Bu bulgular neticesinde “*Duygulanım whistleblowing boyutlarını olumlu yönde etkilemektedir*” olarak ifade edilen H_{3a} ve “*Sadakat whistleblowing olumlu yönde etkilemektedir*” olarak ifade edilen H_{3b} kabul edilmiştir. Bununla birlikte; “*Katkı whistleblowing boyutlarını olumlu yönde etkilemektedir*” olarak ifade edilen H_{3c} ve “*Profesyonel sayęı whistleblowing boyutlarını olumlu yönde etkilemektedir*” olarak ifade edilen H_{3d} kısmen kabul edilmiştir.

İlgili alan yazın incelendiğinde örgütsel sağlık, lider ye etkileşimi ve whistleblowing kavramlarını bir arada ele alarak aralarındaki ilişkiyi belirlemeye yönelik gerçekleştirilen herhangi bir araştırmaya rastlanılmamıştır. Dolayısıyla bu durum gerçekleştirilen araştırmanın özgünlüğünü ortaya çıkartmaktadır. Sadece Altıntaş (2019), Altıntaş ve zata (2020) ve Mansueti ve diğerleri (2016) tarafından gerçekleştirilen çalışmalarda değişkenler incelenmiştir. Altıntaş (2019) ve Altıntaş ve zata (2020) tarafından gerçekleştirilen çalışmalarda örgütsel sağlık ve whistleblowing kavramları ele alınmış ve iki değişken arasında pozitif yönlü anlamlı ilişkiler tespit edilmiştir. Mansueti ve arkadaşları (2016) tarafından gerçekleştirilen araştırmada ise lider ye etkileşimi ve örgütsel sağlık kavramları birlikte ele alınmış ve yine iki değişken arasında pozitif yönlü anlamlı ilişkiler tespit edilmiştir.

Sonuç olarak, örgütsel sağlık durumu artış gösterdikçe whistleblowing davranışlarının ve lider ye etkileşiminin de artış gösterdiği gözlemlenmektedir.

Bu araştırma sonucunda ortaya konulan sonuçlar; çözülmesi amaçlanan problem, ele alınan değişkenler, kullanılan yöntem, belirlenen örneklem ve başvuru istatistiksel analiz teknikleri kapsamında üretilmiştir. Dolayısıyla bir dizi sınırlılık mevcuttur. Bu sınırlılıkları da ele alarak, gelecekte yapılacak çalışmalar için araştırmacılara çeşitli öneriler getirmek mümkündür. Araştırmanın değişkenler anlamında kapsamını örgütsel sağlık, lider-üye etkileşimi ve whistleblowing oluşturmaktadır. Gerçekleştirilen bu araştırma kesitsel (cross-sectional) bir araştırma olup, nedensel ilişkilerin çok daha net bir şekilde ortaya konulabilmesi adına ilerleyen dönemlerde gerçekleştirilecek araştırmaların söz konusu ilişkileri boylamsal (longitudinal) araştırma tasarımıyla ele alması önerilmektedir. Gelecekte yapılacak çalışmalarda bu değişkenlere ek olarak ya da herhangi bir tanesi ile psikolojik güçlendirme, örgütsel vatandaşlık davranışı, tükenmişlik, iş performansı veya iş tatmini değişkenleri ile bir arada incelenebilir. Ek olarak modelde değişiklikler yapılarak değişkenleri modelde farklı rollerde aracı (mediator) ve düzenleyici (moderator) değişken olarak de ele alıp etkileri ölçülebilir.

Araştırmada kapsamında yer alan değişkenler, farklı ölçekler kullanılarak yeniden araştırılabilir. Böylece ölçeklerin kavramı ölçmesi konusunda ne gibi farklılıklar veya benzerlikler olduğu ortaya çıkarılabilir. Araştırmada kolayda örnekleme tekniği ile anket formu aracılığıyla veri toplanmıştır. Gelecekte yapılacak çalışmalarda olasılıklı örnekleme veya tabakalı örnekleme teknikleri kullanılması konuya dair farklı bakış açılarının geliştirilmesine yardımcı olacaktır. Bununla birlikte nitel araştırma yöntem modelleri ve yüz yüze mülakatlar aracılığıyla veri toplanması, konunun daha derinlemesine irdelenmesini sağlayabilecek, otel çalışanlarının konuya dair öznel duygu ve düşüncelerinin ortaya çıkarılmasına yardımcı olacaktır. Son olarak araştırma Doğu Akdeniz bölgesinde faaliyet gösteren iki adet beş yıldızlı otel işletmelerinin çalışanları örnekleminde yapılmıştır. Bu bağlamda ilerleyen dönemlerde araştırmacıların farklı sektörlerden ve meslek dallarından bireylerin dahil edildiği örneklemler üzerinde, çeşitli algı veya davranış değişkenleriyle ilişkili konuları bağdaştırarak söz konusu tutumların neden ve sonuçlarının tespit etmeleri ve çözüm önerileri ortaya koymaları tavsiye edilmektedir.

Bununla birlikte araştırmacı ve uygulayıcılara şu öneriler de sunulmaktadır:

- Sağlıklı bir örgüt yapısı oluşturabilmek adına sağlıklı bir iletişim ağı kurmak gerekmektedir. Örgütlerde kuralların, normların, desteğin, hedeflerin, güvenin ve bilginin paylaşılabileceği doğru, akıcı, net ve kesintisiz bir iletişim ağının kurulması gerekmektedir.
- Çalışanlar, kişisel amaç ve beklentilerinin örgütsel amaç ve beklentiler ile ne kadar uyumlu olduğunu fark ettiklerinde işe yönelik davranışlarında iyileşmeler meydana geleceği için kişi-örgüt uyumu teorisi kapsamında örgütsel ve bireysel amaç ve beklentiler uyumlaştırılmalıdır.
- Çalışanların sosyal birer varlık olduğu unutulmamalı, psikolojik ve duygusal gereksinimleri dikkate alınmalıdır. Psikolojik danışmanlık, ruhsal yardım, rehberlik, duygu yönetimi gibi profesyonel adımlarla bireylere psikolojik ve duygusal destekler verilmelidir.
- Örgütlerde yöneticilerin çalışanların istek, beklenti, ihtiyaç, duygu ve düşüncelerine değer veren, yüksek kalitede ilişkiler geliştirmeye özen gösteren, kariyer gelişimlerine destek olan ve onlara tatmin edici, huzurlu ve özerklik sağlanabilen bir çalışma ortamı kurması gerekmektedir.
- Yöneticiler ortaya çıkması muhtemel etik ve ahlak dışı uygulama ve davranışlardan haberdar olabilmek için içsel açık etme davranışlarını cesaretlendirmelidir.
- Bireylere iş güvencesi verilmeli ve içsel açık etme davranışları sergileyen çalışanlar ödüllendirilmelidir.
- Açık etme davranışında bulunan bireylerin olası misilleme davranışları ve yaptırımlardan korunabilmesi adına yasal zeminlerde kolay anlaşılır ve kapsayıcı sistemler oluşturulmalıdır.

Etik Beyan: Bu çalışmada kullanılan anket yöntemi için Mersin Üniversitesi Etik Kurulu'ndan 14/01/2021 tarihli toplantısında 03/02/2021-02 sayılı kararı ile izin alınmıştır. Aksi bir durumun tespiti halinde AKAD Dergisinin hiçbir sorumluluğu olmayıp, tüm sorumluluk çalışmanın yazar (lar) ına aittir.

Yazar Katkı Beyanı: 1. Yazarın katkı oranı %50, 2. Yazarın katkı oranı ise %50'dir.

Çıkar Beyanı: Yazarlar arasında çıkar çatışması yoktur.

Ethics Statement: Permission for this study was obtained from the Ethics Committee of Mersin University at the meeting dated 14/01/2021 and numbered 03/02/2021-02 of the relevant board. In case of detection of a contrary situation, AKAD Journal has no responsibility and all responsibility belongs to the author (s) of the study.

Author Contributions Statement: 1st author's contribution rate 50%, 2nd author's contribution rate 50%.

Conflict of Interest: There is no conflict of interest among the authors.

KAYNAKÇA

- Akbaba Altun, S. (2001). *Örgüt sağlığı*. Nobel Yayın Dağıtım.
- Aktan, C. C. (2015). Organizasyonlarda yanlış uygulamalara karşı bir sivil erdem, ahlaki tepki ve vicdani red davranışı: Whistleblowing. *Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 7(2), 19-36. <https://dergipark.org.tr/en/pub/oybd/issue/36068/404992>
- Altıntaş, M. (2019). *Örgütsel sağlık ve erdemli raporlama (whistleblowing) arasındaki ilişkinin araştırılması: Eğitim ve sağlık kuruluşları örneği* (Yayın No. 547111) [Yüksek Lisans Tezi, Kırşehir Ahi Evran Üniversitesi] Yüksek Öğretim Kurumu Tez Merkezi. <https://tez.yok.gov.tr/UlusalTezMerkezi/tezSorguSonucYeni.jsp>
- Altıntaş, M., & Özata, M. (2020). Researching the relationship between organizational health and whistleblowing behavior: Education and health organizations version. *Journal of International Health Sciences and Management*, 6(10), 12-34. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/jihsam>
- Andersen, J. A. (2006). Leadership, personality and effectiveness. *The Journal of Socio-Economics*, 35(6), 1078-1091. <https://doi.org/10.1016/j.socec.2005.11.066>
- Argyris, C. (1958). The organization: What makes it healthy?. *Harvard Business Review*, 36(6), 107-116.
- Argyris, C. (1964). *Integrating the individual and the organization*. John Wiley & Sons.
- Ayar, M. (2020). *Sağlık sektöründe açık etme (Whistleblowing)*. Astana Yayınları.
- Baş, T., Keskin, N., & Mert, İ. S. (2010). Lider üye etkileşimi (LÜE) modeli ve ölçme aracının Türkçe'de geçerlik ve güvenirlik analizi. *Ege Akademik Bakış*, 10(3), 1013-1039. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/eab>
- Blake, R. R., & Mouton, J. S. (1985). *The managerial grid* (3rd ed.). Gulf Publishing Company.
- Büyüköztürk, Ş. (2000). *Sosyal bilimler için veri analiz el kitabı* (10. baskı). Pegem Yayınları.
- Cashman, J., Dansereau Jr. F., Graen, G., & Haga, W. J. (1976). Organizational understructure and leadership: A longitudinal investigation of the managerial role-making process. *Organizational Behavior and Human Performance*, 15(2), 278-296. [https://doi.org/10.1016/0030-5073\(76\)90042-8](https://doi.org/10.1016/0030-5073(76)90042-8)
- Celep, C., & Konaklı, T. (2012). Bilgi uçurma: Eğitim örgütlerinde etik ve kural dışı uygulamalara yönelik bir tepki. *E-International Journal of Educational Research*, 3(4), 65-88. <http://www.e-ijer.com/en/pub/issue/8020/105358>
- Cemaloğlu, N. (2011). Primary principals' leadership styles, school organizational health and workplace bullying. *Journal of Educational Administration*, 49(5), 495-512. <https://doi.org/10.1108/09578231111159511>

- Cevrioğlu, E. (2007). *Lider-üye etkileşimi ile bireysel ve örgütsel sonuçlar arasındaki ilişki: Ampirik bir inceleme* (Yayın No. 205628) [Doktora tezi, Afyonkarahisar Kocatepe Üniversitesi] Yüksek Öğretim Kurumu Tez Merkezi. <https://tez.yok.gov.tr/UlusalTezMerkezi/tezSorguSonucYeni.jsp>
- Chen, R., & Wong, K. A. (2004). The determinants of financial health of Asian Insurance companies. *The Journal of Risk and Insurance*, 71(3), 469-499. <https://doi.org/10.1111/j.0022-4367.2004.00099.x>
- Dansereau Jr. F., Graen, G., & Haga, W. J. (1975). A vertical dyad linkage approach to leadership within formal organizations: A longitudinal investigation of the role making process. *Organizational Behavior and Human Performance*, 13(1), 46-78. [https://doi.org/10.1016/0030-5073\(75\)90005-7](https://doi.org/10.1016/0030-5073(75)90005-7)
- Deluga, R. J., & Perry, J. T. (1994). The role of subordinate performance and ingratiation in leader-member exchanges. *Group & Organization Management*, 19(1), 67-86. <https://doi.org/10.1177/1059601194191004>
- Dienesch, R. M., & Liden, R. C. (1986). Leader-member exchange model of leadership: A critique and further development. *Academy of Management Review*, 11, 618-634. <https://doi.org/10.5465/amr.1986.4306242>
- Doğan, A., & Bozkurt, S. (2008). İstanbul ilindeki beş yıldızlı otellerin örgütsel sağlık durumlarının çalışanların algıları ile ölçümüne yönelik bir araştırma. *Yönetim Dergisi: İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi İşletme İktisadi Enstitüsü*, 19(60), 61-73. <https://iupress.istanbul.edu.tr/en/journal/imj/article/istanbul-ilindeki-bes-yildizli-otellerin-orgutsel-saglik-durumlarinin-calisanlarin-algilari-ile-olcumune-yonelik-bir-arastirma>
- Dulebohn, J. H., Bommer, W. H., Liden, R. C., Brouer, R. L., & Ferris, G. R. (2012). A meta-analysis of antecedents and consequences of leader-member exchange: Integrating the past with an eye toward the future. *Journal of Management*, 38(6), 1715-1759. <https://doi.org/10.1177/0149206311415280>
- Erdem, F. S. (2008). *Organizasyonlarda lider-üye etkileşiminin örgütsel vatandaşlık davranışı üzerindeki etkilerinde izlenim yönetimi davranışının rolü: Kayseri’de hizmet sektöründe bir araştırma*. [Yüksek lisans tezi, Erciyes Üniversitesi] Yüksek Öğretim Kurumu Tez Merkezi. <https://tez.yok.gov.tr/UlusalTezMerkezi/tezSorguSonucYeni.jsp>
- Graen, G. B. (1976). Role making processes within complex organizations. In M. D. Dunnette (Ed.), *Handbook of industrial and organizational psychology* (pp. 1201-1245). Rand-McNally.
- Graen, G. B., & Cashman, J. (1975). A role-making model of leadership in formal organizations: A developmental approach, In J. G. Hunt, & L. L. Larson (Eds.), *Leadership frontiers* (pp. 143-166). Kent State University Press.
- Graen, G. B., & Scandura, T. A. (1987). Toward a psychology of dyadic organizing. *Research in Organizational Behavior*, 9, 175-208. <https://psycnet.apa.org/record/1988-15584-001>
- Graen, G. B., & Uhl-Bien, M. (1995). Relationship-based approach to leadership: Development of leader-member exchange (LMX) theory of leadership over 25 years: Applying a multi-level multi-domain perspective. *The Leadership Quarterly*, 6(2), 219-247. [https://doi.org/10.1016/1048-9843\(95\)90036-5](https://doi.org/10.1016/1048-9843(95)90036-5)
- Graen, G. B., Wakabayashi, M., Graen, M. R., & Graen, M. G. (1990). International generalizability of American hypothesis about Japanese management progress: A strong inference investigation. *The Leadership Quarterly*, 1(1), 1-23. [https://doi.org/10.1016/1048-9843\(90\)90012-7](https://doi.org/10.1016/1048-9843(90)90012-7)
- Gül, H. (2007). İş stresi, örgütsel sağlık ve performans arasındaki ilişkiler: Bir alan araştırması. *Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, (2), 318-332. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/kmusekad/issue/10223/125689>
- Gürbüz, S., & Şahin, F. (2014). *Sosyal bilimlerde araştırma yöntemleri felsefe-yönetim-analiz*. Seçkin Yayıncılık.

- Hersh, M. A. (2002). Whistleblowers-heroes or traitors?: Individual and collective responsibility for ethical behaviour. *Annual reviews in Control*, 26(2), 243-262. [https://doi.org/10.1016/S1367-5788\(02\)00025-1](https://doi.org/10.1016/S1367-5788(02)00025-1)
- Herzberg, F., Mausner, F., & Snyderman, B. V. (1959). *The motivation to work*. John Wiley & Sons.
- Hoffman, B. J., Blair, C. A., Meriac, J. P., & Woehr, D. J. (2007). Expanding the criterion domain? A quantitative review of the OCB literature. *Journal of Applied psychology*, 92(2), 555-566. <https://doi.org/10.1037/0021-9010.92.2.555>
- Kang, D., & Stewart, J. (2007). Leader-member exchange (LMX) theory of leadership and HRD: Development of units of theory and laws of interaction. *Leadership & Organization Development Journal*, 28(6), 531-551. <https://doi.org/10.1108/01437730710780976>
- Karasar, N. (2005). *Bilimsel araştırma yöntemi kavramlar-ikeler-teknikler*. Nobel Yayın Dağıtım.
- Koçel, T. (2013). *İşletme yöneticiliği* (13. baskı). Beta Yayınevi.
- Korkmaz, M. (2007). Örgütsel sağlık üzerinde liderlik stillerinin etkisi. *Kuram ve Uygulamada Eğitim Yönetimi*, 49(49), 57-91. <https://dergipark.org.tr/en/pub/kuey/issue/10348/126742>
- Kozak, M. A., & Şahin, S. (2018). Bilgi ifşası (whistleblowing) ve etik ikilem üzerine çıkarımlar. *Anatolia: Turizm Araştırmaları Dergisi*, 29(1), 1-8. <https://doi.org/10.17123/atad.435726>
- Kurum, G. (2013). *Trakya Üniversitesinde görev yapan öğretim elemanlarının örgüt sağlığı algıları ile örgütsel güven düzeyleri arasındaki ilişki* (Yayın No. 358339) [Yüksek lisans tezi, Trakya Üniversitesi] Yüksek Öğretim Kurumu Tez Merkezi. <https://tez.yok.gov.tr/UlusalTezMerkezi/tezSorguSonucYeni.jsp>
- LePine, J. A., Erez, A., & Johnson, D. E. (2002). The nature and dimensionality of organizational citizenship behaviour: A critical review and metaanalysis. *Journal of Applied Psychology*, 87(1), 52-65. <https://doi.org/10.1037/0021-9010.87.1.52>
- Liden, R. C., & Maslyn, J. M. (1998). Multidimensionality of leader-member exchange: An empirical assessment through scale development. *Journal of Management*, 24(1), 43-72. [https://doi.org/10.1016/S0149-2063\(99\)80053-1](https://doi.org/10.1016/S0149-2063(99)80053-1)
- Lyden, J. A., & Klingele, W. E. (2000). Supervising organizational health. *Supervision*, 61(12), 3-6. <https://www.proquest.com/docview/195591888?accountid=86205>
- Mansueti, N., Grazia Grandi, M., & Grazio, A. (2016). The leader member exchange (LMX) in organizational health context. Observational study at the department of rehabilitation. *International Journal of Medicine and Pharmacy*, 4(1), 1-38. <https://doi.org/10.15640/ijmp.v4n1a1>
- Maslow, A. H. (1965). *Eupsychian management*. Irwin-Dorsey Press.
- McGregor, D. M. (1960). *The human side of the enterprise*. McGraw-Hill.
- Miles, M. B. (1969). Planned change and organizational health: Figure and ground. In F. D. Carver, & T. J. Sergiovanni (Eds.), *Organizations and human behavior* (pp. 375-391). McGraw-Hill.
- Near, J. P., & Miceli, M. P. (1985). Organizational dissidence: The case of whistle-blowing. *Journal of Business Ethics*, 4(1), 1-16. <https://doi.org/10.1007/BF00382668>
- Porter, L. W., & Lawler, E. E. (1968). *Managerial attitudes and performance*. Irwin-Dorsey Press.
- Sandıkçı, M., Vural, T., & Zorlu, Ö. (2015). Otel işletmelerinde dönüştürücü liderlik davranışlarının örgüt sağlığı üzerine etkileri: Afyonkarahisar ilinde bir araştırma. *Yönetim Bilimleri Dergisi*, 13(25), 161-200. <https://dergipark.org.tr/en/pub/comuybd/issue/43594/533802>
- Settoon, R. P., Bennett, N., & Liden, R. C. (1996). Social exchange in organizations: Perceived organizational support, leader-member exchange, and employee reciprocity. *Journal of Applied Psychology*, 81(3), 219-227. <https://doi.org/10.1037/0021-9010.81.3.219>

- Shoaf, C., Genaidy, A., Karwowski, W., & Huang, S. H. (2004). Improving performance and quality of working life: A model for organizational health assessment in emerging enterprises. *Human Factors and Ergonomics in Manufacturing & Service Industries*, 14(1), 81-95. <https://doi.org/10.1002/hfm.10053>
- Taylor, E. Z., & Curtis, M. B. (2010). An examination of the layers of workplace influences in ethical judgments: Whistleblowing likelihood and perseverance in public accounting. *Journal of Business Ethics*, 93(1), 21-37. <https://doi.org/10.1007/s10551-009-0179-9>
- Tsui, K. T., & Cheng, Y. C. (1999). School organizational health and teacher commitment: A contingency study with multi-level analysis. *Educational Research and Evaluation*, 5(3), 249-268. <https://doi.org/10.1076/edre.5.3.249.3883>
- Tutar, H. (2016). *Örgütsel davranış (örgüt teorileri ve çağdaş yaklaşımlar açısından)*. Detay Yayıncılık.
- Ural, A., & Kılıç, İ. (2013). *Bilimsel araştırma süreci ve SPSS ile veri analizi*. Detay Yayıncılık.
- Usenyag, S., Trichandhara, K., & Rinthaisong, I. (2017). Antecedents of organizational health in southern Thailand. *The Journal of Behavioral Science*, 12(1), 79-94. <https://so06.tci-thaijo.org/index.php/IJBS/article/view/75884>
- Ünlü, M. (2011). *Örgüt sağlığı algısının çalışma yaşamı kalitesi üzerine etkisi: İzmir Gaziemir ilçesindeki ortaöğretim kurumları uygulaması* (Yayın No. 333271) [Yüksek lisans tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi] Yüksek Öğretim Kurumu Tez Merkezi. <https://tez.yok.gov.tr/UlusalTezMerkezi/tezSorguSonucYeni.jsp>
- Vroom, V. H. (1964). *Work and motivation*. John Wiley & Sons.
- Wayne, S. J., Liden, R. C., & Sparrowe, R. T. (1994). Developing leader-member exchanges: The influence of gender and ingratiation. *American Behavioral Scientist*, 37(5), 697-714. <https://doi.org/10.1177/0002764294037005009>
- Yukl, G. (1989). *Leadership in organizations*. (2nd ed.). Prentice-Hall.
- Zalesny, M. D., & Graen, G. B. (1987). Exchange theory in leadership research. In A. Kieser, G. Reber, & R. Wanderer (Eds.), *Handbook of leadership* (pp. 714-727). C.E. Paeschel, Verlag.
- Zel, U. (2006). *Kişilik ve liderlik*. Nobel Yayınları.



Yöneticilerin Çatışma Yönetim Yaklaşımlarının Lider-İzleyici Etkileşimine Etkisinde Rol Belirsizliği ve İş Yükünün Rolü

The Role of Role Ambiguity and Workload in the Effect of Managers' Conflict Management Approaches on Leader-Follower Exchange

Senem ALTAN¹

Öz

Amaç: Bu çalışmada, ilk aşamada yöneticilerin çatışma yönetim yaklaşımlarının lider-izleyici etkileşimi üzerindeki etkisi incelenmektedir. Ayrıca bu ilişkide, rol belirsizliği ve iş yükünün düzenleyici rolü de araştırılmaktadır.

Tasarım/Yöntem: Bilişim sektöründe bir saha araştırması yapılmıştır. Kolayda örneklem yöntemiyle belirlenen 400 kişiye online anket gönderilmiştir. Toplam 236 geri dönüş alınmış olup 212 adet anket analiz için uygun bulunmuştur. Elde edilen verilerin güvenilirlik ve geçerlilik analizleri yapıldıktan sonra, geliştirilen teorik model ve hipotezler hiyerarşik regresyon analizi ile test edilmiştir.

Bulgular: Yöneticilerin birleştirici çatışma yönetim yaklaşımları lider izleyici etkileşimi üzerinde pozitif ve anlamlı etkilere sahiptir. Rol belirsizliği ve iş yükünün bu ilişkilerde düzenleyici rolü yoktur. Öte yandan ayrıştırıcı çatışma yönetimi yaklaşımlarından rekabetçi negatif, geri çekilen ise pozitif ve anlamlı olarak lider-izleyici etkileşimini etkilemektedir. Bu ilişkilerde ise rol belirsizliği ve iş yükünün düzenleyici rolü vardır.

Sınırlılıklar: Örneklemin sadece İstanbul'da iş hayatlarına devam eden Bilişim Sektörü çalışanlarından oluşmasıdır.

Özgünlük/Değer: Çatışma yönetimi tarzları ile LMX arasındaki ilişkilerin araştırılmasına rağmen, rol belirsizliği ve iş yükünün düzenleyici rolünün çok fazla incelenmediği görülmektedir. Bu araştırmanın özgün yönünü oluşturmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Çatışma Yönetim Yaklaşımları, Lider-İzleyici Etkileşimi, Rol Belirsizliği, İş Yükü

Abstract

Purpose: In this research, the effect of managers' "conflict management approaches" on "leader-follower interaction" is examined in the first stage. In addition, the moderator role of "role ambiguity" and "workload" in this relationship are investigated.

Design/Methodology: A field study has been conducted in the IT sector. A total of 400 people were sent online questionnaires using the convenience sampling method. A total of 236 responses were received and 212 questionnaires were found suitable for analysis. After the reliability and validity analyse of the obtained data, the developed theoretical model and hypotheses were tested with hierarchical regression analysis.

Findings: The integrative conflict management approaches of managers have positive and meaningful effects on leader-follower exchange. Role ambiguity and workload do not have a moderator role in these relationships. On the other hand, the competitive approach, which is one of the distributive conflict management approaches, negatively affects the leader-follower exchange, while the withdraw approach positively and significantly. In these relationships, role ambiguity and workload have a moderator role.

Limitations: The sample consists only of IT sector employees who continue their business life in Istanbul.

Originality/Value: Although the relationships between conflict management styles and LMX have been investigated in many studies, it seems that role ambiguity and the moderator role of workload have not been studied much. This constitutes the original aspect of this research.

Keywords: Conflict Management Approaches, Leader-Follower Exchange, Role Ambiguity, Workload

¹ Dr. Öğr. Üyesi, Doğu Üniversitesi, İktisadi İdari Bilimler Fakültesi, Yönetim Bilişim Sistemleri Bölümü, saltan@dogus.edu.tr, ORCID: 0000-0003-0264-0821

1. GİRİŞ

Çatışma kavramı ve yönetilmesi, günlük hayatımızda özellikle örgütsel yaşamda sık sık karşılaştığımız dikkat çeken konulardan birisidir. Toplumsal ve sosyal yaşamın getirisi olarak gerek kişilerarası gerekse de gruplar arası vb çeşitli düzeylerdeki yoğunlaşan ilişkilerden kaynaklanmaktadır (Wall & Callister, 1995: 516). Örgütlerde kaçınılmaz bir olgu olarak ifade edilen çatışmaların yapıcı şekilde yönetilmesi, örgüt içi ortaya çıkabilecek olumsuzlukları asgari düzeye indirirken olumlu yönleri de ortaya çıkartmaktadır (Akkırman, 1998: 2; Thomas, 1992: 267). İlgili alan yazın kavramsal çerçevede incelendiğinde çatışmanın örgüte zarar veren olumsuz bir durum olarak algılanmasının yanı sıra örgütsel mekanizmanın işlevsel faydalarını da ön plana çıkardığını ifade eden yaklaşımlar da bulunmaktadır.

Geleneksel görüşle, çatışma kavramı yöneticilerin iletişim ve sorunları çözme konusundaki yetersizlikleri nedeniyle olumsuz olarak algılanırken, çatışmanın etkili bir örgütsel performans ile olumlu sonuçlarının görülmesi, çatışma türlerini ayırtmıştır (Robbins & Judge, 2013; Ayoko & Pekerti, 2008: 299). Örgüt içi çatışmaların ve çatışma yönetim yaklaşımlarının hem bireysel hem de örgütsel düzeyde önemli sonuçlarının etkili olacağı beklenen lider-izleyici etkileşimi incelenmiştir.

Lider-izleyici etkileşiminde liderlik konusu karşılıklı bir çerçeve ile ele alınarak, geleneksel liderlik teorilerine alternatif bir yaklaşım ortaya konulmaktadır. Bu model, yöneticilerin kendisine bağlı çalışanlar ile farklı düzeylerde etkileşim halinde olduklarını açıklarken, bu etkileşimin sonuçlarının da örgütsel bağlamda farklı sonuçları olabileceğini göstermektedir. Nitekim yapılan bazı araştırmalarda çalışanların işten ayrılma niyetinde ve iş gören devir hızında farklılıklar olduğu görülmektedir; iş tatmini, örgütsel bağlılık, iş performansı gibi sonuçlar üzerinde de etkileri olduğu belirtilmektedir (Altay & Turunç, 2018: 205; Scandura vd., 1986: 580; Liden & Maslyn, 1998: 43). Bu çalışma, birleştirici ve ayırıştırıcı çatışma yönetim tarzlarının lider izleyici etkileşimi üzerinde etkileri olabileceği düşüncesinden yola çıkılarak tasarlanmıştır. Bu kapsamda çalışmada ilk olarak yöneticilerin çatışmalarda kullandıkları yönetim yaklaşımlarının, izleyicilerle olan etkileşimlerini ne düzeyde ve nasıl etkiledikleri incelenmiştir.

Rol belirsizliği, örgütte çalışandan beklenen davranış kalıpları olarak rollerin yerine getirilmesine ve performansın değerlendirilmesine ilişkin karşılaşılabilecek net olmayan durumları belirtmektedir (Kahn vd., 1964: 22; Atay & Gerçek, 2017: 322). Bu durumda çalışanlar kendilerinden neler beklediği ve görev ile ilgili yeterli bir bilgiye sahip olmamaktadır (Gül & Çöl, 2004: 252). Pearce (1981), alan yazında yapılan rol belirsizliği tanımlarında üzerinde durulan temel iki olgunun; belirsizlik ve bilgi eksikliği olduğunu ifade etmektedir (Arslan, 2017). Örgüt içerisinde hem bireyi hem de örgütün performans ve hedeflerini etkileyen rol belirsizliğinin sonuçları rol çatışmasında olduğu gibi iş stresine yol açmaktadır. Rol belirsizliği içerisindeki çalışanın örgütte ulaşılması gereken hedefler ve roller ile ilgili yeterince bilgi sahibi olmaması, diğer çalışanların iş yükünün artmasına ve baskı hissetmesine neden olabileceği belirtilmektedir (Köktürk, 2016).

İş yükü ise çalışanların performansını etkileyen çeşitli baskılar olarak ifade edilmektedir (Dağdeviren vd., 2005; Tatlı & Akın, 2017). İş yaşantısında, çalışanları fiziksel ve zihinsel olarak yoran iş yükü, bireyin her açıdan etkililiğini ve verimliliğini olumsuz yönde etkilemektedir. Yöneticilerin, çalışanların özelliklerini ve sınırlarını bilmesi, bu doğrultuda davranış kalıpları geliştirerek ilişki kurması onların performansı artırdığı söylenebilir (Tatlı & Akın, 2017). Bu bağlamıyla iş yükü, örgütte sorunlara zemin hazırlayan bir süreç olarak görülmektedir.

Lider üye etkileşimi teorisinin etkilendiği farklı teorik temeller bulunmaktadır. Dienesch ve Liden (1986) rol teorisi, Graen (1976) ise hem rol teorisi hem de sosyal değişim teorisi olduğunu belirtmektedir. Lider izleyici etkileşimi modeli, ortalama liderlik anlayışının aksine, liderin her astına farklı davranışlar sergilediği fikrinden doğan en sağlıklı model olduğu ifade edilmektedir (Yu & Liang, 2004; Martin vd., 2005). Alanyazın incelendiğinde, liderin izleyicilerini etkilemesi nedeniyle örgüt içerisinde çatışmayı etkileyen tüm değişkenlerin üzerinde de bir etkiye sahip olduğu belirtilmektedir (Rahim, 2001a; 2001b).

Bu bağlamıyla çalışmada yöneticilerin çatışma yönetim yaklaşımlarının lider-izleyici etkileşimine etkisi incelenirken, rol belirsizliği ve iş yükünün bu etki üzerinde düzenleyici rolünün varlığı araştırılmaktadır. Çalışmanın ilk aşamasındaki alanyazın incelenmesinde çatışma yönetimi ve

yaklaşımları, lider-izleyici etkileşimi, rol belirsizliği ve iş yükü konuları ele alınmakta; ikinci aşamada çatışma yönetim yaklaşımlarının lider-izleyici etkileşimi üzerine etkisi irdelenmekte;  aşamada ise birleştirici ve ayrıştırıcı çatışma yönetim yaklaşımlarının lider- izleyici ilişkisine etkisinde rol belirsizliği ve iş yükünün ayrı ayrı düzenleyici rolleri araştırılmaktadır. Literatür incelendiğinde, çatışma yönetim yaklaşımları ile lider izleyici etkileşimi arasındaki ilişkinin ve bu ilişkideki iş yükü ve rol belirsizliğinin düzenleyici rolünün hem ulusal hem de uluslararası alanda araştırılmadığı görülmektedir. Bu yönüyle çalışmanın alan yazına katkı sağlayacağı öngörülmektedir.

2. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

2.1. Çatışma Yönetim Yaklaşımları

Çatışma, çıkarların çatıştığı veya olumsuz etkilediği dşnlen bir süreç olup, tarafların birbirlerine amaçlarına engel olduğuna ya da engel olunacağına dair bir algıya sahip olunduğunda ortaya çıkmaktadır. Bireylerarası uzlaşmazlık, anlaşmazlık ve uyumsuzluk gibi durumlardan doğan çatışma kavramı, bireyler arasındaki etkileşimsel yapı ile dikkat çekmektedir (Folger vd., 2013; Antonioni, 1998). Bu etkileşimsel yapıda karşılaşılan uyumsuz tutum ve davranışlar, bireylerin çatışma yönetim yaklaşımlarını belirlemektedir (Erkuş & Tabak, 2009: 214). Çatışma yönetimi, örgütteki çatışma düzeyini kontrol altına alarak optimal seviyede tutan, çatışmaların zararlı yönlerini azaltarak yararlı yönlerini arttırmaya çalışan ve tarafların kazanımlarını hedefleyen çözüm yaklaşımlarını benimseyen faaliyetler toplamı olarak ifade edilmektedir (Folger vd., 2013; Akkirman, 1998).

Rahim (2002), etkili bir çatışma yönetimini, çatışmanın olumsuz taraflarını azaltarak örgüt performansını arttırmaya yönelik etkili stratejiler geliştirmek olarak tanımlamıştır. Çatışmadan kaçınma ve çatışmayı azaltmanın, çatışma yönetimi olmadığını vurgulamıştır (Oktay, 2016). Çatışma yönetimi aşamaları; çatışmanın tespit edilmesi ile başlayıp, yoğunluğunun saptanması, yoğunluğunun etkilerinin değerlendirilerek uygun müdahale yöntemlerinin tespit edilip, sonuçlarının izlenmesi şeklinde devam etmektedir (Rahim, 2002).

Çatışmayı çözmek ve çatışmayı yönetmek farklı kavramlardır. atışmanın çözümlenmesi, çatışma yönetiminin bir evresi (aşaması) olup tamamıyla çatışmanın ortadan kaldırılmasını ve arzu edilen örgütsel başarı seviyesine ulaşılmasını hedeflemektedir (Rahim, 1992).

atışmaların yönetilmesinde uygun yöntemlerin seçilememesi, ilerleyen süreçlerde daha karmaşık ve çözümü zor sorunlara zemin hazırlayarak hem bireysel hem de örgütsel düzeyde arzu edilmeyen sonuçlar yaratabileceği ifade edilmektedir (Kuhn & Poole, 2000; Stockwell, 1997: 6).

Günümüze kadar yapılan araştırmalar sonucunda, çatışma yönetimi konusu çok geniş bir alan yazına sahip olmakla birlikte ileri sürülen yaklaşımlardan en yaygın olarak kullanılan Rahim'in (1983) modelinde; rekabetçi, uyum sağlayan, geri çekilen, işbirlikçi ve uzlaşan şeklinde farklı davranış tarzları belirlenmiştir. Bu tutum ve davranışların; bireylerin çatışma yönetiminde, ya kendi ya da başkalarının amaçlarına odaklandıkları iki farklı yaklaşımın kombinasyonu şeklinde oluştukları vurgulanmıştır (Erkuş & Tabak, 2009: 214; Janssen & Vliert, 1996: 101). Modeldeki iki boyutta; bireyin kendisine ve karşısındakine yönelik ilgisinin düşük veya yüksek olmasına bağlı olarak ortaya çıkan çatışma yönetim tarzları; bütünleştirme, uyma, uzlaşma, hükmetme ve kaçınma olarak ifade edilmektedir (Koçak & Aktaş, 2019; Rahim, 1985; 2001; 2002). Çatışma yönetimi yaklaşımlarından birleştirici yönetim yaklaşımları; iş birliği (bütünleştirme), yardımsever (uyma), uzlaştırıcı olarak, ayrıştırıcı çatışma yönetim yaklaşımları; rekabetçi (hükmetme), geri çekilen (kaçınan) olarak ifade edilmektedir.

Çatışma yönetim yaklaşımlarından, işbirlikçi yaklaşımda, birey hem kendi hem de karşı tarafın beklentilerine yüksek düzeyde ilgidir, çözüme odaklıdır (Yürür, 2009; Psenicka & Rahim, 2002). Rekabetçi yaklaşımda, birey kendi beklentilerine yüksek düzeyde ilgi duyarken karşı tarafın beklentilerine ilgi düşüktür, kazanmaya yönelik g kullanma yaklaşımıdır (Rahim, 2002). Uzlaşmacı yaklaşımda, birey kendi ve karşı tarafın beklentilerine orta düzeyde ilgilidir (Rahim vd., 2002). Yardımsever yaklaşımda, birey kendi beklentilerine düşük düzeyde karşı tarafın beklentilerine yüksek düzeyde ilgilidir, çatışmanın çözümü için fedakârlık etme davranışı baskındır (Yürür, 2009). Geri

çekilen yaklaşımda kendi ve karşı tarafın beklentilerine düşük düzeyde ilgi göstermektedir (Rahim, 2002; Lewicki, vd., 2004).

Çatışma yönetiminde yönetici hem kendisi hem de karşı taraf için endişeleniyorsa, çatışmayı bütünleştirme (iş birliği) yoluyla çözümlmeye çalışmaktadır. Ortak çözüm yolu, taraflar arasında iş birliğinin, bilgi alışverişinin ve görüş farklılıklarının ayrıştırılması ile bulunabilmektedir. Çatışmanın çözümlenebilmesi için sorunun çözülmesi önem taşımaktadır. Rekabetçi (baskınlık) yöntemi benimseyen kişi, karşı tarafın istek ve beklentilerini göz ardı ederek kendi amaçlarına ulaşmak için zorlayıcı davranışlarla kazan-kaybet pozisyonunu korumaya çalışmaktadır. Uzlaşmacı yaklaşımda, çatışma yaşayan taraflarca fedakârlık yapılarak kabul edilebilir bir karara varılmaktadır. Uyum sağlayan yardımsever yaklaşımda, çatışmayı yaşayan taraflardan birisi karşı tarafın ihtiyaç ve isteklerinde farklılıkları göz ardı ederek ortaklıkları vurgulamaktadır. Kaçınma yaklaşımda, geri çekilen ve sorumluluğu başkasına yükleyen, geri adım atan tarzda davranışlar gözlenmektedir (Rahim, vd., 2002).

2.2. Lider- İzleyici Etkileşimi (LMX)

Lider-izleyici etkileşimi, örgütlerde yüksek kalitede lider-üye ilişkisinin kurulması açısından artan öneme sahiptir. Lider ile izleyicileri arasında gelişen ilişkinin kapsamı örgüt performansına kadar uzanan pek çok noktada farklı etkiler yaratmaktadır (Çekmecelioğlu & Ülker, 2014: 36).

Lider üye etkileşimi teorisi; liderin yüksek nitelikli etkileşimden elde ettiği yararlar düşünüldüğünde, yöneticinin sahip olduğu pozisyon gücünü farklı çalışanlara nasıl kullanacağı ve nasıl iş ilişkisi geliştireceği konusunda, lider izleyici arasındaki ilişkilere geleneksel liderlik yaklaşımlarından farklı bir bakış açısı sunmaktadır (Özutku, 2007: 80).

Yüksek nitelikli lider-izleyici etkileşimin temasında; saygı ve güvene dayalı bir ilişki bulunmaktadır (Erkuş vd., 2010). Yönetim faaliyetlerini yerine getirebilme sürecinde yüksek düzeyde etkileşim kurma, lider için belirli yükümlülükleri de beraberinde getirmektedir. Yöneticinin yönetim yaklaşımları, bu ilişkinin yüksek nitelikteki devamı için oldukça etkilidir.

Yüksek nitelikli lider izleyici ilişkisinin yapısında, her iki tarafın da edinmeyi beklediği kazanımların varlığı söz konusu olmaktadır. Bu kazanımlar; yöneticiler açısından örgütsel bağlılıkları ve iş performansları yüksek gayretli çalışanlar kazanmak iken, çalışanlar için ise örgüt içi olanaklardan ve kaynaklardan yararlanarak kariyer geliştirme fırsatı yakalayarak örgütsel destek görmek olarak ifade edilmektedir (Deluga & Perry, 1991; Deluga & Perry, 1994; Bolat, 2011).

Liderin çalışanlarıyla güven, sevgi ve karşılıklı saygı kriterlerine dayalı pozitif yönlü yüksek kalitede ilişkiler kurabileceği gibi biçimsel ve hatta negatif sayılabilecek tarzda düşük kalitede ilişkiler kurabileceği ifade edilmektedir (Murphy vd., 2003). Lider izleyici etkileşimi teorisi, liderler ve onların astları arasında geleneksel liderlik teorilerinin aksine farklı türde ilişkilerin gelişebileceğine, dayanmaktadır (Bitmiş & Ergeneli, 2011). Lider izleyici ilişkisinin teorik temeli, dikey ilişkiler ve bir değişim süreci içinde belirlenen ya da gelişen iş rolleri ya da lider izleyici arasındaki etkileşime dayanır (Bauer & Green, 1996: 1539; Çekmecelioğlu & Ülker, 2014: 36).

Lider izleyici etkileşimi kalitesini etkileyen faktörler; liderin gücü, örgütsel stratejiler, bireysel ve demografik özellikler olarak ele alınmaktadır. Lider izleyici etkileşim süreci sosyal ve psikolojik bir süreç olarak ilerlerken yöneticinin astları ile kuracağı ilişkinin kalitesi her üye için farklı olacaktır (Güler, 2019). Bu farklılığın temelinde yatan değişkenlerden; liderin üyeler üzerinde sahip olduğu güç türleri ve astlarına nasıl ve hangi şiddette uyguladığı, onları etkileyerek davranışlarını şekillendirme kapasitesi ve örgütün yöneticiye sağladığı güç kaynakları, lider izleyici etkileşim sürecini etkilediği ifade edilmektedir (Fındıklı, 2012).

Lider izleyici etkileşiminde önem taşıyan iki kuram; rol teorisi ve sosyal değişim teorisidir. Bir örgütte farklı dikey ilişkilerin gelişimi, kurumun kültürel ve sosyal yapısı içindeki rol oluşumunu, sosyal değişim sürecini ve eşitliği kapsamaktadır (Özutku, 2007). Lider izleyici etkileşimine çok boyutlu yaklaşım; rol teorisi ve sosyal etkileşim teorisi ile desteklenmektedir (Dienesch & Liden, 1986; Liden & Maslyn, 1998; Erkuş, 2011). Rol teorisi kapsamında, lider etkileşim sürecinde farklı roller benimseyerek farklı davranışlarla farklı ilişkiler geliştirebilir. Farklı roller üstlenmek, farklı lider izleyici etkileşiminin ortaya çıkmasına neden olabilir. Sosyal etkileşim teorisi kapsamında da lider ve

izleyiciler sosyal ilişki sürecinde, farklı etkileşim boyutlarına dayanan bir ilişki içerisinde olabilirler (Greguras & Ford, 2006; Erkuş, 2011). Bu yaklaşım çerçevesinde, lider üye etkileşiminin boyutları; katkı, vefakarlık, etki olarak belirlenmiştir (Dienesch & Liden, 1986). Katkı: lider ve üye çiftlerinin, örtük veya açık amaçlarına yönelik algıladıkları iş aktivitelerinin miktarı, yönü ve kalitesidir. Vefakarlık, lider ve üye çiftlerinin amaçlar doğrultusunda birbirlerine destek ve vefalı olma, fedakâr olma derecesidir. Etki, lider ve üye çiftlerinin, iş ya da profesyonel değerlerden daha çok bireyler arası çekiciliğe dayanan karşılıklı ilişkidir (Dienesch ve Liden, 1986). Liden ve Maslyn (1998), araştırmalarında, lider üye etkileşiminin pek çok örgütsel çıktı ile de ilişkili olabileceğini belirterek bu üç boyuta, “profesyonel saygı” boyutunu da ilave etmişlerdir. Profesyonel saygı boyutunu, lider ve üye çiftlerinden her birinin işe dair sahip olduğu saygınlık derecesine yönelik algı olarak tanımlamışlardır (Liden & Maslyn, 1998).

2.3. Rol Belirsizliği ve İş Yükü

Rol belirsizliği ve rolle ilgili aşırı yük; bir örgütteki çalışanları etkileyen stres faktörleri arasından en önemli ve sık karşılaşılan bir unsur olarak ifade edilmektedir (Gümüştakin & Öztekin, 2004). İş yükü, bireyin zihinsel ve fiziksel yapısına bağlı olarak sınırları belirlenmiş bir görevin yerine getirilebilecek miktarı olarak tanımlanmaktadır (Cain, 2007). Alan yazında çalışanların sahip oldukları stres kaynakları; rol belirsizliği, iş yükü ve rol çatışması olarak ifade edilmektedir (Peterson vd., 1995). Rol yükü, çalışanların zaman, yetenek ve diğer kısıtlamalar içerisinde kendilerinden beklenen çok fazla sorumluluk veya faaliyet olduğunu hissettikleri durumları tanımlamaktadır. Aşırı rol yükü, çalışanların görevlerini bitirmek için gereken süre ile onlar için mevcut zaman arasında tutarsızlık hissettiğinde, sahip olunan kaynakları aşan sorumlulukların yerine getirilmesi beklenildiği durumlarda ortaya çıkar. Aşırı rol yükünün en önemli nedeni olan zaman tutarsızlığı, çalışanların onlara ayrılan süre içerisinde yapacak çok şey olduğunu hissetmesi anlamına gelmektedir. Aşırı rol yükünün önemli diğer bir sebebi olarak işin mutlak miktarı, çalışanlar için stres kaynağı olabilir. Genel olarak rolle (iş) ile ilgili beklenti, rolle ilgili beklentileri karşılama yöntemi ve rol (iş) performansının sonuçları ile ilgili net bilginin eksiklik derecesi, rol belirsizliği olarak tanımlanmaktadır (Yongkang vd., 2014). Yapılan bir çalışmada rolle ilgili aşırı yük ve bu durumun getirdiği belirsizliğin lider izleyici ilişkisinin niteliğini etkilediği vurgulanmış ve çalışma ortamındaki genel iş yükü miktarından kaynaklanabilecek olumsuz sonuçlar ifade edilmiştir (Altay & Turunç, 2018; Bisen & Priya, 2010).

Rol belirsizliği, çalışanın örgüt içinde yapacağı iş ile ilgili beklentilerin netleşmemesi (Basım vd., 2010), bunların kendisine açık ve net bir şekilde ifade edilmemesi ve çalışanın işle ilgili yeterli bilgiye sahip olmaması durumunda söz konusu olmaktadır (Bakan vd., 2018; Gül & Çöl, 2004). Örgütsel veya kişisel faktörlerden kaynaklanabilen (Basım vd., 2010) rol belirsizliği, yalın bir ifadeyle bireyin örgütte ne yapacağını bilememesi olarak tanımlanmaktadır. Rol belirsizliği; görev belirsizliği ile sosyal duygusal belirsizlik olarak ifade edilmektedir. Görev belirsizliğinde odak noktası; bireyin yapacağı iş hakkındaki belirsizliği, sosyal duygusal belirsizlikte ise; bireyin kendisini başkalarının nasıl değerlendirdiğinden emin olamaması vurgulanmaktadır. Sosyal duygusal belirsizlik ise, değerlendirme kriteri açık olmadığında veya diğer çalışanlardan da bir geri bildirim alınmadığında ortaya çıkmaktadır (Özkalp & Kirel, 2016).

Rol belirsizliğini oluşturan örgütsel öğeler; örgütün yapısının niteliği, iş süreçleri ve teknolojik altyapıyla uyumlu çalışan yapısı ve örgütün çevre koşulları ile bilgi akışının etkileyen yaklaşımlar olarak ifade edilmektedir (Rizzo vd., 1970).

2.4. Çatışma Yönetimi Yaklaşımları ve Lider-İzleyici Etkileşimi (LMX) İlişkisi

Literatürde çatışma yönetim yaklaşımları ile lider izleyici ilişkisini inceleyen çalışmalardan Green (2008); çatışma yöntemlerinin ve lider izleyici niteliğinin yaş, cinsiyet ve örgütte bulunma süresine göre değişip değişmediğini araştırmıştır. Green (2008) araştırmasında, çatışma yönetimi yaklaşımları ile lider izleyici etkileşiminin niteliği arasında anlamlı bir ilişki olduğunu vurgulamıştır. Araştırmaya göre, liderin kullandığı çatışma yönetimi yaklaşımlarının, lider izleyici ilişkisinin niteliğine göre değiştiği tespit edilmiştir. Ayrıca, lider-izleyici ilişkisi kalitesi yüksek olan liderlerin genellikle çatışma yönetiminde tutarlı oldukları ve tek bir tarzı benimsedikleri görülmüştür. Green (2008) yanı sıra Landry ve Vandenberghe (2009) de, çatışma ile lider izleyici etkileşimi arasındaki ilişkiyi destekleyen sonuçlara ulaşmıştır. Bu kapsamda çatışma yönetim tarzlarının etkilerinin

incelenmesi gerektiği ve liderlerin başvurduğu yönetim tarzlarının, ikilinin lider izleyici etkileşimi kalitesini etkileyebileceği düşünülmektedir (Altay, 2011).

Güler (2019) Türkiye’de turizm sektöründe yaptığı araştırmada, lider üye etkileşimi ve çatışma yönetim stili ilişkisini incelemiştir. Yapılan araştırmada, başvurulmuş çatışma yönetim çeşitlerinin lider izleyici ilişkisini etkilediği, çatışma yönetimi yaklaşımlarından; birleştirici çatışma yönetim stillerinin (bütünleştirici, uyma-öğün verme, uzlaşma) lider izleyici etkileşimi üzerine pozitif ve anlamlı, ayrıştırıcı çatışma yönetim stillerinin (hükmetme ve kaçınma) lider izleyici ilişkisi üzerine negatif ve anlamlı etkileri olduğu vurgulanmıştır.

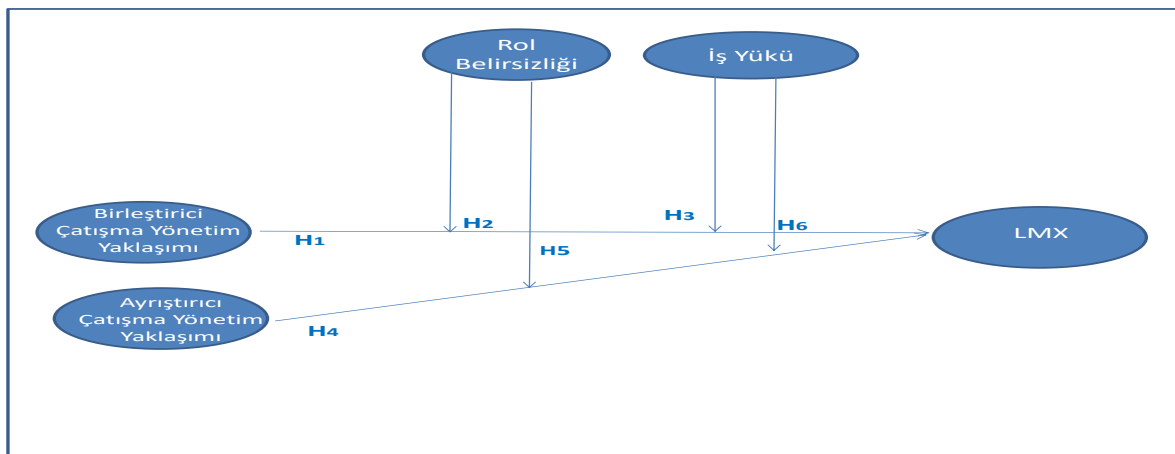
Çatışma yaklaşımları (işbirlikçi, rekabetçi, geri çekilen) ile ilişki kalitesi ve üretkenlik arasındaki ilişkileri sorgulayan Çin’de faaliyet gösteren yabancı firmalarda yapılan bir araştırmada, Çinli çalışanların Japon ve Amerikalı yöneticilerle olan ilişki kalitesi ve her iki milliyetten olan yöneticilerin çatışma yaklaşımları gözlemlenmiştir. Araştırmada Çinli çalışanların her iki milliyetten yöneticilerle ilişki kalitesinin aynı olduğu, diğer yandan Çinli çalışanların Japon yöneticilerle yaşadıkları çatışmalara Amerikalı yöneticilerle yaşadıkları çatışmalardan daha fazla geri çekildiği ve çatışmalarda Japon yöneticilerin Amerikalı yöneticilerden daha geri çekilme yaklaşımı kullandıkları saptanmıştır. Sonuçta işbirlikçi yaklaşımın, liderle kaliteli ilişkilerin oluşturulmasına ve çalışanların işlerinde daha verimli olmasına katkı sağladığı gözlenirken buna karşın rekabetçi veya geri çekilme yaklaşımının ilişkilerin zayıflamasına ve verimliliğin düşmesine sebep olduğu tespit edilmiştir (Chen vd., 2005).

Çin’de yapılan benzer diğer bir araştırmada; çatışmaya işbirlikçi, rekabetçi, kaçınmacı yaklaşımlar, ilişki kalitesi, güven ve işe bağlılık arasındaki ilişkiler sorgulanmıştır. Araştırma sonucunda ilişki kalitesi ile işbirlikçi yaklaşım arasında pozitif, ilişki kalitesiyle rekabetçi ve kaçınan yaklaşımlar arasında negatif ilişki olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca işbirlikçi yaklaşımın, ilişki kalitesini pozitif yönde etkilediği ve ilişki kalitesinin de güven ve işe bağlılığı arttırdığı sonucuna ulaşılmıştır. Rekabetçi yaklaşım ilişki kalitesini negatif yönde etkilerken; kaçınan yaklaşımın ilişki kalitesi üzerinde anlamlı etkiye sahip olmadığı tespit edilmiştir (Chen & Tjosvold, 2007).

Örgütte yetki ve sorumlulukların açık ve net olarak belirlenmemiş olması, çatışmaların yaşanmasına neden olmaktadır. Kompleks bir örgüt, üyelerine, onların kişilerarası çatışma yönetim tarzlarını etkileyebilecek birtakım sınırlamalar koymaktadır. Örgüt üyeleri arasındaki hiyerarşik ilişki, kişilere yüklenmiş olan görevlerin alt kademe ve üst kademe olması çatışma yönetim tarzlarını etkilemektedir (Rahim, 2001a; 2001b). Örgütlerde görülen en yaygın çatışmalar, iş bölümü nedeniyle ortaya çıkan uzmanlaşmanın yol açtığı çatışmalardır. Uzmanlık ve bürokratik roller çoğunlukla çatışmaktadır. Uzmanın bürokratik kurallara, bürokratik standartlara ve bürokratik denetime karşı direnç göstermesinden kaynaklanabilir (Andrade vd., 2008).

Yukarıdaki tartışmalar kapsamında elde edilen bilgi ve bulgulardan hareketle oluşturulan araştırma modeli (Şekil 1) ve hipotezleri aşağıda verilmektedir.

Şekil 1: Araştırma Modeli



H₁: Birleştirici çatışma yönetim yaklaşımları (İşbirliği, Yardımsever, Uzlaştırıcı) Lider İzleyici etkileşimini pozitif ve anlamlı olarak etkiler.

H₂: Birleştirici çatışma yönetim yaklaşımları (İşbirliği, Yardımsever, Uzlaştırıcı) Lider İzleyici etkileşimini pozitif ve anlamlı olarak etkilerken rol belirsizliğinin düzenleyici rolü vardır.

H₃: Birleştirici çatışma yönetim yaklaşımları (İşbirliği, Yardımsever, Uzlaştırıcı) Lider İzleyici etkileşimini pozitif ve anlamlı olarak etkilerken iş yükünün düzenleyici rolü vardır.

H₄: Ayırıştırıcı çatışma yönetim yaklaşımları (Rekabet, Geri çekilme) Lider İzleyici etkileşimini negatif ve anlamlı olarak etkiler.

H₅: Ayırıştırıcı çatışma yönetim yaklaşımları (Rekabet, Geri çekilme) Lider İzleyici etkileşimini negatif ve anlamlı olarak etkilerken rol belirsizliğinin düzenleyici rolü vardır.

H₆: Ayırıştırıcı çatışma yönetim yaklaşımları (Rekabet, Geri çekilme) Lider İzleyici etkileşimini negatif ve anlamlı olarak etkilerken iş yükünün düzenleyici rolü vardır.

3. YÖNTEM

Bu çalışmada çatışma yönetim yaklaşımları, lider-izleyici etkileşimi, çalışanların rol belirsizliği ve iş yükü arasındaki ilişkileri inceleme amacıyla saha araştırması (Field Survey) yapılmıştır. Bu kapsamda İstanbul'da çalışma hayatlarına devam eden IT sektörü çalışanlarından anket yöntemiyle veri toplanmıştır. Toplanan verilere ilk aşamada güvenilirlik analizleri ve geçerlilik analizleri uygulanmıştır. İkinci aşamada değişkenler arasındaki ilişkileri görmek amacıyla korelasyon analizleri uygulanmıştır. Üçüncü ve son aşamada ise araştırma hipotezlerini edilmıştır.

3.1. Örneklem

Araştırmanın örneklemini İstanbul'da iş hayatlarına devam eden IT sektörü çalışanları oluşturmaktadır. IT sektörünün seçilmesinin en önemli nedeni ağırlıklı proje bazlı çalışan bu sektörde, gerek işin doğasından gerekse müşteri beklentilerinden dolayı yöneticiler ve çalışanlar arasında çatışmalar olabilmektedir. Bunun yanında projelerde görevlerin belirsizliği ve çalışanlardan farklı beklentilerin olması rol belirsizliği yaratabilmekte, ayrıca projelerdeki işe ve zamana ilişkin belirsizliklerden dolayı çalışanların iş yükü de artabilmektedir.

Bu kapsamda veri toplam yöntemlerinden anket yöntemi ile IT sektörü çalışanlarından Ağustos-Ekim 2019 tarihleri arasında veri toplanmıştır. Kolayda örneklem yöntemiyle kullanılarak seçilen toplan 400 kişiye online anket gönderilmiş olup, 236 tane geri dönüş sağlanmıştır. Yapılan değerlendirmeler sonucunda toplam 212 anket analiz için uygun bulunmuştur. Araştırmaya katılanların %35.7'si kadın, %64.3 erkektir. Yaş ortalaması 35.8 ve iş tecrübesi 12.1'dir.

3.2. Araştırmanın Ölçekleri

Çatışma Yönetim Tarzları: Araştırmada verilerin toplanmasında kullanılan birinci ölçek, "Örgütsel Çatışma Envanteri (ROCI-II)"dir (Rahim, 1983; Rahim & Magner, 1995). Birçok farklı araştırmada kullanılan bu ölçek, Kozan ve İltter (1994) tarafından Türkçe'ye tercüme edilmiştir. Ölçekte toplam 28 maddeden ve beş boyuttan oluşmaktadır. Her bir boyut ayrı çatışma yönetim tarzlarını açıklamaktadır. Bunlar; rekabet, geri çekilme, işbirliği, yardımsever ve uzlaşmadır. Rekabet ve geri çekilme "ayırıştırıcı"; işbirliği, yardımsever ve uzlaşma tarzları ise "birleştirici" yaklaşımlar olarak ele alınmaktadır. Araştırmada katılımcılara yöneticilerinin çatışma yönetim tarzlarını hangi düzeyde kullandıkları sorulmuştur.

Güvenilirlik analizleri sonucunda ölçeğin Cronbach alfa güvenirlik katsayısı .86 olarak bulunmuştur. Ölçek boyutlarının sırasıyla güvenirlik katsayısı .73, .71, .82, .64 ve .70'dir. Uzlaşma boyutundan bir madde ölçek dışı bırakılmıştır.

Doğrulamalı faktör analizleri ile ölçeğin yapı geçerliliği incelenmiştir. Analiz sonuçları ölçeğin 5 faktörlü yapısını doğrulamaktır. (Chi-Square: 356.83, df=169, C/DF: 2.11, RMSEA: .068, CFI: .90, IFI: .90, TLI: .88, GFI: .88, AGFI: .84)

Lider-İzleyici Etkileşimi: Araştırma kullanılan ikinci ölçek Liden ve Maslyn (1998) tarafından geliştirilen ölçektir. LMX-12 olarak bilinen bu ölçekte 12 madde bulunmaktadır. Ölçekteki

dört boyut “duygulanım”, “sadakat”, “katkı” ve “profesyonel saygı”dır. Bununla birlikte analizler alt boyutlar üzerinden değil, toplam Lider-İzleyici skoru hesaplanarak analize dahil edilmiştir. Ölçeğin Cronbach alfa güvenirlik katsayısı .90’dır. Alt boyutların sırayla .87, .81, .77 ve .88’dir.

Doğrulamalı faktör analizi sonuçlarına göre ölçeğin 4 faktörlü yapıda olduğu doğrulanmıştır. (Chi-Square: 89.97, df=47, C/DF: 1.91, RMSEA: .062, CFI: .97, IFI:97, TLI: .96, GFI: .94, AGFI: .90).

Rol Belirsizliği: Araştırmada kullanılan üçüncü ölçek Rizzo ve diğerleri (1970) tarafından geliştirilmiş olup üç madde bulunmaktadır. Güvenirlik analizi sonucunda Cronbach alfa güvenirlik katsayısı .79 olarak belirlenmiştir. Ölçek tek boyutlu olduğundan keşfedici faktör analiz uygulanmıştır. Analiz sonucunda KMO .67 ve Barlett testinin anlamlı ($p=.000$) olduğu belirlenmiştir. Açıklanan varyans 71.11’dir.

İş Yüğü: Katılımcıların iş yükünün ölçülmesinde Bolino ve Turnley (2005) tarafından geliştirilen ölçekten faydalanılmıştır. Ölçek 3 maddeden oluşmaktadır. Güvenirlik analizi sonucunda Cronbach alfa güvenirlik katsayısı .77 olarak belirlenmiştir. Ölçek tek boyutlu olduğundan keşfedici faktör analiz uygulanmıştır. Keşfedici faktör analiz sonucunda KMO .67 ve Barlett testinin anlamlı ($p=.000$) olduğu belirlenmiştir. Açıklanan varyans 68.04’dür.

Araştırmada yer alan bütün ölçeklerde cevaplar likert ölçeği (5’li) ile alınmıştır (1=Kesinlikle katılmıyorum, 5=Kesinlikle katılıyorum).

3.3. Bulgular

Araştırmanın ilk aşamasında araştırma değişkenlerinin ortalamalarına, standart sapmalarına ve değişkenler arasındaki korelasyon değerlerine bakılmıştır. Tablo 1’deki analizlerde görüldüğü gibi değişkenler arasında anlamlı ilişkiler olduğu tespit edilmiş ve çalışmanın bu aşamasından sonra ileri düzey analizler yapılmasına geçilmiştir.

Tablo 1: Korelasyonlar

DEĞİŞKENLER	Ort.	S.S.	LMX	İSBİ	YARD	UZLA	REKA	GERİ	İŞYÜ	ROLB
Lider İzleyici Etk. (LMX)	3.87	.64	1							
İşbirliği (İSBİ)	3.77	.64	.74**	1						
Yardımsever (YARD)	3.64	.64	.67**	.67**	1					
Uzlaşma (UZLA)	3.74	.69	.64**	.72**	.58**	1				
Rekabet (REKA)	3.26	.75	-.06	-.04	-.06	-.08	1			
Geri Çekilme (GERİ)	3.54	.71	.47**	.51**	.46**	.49**	.23**	1		
İş Yüğü (İSYÜ)	3.01	.73	-.11	-.04	-.13*	-.06	.26**	.16*	1	
Rol Belirsizliği (ROLB)	1.98	.68	-.29**	-.27**	-.28**	-.19**	.20**	-.10	.15*	1

**0.01, *0.05 level (2-tailed)

İleri düzey analizlerde değişkenler arasındaki ilişkiler Hiyerarşik Regresyon Analizleri ile incelenmiştir. Dört aşamalı olarak yapılan analizlerde, sırasıyla Kontrol Değişkenleri (Yaş ve Cinsiyet), Yöneticilerin Çatışma Yönetim Tarzları, Rol Belirsizliği ve İş Yüğü ile düzenleyici rol analizleri için etkileşim terimleri modele dahil edilmiş, bağımlı değişken olan Lider İzleyici Etkileşimi üzerindeki etkileri incelenmiş ve araştırma hipotezler test edilmiştir.

Tablo 2’de “Yöneticilerin Birleştirici Çatışma Yönetim Tarzlarının” “Lider-İzleyici Etkileşimi” üzerindeki etkileri ve bu ilişkide çalışanların “Rol Belirsizliğinin” düzenleyici rolüne ilişkin analizlere verilmektedir. İlk aşamada modele kontrol değişkenleri, ikinci aşamada yöneticilerin çatışma yönetim tarzları, üçüncü aşamada çalışanların rol belirsizliği ve dördüncü aşamada ise etkileşim terimi (Birleştirici çatışma yönetim tarzları X Rol belirsizliği) modele dahil edilmiştir. Analiz sonuçlarına göre kontrol değişkenlerinin lider-izleyici etkileşimi üzerinde bir etkisi bulunmamaktadır. İkinci aşamada birleştirici çatışma yönetim tarzlarının modele dahil edilmesiyle açıklanan varyans .61 olmuştur. Birleştirici çatışma yönetim tarzlarının modele katkıları olduğu görülmektedir. Bu aşamada yöneticilerin çatışma yönetim tarzlarının ayrı ayrı etkilerine bakıldığında iş birliği ($\beta = .46, p<.001$), yardımsever ($\beta = .29, p<.001$) ve uzlaşma çatışma yönetim tarzlarının ($\beta = .12, p<.05$) lider izleyici etkileşimini pozitif ve anlamlı olarak etkilediği görülmektedir. **H₁ hipotezi kabul edilmiştir.**

Üçüncü aşamada çalışanların rol belirsizliği modele dahil edilmiştir. Rol belirsizliğinin analize dahil edilmesiyle modelin açıklanan varyansında bir değişim olmamıştır. Çalışanların rol belirsizliği ($\beta = -.02$), lider izleyici etkileşimini etkilememektedir. Bu aşamada ayrıca birleştirici çatışma yönetim tarzlarının etkileri devam etmektedir.

Analizin dördüncü ve son aşamasında rol belirsizliğinin düzenleyici rolünü belirlemek amacıyla etkileşim terimleri modele dahil edilmiştir. Etkileşim terimlerinin modele dahil edilmesiyle açıklanan varyansın %61'den %62'ye yükseldiği görülmektedir. Çok sınırlı bir değişimdir. Nitekim üç etkileşim teriminin de anlamlı bir etkiye sahip olmadığı görülmektedir. **H₂ hipotezi red edilmiştir.** Rol belirsizliğinin düzenleyici rolü yoktur.

Tablo 2: Birleştirici Çatışma Yönetim Tarzlarının Lider İzleyici Üzerindeki Etkisi ve Rol Belirsizliğinin Düzenleyici Rolüne İlişkin Hiyerarşik Regresyon Analizi Sonuçları

Değişkenler	İlk Aşama		İkinci Aşama		Üçüncü Aşama		Dördüncü Aşama	
	β	t	β	t	β	t	β	t
Yaş	.04	.62	-.05	-1.29	-.06	-1.36	-.05	-1.14
Cinsiyet	-.11	-1.61	-.05	-1.20	-.04	-1.03	-.05	-1.20
İşbirliği			.46***	6.69	.45***	6.43	.44***	6.26
Yardımsever			.29***	4.86	.27***	4.69	.26***	4.44
Uzlaşma			.12*	1.99	.13*	1.99	.14*	2.16
Rol Belirsizliği					-.05	-1.15	-.02	-.44
İşbirliği X Rol Belirsizliği							.07	.69
Yardımsever X Rol Belirsizliği							.01	.16
Uzlaşma X Rol Belirsizliği							.02	.29
R ²	.01		.62		.62		.64	
Düz. R ²	.00		.61		.61		.62	
F	1.34		71.29***		59.72***		40.82***	

*p<0.05, **p<0.01, ***p<0.001

Tablo 3'de Yöneticilerin "Birleştirici Çatışma Yönetim Tarzlarının" "Lider-İzleyici Etkileşimi" üzerindeki etkileri ve bu ilişkide çalışanların "İş Yüğü"nün düzenleyici rolüne ilişkin analizler verilmektedir. Analiz sonuçlarına göre kontrol değişkenlerinin lider-izleyici etkileşimi üzerinde bir etkisi bulunmamaktadır. İkinci aşamadaki analizde birleştirici çatışma yönetim tarzlarının R² değerini .00'dan .62'ye yükselttiği görülmektedir. Bu iki aşama bir önceki tabloda analiz edildiğinden üçüncü aşamaya bakılmıştır. Bu aşamada çalışanların iş yükü modele dahil edilmiştir. İş yükünün modele dahil edilmesiyle modelin açıklanan varyansında herhangi bir değişim gözlemlenmemiştir. Analizin dördüncü ve son aşamasında iş yükünün düzenleyici rolünü belirlemek amacıyla etkileşim değişkenleri modele dahil edilmiştir. Etkileşim terimlerinin modele dahil edilmesiyle açıklanan varyansda bir değişim olmadığı, etkileşim terimlerinin de lider izleyici etkileşimi üzerinde bir etkilerinin olmadığı görülmüştür. **H₃ hipotezi red edilmiştir.** İş yükünün düzenleyici rolü yoktur.

Tablo 3: Birleştirici Çatışma Yönetim Tarzlarının Lider İzleyici Üzerindeki Etkisi ve İş Yükünün Düzenleyici Rolüne İlişkin Hiyerarşik Regresyon Analizi Sonuçları

Değişkenler	İlk Aşama		İkinci Aşama		Üçüncü Aşama		Dördüncü Aşama	
	β	t	β	t	β	t	β	t
Yaş	.04	.62	-.05	-1.29	-.05	-1.17	-.04	-.95
Cinsiyet	-.11	-1.61	-.05	-1.20	-.04	-1.06	-.05	-1.20
İşbirliği			.46***	6.69	.45***	6.46	.40***	5.60
Yardımsever			.29***	4.86	.28***	4.82	.27***	4.64
Uzlaşma			.12*	1.99	.12*	1.96	.14**	2.25
İş Yüğü					-.02	-.46	-.02	-.57
İşbirliği X İş Yüğü							.14	1.88
Yardımsever X İş Yüğü							.05	.81
Uzlaşma X İş Yüğü							-.09	-1.32
R ²	.01		.62		.62		.63	
Düz. R ²	.00		.61		.61		.62	
F	1.34		71.29***		58.09***		40.90***	

*p<0.05, **p<0.01, ***p<0.001

Tablo 4’de “Yöneticilerin Ayırıştırıcı Çatışma Yönetim Tarzlarının” “Lider-İzleyici Etkileşimi” üzerindeki etkileri ve bu ilişkideki çalışanların “Rol Belirsizliğinin” düzenleyici rolüne ilişkin analizler verilmektedir. İlk aşamada modele kontrol değişkenleri, ikinci aşamada yöneticilerin ayırıştırıcı çatışma yönetim tarzları, üçüncü aşamada çalışanların rol belirsizliği ve dördüncü aşamada ise etkileşim terimi (Ayırıştırıcı çatışma yönetim tarzları X Rol belirsizliği) modele dahil edilmiştir. Analiz sonuçlarına göre kontrol değişkenlerinin lider-izleyici etkileşimi üzerinde bir etkisi bulunmamaktadır. İkinci aşamadaki analizde ayırıştırıcı çatışma yönetim tarzları R^2 değerini .25’e yükseltmiştir. Bu aşamada yöneticilerin çatışma yönetim tarzlarının ayrı ayrı etkilerine bakıldığında; rekabet yaklaşımı negatif ($\beta = -.18$, $p < .01$) ve geri çekilen yaklaşımı ($\beta = .51$, $p < .001$) ise pozitif ve anlamlı olarak lider izleyici etkileşimini etkilediği görülmektedir. **H₄ hipotezi kısmen kabul edilmiştir.**

Üçüncü aşamada çalışanların rol belirsizliği modele dahil edilmiştir. Rol belirsizliğinin analize dahil edilmesiyle modelin açıklanan varyansı %25’den %30’a yükselmiştir. Çalışanların rol belirsizliği ($\beta = -.21$, $p < .001$), lider izleyici etkileşimini negatif ve anlamlı olarak etkilemektedir. Bu aşamada ayırıştırıcı çatışma yönetim tarzlarının da etkileri devam etmektedir.

Analizin dördüncü ve son aşamasında rol belirsizliğinin düzenleyici rolünü belirlemek amacıyla etkileşim terimleri modele dahil edilmiştir. Etkileşim terimlerinin modele dahil edilmesiyle açıklanan varyansın %30’dan %40’a yükseldiği görülmektedir. Etkileşim terimlerinden rekabet X rol belirsizliği ($\beta = .11$, $p < .05$) ve geri çekilen X rol belirsizliği ($\beta = .29$, $p < .001$) anlamlı etkilere sahiptir.

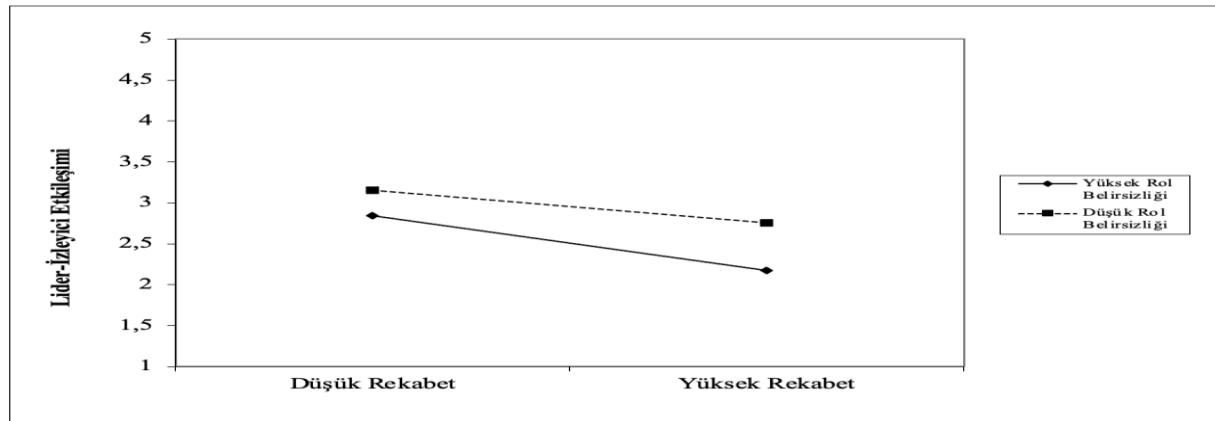
Tablo 4: Ayırıştırıcı Çatışma Yönetim Tarzlarının Lider İzleyici Üzerindeki Etkisi ve Rol Belirsizliğinin Düzenleyici Rolüne İlişkin Hiyerarşik Regresyon Analizi Sonuçları

	İlk Aşama		İkinci Aşama		Üçüncü Aşama		Dördüncü Aşama	
Değişkenler	β	t	β	t	β	t	β	t
Yaş	.04	.62	-.02	-.48	-.05	-.86	-.014	-.25
Cinsiyet	-.11	-1.61	-.07	-1.31	-.05	-.91	-.064	-1.18
Rekabet			-.18**	-3.10	-.13**	-2.26	-.069	-1.24
Geri Çekilme			.51***	8.49	.49***	8.27	.49***	8.88
Rol Belirsizliği					-.21***	-3.70	-.20***	-3.76
Rekabet X Rol Belirsizliği							.11*	2.20
Geri Çekilme X Rol Belirsizliği							.29***	5.51
R^2	.01		.26		.32		.42	
Düz. R^2	.00		.25		.30		.40	
F	1.18		19.24***		19.75***		22.24***	

* $p < 0.05$ ** $p < 0.01$ *** $p < 0.001$

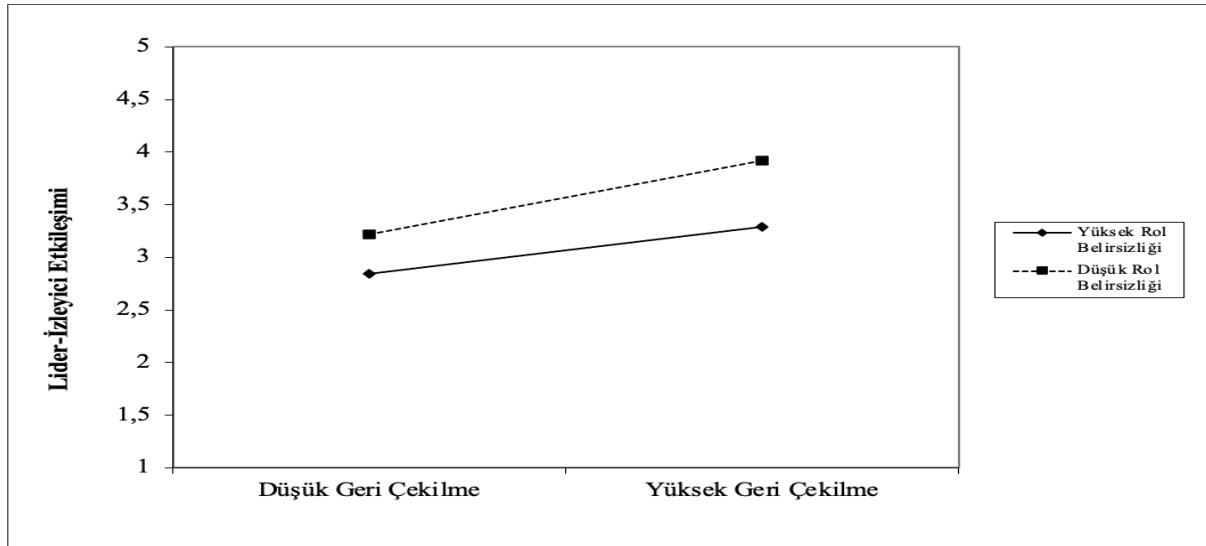
Rekabetçi çatışma yönetim tarzı ile lider izleyici etkileşimi arasındaki ilişkide rol belirsizliğinin düzenleyici rolünün yönü ve gücünü belirlemek amacıyla regresyon eğrileri çizilmiş ve incelenmiştir. Şekil 2’de rol belirsizliğinin düşük ($\beta = -0.27$, $p < .001$) ve yüksek ($\beta = -0.45$, $p < .001$) olduğu eğrilerin anlamlı olduğu görülmüştür. Yüksek rekabette lider izleyici etkileşiminin düzeyi düşmektedir. Yüksek rol belirsizliğinden bu daha fazladır.

Şekil 2: Ayırıştırıcı Çatışma Yönetim Tarzlarının (Geri Çekilme) Lider İzleyici Etkileşimi Etkisinde Rol Belirsizliğinin Rolü



Geri çekilme çatışma yönetim tarzı ile lider izleyici etkileşimi arasındaki ilişkide rol belirsizliğinin düzenleyici rolünün yönü ve gücünü belirlemek amacıyla regresyon eğrileri çizilmiş ve ilişkiler incelenmiştir. Şekil 3’de rol belirsizliğinin düşük ($\beta = 0,32$, $p < .001$) ve yüksek ($\beta = 0,50$, $p < .001$) olması durumlarında eğrileri yönü ve gücünün anlamlı olduğu görülmüştür. Yüksek geri çekilmede lider izleyici etkileşimi düzeyi artmaktadır. Düşük rol belirsizliğinde etkileşimi düzeyi daha yüksektir. Sonuç olarak ayrıştırıcı yönetim tarzlarının (Rekabet ve Geri Çekilen) düzenleyici rolü oldu görülmektedir. Bununla birlikte yüksek geri çekilen çatışma yönetim tarzının lider izleyici etkileşimi üzerindeki etkisindeki beklenen tam tersine olumlu olduğu ve düzenleyici rolünün bulunduğu görülmüştür. Bu bağlamda rol belirsizliğinin düzenleyici rolü bulunmaktadır. **H₅ hipotezi kabul edilmiştir.**

Şekil 3: Ayrıştırıcı Çatışma Yönetim Tarzlarının (Geri Çekilme) Lider İzleyici Etkileşimi Etkisinde Rol Belirsizliğinin Rolü



Tablo 5’de “Yöneticilerin Ayrıştırıcı Çatışma Yönetim Tarzlarının” “Lider-İzleyici Etkileşimi” üzerindeki etkileri ve bu ilişkideki çalışanların “İş Yükünün” düzenleyici rolüne ilişkin analizler verilmektedir. İlk aşamada modele kontrol değişkenleri, ikinci aşamada yöneticilerin ayrıştırıcı çatışma yönetim tarzları, üçüncü aşamada çalışanların rol belirsizliği ve dördüncü aşamada ise etkileşim terimi (Ayrıştırıcı çatışma yönetim tarzları X İş yükü) modele dahil edilmiştir. Analiz sonuçlarına göre kontrol değişkenlerinin lider-izleyici etkileşimi üzerinde bir etkisi bulunmamaktadır. İkinci aşamadaki analizde ayrıştırıcı çatışma yönetim tarzlarının R^2 değeri .25’dir. Bu iki aşama bir önceki tabloda analiz edildiğinden üçüncü aşamaya bakılmıştır.

Üçüncü aşamada çalışanların iş yükü modele dahil edilmiştir. İş yükünün analize dahil edilmesiyle modelin açıklanan varyansı %25’den %26’ya yükselmiştir. Çalışanların iş yükü ($\beta = -.13$, $p < .05$), lider izleyici etkileşimini negatif ve anlamlı olarak etkilemektedir. Bu aşamada ayrıştırıcı çatışma yönetim tarzlarının da etkileri devam etmektedir.

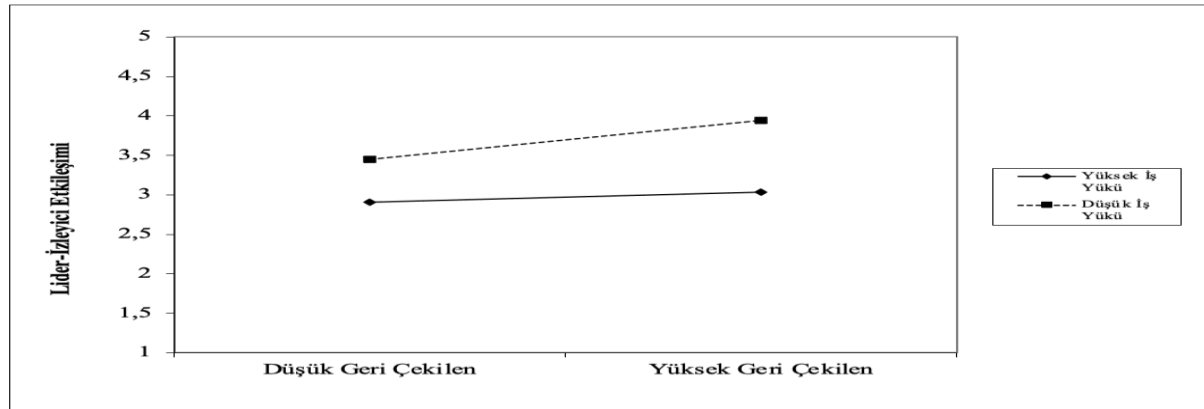
Analizin dördüncü ve son aşamasında iş yükünün düzenleyici rolünü belirlemek amacıyla etkileşim terimleri modele dahil edilmiştir. Etkileşim terimlerinin modele dahil edilmesiyle açıklanan varyansın %26’dan %31’e yükseldiği görülmektedir. Bu aşamada rekabet X iş yükü etkileşimi anlamlı bir etkiye sahip değilken, geri çekilen X iş yükü etkileşiminin ($\beta = .21$, $p < .001$) pozitif ve anlamlı etkiye sahip olduğu görülmektedir.

Tablo 5: Ayırıştırıcı Çatışma Yönetim Tarzlarının Lider İzleyici Üzerindeki Etkisi ve İş Yükünün Düzenleyici Rolüne İlişkin Hiyerarşik Regresyon Analizi Sonuçları

Değişkenler	İlk Aşama		İkinci Aşama		Üçüncü Aşama		Dördüncü Aşama	
	β	t	β	t	β	t	β	t
Yaş	.04	.62	-.02	-.48	-.02	-.44	-.01	-.16
Cinsiyet	-.11	-1.61	-.07	-1.31	-.06	-1.09	-.07	-1.28
Rekabet			-.18**	-3.10	-.15**	-2.44	-.09	-1.55
Geri Çekilme			.51***	8.49	.52***	8.73	.48***	7.96
İş Yükü					-.13*	-2.23	-.12*	-2.16
Rekabet X İş Yükü							.04	.68
Geri Çekilme X İş Yükü							.21***	3.28
R ²	.01		.26		.28		.33	
Düz. R ²	.00		.25		.26		.31	
F	1.18		19.24***		16.67***		14.86***	

*p< 0.05. **p<0.01. ***p<0.001

Geri çekilen çatışma yönetim tarzı ile lider izleyici etkileşimi arasındaki ilişkide iş yükünün düzenleyici rolünün yönü ve gücü regresyon eğrileri çizilerek ilişkiler incelenmiştir. Şekil 4’de iş yükü düşük (0,09) iken eğimin anlamsız, bunun yanında iş yükü yüksek iken (0,35 ***) eğrisinin yönü ve gücünün anlamlı olduğu görülmüştür. İş yükünün geri çekilen çatışma yönetim tarzları ile lider izleyici ilişkisinde düzenleyici rolü bulunmaktadır. Yapılan regresyon analizleri ve regresyon eğrilerinin incelenmesi sonucunda **H₆ hipotezi kısmen kabul edilmiştir.**

Şekil 4: Ayırıştırıcı Çatışma Yönetim Tarzlarının (Geri Çekilme) Lider İzleyici Etkileşimi Etkisinde Rol Belirsizliğinin Rolü

4. SONUÇ

Bu çalışmada yöneticilerin çatışma yönetim yaklaşımlarının lider-izleyici etkileşimine etkisinde rol belirsizliği ve iş yükünün rolü incelenmiştir. İstanbul bölgesinde çeşitli Bilişim Firmalarında iş yaşamlarına devam eden çalışanlar üzerinde yapılan araştırma sonucunda; yöneticilerin çatışma yönetim yaklaşımlarının lider izleyici etkileşiminde anlamlı bir etkiye sahip olduğu; rol belirsizliği ve iş yükünün, birleştirici çatışma yönetimi yaklaşımlarının lider izleyici etkileşimi üzerinde düzenleyici rolünün olmadığı fakat ayırıştırıcı çatışma yönetimi yaklaşımlarının lider izleyici etkileşimi üzerine düzenleyici rolünün bulunduğu tespit edilmiştir. Lider izleyici etkileşimi yaklaşımı, geleneksel liderlik teorilerinden farklı olarak ilişki odaklı bir yaklaşım olduğu için yöneticinin her bir astıyla olan ilişkisinin farklı şekillerde kurulmasıyla oluşan etkileşimin niteliği iş yaşantısında önemli etkilere sahip olduğu saptanmıştır. Bu bağlamda, bu etkileşim ile çalışan tutum ve davranışları arasında anlamlı ilişkiler olduğu saptanmıştır (Gürel, 2016).

Rol teorisine göre çalışanların örgüt içerisinde üstlendikleri rolün gerçekleştirilme performansına paralel olarak lider izleyici ilişkisinin niteliği ortaya çıkmaktadır. Yüksek nitelikteki kalıcı ilişki, karşılıklı beklentilerin gerçekleşmesi oranında oluşmaktadır. (Dienesch & Liden, 1986; Çiftçi, 2019; Düger, 2020). Kahn ve diğerleri (1964), örgüt içi çatışmanın en önemli kaynaklarının rol belirsizliği ve rol çatışması olduğunu ifade etmektedir. Benzer şekilde iş yükünün de bu çatışmayı

arttırdığı bilinmektedir. Liden ve Maslyn'e (1998) göre, lider izleyici ilişkisinin tüm boyutları bu etkileşimin kalitesini etkilemekte liderin asta verdiği görevlerin ve sağladığı olanakların kalitesi de paralel olarak değişecektir. Araştırmada ayrıştırıcı çatışma yönetim yaklaşımlarının lider izleyici etkileşimini negatif ve anlamlı olarak etkilerken, rol belirsizliğinin ve iş yükünün bu etkide düzenleyici rollerinin saptanması, alan yazını desteklemektedir. İş yükü ve rol belirsizliği, çatışmanın daha da derinleşmesine neden olmaktadır.

Araştırmada, yöneticilerin birleştirici çatışma yönetim yaklaşımları; iş birlikçi, yardımsever, uzlaşmacı olarak, yöneticilerin ayrıştırıcı çatışma yönetim yaklaşımları; rekabetçi, geri çekilen olarak incelenmiştir. Çalışmada, günümüzde en yaygın olarak kullanılan çatışma yönetimi modellerinden Rahim'in modeli ROCI-II kullanılmıştır. Modelde kişinin kendisine ve başkalarına yönelik ilgisi olmak üzere iki boyut birlikte düşünüldüğünde, çatışma yönetiminde tarafların kullanacağı yönetim yaklaşımları iş birlikçi, yardımsever, uzlaşmacı, rekabetçi ve geri çekilen olarak ifade edilmektedir (Rahim, 1985; 2001; 2002).

Araştırmada ilk aşamada birleştirici çatışma yönetim yaklaşımları ile lider izleyici etkileşimi arasındaki ilişkilere bakılmıştır. Birleştirici yaklaşımların hepsi başka bir ifadeyle işbirliği, yardımsever ve uzlaşma yaklaşımların, lider izleyici etkileşimini pozitif ve anlamlı olarak etkilediği sonucuna ulaşılmıştır. İşbirlikçi çatışma yönetim yaklaşımı için iyi niyet ve güven ortamının sağlanarak çatışmanın yıkıcı bir durumla sonuçlanmasının önüne geçilmesi, örgüt açısından yaratacağı pozitif etki olarak düşünülmektedir. Yardımsever yaklaşımında yönetici beklenti ve isteklerini ön planda tutmayan bakış açısıyla çalışanıyla anlaşmaya varmaya çalışmaktadır. Uzlaşmacı yaklaşımda da istek ve beklentilerden taviz veren bakış açısıyla özellikle sonuç alınamama potansiyeli yüksek çatışmalarda örgüt içinde çözüme ulaşmaya çalışılmaktadır (Güler, 2019; Kirişçi, 2010). Buradan birleştirici çatışma yönetim yaklaşımlarının, yönetici çalışan ilişkisini olumlu ve anlamlı olarak etkilediği anlaşılmaktadır.

Bunun yanında Liden ve Maslyn (1998), "sosyal değişim" ve "rol teorilerini" lider izleyici etkileşiminin ortaya çıkmasında temel oluşturan iki teori olarak vurgulamaktadır. Özellikle sosyal değişim kuramının bireyler arası ilişkileri güçlendirici bir niteliği bulunduğu düşünüldüğünde yöneticilerin pozitif yaklaşımlar sergilemesi, taraflar arasındaki eşitlik ve dengenin sağlanması açısından çalışanın da buna uygun davranışlar sergilemesi beklenmektedir (Çiftçi, 2019). Bu kapsamda çatışmaları birleştirici yaklaşımlarla ele alan yöneticilerin lider izleyici arasındaki etkileşim düzeylerini yükselttiği ve olumlu katkı sağladığı görülmektedir. Bununla birlikte, birleştirici çatışma yönetim yaklaşımlarından iş birlikçi, yardımsever ve uzlaşmacı tarzların lider izleyici etkileşimine etkisinde rol belirsizliğinin ve iş yükünün düzenleyici rollerinin olmadığı tespit edilmiştir.

Ayrıştırıcı çatışma yönetim yaklaşımlarından rekabetçi ve geri çekilen tarzların, lider izleyici etkileşimini anlamlı olarak etkilediği sonucu elde edilmiştir. Ayrıştırıcı çatışma yönetim yaklaşımlarından rekabetçi tarzın, lider izleyici ilişkisi üzerinde negatif anlamlı etkisinin olması, rekabetçi tarzın çatışmayı arttıran yönüne bağlanabilmektedir. Ayrıştırıcı çatışma yönetim yaklaşımlarından geri çekilen tarzın, lider izleyici ilişkisi üzerinde pozitif ve anlamlı etkisinin olması ise geri çekilen tarzın rekabetin şiddetini azaltan ve çatışmanın çözümü konusunda sorumluluğu karşı tarafa devreden yaklaşımdan kaynaklandığı söylenebilir. Her iki ayrıştırıcı yaklaşımın lider izleyici ilişkisi üzerindeki etkinin kültürel ve sektörel bakış açısı odaklı olarak düşünülebilmektedir.

Çalışmada ayrıca ayrıştırıcı çatışma yönetim yaklaşımlarından rekabetçi ve geri çekilen tarzların lider izleyici etkileşimine etkisinde rol belirsizliğinin ve iş yükünün düzenleyici rolü tespit edilmiştir. Alanyazındaki araştırmalardan rol belirsizliğinin ve iş yükünün örgüt içerisindeki stresi artırarak ilişkileri etkilediği gerçeğini dikkate alırsak, bu sonucun literatürle uyumlu olduğu ifade edilebilmektedir. Yapılan araştırmalarda liderle izleyici arasındaki nitelikli etkileşimin potansiyel çatışmaları azaltacağı ifade edilmektedir (Altay, 2011; Vecchio vd., 2000; Paglis & Green, 2002; Hooper & Martin, 2008; Laundry & Vandenberghe, 2009).

Bununla birlikte, çatışmaların da üyeler arasındaki etkileşimi olumsuz etkileyebileceği de ileri sürülmektedir (Altay, 2011; Lau & Cobb, 2010). Çeşitli araştırmalar çatışma yaklaşımlarının, lider izleyici ilişkileri üzerinde rol oynayabileceğini ifade etmektedir (Green, 2008; Landry & Vandenberghe, 2009). Çatışmaya işbirlikçi yaklaşımın ilişki üzerine pozitif etkisi, ayrıştırıcı

yaklaşımın ilişkiler üzerine negatif etkisi olduğu saptanmıştır. Birleştirici çatışma yönetim yaklaşımlarının lider ile izleyici arasındaki ilişkiyi güçlendirip etkileşimi arttıracak (Altay, 2011; Antonioni, 1998; Chen vd., 2005; Chen & Tjosvold, 2007) saptanmıştır. Ayrıştırıcı çatışma yönetim yaklaşımlarının düşük düzeyde işbirlikçilik içerdiği için bu durumun lider izleyici ilişkisini zedeleyebileceği gerçeğini dikkate alarak, örgütte karşılıklı etkileşimin kalitesini arttırıcı yaklaşımların benimsenmesi önerilmektedir.

Bu çalışmanın, çatışma yönetim yaklaşımlarının lider izleyici etkileşimine etkisini bir arada inceleyen çalışmaların kısıtlı olduğu dikkate alındığında, yazına katkı sağlayacağı düşünülmektedir. Ayrıca çatışma yönetim yaklaşımları ile lider izleyici etkileşimi arasındaki ilişkide rol belirsizliği ve iş yükünün düzenleyici rolünün incelenmesi çalışmanın dikkate değer diğer bir yönünü oluşturmaktadır.

Etik Beyan: Bu çalışmada kullanılan veriler Ağustos-Ekim 2019 tarihleri arasında toplanmış olup verilerin toplanmasında etik ilkelere uygun davranılmıştır. Aksi bir durumun tespiti halinde AKAD Dergisinin hiçbir sorumluluğu olmayıp, tüm sorumluluk çalışmanın yazarına aittir.

Ethics Statement: The data used in this study were collected between August and October 2019, and ethical principles were followed in the collection of data. In case of detection of a contrary situation, AKAD Journal has no responsibility and all responsibility belongs to the author of the study.

KAYNAKÇA

- Akkirman, A. D. (1998). Etkin çatışma yönetimi ve müdahale stratejileri. *D. E. Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 13(2), 1-11. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/deuiibfd/issue/22775/243108>
- Altay, M. (2011). *Çatışma yönetim tarzlarının lider-üye etkileşimi üzerine etkisi: Yazılım sektöründe bir araştırma* (Yayın No. 347544) [Yüksek Lisans Tezi, Kara Harp Okulu Komutanlığı, Savunma Bilimleri Enstitüsü]. Yüksek Öğretim Kurumu Tez Merkezi. <https://tez.yok.gov.tr/UlusalTezMerkezi/tezSorguSonucYeni.jsp>
- Altay, M., & Turunç, Ö. (2018). İş yükü, çalışma yaşam kalitesi ve işten ayrılma niyeti ilişkisi: Lider-üye etkileşiminin ve örgütsel bağlılığın aracılık rolü. *Kafkas Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 9(17), 191-229. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/kauibf/issue/38600/579055>
- Andrade, L., Plowman, D. A., & Duchon, D. (2008). Getting past conflict resolution: A complexity view of conflict. *Complexity and Organization*, 10(1), 23-38. <https://digitalcommons.unl.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1064&context=managementfacpub>
- Antonioni, D. (1998). Relationship between the big five personality factors and conflict management styles. *International Journal of Conflict Management*, 9(4), 336-355. <https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/eb022814/full/html>
- Arslan, S. (2017). Rol çatışması ve rol belirsizliğinin örgütsel yabancılaşmaya etkisi: Alanya Belediyesi'nde bir araştırma. *ÇYYD*, 26(4), 43-84. https://www.researchgate.net/publication/331563529_Rol_Catismasi_ve_Rol_Belirsizliginin_Orgutsel_Yabancilasmaya_Etkisi_Alanya_Belediyesi'nde_Bir_Arastirma
- Atay, S. E., & Gerçek, M. (2017). Algılanan rol belirsizliğinin işe yabancılaşma üzerindeki etkisinin ve demografik değişkenlere göre farklılıklarının incelenmesi. *Ordu Üniversitesi Sosyal Bilimler Araştırmaları Dergisi*, 7(2), 321-332. <https://arastirmax.com/en/publication/ordu-universitesi-sosyal-bilimler-arastirmalari-dergisi/7/2/321-332-algilanan-rol-belirsizliginin-ise-yabancilasma-uzerindeki-etkisinin-demografik-degiskenlere-gore>
- Ayoko, O. B., & Pekerti, A. A. (2008). The mediating and moderating effects of conflict and communication openness on workplace trust. *International Journal of Conflict Management*, 19(4), 297-318. <https://doi.org/10.1108/10444060810909275>

- Bakan İ., Erşahan B., Büyükbeşe T., Okumuş M. T., & Akmeşe A. (2018). Psikolojik güçlendirme düzeylerine bağlı olarak öğretmenlerin işe yönelik davranışlarında farklılıklar oluşur mu?: Bir alan araştırması. *BMIJ*, 6(1), 17-44. <http://dx.doi.org/10.15295/bmij.v6i1.142>
- Basım, H. N., Erkenekli, M., & şeşen, H. (2010). Birey davranışındaki kontrol odağının rol atışması ve rol belirsizliği algısı ile ilişkisi: Kamu sektöründe bir araştırma. *Amme İdaresi Dergisi*, 43(1), 145-165.
https://www.researchgate.net/publication/301285970_Birey_Davranisindaki_Kontrol_Odaginin_Rol_Catismasi_ve_Rol_Belirsizligi_Algisi_ile_Iliskisi_Kamu_Sektorunde_Bir_Arastirma
- Bauer, T. N., & Green, S. G. (1996). Development of leader-member exchange: A longitudinal test. *The Academy of Management Journal*, 39(6), 1538-1567.
https://www.researchgate.net/publication/274216052_Development_of_leader-member_exchange_A_longitudinal_test_Academy_of_Management_Journal_39_1538-1567
- Bisen, V., & Priya. (2010). *Industrial psychology*. New Age International Limited.
<https://www.worldcat.org>oclc>
- Bitmiş, M. G., & Ergeneli, A. (2011). Contingency approach to strategic management: A test of the mediating effect of leader member exchange on the relationship between psychological empowerment and job satisfaction in 21st century workplace. *Journal of Global Strategic Management*, 10, 90-100. <https://cyberleninka.org/article/n/1063677>
- Bolat, İ. (2011). Lider ye etkileşimi ve tkenmişlik ilişkisi. *İş-G Endüstri İlişkileri ve İnsan Kaynakları Dergisi*, 13(2), 63-80.
<https://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:OyBLB-OeyfUJ:https://dergipark.org.tr/en/download/article-file/235385+&cd=1&hl=tr&ct=clnk&gl=tr>
- Bolino, M. C., & Turnley, W. H. (2005). The personal costs of citizenship behavior: The relationship between individual initiative and role overload, job stress, and work-family conflict. *Journal of Applied Psychology*, 90(4), 740-748. <https://doi.org/10.1037/0021-9010.90.4.740>
- Cain, B. (2007). A review of the mental workload literature. *Defence Research and Development Canada Toronto Human System Integration Section*, 2, 1-34.
https://www.researchgate.net/publication/235159082_A_Review_of_the_Mental_Workload_Literature
- Chen, Y. F., & Tjosvold, D. (2007). Cooperative conflict management: An approach to strengthen relationships between foreign managers and chinese employees. *Asia Pacific Journal of Human Resources*, 45(3), 271-294. <https://doi.org/10.1177/1038411107082274>
- Chen, Y., Tjosvold, D., & Fang, S. S. (2005). Working with foreign managers: Conflict management for effective leader relationships in China. *International Journal of Conflict Management*, 16(3), 265-286.
<https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/eb022932/full/html?skipTracking=true>
- ekmecelioğlu, H. G., & lker, F. (2014). Lider-ye etkileşimi ve alışan tutumları üzerindeki etkisi: Eğitim sektöründe bir araştırma. *KOSBED*, 28, 35-58. <http://kosbed.kocaeli.edu.tr/sayi28/3.pdf>
- ifti, D. . (2019). Lider ye etkileşiminin işe adanmışlık üzerindeki etkisinde psikolojik güçlendirmenin aracı rolü. *Business and Economics Research Journal*, 10(1), 167-186.
<https://www.berjournal.com/tr/the-mediating-role-of-psychological-empowerment-in-the-effect-of-leader-member-exchange-on-work-engagement>
- Dağdeviren, M., Eraslan, E., & Kurt, M. (2005). Çalışanların toplam iş yükü seviyelerinin belirlenmesine yönelik bir model ve uygulaması. *Gazi Üniversitesi Mühendislik Mimarlık Fakltesi Dergisi*, 20(4), 517-525.
<https://app.trdizin.gov.tr/publication/paper/detail/TkRrNU9UWTI>
- Deluga, R. J., & Perry, J. T. (1991). The relationship of subordinate upward influencing behaviour, satisfaction and perceived superior effectiveness with leader-member exchanges. *Journal of Occupational Psychology*, 64, 239-252. <https://doi.org/10.1111/j.2044-8325.1991.tb00557.x>

- Deluga, R. J. & Perry, J. T. (1994). The role of subordinate performance and ingratiation in leader-member exchanges. *Group & Organization Studies*, 19(1), 67-86. <https://doi.org/10.1177/1059601194191004>
- Dienesch, R. M., & Liden, R. C. (1986). Leader-member exchange model of leadership: A critique and further development. *The Academy of Management Review*, 11(3), 618-634. <https://doi.org/10.2307/258314>
- Düger, Y. S. (2020). Lider-üye etkileşiminin çalışan sesliliği ve işten ayrılma niyeti üzerindeki etkisi: Psikolojik güçlendirmenin düzenleyici rolü. *Gaziantep University Journal of Social Sciences*, 19(3), 1215-1236. <https://doi.org/10.21547/jss.673582>
- Erkuş, A. (2011). Çok boyutlu lider-izleyici etkileşiminde kişilik özelliklerinin ve güç kaynaklarının rolü. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 25(1), 127-152. <https://www.acarindex.com/dosyalar/makale/acarindex-1423871152.pdf>
- Erkuş, A., Sığırı, Ü., & Altay, M. (2010). *Çatışma yönetim tarzları iş tatmini ilişkisinde lider- izleyici etkileşiminin aracılık etkisi*. 9. Ulusal İşletmecilik Kongresi, 9. Ulusal İşletmecilik Kongresi Bildiriler Kitabı, Zonguldak Karaelmas Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü.
- Erkuş, A., & Tabak, A. (2009). Beş faktör kişilik özelliklerinin çalışanların çatışma yönetim tarzlarına etkisi: Savunma sanayiinde bir araştırma. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 23(2), 213-242. <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/30248>
- Fındıklı Afacan, M. (2012). *İş değerleri perspektifinde yönetici çalışan uyumu ve iş tatmini ile lider-üye etkileşimi üzerine Türk sağlık sektöründe bir araştırma* [Yayımlanmamış Doktora Tezi, İstanbul Üniversitesi] Yüksek Öğretim Kurumu Tez Merkezi. <https://tez.yok.gov.tr/UlusalTezMerkezi/tezSorguSonucYeni.jsp>
- Folger, J. P., Poole, M. S., & Stutman, R. K. (2013). *Çatışma yönetimi*, F. Akkoyun (Çev. Ed.), Nobel.
- Graen, G., B. (1976). Role-making processes within complex organizations. In M. D. Dunnette (Ed.), *Handbook of industrial and organizational psychology*, Rand McNally. [https://www.scirp.org/\(S\(i43dyn45teexjx455qlt3d2q\)\)/reference/ReferencesPapers.aspx?ReferenceID=931960](https://www.scirp.org/(S(i43dyn45teexjx455qlt3d2q))/reference/ReferencesPapers.aspx?ReferenceID=931960)
- Green, C. (2008). Leader member exchange and the use of moderating conflict management styles impact on relationship quality. *International Journal of Conflict Management*, 19(2), 92-111. <https://doi.org/10.1108/10444060810856058>
- Greguras, G. J., & Ford, J. M. (2006). An examination of the multidimensionality of supervisor and subordinate perceptions of leader-member exchange. *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 79, 433-465. <https://doi.org/10.1348/096317905X53859>
- Gül, H., & Çöl, G. (2004). Personeli güçlü kılan örgütsel bir yapı oluşturmada sosyal-yapısal öncüllerin güçlendirmeye olan etkileri ve sonuçları üzerine bir araştırma. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 18(3-4). <https://app.trdizin.gov.tr/makale/TXpjNE16YzM/personeli-guclu-kilan-orgutsel-bir-yapi-olusturmada-sosyal-yapisal-onculerin-guclendirmeye-olan-etkileri-ve-sonuclari-uzerine-bir-arastirma>
- Güler, M. (2019). Lider üye etkileşimi ve çatışma yönetim stili ilişkisi: Bir alan araştırması. *OPUS Uluslararası Toplum Araştırmaları Dergisi*, 11(18), 1136-1166. <https://doi.org/10.26466/opus.529924>
- Gümüştakin G., & Öztemiz A. B. (2004). Örgütsel stres yönetimi ve uçucu personel üzerinde bir uygulama. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 23, 61-85. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/erciyesiibd/issue/5880/77808>

- Gürel, E. B. (2016). Lider-üye etkileşiminin çalışanların tutumları üzerindeki etkisi: Ampirik bir araştırma. *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 9(43), 1736-1743. <https://doi.org/10.17719/jisr.20164317742>
- Janssen O., & Vliert E. V. (1996). Concern for the other's goals: Key to (de-)escalation of conflict. *International Journal of Conflict Management*, 7(2), 99-120. <https://research.rug.nl/en/publications/concern-for-the-others-goals-key-to-de-escalation-of-conflict>
- Kahn, R. L., Wolfe, D. M., Quinn, R. P., Snoek, J. D., & Rosenthal, R. A. (1964). *Organizational stress: Studies in role conflict and ambiguity*. Wiley.
- Karcioğlu, F., & Kahya, C. (2011). Lider-üye etkileşimi ve çatışma yönetim stili ilişkisi. *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 15(2), 337-352. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/ataunisobil/issue/2828/38340>
- Kirişçi, A. (2010). *Öğretmenlerin kültürel değerleri ve çatışma yaklaşımları* [Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Yıldız Teknik Üniversitesi] Yüksek Öğretim Kurumu Tez Merkezi. <https://tez.yok.gov.tr/UlusalTezMerkezi/tezSorguSonucYeni.jsp>
- Koçak, Z. K., & Aktaş, M. A. (2019). Çatışma ve çatışma yönetimi kavramlarına güncel bir bakış. *Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 2, 130-137. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/nohusosbil/issue/50445/649742>
- Köktürk, A. (2016). *Rol atışması ve rol belirsizliği ile değişime direnme düzeylerine ilişkin öğretmen görüşleri* (Yayın No. 418164) [Yüksek Lisans Tezi, Abant İzzet Baysal Üniversitesi] Yüksek Öğretim Kurumu Tez Merkezi. <https://tez.yok.gov.tr/UlusalTezMerkezi/tezSorguSonucYeni.jsp>
- Kuhn, T., & Poole, M. S. (2000). Do conflict management styles affect group decision making? Evidence from a longitudinal field study. *Human Communication Research*, 26(4), 558-590. <https://doi.org/10.1111/j.1468-2958.2000.tb00769.x>
- Landry, G., & Vandenberghe, C. (2009). Role of commitment to the supervisor, leader-member exchange, and supervisor-based self-esteem in employee-supervisor conflicts. *The Journal of Social Psychology*, 149(1), 5-27. <https://doi.org/10.3200/SOCP.149.1.5-28>
- Lau, R. S., & Cobb, A. T. (2010). Understanding the connections between relationship conflict and performance: The intervening roles of trust and exchange. *Journal of Organizational Behavior*, 31(6), 898-917. <https://doi.org/10.1002/job.674>
- Lewicki R. J., Saunders, D. M., & Minton, J. W. (2004). *Essentials of negotiation*. McGraw-Hill/Irwin.
- Liden, R. C., & Maslyn, J. M. (1998). Multidimensionality of leader member exchange: An empirical assessment through scale development. *Journal of Management*, 24(1), 43-72. [https://doi.org/10.1016/S0149-2063\(99\)80053-1](https://doi.org/10.1016/S0149-2063(99)80053-1)
- Martin, R., Thomas, G., Charles, K., Epitropaki, O., & McNamara, R. (2005). The role of leader-member exchanges in mediating the relationship between locus of control and work reactions. *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 78, 141-147. <https://doi.org/10.1348/096317904X23763>
- Murphy, S. M., Wayne, S. J., Liden, R. C., & Erdogan, B. (2003). Understanding social loafing: The role of justice perceptions and exchange relationships. *Human Relations*, 56(1), 61-84. <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.843.1744&rep=rep1&type=pdf>
- Oktay, F. (2016). Çatışma yönetimi ile örgütsel destek arasındaki ilişkinin incelenmesi. *Gaziantep Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 15(4), 1146-1154. <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/231943>
- Özkalp, E., & Kirel, . (2016). *Örgütsel davranış*. (Genişletilmiş ve Güncellenmiş 7. Baskı). Ekin Basın Yayın Dağıtım.

- Özutku, H. (2007). Yönetici-ast etkileşimi ile iş tatmini arasındaki ilişki. *Amme İdaresi Dergisi*, 40(2), 79-98. <https://app.trdizin.gov.tr/publication/paper/detail/TmpZNE9UVTE>
- Pearce, J. L. (1981). Bringing some clarity to role ambiguity research. *The Academy of Management Review*, 6(4), 665-674. <https://doi.org/10.5465/amr.1981.4285727>
- Peterson, M. F., Smith, P. B., Akande, A., Ayestaran, S., Bochner, S., Callan, V., Cho, N. G., Jesuino, J. C., D'Amorim, M., Francois, P.-H., Hofmann, K., Koopman, P. L., Leung, K., Lim, T. K., Mortazavi, S., Munene, J., Radford, M., Ropo, A., Savage, G., Setiadi, B., Sinha, T. N., Sorenson, R., Viedge, C. (1995). Role conflict, ambiguity, and overload: 21-nation study. *Academy of Management Journal*, 38, 429-452. <https://doi.org/10.5465/256687>
- Rahim, M. A. (1983). A measure of styles of handling interpersonal conflict. *Academy of Management Journal*, 26, 368-376. <https://doi.org/10.2307/255985>
- Rahim, M. A. (1985). A strategy for managing conflict in complex organizations. *Human Relations*, 38(1), 81-89. https://www.researchgate.net/profile/M-Rahim/publication/247716433_A_Strategy_for_Managing_Conflict_in_Complex_Organizations/links/55eae38108ae21d099c4fe31/A-Strategy-for-Managing-Conflict-in-Complex-Organizations.pdf
- Rahim, M. A. (1992). *Managing conflict in organizations*. (Second Edition). Praeger Publisher.
- Rahim, M. A. (2001a). *Managing conflict in organizations*. Connecticut.
- Rahim, M. A. (2001b). Referent role and styles of handling interpersonal conflict. *The Journal of Social Psychology*, 126(1), 79-80. <https://doi.org/10.1080/00224545.1986.9713573>
- Rahim, M. A. (2002). Toward a theory of managing organizational conflict. *The International Journal of Conflict Management*, 13(3), 206-235. <https://doi.org/10.2139/ssrn.437684>
- Rahim, M. A., & Magner, N. R. (1995). Confirmatory factor analysis of the styles of handling interpersonal conflict: First-order factor model and its invariance across groups. *Journal of Applied Psychology*, 80(1), 122-132. <https://doi.org/10.1037/0021-9010.80.1.122>
- Rahim M. A., Psenicka C., Polychroniou P., Zhao J. -H., Yu C. -S., Chan K. A., Susana K. W. Y., Alves M. G., Lee C. -W., Rahman M. S., Ferdausy, S., & Wyk, R. (2002). A model of emotional intelligence and conflict management strategies: A study in seven countries. *The International Journal Of Organizational Analysis*, 10(4), 302-326. <https://repository.up.ac.za/handle/2263/10918?show=full>
- Rizzo, J. R., House, R. J., & Lirtzman, S. I. (1970). Role conflict and ambiguity in complex organizations. *Administrative science quarterly*, 15(2), 150-163. <https://doi.org/10.2307/2391486>
- Robbins S. P., & Judge T. A. (2013). *Organizational behavior*. (15th edition). Pearson Education.
- Scandura, T. A., Graen, G. B., & Novak, M. A. (1986). When managers decide not to decide autocratically: An investigation of leader-member exchange and decision influence. *Journal of Applied Psychology*, 71, 579-584. <http://terriscandura.com/redesign/wp-content/uploads/2017/08/When-Managers-Decide-Not-to-Decide-Autocratically86.pdf>
- Stockwell, R. G. (1997). Effective communication in managing conflict. *CMA: Magazine*, 71(3), 6-7. <https://www.proquest.com/docview/197800230?accountid=86205>
- Tatlı, M., & Akın, H. B. (2017). Tükenmişlik ile iş yükü arasındaki ilişki: Aksaray defterdarlığında bir araştırma. *Aksaray Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 9(3), 49-62. <http://aksarayiibd.aksaray.edu.tr/tr/download/article-file/421314>
- Thomas, K. W. (1992). Conflict and conflict management. *Journal of Organizational Behavior*, 13(3), 265-274. <https://doi.org/10.1002/job.4030130307>

- Wall, J. A., & Callister, R. R. (1995). Conflict and its management. *Journal of Management*, 21(3), 515-558. <https://doi.org/10.1177/014920639502100306>
- Yongkang, Z., Weixi, Z., Yalin, H., Yipeng, Z., & Liu, T. (2014). The relationship among role conflict, role ambiguity, role overload and job stress of Chinese middle-level cadres. *Chinese Studies*, 3(1), 8-11. <https://doi.org/10.4236/chnstd.2014.31003>
- Yu, D., & Liang, J. (2004). A new model for examining the leader-member exchange (LMX) theory. *HRDI*, 7(2), 251-264. <https://doi.org/10.1080/1367886042000243826>
- Yürür, S. (2009). Örgütsel çatışma. A. Keser, G. Yılmaz, & S. Yürür (Ed.), *alışma yaşamında davranış* (ss. 521-548). Umuttepe Yayınları.



Dijital Bağımlılık ile Yaratıcı Düşünme Eğilimi Arasındaki İlişkinin İncelenmesi: Üniversite Öğrencileri Üzerine Bir Araştırma

Investigation of the Relationship between Digital Addiction and Creative Thinking Tendency: A research on University Students

Mustafa TAŞLIYAN¹, Fatma Nur KARAKUŞ², Zeliha ÇAKIROĞLU³

Öz

Amaç: Bu araştırmanın amacı, üniversite öğrencilerinin dijital bağımlılık düzeyleri ve yaratıcı düşünme eğilimlerini ve aralarındaki ilişkileri çeşitli değişkenler itibarıyla incelemektir.

Tasarım/Yöntem: Araştırmada tesadüfi olmayan yöntemlerden kolayda örneklem yöntemiyle belirlenen 400 katılımcı ile yüz yüze anket yapılmış ve 377 anket değerlendirilmiştir. Elde edilen veriler SPSS 21 paket programı ile analiz edilmiştir.

Bulgular: Katılımcıların yaratıcı düşünme eğilimi düzeylerine göre dijital bağımlılık ölçeği boyutlarından “nüksetme” ve “bırakamama” arasında anlamlı bir farklılık olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Katılımcıların öğrenim gördüğü fakülteler itibarıyla yaratıcı düşünme eğilimi ve dijital bağımlılık puanları arasında anlamlı bir farklılığa ulaşılamamıştır. Cinsiyetler itibarıyla dijital bağımlılık düzeyleri arasında anlamlı bir farklılığa ulaşılamamış ancak yaratıcı düşünme eğilimleri açısından erkekler lehine anlamlı bir farklılık bulunmuştur. Katılımcıların akademik başarıları ile dijital bağımlılıkları arasında ve dijital oyun oynama durumları ile yaratıcı düşünme eğilimleri arasında anlamlı bir fark bulunamamıştır. Korelasyon analizi sonuçlarına göre ise dijital bağımlılık ölçeği “nüksetme” ve “bırakamama” boyutları ile yaratıcı düşünme eğilimleri arasında kısmen anlamlı ilişkilere ulaşılmıştır.

Sınırlılıklar: Örneklemin sadece Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi öğrencilerinden oluşması ve kolayda örnekleme yöntemi kullanılması bakımından sonuçların genellenememesi araştırmanın kısıtları arasındadır.

Özgünlük/Değer: Literatür incelendiğinde dijital bağımlılığın yaratıcı düşünme eğilimi ile ilişkisinin incelendiği bir çalışma ile karşılaşılmalıdır. Bu nedenle hem konusu ve yöntem hem de sonuçları bakımından araştırma özgün bir nitelik taşımaktadır.

Anahtar Kelimeler: Dijital Bağımlılık, Yaratıcı Düşünme Eğilimi, Üniversite Öğrencileri

Abstract

Purpose: The purpose of this research is to examine the digital addiction levels and creative thinking tendencies of university students and the relationships between them in terms of various variables.

Design/Methodology: In the research, a face-to-face survey was conducted with 400 participants who were determined by the convenience sampling method, which is one of the non-random methods, and 377 surveys were evaluated. Obtained data were analyzed with SPSS 21 pack program.

Findings: According to the creative thinking tendency levels of the participants, it was concluded that there is a significant difference between the digital addiction scale dimensions "relapse" and "inability to quit". According to the faculties of the participants, there was no significant difference between the creative thinking disposition and digital addiction scores. There was no significant difference between the levels of digital addiction in terms of genders, but a significant difference was found in favor of men in terms of creative thinking tendencies. No significant difference was found between the academic achievements of the participants and their digital addictions, and between their digital game playing status and their creative thinking tendencies. According to the results of the correlation analysis, there were partially significant relationships between the digital addiction scale's "relapse" and "inability to quit" dimensions and creative thinking tendencies.

Limitations: It is among the limitations of the research that the results cannot be generalized in terms of the sample consists only of students from Kahramanmaraş Sütçü İmam University and that the convenience sampling method is used.

Originality/Value: When the literature is examined, no study has been encountered that examines the relationship between digital addiction and creative thinking disposition. Therefore, the research has its original value in terms of both its subject and method and its results.

Keywords: Digital Addiction, Creative Thinking Tendency, University Students

¹ Prof. Dr., Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, mustafatasliyan@hotmail.com, ORCID: 0000-0003-1141-9846

² Doktora Öğrencisi, Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Ana Bilim Dalı, karakusfatmanur@hotmail.com, ORCID: 0000-0001-6572-1595

³ Doktora Öğrencisi, Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Ana Bilim Dalı, cakiroglu_21@hotmail.com, ORCID: 0000-0002-3956-1927

1. GİRİŞ

Dijital bağımlılık uzmanlar tarafından diğer bağımlılık türleri (sigara, alkol vb.) kadar dikkate alınması gereken bir aşırı tüketim sorunu olarak karşımıza çıkmaktadır. Dijital bağımlılık cep telefonu bağımlılığı, internet bağımlılığı, oyun bağımlılığı ve sosyal medya bağımlılığını da içerisine alan dijital medya araçlarının çok sık kullanımı şeklinde kendini gösteren bir bağımlılık türü olarak ele alınmaktadır. Sorunlara karşı duyarlı olma, çözüm arama/bulma, üretken düşünce olarak ifade edilen yaratıcı düşünme eğilimlerine (Özgenel & Çetin, 2017) sahip olmanın ise bu sorunların çözümüne yardımcı olabilecek özelliklerden biri olduğu ve sorunlara bilinçli yaklaşabilmeyi sağladığı düşünülmektedir. Yaratıcı düşünce bireysel, kurumsal ve toplumsal sorunları çözmede, mevcut durumları ve süreçleri geliştirme konusunda geleceğin doğru bir şekilde planlanmasında, mevcut kaynakların verimli bir şekilde kullanılmasında, yeni ürünler, hizmetler ve teknolojinin kullanılmasında vb. konu ve sorunlarda fayda sağlayabilecek bir değer olarak karşımıza çıkmaktadır (Yıldırım, 1998). Bilindiği üzere teknolojik gelişmeler toplumları geleneksel yaşantıdan uzaklaştırarak yenilikçilik ve yaratıcılığın önemini ön plana çıkarmıştır. Yaratıcı düşünceler yeni dünya şartları üzerinde kontrol sağlayabilmek için oldukça önemlidir. Küresel tarihe bakıldığında da insanlığın gelişmesinde etkili olan tüm yeniliklerin yaratıcı düşünceye sahip bireylerin çabaları sonucu oluştuğu ve toplum refahı ile yakından ilişkili olduğu bilinmektedir. Bu bağlamda yaratıcı düşünme eğilimi ve dijital bağımlılık arasındaki ilişki insanlığın geleceği açısından önem arz etmektedir. Bu çalışma ile özellikle küçük yaşlarda yaratıcı düşünme eğilimlerinin geliştirilmesi yönünde çalışmalar yapılması, eğitimler verilmesi ve dijital araçları tüketenlerin bilinçlendirilmesi konusunda farkındalık yaratmak amaçlanmaktadır. Bu nedenle üniversite öğrencilerinin dijital bağımlılıkları ve yaratıcı düşünme eğilimleri “cinsiyet, fakülte, akademik başarı, dijital oyun oynama durumu” değişkenleri açısından Korelasyon, Anova ve T-testleri kullanılarak aralarındaki ilişkiler test edilmiştir. Literatürde yaratıcı düşünme eğilimlerine sahip bireyler olmanın dijital bağımlılık oluşturma konusunda bir farklılık yaratıp yaratmayacağı üzerine bir çalışmaya rastlanmamıştır. Bu çalışma sınırlı bir örneklem üzerinden yürütülmesinden dolayı sonuçlarını tüm bireyler açısından genellemek mümkün değildir. Ancak keşifsel bir araştırma olarak belirli bir alanda dijital bağımlılık ve yaratıcı düşünme eğilimleri ilişkisi üzerine yapılmış olması nedeni ile toplumun bilinçlendirilmesi açısından rehber oluşturabilecek bir çalışmadır. Ayrıca günümüzde oldukça popüler bir davranış olarak toplumumuzda -özellikle çocuklar ve gençler için- önemli bir sorun haline gelen ve artık bir hastalık olarak kabul edilen dijital bağımlılık hali ile ilgili olarak toplumsal alanda yapılacak olan çalışmalara temel oluşturabileceği düşünülmektedir.

2. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

2.1. Yaratıcı Düşünme Eğilimi

İnsanlar yeni ve daha iyi şeyler bulmak için içten gelen bir dürtü sebebi ile benzersiz düşüncelere girebilmektedir. Bu tarz bir düşünce eğilimine “yaratıcı düşünme” denilmektedir. Yalnızca bireysel anlamda bir faydadan daha fazlasını ifade eden yaratıcı düşünce, kaliteli ve eşsiz bir bilgi birikimi sunarak bir ulusu güçlü konuma getirebilecek güce sahiptir. Bu nedenle gizli yetenekler ve yaratıcılıklar ulusal düzeyde geliştirilmeli ve desteklenmelidir. Literatür incelendiğinde yaratıcılık üzerine çok sayıda tanım yapılmıştır. Bu tanımlar içerisinde en basit hali ile yaratıcılık, bireyin uygun ve yeni şeyler üretme yeteneği olarak ifade edilmiştir (Hennessey & Amabile, 1988; Ochse & Ochse, 1990). Psikologlar ise yaratıcılığı bir karakter, yaratıcı süreç, yaratıcı çevre ve yaratıcı ürün olarak kabul etmişlerdir. Araştırmacılar, karakter, süreç, çevre ve ürün özelliklerinin birbirleriyle etkileşime girdiğinde yaratıcılığın harekete geçtiğini söylemektedirler (Isaksen vd., 1993). Yıllar önce yayınlanan “101 yaratıcılık tanımı” (Aleinikov vd., 2000) yaratıcılığı ölçmenin yöntemlerinin yaratıcılık türleri kadar çeşitli olduğunu açıklamıştır.

1970’lerde yaratıcı kişilik paradigmasıyla ilgili memnuniyetsizlikler söz konusu olmuş ve bu durum giderek artış göstermiştir. Temel itirazlardan biri çevrenin yeterince dikkate alınmamasıdır. Bazı eleştirmenler, yaratıcı düşünmenin kişisel gücünü açıklamak ya da en azından, yaratıcı düşünme ile ailenin ve sosyal sınıfın avantajları arasındaki güçlü ilişkilerin incelemesini yapmak istemişlerdir (Albert, 1980; Hogan, 1980). Amabile (1983), Harrington (1990), Mumford ve Gustafson (1988) yaratıcı kişiliğin yaratıcılığın tahmininde kullanılacak bir dizi faktörden biri olduğu yaratıcılığın

kavramsallaştırılmasını savunmuşlardır. “Yaratıcılık davranışı nerede?” Csikszentmihalyi (1988) bunun insanda değil sosyal sistemde olduğu sonucuna varmıştır. Diğer itirazlar, yaratıcı kişilik paradigmasının, yaratıcı bireyin gelişiminin benzersizliğine, değişim süreçlerine veya son derece yaratıcı olan insanlara yeterince dikkat gösterilmediği yönünde olmuştur (Feldman, 1980). Wallace’ a (1985) göre, bireysel yaratıcılık ölçeklerinin hiçbir zaman gerçek yaratıcı başarı ile ilişkili olduğu gösterilmemiştir. Yine bir başka memnuniyetsizlik, yaratıcı kişiliğin farklı popülasyonlara sahip farklı yöntemler kullanan araştırmacılar için farklı şeyler ifade etmesi ve yaratıcı bireylere övgü alan kişilik özellikleri listesinin yayılması ve gereksiz olmasıdır (Amabile, 1983; Heccevar, 1981; Mumford & Gustafson, 1988). Yaratıcı kişiliğin kalıcılığı ile ilgili sorular da başka bir memnuniyetsizlik oluşturmaktadır. Yaratıcı kişiliğin kalıcılığı ile ilgili sorular kapsamlı araştırmalar gerektirmektedir, ancak bu tür çalışmaların yapılması oldukça zor olmaktadır (Kogan, 1973).

Yaratıcı düşünme sürecinde gerekli olan yetenekler arasında duyarlılık, akıcılık, esneklik, özgünlük, özen ve hayal gücü sıralanmaktadır. Yaratıcı davranışla ilgili özellikler, başarı için bilişsel süreçle ilgili olan merak, risk koşulu, bağımsızlık, görev taahhüdü, mizah ve motivasyondur. Renzulli’nin üç halka modeli (Davis & Rim, 1994) ortalamanın üzerinde zeka, yaratıcılık ve görev bağlılığını üstün zekâlılığı açıklayan önemli faktörler olarak görmektedir. Bu modelde hem yaratıcılık hem de bağlılık bilgiden çok daha önemli faktörlerdir. Terman’a (1925) göre yaratıcılıkta, başarı motivasyonu ve duyu kontrol yeteneğinin bilgiden daha önemli bir rol oynadığını söylemektedir. Yaratıcı düşünme yeteneği akıcılık, esneklik, özgünlük ve özen içermektedir. Yaratıcı kişilik, merak, bağımsızlık, risk alma ve görev taahhüdünü içermektedir.

2.2. Dijital Bağımlılık

Bağımlılık bir durum veya nesne ile kurulan ilişki sonucunda oluşan özel bir durum ve birbiri ile ilişkili davranışlar neticesi olarak nitelendirilmektedir (Young, 1999). Bağımlılık kavramından hareketle ortaya çıkan dijital bağımlılık ise ilk olarak uluslararası literatürde internet bağımlılığı olarak ifade edilmiştir (Köksal, 2015). İnternetin bağımlılık yaratan bir araç olduğuna dair bilgiler Goldberg’in (1996, Akt. Cover, 2004) yapmış olduğu bir çalışma ile ortaya atılmıştır. Bu çalışmaya göre internet bağımlısı kişi bilgisayara bakmak için aile sorumluluklarını yerine getirmeyen kişidir. Bireyler fiziksel ve psikolojik sağlığına ya da sosyal hayatlarına zarar vermesine rağmen bağımlı davranışı tekrar etmeye yönelik engel olunamaz bir arzu duymaktadır (Koçak vd., 2015).

Yaşamakta olduğumuz dijital dünyada 7,6 milyar nüfusun yarısından daha fazlası internet kullanıcısıdır. Neredeyse 5 milyar kişi mobil telefon kullanmakta ve bunlar arasında 2,5 milyardan fazlası internete bağlanabilmektedir. 1 saniye içerisinde Twitter’dan yaklaşık 9 bin Tweet atılmakta, yaklaşık 1000 Instagram fotoğrafı paylaşılmaktadır (Küçük, 2020). Dolayısıyla dijital teknolojilerin hayatımızda ne kadar önemli bir yer tuttuğunu, dijital dönüşümün boyutlarını etrafımızdaki kişilere veya kendimize baktığımızda rahatlıkla gözlemleyebilmemiz mümkündür. Şüphesiz dijital ortamlar özellikle gençlerin sosyal ve kültürel düzeylerinin gelişimine katkı sağlamakta ve bilgi birikimlerini arttırabilmektedir. Onların farklı yaşam deneyimleri ve hikâyeleri izlemelerine fırsat sunarak bilinçli bir dünya insanı olmaları yönünde desteklemektedir. Zira dijital araçlarla geçirilen zaman kontrol edilemediği takdirde bağımlılık söz konusu olmakta ve sağladığı faydalar vereceği zararların gölgesinde kalmaktadır.

Dijital bağımlılık, dijital çağda kitle iletişim araçları ile de bütünleşen dijital teknolojilerin bir sonucu olarak yaygınlık kazanmış (Arslan vd., 2015) ve internet bağımlılığı, dijital bağımlılık, teknolojik bağımlılık dijital oyun bağımlılığı ve akıllı telefon bağımlılığı perspektiflerinden Türkçe literatürde de çok sayıda araştırmacının üzerinde durduğu bir konu olmuştur (Köksal, 2015; Gezgin & Kaplan Akıllı, 2016; Savcı & Aysan, 2017; Eryılmaz & Çukurluöz, 2018). Araştırma sonuçlarına göre bu bağımlılığın temelinde yatan neden, davranışı gerçekleştirirken beynimizin sinir-bilişsel ödülleri alıyor olmasıdır. Bu ödül beyindeki dopamin gibi nörokimyasallardan sorumlu olan ödül merkezini harekete geçirmektedir. Bir oyun bağımlısı daha önce hissettiği duyguyu hissedebilmesi için bir öncekinden daha fazla süre oyunda kalmak ister. Bu durum alkol ya da uyuşturucu kullanan bireylerin yaşadığı durumla eşdeğerdir (Ali vd., 2015). Eşgi’ ye (2013) göre dijital bağımlılığın düzeyi dijital medya araçlarının kullanımına yönelik tutum ve algılar doğrultusunda değişkenlik gösterebilmektedir.

Bireylerin dijital bağımlı olduğunu gösteren özellikler internete karşı yoğun ilgi, internet olmadığı durumlarda kaygılı davranışlar, sorumluluklarını yerine getirmeme, aşırı vakit harcama, asosyal bir hayat, zarar görse de kullanmaya devam etme ve şiddetli tepkiler verme şeklinde kendini göstermektedir (Yengin, 2019). Ayrıca bağımlılık düzeyi yüksek olan gençlerin başarı düzeylerinin de düştüğü görülmektedir (Batıgün & Hasta, 2010; Kardefelt-Winther, 2014). Bu bağımlılığın sonucunda günümüzde Nomofobi, Netlessfobi gibi kavramlarla ifade edilen dijital hastalıklarla sonuçlanmaktadır. Nomofobi, bireylerin akıllı telefonlarından ayrı kalmaya yönelik olarak duyduğu endişedir (Polat, 2017). Netlessfobi ise, internete bağlanamama durumunda hissedilen korku durumudur (Güney, 2017). Çağın hastalığı denilebilecek bu psikolojik rahatsızlıklar bireylerin sağlığını önemli ölçüde tehdit etmekte ve ruhsal çöküş şeklinde travmatik sonuçlara yol açmaktadır. Ayrıca dijital bağımlılığın depresyon, yaratıcılık ve üretkenlikte azalma, uykusuzluk ve gerçeklikten kopma gibi olumsuz etkiler oluşturduğu sonuçlarına ulaşmıştır (Fredricks, 2019). Dijital bağımlı bireyler iş hayatlarında hem de günlük hayatlarında yaşayabilecekleri birçok deneyimi erteleyerek (Çakır Balta & Horzum, 2008) hayatın güzelliklerini kaçırmaktadır.

1998 yılında Young'un (Akt. Cover, 2004) yaptığı psikoloji çalışmasının yayınlanması ile bu konu medyanın ilgisini çekmiş, beraberinde internet bağımlısı bireylerin sağlık durumları ve bağımlılığın nasıl önleneceği konusundaki stratejiler de gündem oluşturmaya başlamıştır. Dijital bağımlılık durumunun önüne geçebilmek ve bu hastalığı tedavi edebilmek adına birçok ülkede rehabilitasyon merkezleri kurularak önlem alma yoluna gidilmiştir (Yengin, 2019). Bu konuda en önemli alınabilecek önlemin ise gençlerin bilinçli bir tüketim sergilemelerini ve dijital araçları etkili ve efektif bir biçimde kullanmaya gayret göstermelerini sağlamaktır. Özellikle küçük yaşlardan itibaren hem okul hem de aile hayatında onları bu yönde yetiştirmek oldukça önemlidir (Ertemel & Pektaş, 2018).

3. METODOLOJİ

3.1. Evren ve Örneklem

Araştırmanın evreni, Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi'nde lisans öğrenimine devam etmekte olan İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi ile Mühendislik-Mimarlık Fakültesi öğrencilerinden oluşmaktadır. Araştırma verileri 2019 yılında toplanacağı için Üniversite Rektörlüğü Öğrenci İşleri Birimi'nden alınan bilgilere göre 2019-2020 eğitim öğretim yılında kayıtlı öğrenci sayısı yaklaşık 3000 öğrencidir. Örneklem büyüklüğü Sample Size Calculator mobil programı kullanılarak %95 güven aralığında $\alpha=0.05$ düzeyinde 3000 kişilik bir evren için örneklem büyüklüğü 374 kişi olarak hesaplanmıştır. Araştırmada kolayda örnekleme yöntemi kullanılarak 400 kişiye yüz yüze anket uygulanmıştır. Eksik ve hatalı anketler de çıkarıldığında 377 adet anket üzerinden analizler gerçekleştirilmiştir. Literatür incelendiğinde de çok değişkenli analizler için örnek hacmi yeterlilik düzeyi 200-500 aralığında kabul edildiği görülmektedir (Nakip, 2006). Örneklem grubuna ait bilgilere Tablo 1'de yer verilmiştir.

3.2. Ölçekler

Çalışmada kullanılan ölçeklere ilişkin veriler nicel araştırma yöntemlerinden biri olarak anket yöntemi kullanılarak toplanmıştır. Anket formu iki bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde katılımcıların demografik bilgileri ve araştırma konusunun bütünleyici hususlarını içeren temel bilgilerden oluşan ilave sorular yer almaktadır. İkinci bölümde ise araştırma kapsamında kullanılan değişkenlere ilişkin ölçekler yer almaktadır.

3.2.1. Dijital bağımlılık ölçeği

Kesici ve Tunç'un (2018) hazırladığı "aşırı kullanım", "nüks etme", "hayatın akışını engelleme", "duygu durumu" ve "bırakamama" olarak adlandırılan 5 boyut ve 28 maddeden oluşan bir ölçektir. Ölçek Dijital Oyun Bağımlılığı Ölçeği (Yalçın Irmak & Erdoğan, 2015), Facebook Bağımlılığı Ölçeği (Çam, 2012), Akıllı Telefon Bağımlılığı Ölçeği (Noyan vd., 2015) ve İnternet Bağımlılığı Ölçeği (Kutlu vd., 2016) incelenerek hazırlanmıştır. Geliştirilen ölçeğin alfa güvenilirlik katsayısı 0,875 olarak hesaplanmıştır. Alfa katsayısı 0,60 ile 0,90 arasında olduğu için ölçek oldukça güvenilir kabul edilmiştir (Can, 2014). Her bir boyut için ayrı ayrı değerlendirildiğinde de sırasıyla

0,753, 0,845, 0,739, 0,695 ve 0,695 alfa katsayıları ile oldukça güvenilir sonuçlar veren bir ölçekdir (Kesici & Tunç, 2018).

3.2.2. Yaratıcı düşünme eğilimleri ölçeği

Özgenel ve Çetin (2017) tarafından hazırlanan ölçek uzman görüşleri sonucu 40 maddeye düşürölmüş ve bu hali üzerinden yapılan açımlayıcı faktör analizi sonucunda 6 boyut ve 25 maddeden oluşan bir ölçek formu oluşturulmuştur. Ölçeğin boyutları “yenilik arama”, “cesaret”, “özdisiplin”, “merak”, “şüphe etme” ve “esneklik” olarak isimlendirilmiştir. 5’li Likert tipinde hazırlanan ölçek olumsuz madde içermemektedir. Ölçeğin alfa güvenilirlik katsayısı 0,87 olarak hesaplanmıştır. Alfa katsayısı 0,60 ile 0,90 arasında olduğu için ölçek oldukça güvenilir kabul edilmiştir (Can, 2014).

3.3. Araştırmanın Hipotezleri

Konu üzerine yapılan literatür incelemesi doğrultusunda aşağıdaki hipotezler oluşturulmuştur:

H₁: İktisadi ve İdari Bilimler Faköltesi ile Mühendislik-Mimarlık Faköltesi öğrencilerinin yaratıcı düşünme eğilimleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.

H₂: İktisadi ve İdari Bilimler Faköltesi ile Mühendislik-Mimarlık Faköltesi öğrencilerinin dijital bağımlılık düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.

H₃: Katılımcıların cinsiyetine göre dijital bağımlılık düzeylerinde anlamlı bir farklılık vardır.

H₄: Katılımcıların cinsiyetine göre yaratıcı düşünme eğilimlerinde anlamlı bir farklılık vardır.

H₅: Katılımcıların akademik başarıları ile dijital bağımlılıkları arasında anlamlı bir farklılık vardır.

H₆: Katılımcıların dijital oyun oynama durumları ile yaratıcı düşünme eğilimleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.

H₇: Katılımcıların dijital bağımlılık ile yaratıcı düşünme eğilimi düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.

H₈: Dijital bağımlılık boyutları ile yaratıcı düşünme boyutları arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H_{8a}: Aşırı kullanım boyutu ile özdisiplin, cesaret, merak, şüphe, esneklik ve yenilik boyutları arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H_{8b}: Nüks etme boyutu ile özdisiplin, cesaret, merak, şüphe, esneklik ve yenilik boyutları arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H_{8c}: Hayatın akışını engelleme boyutu ile özdisiplin, cesaret, merak, şüphe, esneklik ve yenilik boyutları arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H_{8d}: Duygu durumu boyutu ile özdisiplin, cesaret, merak, şüphe, esneklik ve yenilik boyutları arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H_{8e}: Bırakamama boyutu ile özdisiplin, cesaret, merak, şüphe, esneklik ve yenilik boyutları arasında anlamlı bir ilişki vardır.

4. BULGULAR

4.1. Katılımcılara İlişkin Demografik Bilgiler

Araştırma kapsamında değeriendirilen öğrencilerin demografik özellikleri Tablo 1’de verilmiştir.

Tablo 1: Katılımcılara İlişkin Demografik Bilgiler

Değişken	Grup	N	%	Değişken	Grup	N	%
Cinsiyet	Kadın	154	40,8	Aylık Gelir	400 TL ve altı	88	23,3
	Erkek	223	59,2		401-800	171	45,4
	Toplam	377	100,0		801-1200	61	16,2
Yaş	20 ve altı	79	29,0		1201 ve üstü	57	15,1
	21-24	249	66,0		Toplam	377	100,0
	25 ve üzeri	17	5,00	Sınıf	Birinci Sınıf	38	10,1
	Toplam	377	100,0		İkinci Sınıf	92	24,4
Fakülte	İ.İ.B.F.	190	50,4		Üçüncü Sınıf	170	45,1
	Mühendislik F.	187	49,6		Dördüncü Sınıf	65	17,2
	Toplam	377	100,0		+(Uzatma)	12	3,2
					Toplam	377	100,0

Tablo 1’de görüleceği üzere araştırmaya katılan 377 kişinin çoğunluğu erkektir (%59,2) ve katılımcılar en fazla 21-24 (%66) yaş aralığında bulunmaktadır. Katılımcıların %50,4’ünün İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi öğrencisi, % 49,6’sının ise Mühendislik Fakültesi öğrencisi olduğu ve genellikle üçüncü sınıf öğrencisi (%45) oldukları görülmektedir. Ayrıca katılımcıların gelir grubu olarak en fazla burs ve kredi miktarına denk gelen 401-800 TL arası gelire (%45,4) sahip oldukları görülmektedir.

Tablo 2: Katılımcıların Genel Not Ortalamaları

Akademik Başarı Düzeyi (GNO)	Sayı	Oran (%)
0,00-2,00	46	12,2
2.01-3,00	243	64,5
3,01-4,00	45	11,9
Toplam	334	100,0

Tablo 2’de araştırmaya katılan öğrencilerin akademik başarı düzeylerini belirleme üzere genel not ortalamalarına yer verilmiştir. Katılımcıların %64,5’inin 2.01-3.00 arasında bir genel not ortalamasına sahip olduğu görülmektedir.

Tablo 3: Katılımcıların Dijital Oyun Oynama Durumları

Dijital Oyun Oynama Durumu	Sayı	Oran (%)
Evet	132	35,0
Hayır	245	65,0
Toplam	377	100,0

Tablo 3’te araştırmaya katılan öğrencilerin dijital oyun oynama durumları yer almaktadır. Verilen bilgiye göre katılımcıların çoğunluğu (%65) en az bir tane dijital oyun oynamaktadır.

4.2. Ölçeklere İlişkin Güvenilirlik, KMO ve Bartlett’s Testi Sonuçları

Tablo 4: Dijital Bağımlılık Ölçeğine Yönelik Güvenilirlik, KMO ve Bartlett’s Testi Sonuçları

Dijital Bağımlılık Ölçeği Boyutları	Cronbach’s Alpha	N of Items (Soru Sayısı)	Açıklanan Varyans	Bartlett’s Testi	KMO	p
Dijital Bağımlılık Ölçeği	,855	19	53,146	2775,5	,926	0,000
Aşırı Kullanım	,825	5	50,725	450,6	,747	0,000
Nüks Etme	,833	3	67,52	274,2	,696	0,000
Hayatın Akışını Engelleme	,790	4	60,81	413,9	,767	0,000
Duygu Durumu	,790	4	58,60	380,73	,756	0,000
Bırakamama	,884	3	67,48	278,5	,688	0,000

Tablo 4’te dijital bağımlılık ölçeğine ait güvenilirlik, KMO ve Bartlett’s testi sonuçlarının birlikte yer aldığı görülmektedir. Analiz sonuçlarının her birisi için Bartlett’s küresellik testi sonucu $p < 0,01$ düzeyinde anlamlıdır. Dijital bağımlılık ölçeğinin KMO değeri 0,926, açıklanan toplam varyans değeri %53,14 olarak tespit edilmiştir. Ayrıca ölçek güvenilirlik değeri 0.85 olarak tespit edilmiş olup 19 maddeden oluşmaktadır. Aşırı kullanım boyutu KMO değeri 0,747, açıklanan toplam varyans değeri %50,72 olarak tespit edilmiştir. Ayrıca ölçek güvenilirlik değeri 0.82 olarak tespit edilmiş olup 5 maddeden oluşmaktadır. Nüks etme boyutu KMO değeri 0,696, açıklanan toplam varyans değeri %67,52 olarak tespit edilmiştir. Ayrıca ölçek güvenilirlik değeri 0.83 olarak tespit

edilmiş olup 3 maddeden oluşmaktadır. Hayatın akışını engelleme boyutu KMO değeri 0,767, açıklanan toplam varyans değeri %60,81 olarak tespit edilmiştir. Ayrıca ölçek güvenilirlik değeri 0.79 olarak tespit edilmiş olup 4 maddeden oluşmaktadır. Duygu durumu boyutu KMO değeri 0,756, açıklanan toplam varyans değeri %58,60 olarak tespit edilmiştir. Ayrıca ölçek güvenilirlik değeri 0.79 olarak tespit edilmiş olup 3 maddeden oluşmaktadır. Bırakamama boyutu KMO değeri 0,688, açıklanan toplam varyans değeri %67,48 olarak tespit edilmiştir. Ayrıca ölçek güvenilirlik değeri 0.88 olarak tespit edilmiş olup 3 maddeden oluşmaktadır.

Tablo 5: Yaratıcı Düşünme Eğilimleri Ölçeğine Yönelik Güvenilirlik, KMO ve Bartlett's Testi Sonuçları

Yaratıcı Düşünme Eğilimleri Ölçek Boyutları	Cronbach's Alpha	N of Items (Soru Sayısı)	Açıklanan Varyans	Bartlett's Testi	KMO	p
Yaratıcı Düşünme Eğilimi Ölçeği	,903	25	56,036	3565,9	,937	0,000
Özdisiplin	,892	5	47,50	314,1	,790	0,000
Yenilik Arama	,872	8	44,62	797,9	,877	0,000
Cesaret	,888	4	51,15	222,2	,729	0,000
Merak	,885	3	55,47	138,9	,563	0,000
Şüphe Etme	,891	2	65,26	36,61	,500	0,000
Esneklik	,885	3	59,09	151,19	,657	0,000

Tablo 5'te yaratıcı düşünme eğilimleri ölçeğine ait güvenilirlik, KMO ve Bartlett's testi sonuçlarının birlikte yer aldığı görülmektedir. Analiz sonuçlarının her birisi için Bartlett's küresellik testi sonucu $p < 0,01$ düzeyinde anlamlıdır. Yaratıcı düşünme eğilimi ölçeğinin KMO değeri 0,937, açıklanan toplam varyans değeri %56,03 olarak tespit edilmiştir. Ayrıca ölçek güvenilirlik değeri 0.90 olarak tespit edilmiş olup 25 maddeden oluşmaktadır. Özdisiplin boyutu KMO değeri 0,790, açıklanan toplam varyans değeri %47,50 olarak tespit edilmiştir. Ayrıca ölçek güvenilirlik değeri 0.89 olarak tespit edilmiş olup 5 maddeden oluşmaktadır. Yenilik arama boyutu KMO değeri 0,877, açıklanan toplam varyans değeri %44,62 olarak tespit edilmiştir. Ayrıca ölçek güvenilirlik değeri 0.87 olarak tespit edilmiş olup 8 maddeden oluşmaktadır. Cesaret boyutu KMO değeri 0,729, açıklanan toplam varyans değeri %51,15 olarak tespit edilmiştir. Ayrıca ölçek güvenilirlik değeri 0.88 olarak tespit edilmiş olup 4 maddeden oluşmaktadır. Merak boyutu KMO değeri 0,563, açıklanan toplam varyans değeri %55,47 olarak tespit edilmiştir. Ayrıca ölçek güvenilirlik değeri 0.88 olarak tespit edilmiş olup 3 maddeden oluşmaktadır. Şüphe etme boyutu KMO değeri 0,500, açıklanan toplam varyans değeri %65,26 olarak tespit edilmiştir. Ayrıca ölçek güvenilirlik değeri 0.89 olarak tespit edilmiş olup 2 maddeden oluşmaktadır. Esneklik boyutu KMO değeri 0,657, açıklanan toplam varyans değeri %59,09 olarak tespit edilmiştir. Ayrıca ölçek güvenilirlik değeri 0.88 olarak tespit edilmiş olup 3 maddeden oluşmaktadır.

4.3. Hipotez Testleri

H₁:İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi ile Mühendislik-Mimarlık Fakültesi öğrencilerinin yaratıcı düşünme eğilimleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.

Tablo 6: Fakülteler İtibariyle Katılımcıların Yaratıcı Düşünme Eğilimleri Arasındaki Farklılığa İlişkin T-Testi

Yaratıcı Düşünme	N	$\bar{X}$	ss	t-test		
				T	Sd	p
Mühendislik	190	3,72	,679	1,040	,066	,299
İİBF	187	3,65	,599			

Tabloda verilen bilgilere göre yaratıcı düşünme eğilimleri fakülte bazında anlamlı olup olmama durumları itibariyle değerlendirildiğinde anlamlı bir farklılık olmadığı görülmektedir ($t=1,040$, $p>0,05$). Öğrencilerin yaratıcı düşünme eğilimleri ortalamaları incelendiğinde anlamlı olmasa da yüksek düzeyde yaratıcı düşünme eğilimlerine sahip oldukları görülmektedir. Bu bakımdan **H₁ hipotezi reddedilmiştir.**

H₂: İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi ile Mühendislik-Mimarlık Fakültesi öğrencilerinin dijital bağımlılık düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.

Tablo 7: Fakülteler İtibariyle Katılımcıların Dijital Bağımlılık Düzeyleri Arasındaki Farklılığa İlişkin T-Testi

Dijital Bağımlılık	N	$\bar{X}$	ss	t-test		
				T	Sd	p
Mühendislik/Mimarlık	190	2,64	,055	,451	,076	,652
İİBF	187	2,60	,053			

Tabloda verilen bilgilere göre dijital bağımlılık durumu fakülte bazında anlamlı olup olmama durumları itibariyle değerlendirildiğinde anlamlı bir farklılık olmadığı görülmektedir ($t=,451$, $p>0,05$). Analiz sonuçlarına göre anlamlı olmasa da mühendislik/mimarlık fakültesi öğrencilerinin ($\bar{X}=2,64$) dijital bağımlılık ortalamalarının İİBF öğrencilerine ($\bar{X}=2,60$) göre daha yüksek olduğu görülmektedir. Bu bakımdan **H₂ hipotezi reddedilmiştir.**

H₃: Katılımcıların cinsiyetine göre dijital bağımlılık düzeylerinde anlamlı bir farklılık vardır.

Tablo 8: Katılımcıların Cinsiyetine Göre Dijital Bağımlılık Düzeylerindeki Farklılığa İlişkin T-Testi

Dijital Bağımlılık	N	$\bar{X}$	ss	t-test		
				T	Sd	p
Kadın	154	2,70	,758	1,679	,077	,094
Erkek	223	2,57	,733			

Tabloda verilen bilgilere göre dijital bağımlılık durumu cinsiyet bazında anlamlı olup olmama durumları itibariyle değerlendirildiğinde anlamlı bir farklılık olmadığı görülmektedir ($t=,451$, $p>0,05$). Analiz sonuçlarına göre anlamlı olmasa da kadınların ($\bar{X}=2,70$) dijital bağımlılık ortalamalarının erkeklere ($\bar{X}=2,57$) göre daha yüksek olduğu görülmektedir. Bu bakımdan **H₃ hipotezi reddedilmiştir.**

H₄: Katılımcıların cinsiyetine göre yaratıcı düşünme eğilimlerinde anlamlı bir farklılık vardır.

Tablo 9: Katılımcıların Cinsiyetine Göre Yaratıcı Düşünme Eğilimlerindeki Farklılığa İlişkin T-Testi

Yaratıcı Düşünme	N	$\bar{X}$	ss	t-test		
				T	Sd	p
Kadın	154	3,61	,631	-1,949	,066	,052
Erkek	223	3,74	,643			

Tabloda verilen bilgilere göre yaratıcı düşünme eğilimleri cinsiyet bazında anlamlı olup olmama durumları itibariyle değerlendirildiğinde anlamlı bir farklılık olduğu görülmektedir ($t=-1,949$, $p<0,05$). Ortalamalar incelendiğinde erkeklerin yaratıcı düşünme eğilimlerinin ($\bar{X}=3,74$) kadınlara ($\bar{X}=3,61$) göre daha yüksek olduğu görülmektedir. Bu nedenle **H₄ hipotezi kabul edilmiştir.**

H₅: Katılımcıların akademik başarıları ile dijital bağımlılıkları arasında anlamlı bir farklılık vardır.

Tablo 10: Katılımcıların Akademik Başarıları ile Dijital Bağımlılık Arasındaki Farklılık Durumunu Tespit Etmeye Yönelik Yapılan Tek Yönlü ANOVA Testi Sonuçları

	Gruplar		N	$\bar{X}$	ss	ANOVA	
	GNO					F	p
Dijital Bağımlılık	0,00-2,00		46	2,84	,133	2,63	,073
	2,00-3,00		243	2,61	,046		
	3,00-4,00		45	2,51	,091		

Tabloda verilen bilgilere göre dijital bağımlılıklar akademik başarı açısından anlamlı olup olmama durumları değerlendirildiğinde anlamlı bir farklılık olmadığı görülmektedir ($F=2,63$, $p>0,05$). Analiz sonuçlarına göre anlamlı olmasa da not ortalaması düşük olan öğrencilerin ($\bar{X}=2,84$) dijital bağımlılık ortalamalarının not ortalaması yüksek olanlara ($\bar{X}=2,51$) göre daha yüksek olduğu görülmektedir. Bu bakımdan **H₅ hipotezi reddedilmiştir.**

H₆: Katılımcıların dijital oyun oynama durumları ile yaratıcı düşünme eğilimleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.

Tablo 11: Katılımcıların Dijital Oyun Oynama Durumları ile Yaratıcı Düşünme Eğilimleri Arasındaki Farklılık Durumunu Tespit Etmeye Yönelik Yapılan T-Testi Sonuçları

Yaratıcı Düşünme	N	$\bar{X}$	ss	t-test		
				T	Sd	p
Dijital Oyun	Evet	132	3,76	1,781	,069	,076
	Hayır	245	3,64			

Tabloda verilen bilgilere göre dijital oyun oynama durumu ile yaratıcı düşünme eğilimleri arasında anlamlı bir farklılık almadığı görülmektedir ($t=1,781$, $p>0,05$). Analiz sonuçlarına göre anlamlı olmasa da dijital oyun oynayanların ($\bar{X}=3,76$) dijital bağımlılık ortalamalarının dijital oyun oynamayanlara ($\bar{X}=3,64$) göre daha yüksek olduğu görülmektedir. Bu bakımdan **H₆ hipotezi reddedilmiştir.**

H₇: Katılımcıların dijital bağımlılık ile yaratıcı düşünme eğilimi düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.

Tablo 12: Dijital Bağımlılık ve Yaratıcı Düşünme Eğilimi Düzeyleri Arasındaki Farklılık Durumunu Tespit Etmeye Yönelik Yapılan T-Testi Sonuçları

Dijital Bağımlılık	Yaratıcı Düşünme Düzeyi	N	$\bar{X}$	ss	t-test		
					T	Sd	p
Aşırı Kullanma	Düşük	177	2,56	,770	1,136	0,851	,892
	Yüksek	200	2,55	,869			
Nüksetme	Düşük	177	2,63	,984	2,010	0,106	,045
	Yüksek	200	2,42	1,06			
Hayatın Akışını Engelleme	Düşük	177	2,52	,880	0,939	0,971	,348
	Yüksek	200	2,43	,991			
Duygu Durumu	Düşük	177	2,52	,880	0,939	0,971	,348
	Yüksek	200	2,43	,991			
Bırakamama	Düşük	177	2,20	1,04	-2,302	0,111	,022
	Yüksek	200	2,46	1,11			

Tablo 12’ de yaratıcı düşünme eğilimleri yüksek ve düşük olmak üzere düzeyler itibari ile gruplandırılarak farklılık analizine tabi tutulmuştur. Analiz sonuçlarına göre yaratıcı düşünme eğilimi düzeyleri itibariyle dijital bağımlılık ölçeğinin nüksetme ve bırakamama boyutları istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık göstermektedir. Buna göre yaratıcı düşünme eğilimi düzeyi yüksek olan öğrencilerin nüksetme boyutu ortalaması daha düşüktür. Yaratıcı düşünme eğilimi düzeyi yüksek olan öğrencilerin bırakamama boyutu ortalaması daha yüksektir. Bu bakımdan **H₇ hipotezi kısmen kabul edilmiştir.**

4.4. Korelasyon Analizi Sonuçları

Tablo 13: Dijital Bağımlılık ve Yaratıcı Düşünme Eğilimi Arasındaki İlişkilere Yönelik Pearson Korelasyon Analizi

		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Aşırı Kullanım (1)	R	1	,615**	,579**	,579**	,460**	-0,016	0,044	0,064	0,037	0,036	0,015
	P		0,000	0,000	0,000	0,000	0,753	0,396	0,215	0,469	0,488	0,777
	N	377	377	377	377	377	377	377	377	377	377	377
Nüks Etme (2)	R		1	,591**	,591**	,352**	-,126*	-0,076	-0,099	-,114*	-,109*	-,129*
	P			0,000	0,000	0,000	0,015	0,141	0,054	0,027	0,034	0,012
	N		377	377	377	377	377	377	377	377	377	377
Hayatın Akışını Eng. (3)	R			1	1,00**	,406**	-0,044	0,003	-0,048	-0,030	-0,015	-0,032
	P				0,000	0,000	0,396	0,959	0,356	0,560	0,776	0,542
	N			377	377	377	377	377	377	377	377	377
Duygu Durumu (4)	R				1	,406**	-0,044	0,003	-0,048	-0,030	-0,015	-0,032
	P					0,000	0,396	0,959	0,356	0,560	0,776	0,542
	N				377	377	377	377	377	377	377	377

Tablo 13 (Devamı): Dijital Bağımlılık ve Yaratıcı Düşünme Eğilimi Arasındaki İlişkilere Yönelik Pearson Korelasyon Analizi

		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Brakamama (5)	R					1	0,086	,171**	,256**	,238**	,222**	,149**
	P						0,095	0,001	0,000	0,000	0,000	0,004
	N					377	377	377	377	377	377	377
Özdisiplin (6)	R						1	,595**	,558**	,535**	,529**	,690**
	P							0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
	N						377	377	377	377	377	377
Cesaret (7)	R							1	,618**	,512**	,593**	,685**
	P								0,000	0,000	0,000	0,000
	N							377	377	377	377	377
Merak (8)	R								1	,565**	,631**	,695**
	P									0,000	0,000	0,000
	N								377	377	377	377
Şüphe (9)	R									1	,635**	,671**
	P										0,000	0,000
	N									377	377	377
Esneklik (10)	R										1	,667**
	P											0,000
	N										377	377
Yenilik (11)	R											1
	P											
	N											377

**0.01 * 0.05

Tablo 13’de dijital bağımlılık ve yaratıcı düşünme eğilimleri arasındaki ilişkilerin tespit edilebilmesi için yapılan ilişki analizi sonuçları incelendiğinde; dijital bağımlılık alt boyutlarından aşırı kullanım boyutu, hayatın akışını engelleme ve duygu durumu boyutu ile yaratıcı düşünme eğilimi boyutları arasında istatistiksel açıdan anlamlı ($p<0,05$) ilişkiler olmadığı görülmektedir. $H_{8(a,c,d)}$ hipotezi reddedilmiştir. Başka bir ifade ile dijital bağımlılık aşırı kullanım, hayatın akışını engelleme ve duygu durumu boyutları bakımından yaratıcı düşünme yeteneğini olumlu veya olumsuz anlamda yönlendirmemektedir. Dijital bağımlılık alt boyutlarından nüks etme ile yaratıcı düşünme eğilimi boyutlarından özdisiplin, şüphe, esneklik ve yenilik boyutları arasında düşük düzeyde negatif yönlü istatistiksel açıdan anlamlı ilişkiler ($p<0,05$) olduğu, cesaret ve merak boyutları ile anlamlı ($p<0,05$) ilişkiler olmadığı görülmektedir. H_{8b} hipotezi kısmen kabul edilmiştir. Dijital bağımlılık alt boyutlarından bırakamama boyutu ile yaratıcı düşünme eğilimi boyutlarından özdisiplin boyutu arasında istatistiksel açıdan anlamlı ($p<0,05$) bir ilişki olmadığı ancak cesaret, merak, şüphe, esneklik ve yenilik boyutları ile güçlü pozitif yönlü istatistiksel açıdan anlamlı ($p<0,01$) ilişkiler olduğu görülmektedir. H_{8e} hipotezi kısmen kabul edilmiştir.

5. SONUÇ

21.yy’da dijital bağımlılık genelde bir problem olarak kabul edilmektedir (Çiftçi & Sevin, 2019). Bireylerin sahip oldukları yaratıcı düşünme eğilimlerinin teknoloji ile beraber gelen dijital bağımlılık üzerindeki rolünün iyi bir şekilde analiz edilmesi mevcut durumda hem gençlere hem de karar verici, yönetici ve uygulayıcılara farkındalık kazandırılması ile beraber gelecekteki durumlar için de bilinçli yönlendirmeler yapılabilmesini kolaylaştıracaktır. Konunun öneminden hareketle bu araştırmanın amacı, üniversite öğrencilerinin dijital bağımlılık düzeyleri ve yaratıcı düşünme eğilimlerinin çeşitli değişkenler itibari ile incelenmesidir. Araştırma kapsamında karşılaştırmalı değerlendirme yapılabilmesi açısından, fakülte bazında, fen bilimleri alanından bir fakülte olan Mühendislik-Mimarlık Fakültesi ve sosyal bilimler alanında yer alan İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi tercih edilmiştir. Ayrıca bu araştırma kapsamında katılımcıların araştırma değişkenlerine ilişkin durumların bazı sosyo-demografik özelliklere göre farklılaşıp farklılaşmadığı ve akademik başarı üzerindeki etkilerini tespit etmek de amaçlanmıştır.

Yapılan bu araştırmada elde edilen sonuçlar şu şekilde sıralanabilir:

- Katılımcıların yarısından fazlasının (%65) en az bir tane dijital oyun oynadığı görülmektedir.

- Korelasyon analizi sonuçlarına bakıldığında dijital bağımlılık alt boyutlarından nüksetme ile yaratıcı düşünme eğilimi boyutlarından özdisiplin, şüphe, esneklik ve yenilik boyutları arasında düşük düzeyde negatif yönlü istatistiksel açıdan anlamlı ilişkiler ($p<0,05$) olduğu görülmektedir. Tam aksine dijital bağımlılık alt boyutlarından bırakamama boyutu ile yaratıcı düşünme eğilimi boyutlarından cesaret, merak, şüphe, esneklik ve yenilik boyutları ile güçlü pozitif yönlü istatistiksel açıdan anlamlı ($p<0,01$) ilişkiler olduğu görülmektedir. Başka bir ifade ile dijital bağımlılığın bırakamama boyutunun düzeyi arttıkça yaratıcı düşünme eğilimlerinden cesaret, merak, şüphe, esneklik ve yenilik becerilerinin düzeyinin de arttığı görülmektedir. Bu bulgu dijital bağımlılığın olumlu bir özelliğine dikkat çekiyor gibi görünse de yaratıcı düşünme yeteneğinin bu boyutlarının yalnızca dijital ortamda kendini gösterip göstermediğinin üzerinde durulması gerekmektedir (örneğin; dijital oyunlarda).
- Yaratıcı düşünme eğilimleri fakülte bazında anlamlı olup olmama durumları itibariyle değerlendirildiğinde anlamlı bir farklılık olmadığı görülmüş ve **H₁ hipotezi reddedilmiştir**. Bölümlerin fen bilimleri ve sosyal bilimler kapsamında olması açısından bakıldığında fakülteler bazında bir farklılık durumunun olmaması üzerine ayrıntılı incelemeler yapılması gereken bir durum olarak görülebilir. Mühendislik-Mimarlık Fakültesi öğrencilerinin yaratıcı düşünme eğilimleri ortalamaları incelendiğinde anlamlı olmasa da yüksek düzeyde yaratıcı düşünme eğilimlerine sahip oldukları görülmektedir. Aynı şekilde dijital bağımlılık düzeylerinde de fakülte bazında anlamlı bir farklılık bulunamamış ve **H₂ hipotezi reddedilmiştir**.
- Katılımcı erkekler ve katılımcı kadınların dijital bağımlılık düzeylerinde anlamlı bir farklılık görülmemiş ve **H₃ hipotezi reddedilmiştir**. Bu durum katılımcı bireylerin cinsiyetlerinin dijital bağımlılıkları üzerinde etkili olmadığını göstermektedir. Ayrıca yaratıcı düşünme eğilimleri cinsiyet bazında anlamlı olup olmama durumları itibariyle değerlendirildiğinde ise anlamlı bir farklılığa ulaşılmıştır. Ortalamalar incelendiğinde ise erkeklerin yaratıcı düşünme eğilimlerinin kadınlara oranla daha yüksek olduğu görülmektedir. Bu nedenle **H₄ hipotezi kabul edilmiştir**. Bu durum katılımcı bireylerin cinsiyetlerinin yaratıcı düşünme eğilimleri üzerinde etkili olduğunu göstermektedir.
- Dijital bağımlılık düzeyleri ile akademik başarı arasında anlamlı bir farklılık olup olmadığı değerlendirildiğinde dijital bağımlılığın akademik başarıya göre anlamlı bir şekilde farklılaşmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Bu nedenle **H₅ hipotezi reddedilmiştir**.
- Ayrıca katılımcıların dijital oyun oynama durumu ile yaratıcı düşünme eğilimleri arasında anlamlı bir farklılık olmadığı görülmüş ve **H₆ hipotezi reddedilmiştir**.
- Yaratıcı düşünme eğilimi düzeyler itibariyle farklılık testine tabi tutulduğunda dijital bağımlılık ölçeğinin nüksetme ve bırakamama boyutları, yaratıcı düşünme eğilimi düzeyleri itibariyle istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık göstermektedir. Fakat aşırı kullanım, hayatın akışını engelleme, duygu durumu boyutları, yaratıcı düşünme eğilimi düzeyleri itibariyle anlamlı bir farklılık göstermemektedir. Buna göre yaratıcı düşünme eğilimi düzeyi yüksek olan öğrencilerin nüksetme boyutu ortalaması daha düşüktür. Yaratıcı düşünme eğilimi düzeyi yüksek olan öğrencilerin bırakamama boyutu ortalaması daha yüksektir. **H₇ hipotezi kısmen kabul edilmiştir**.

Bireylerin dijital araçları bağımlılık düzeyinde tüketmelerini etkileyen birtakım unsurların araştırılmasının amaçlandığı bu çalışmanın sonuçlarına bakıldığında dijital bağımlılık, ele alınan değişkenlerden bağımsız bir davranış olarak karşımıza çıkmaktadır. Daha fazla yaratıcı yetenekler gerektirdiğı düşünölen mimarlık/mühendislik fakültesi öğrencilerinin yaratıcılık düzeyinde de bir farklılığa ulaşılabilmesi araştırma sonuçları bakımından dikkat çekilmesi gereken bir husustur. Bilindiğı üzere teknolojik gelişmeler geleneksel yaşantıdan uzaklaşarak yenilikçilik ve yaratıcılığın önemini ön plana çıkarmıştır. Yaratıcı düşünceler yenedünya şartları üzerinde kontrol sağlayabilmek için oldukça önemlidir (Günaydın, 2011). Önemli olan önceki kuşakların yaptıklarını tekrarlamak değil özgün ve yeni şeyler oluşturma yeteneğine sahip, esnek ve faydalı çözümler üreten insanlar yetiştirmektedir (Sungur, 1997). İnsanlar teknolojik yaşam üzerinde kontrol güçlerini ellerinde bulundurmak için yeniliklere gerek duymaktadır ve bu yeniliklerin kaynağı yaratıcı düşüncelerdir.

Yeniliklerin öncüsü olmak ve onları faydalı biçimde kullanabilmek için yaratıcı düşünmenin kaynağını ve bireylerin yaratıcılıklarının nasıl geliştirilebileceği üzerine odaklanılmadır (Burkus, 2015). Bu bakımdan dijital teknolojilerin yaratıcılık ve yaratıcı düşünme yeteneklerine hizmet etmesi sağlanabilir. Böylece bireylerin hep birlikte dayanışma içerisinde ortaya koyduğu yaratıcı faaliyetlerin dijital teknolojilerin hâkim olduğu ortak yaşam alanlarını dönüştürmeye katkı sağlayabileceği düşünülmektedir. Bu çalışma tesadüfi olmayan bir örneklem grubu ile yürütülmesi bakımından sonuçların yorumlanması araştırma kapsamı ile sınırlı kalsa da gelecek araştırmalar için temel oluşturması beklenmektedir. Araştırma kapsamına alınan örneklem grubu itibari ile değerlendirildiğinde ilerde konu üzerine yapılacak olan çalışmalar daha geniş ve demografik özellikler bakımından birbirinden ayrılan bir örneklem üzerinden farklı değişkenleri de ele alarak gerçekleştirilirse farklı sonuçlara ulaşılabileceği düşünülmektedir.

Etik Beyan: Bu çalışmada kullanılan veriler 2019 yılına ait olup, verilerin toplanmasında etik ilkelere uygun davranılmıştır. Aksi bir durumun tespiti halinde AKAD Dergisinin hiçbir sorumluluğu olmayıp, tüm sorumluluk çalışmanın yazar (lar) ına aittir.

Yazar Katkı Beyanı: 1. Yazarın katkı oranı %20, 2. Yazarın katkı oranı %40, 3. Yazarın katkı oranı ise %40'tir.

Çıkar Beyanı: Yazarlar arasında çıkar çatışması yoktur.

Ethics Statement: The data used in this study belong to the year 2019, and ethical principles were followed in the collection of data. In case of detection of a contrary situation, AKAD Journal has no responsibility and all responsibility belongs to the author (s) of the study.

Author Contributions Statement: 1st author's contribution rate 20%, 2nd author's contribution rate 40%, 3rd author's contribution rate 40%.

Conflict of Interest: There is no conflict of interest among the authors.

KAYNAKÇA

- Albert, R. S. (1980). Family positions and the attainment of eminence. *Gifted Child Quarterly*, 24, 87-95. <https://doi.org/10.1177/001698628002400208>
- Aleinikov, A. G., Kackmeister, S., & Koenig, R. (2000). *101 definitions: Creativity midland*. Dow Creativity Center Press.
- Ali, R., Jiang, N., Phalp, K., Muir, S., & Mcalaney, J. (2015). The emerging requirement for digital addiction labels. International working conference on requirements engineering: Foundation for software quality (pp. 198-213). In S. Fricker, & K. Schneider (Eds.), *Requirements engineering: Foundation for software quality*. REFSQ 2015. Lecture Notes in Computer Science, Vol 9013. Springer, Cham. https://doi.org/10.1007/978-3-319-16101-3_13
- Amabile, T. (1983). The social psychology of creativity: A componential conceptualization. *Journal of Personality and Social Psychology*, 45, 357-376. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.45.2.357>
- Arslan, A., Kırık, A. M., Karaman, M., & Çetinkaya, A. (2015). Lise ve üniversite öğrencilerinde dijital bağımlılık. *Uluslararası Hakemli İletişim ve Edebiyat Araştırmaları Dergisi*, 8(8), 34-58. <https://doi.org/10.17361/UHIVE.2015813153>
- Çakır Balta, Ö., & Horzum, M. B. (2008). The factors that affect internet addiction of students in a web based learning environment. *Ankara University Journal of Faculty of Educational Sciences (JFES)*, 41(1), 187-205. https://doi.org/10.1501/Egifak_0000000214
- Batıgün, A. D., & Hasta, D. (2010). İnternet bağımlılığı: Yalnızlık ve kişilerarası ilişki tarzları açısından bir değerlendirme. *Anadolu Psikiyatri Dergisi*, 11(3), 213-219. https://www.researchgate.net/publication/233764646_internet_bagimlilik_i_yalnizlik_ve_kisiler_arasi_iliski_tarzları_acısından_bir_değerlendirme
- Batıgün, A. D., & Kılıç, N. (2011). İnternet bağımlılığı ile kişilik özellikleri, sosyal destek, psikolojik belirtiler ve bazı sosyo-demografik değişkenler arasındaki ilişkiler. *Türk Psikoloji Dergisi*, 26(67), 1-10. <https://www.psikolog.org.tr/tr/yayinlar/dergiler/1031828/tpd1300443320110000m000093.pdf>

- Burkus, D. (2015). *Yaratıcılık mitleri*. Nobel Akademik Yayıncılık.
- Can, A. (2014). *SPSS ile yapılacak işlemler nicel veri analizi (3. Baskı)*. Pegem Akademi.
- Csikszentmihalyi, M. (1988). Society, culture, and person: A systems view of creativity. In R. J. Sternberg (Ed.), *The nature of creativity* (pp. 325-339). Cambridge University Press.
- Cover, R. (2004). Digital addiction: The cultural production of online and video game junkies. *Media International Australia incorporating Culture and Policy*, 113(1), 110-123. <https://doi.org/10.1177/1329878X0411300113>
- am, E. (2012). *Öğretmen adaylarının eğitsel ve genel amaçlı facebook kullanımları ve facebook bağımlılıkları (SAÜ eğitim fakültesi örneği)* [Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Sakarya Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü]. Yüksek Öğretim Kurumu Tez Merkezi. <https://tez.yok.gov.tr/UlusalTezMerkezi/tezSorguSonucYeni.jsp>
- Davis, G. A., & Rimm, S. B. (1994). *Education of the gifted and talented*. Allyn and Bacon.
- Ertemel, A. V., & Pektaş, G. Ö. E. (2018). Dijitalleşen dünyada tüketici davranışları açısından mobil teknoloji bağımlılığı: Üniversite öğrencileri üzerine nitel bir araştırma. *Yıldız Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 2(2), 18-34. <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/564137>
- Eryılmaz, S., & Çukurluöz, Ö. (2018). Lise öğrencilerinin dijital bağımlılıklarının incelenmesi: Ankara ili, Çankaya ilçesi örneği. *Electronic Journal of Social Sciences*, 17(67), 889-912. <https://doi.org/10.17755/esosder.311314>
- Eşgi, N. (2013). Dijital yerli çocukların ve dijital göçmen ebeveynlerinin internet bağımlılığına ilişkin algılarının karşılaştırılması. *Hacettepe Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 28(28-3), 181-194. <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/87208>
- Feldman, D. (1980). *Beyond universals in cognitive development*. Nor-wood, Ablex.
- Fredricks, R. (2019, 5 Aralık). Digital addiction. Dr. Randi Fredricks. <http://drrandifredricks.com/digital-addiction/>
- Gezgin, D. M., & Akıllı, G. K. (2016). Investigation of high school students' internet addiction in the light of various variables. *Mersin Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 12(3), 917-931. <https://doi.org/10.17860/mersinefd.282390>
- Golberg, I. (1995). Internet addiction disorder-diagnostic criteria. *Addiction Suppourt Group(IASG)*. Disponible en. <http://iucf.indiana.edu/~brown/hyplan/addict.html>
- Günaydın, H. (2011). *Yaratıcı yönetim*. IQ Kültür Sanat Yayıncılık.
- Güney, B. (2017). Dijital bağımlılığın dijital kültüre dönüşmesi: Netlessfobi. *Yeni Medya Elektronik Dergisi*, 1(2), 207-213. <https://doi.org/10.17932/IAU.EJNM.25480200.2017.1/2.207-213>
- Harrington, D. M. (1990). The ecology of human creativity: A psychological perspective. In M. A. Runco, & R. S. Albert (Eds.), *Theories of creativity* (pp. 143-169). Newbury Park.
- Hennessey, B., & Amabile, T. (1988). Storytelling as a means of assessing creativity. *Journal of Creative Behavior*, 22, 235-247. <https://doi.org/10.1002/j.2162-6057.1988.tb00502.x>
- Hocevar, D. (1981). Measurement of creativity: Review and critique. *Journal of Personality Assessment*, 45, 450-464. https://doi.org/10.1207/s15327752jpa4505_1
- Hogan, R. (1980). The gifted adolescent. In J. Adelson (Ed.), *Hand-book of adolescent psychology* (pp. 536-559).
- Horzum, M. B., Ayas, T., & Çakır Balta, Ö. (2016). Çocuklar için bilgisayar oyun bağımlılığı ölçeği. *Türk Psikolojik Danışma ve Rehberlik Dergisi*, 3(30). <https://toad.halileksi.net/olcek/cocuklar-icin-bilgisayar-oyun-bagimliliği-olcegi>
- Isaksen, S. C., Murdock, M. C., Firestein, R. L. & Treffinger, D. J. (Eds.) (1993). *Nurturing and developing creativity: The emergence of a discipline*. Ablex.

- Kardefelt-Winther, D. (2014). A conceptual and methodological critique of internet addiction research: Towards a model of compensatory internet use. *Computers in Human Behavior*, 31, 351-354. <https://doi.org/10.1016/j.chb.2013.10.059>
- Kesici, A., & Tunç, N. F. (2018). The development of the digital addiction scale for the university students: Reliability and validity study. *Universal Journal of Educational Research*, 6(1), 91-98. <https://doi.org/10.13189/ujer.2018.060108>
- Koçak, D. Y., Hotun-Şahin, N., & Büyükkayacı-Duman, N. (2015). Alkol ve sigara bağımlılığı, kadın sağlığına etkileri ve hemşirelik girişimleri. *Literatür Sempozyum Psikiyatri/Nöroloji/Davranış Bilimleri Dergisi*, 1(5), 43-47. https://www.researchgate.net/publication/317091552_Alkol_ve_Sigara_Bagimlilik_Kadin_Sagligina_Etkileri_ve_Hemsirelik_Girisimleri
- Kogan, N. (1973). Creativity and cognitive styles: A life-span perspective. In P. B. Baltes, & K. W. Schaie (Eds.), *Life-span developmental psychology: Personality and socialization* (pp. 145-178). Academic Press.
- Köksal, Y. (2015). İnternet bağımlılığı ile internetten alışveriş ilişkisi üzerine bir incelenme; Üniversite öğrencileri uygulaması. *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 7(12), 117-130. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/makusobed/issue/19444/206859>
- Kutlu, M., Savcı, M., Demir, Y., & Aysan, F. (2016). Young internet bağımlılığı testi kısa formunun Türkçe uyarlaması: Üniversite öğrencileri ve ergenlerde geçerlilik ve güvenilirlik çalışması. *Anadolu Psikiyatri Dergisi*, 17(1), 69-76. <https://doi.org/10.5455/apd.190501>
- Küçük, B. (2020, 20 Ocak). *İnternette 1 saniye içinde neler oluyor?*, Euronews. <https://tr.euronews.com/2020/01/20/internette-1-saniye-icinde-neler-oluyor>
- Mumford, M. D., & Gustafson, S. B. (1988). Creativity syndrome: Integration, application, and innovation. *Psychological Bulletin*, 103, 27-43. <https://doi.org/10.1037/0033-2909.103.1.27>
- Nakip, M. (2006). *Pazarlama araştırmaları, teknikler ve SPSS destekli uygulamalar*. Seçkin Yayınları.
- Noyan, C. O., Enez Darçın, A., Nurmedov, S., Yılmaz, O., & Dilbaz, N. (2015). Akıllı telefon bağımlılığı ölçeğinin kısa formunun üniversite öğrencilerinde Türkçe geçerlilik ve güvenilirlik çalışması. *Anatolian Journal of Psychiatry/Anadolu Psikiyatri Dergisi*, 16(1), 73-81. <https://doi.org/10.5455/apd.176101>
- Ochse, R. A., & Ochse, R. (1990). *Before the gates of excellence: The determinants of creative genius*. CUP Archive.
- Özgenel, M., & Çetin, M. (2017). Marmara yaratıcı düşünme eğilimleri ölçeğinin geliştirilmesi: Geçerlik ve güvenilirlik çalışması. *Marmara Üniversitesi Atatürk Eğitim Fakültesi Eğitim Bilimleri Dergisi*, 46(46), 113-132. <https://doi.org/10.15285/maruaebed.335087>
- Polat, R. (2017). Dijital hastalık olarak nomofobi. *Yeni Medya Elektronik Dergisi*, 1(2), 164-172. <https://doi.org/10.17932/IAU.EJNM.25480200.2017.1/2.164-172>
- Savcı, M. & Aysan, F. (2017). Teknolojik bağımlılıklar ve sosyal bağıllık: İnternet bağımlılığı, sosyal medya bağımlılığı, dijital oyun bağımlılığı ve akıllı telefon bağımlılığının sosyal bağıllığı yordayıcı etkisi. *Dusunen Adam The Journal of Psychiatry and Neurological Sciences*, 30(3), 202-216. <http://doi.org/10.5350/DAJPN2017300304>
- Sungur, N. (1997). *Yaratıcı düşünce*. Evrim Yayınevi.
- Terman, L. M. (1925). *Genetic studies of genius: Mental and physical traits of a thousand gifted children*. Stanford University Press.
- Wallace, D. B. (1985). Giftedness and the construction of a creative life. In F. D. Horowitz, & M. O'Brien (Eds.), *The gifted and talented* (pp. 361-385). Washington, American Psychological Association. <https://doi.org/10.1037/10054-012>

- Yağıcı iftçi, M., & Sevin, S. (2019, 22 Ekim). *Dijital bağımlılık en sık okul çağındaki çocuklarda görölüyor*. TRThaber. <https://www.trthaber.com/haber/saglik/dijital-bagimlilik-en-sik-okul-cagindaki-cocuklarda-goruluyor-436964.html>
- Yalçın Irmak, A., & Erdoğan, S. (2015). Dijital oyun bağımlılığı ölçeğı Türkçe formunun geçerliliğı ve güvenilirliğı. *Anatolian Journal of Psychiatry/Anadolu Psikiyatri Dergisi*, 16(1), 10-18. <https://doi.org/10.5455/apd.170337>
- Yengin, D. (2019). Teknoloji bağımlılığı olarak dijital bağımlılık. *The Turkish Online Journal of Design Art and Communication*, 9(2), 130-144. <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/685284>
- Yıldırım, R. (1998). *Yaratıcılık ve yenilik*. Sistem Yayıncılık.
- Young, K. S. (1999). Internet addiction: Evaluation and treatment. *Student British Medical Journal*, 7, 351-352. <https://doi.org/10.1136/sbmj.9910351>
- Young, K. S., & Rogers, R. C. (1998). The relationship between depression and internet addiction. *CyberPsychology & Behavior*, 1, 3-8. <https://doi.org/10.1089/cpb.1998.1.25>



COVID-19 Algılanan Stres ve Tehdidinin, Çalışanların İş Yaşam Dengesi ve Motivasyonu Üzerindeki Etkisi¹

Effect of COVID-19 Perceived Stress and Threat on Employee Work Life Balance and Motivation

Büşra YILMAZ², Mehmet SAĞLAM³

Öz

Amaç: Bu çalışmada COVID-19'un yarattığı stres ve tehdit algısının, çalışanların iş yaşam dengesi ve motivasyonu üzerindeki etkisinin incelenmesi amaçlanmıştır.

Tasarım/Yöntem: Araştırmada basit tesadüfî örnekleme yöntemi kullanılmıştır. Veri analizleri için SPSS 22.0 ve LISREL 8.7 istatistik paket programlarından yararlanılmıştır Google Forms'ta tasarlanan online anket yöntemi ile 390 katılımcıya ulaşılmıştır.

Bulgular: Araştırma sonucunda algılanan stres ve tehdidin, çalışanların iş yaşam dengesi ve motivasyonunu anlamlı bir şekilde etkilediği saptanmıştır. Stresin iş yaşam dengesi ve motivasyon alt boyutlarının tümü üzerinde pozitif yönlü etkisi olduğu, tehdidin ise iş yaşam dengesi alt boyutlarının tümü üzerinde negatif, motivasyon alt boyutlarında ise sadece yönetsel motive araçları üzerinde negatif yönlü etkisi olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Sınırlılıklar: Çalışmanın 15 Nisan 2021-13 Haziran 2021 tarihleri aralığında yürütülmesi ve veri analizinin 390 katılımcı üzerinden gerçekleştirilmesi çalışmanın zaman ve kapsam sınırını oluşturmaktadır.

Özgünlük/Değer: COVID-19 salgını hakkında çalışmalar yapılmasına karşın algılanan stresin ve tehdidin, çalışanların iş yaşam dengesi ve motivasyonuna etkisinin incelenerek işletmelerin çalışanlara yönelik stratejilere katkı sağlayabilecek sonuçlara ulaşılması, araştırmanın özgün değerini oluşturmaktadır.

Anahtar Kelimeler: COVID-19, Stres, Tehdit, İş Yaşam Dengesi, Motivasyon

Abstract

Purpose: In this study, it was aimed to examine the effect of stress and threat perception caused by COVID-19 on the work-life balance and motivation of employees.

Design/Methodology: Simple random sampling method was used in the research. For data analysis, SPSS 22.0 and LISREL 8.7 statistical package programs were used and applied to 390 participants using the online survey method designed in Google Forms.

Findings: As a result of the research, it was found that perceived stress and threat significantly affect the work-life balance and motivation of employees. It was concluded that stress has a positive directional effect on all of the work-life balance and motivation sub-dimensions, while the threat has a negative directional effect on all of the work-life balance sub-dimensions and only on managerial motivational tools in the motivation sub-dimensions.

Limitations: Conducting the study between April 15, 2021, and June 13, 2021, and performing the data analysis on 390 participants constitute the time and scope limitation of the study.

Originality/Value: Although studies have been conducted on the covid-19 outbreak, the effect of perceived stress and threat on employees ' work-life balance and motivation is examined and the results that can contribute to the strategies of businesses for employees are the original value of the research.

Keywords: COVID-19, Stress, Threat, Work-Life Balance, Motivation

¹ Bu makale birinci yazarın İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü'nde Dr. Öğr. Üyesi Mehmet SAĞLAM danışmanlığında hazırlanan "COVID-19 Algılanan Stres ve Tehdidinin, Çalışanların İş Yaşam Dengesi ve Motivasyonu Üzerindeki Etkisi" isimli yüksek lisans tezinden üretilmiştir. Ayrıca bu makale 8.Uluslararası Avrasya Zirvesi Bilimsel Araştırmalar ve Güncel Gelişmeler Kongresi'nde özet bildirisi olarak sunulmuştur.

² Yüksek Lisans Öğrencisi, İstanbul Ticaret Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Ana Bilim Dalı, busrayilmaz97@gmail.com, ORCID: 0000-0001-8783-8401

³ Dr. Öğr. Üyesi, İstanbul Ticaret Üniversitesi, İşletme Fakültesi, İşletme Bölümü, msaglam@ticaret.edu.tr, ORCID: 0000-0002-1909-4284

1. GİRİŞ

Dünya Sağlık Örgütü, Çin'den başlayarak Dünya'nın dört bir yanında hızlı ve çok şiddetli bir şekilde yayılan COVID-19 pandemisini 30 Ocak 2020 tarihinde "Uluslararası Boyutta Halk Sağlığı Acil Durumu" ve 11 Mart 2020 tarihinde de "Küresel Salgın" şeklinde ilan etmiştir (Hatun vd., 2020). Dünya genelinde ise küresel salgın olarak adlandırılan COVID-19'un etkilerini en aza indirmek için farklı adımlar atılmıştır (Küçüköğlu & Aksu, 2020). Atılan bu adımlar, sadece özel yaşama yönelik olmayıp; iş dünyası, çalışan bireyler ve işletmelerde de olumsuz etkilerinin görülmesi sonucunda çalışan modellerinde uygulanan değişiklikleri de içermektedir. Bu kapsamda, pandemi sürecinde şirketler; çalışan sağlığını tehlikeye atmamak ve ayakta kalabilmek için uzaktan/evden ya da esnek/dönüşümlü çalışma sistemine geçiş sağlamıştır. Böylece pandemi öncesinde uzaktan çalışmanın uygulandığı iş yerlerinin yanı sıra, daha öncesinde bu çalışma modelini deneyimlememiş iş yerleri de uzaktan çalışma şekline entegre olmaya başlamıştır.

İnsan kaynakları danışmanlık firması olan ve 130 dünya ülkesinde etkinlik gösteren Mercer Türkiye'nin (2020) yaptığı araştırmaya göre, şirketlerin %45 oranında salgın öncesi dönemde de uzaktan çalışma yöntemini farklı bir seçenek olarak kullandığı, fakat salgın ile beraber %95'inin merkez işyerleri başta olmak üzere uzaktan çalışma modeline geçtikleri gözlenmiştir. İşletmelerin %36'sı saha çalışanlarını da kapsayan uzaktan çalışma modelini uygulamaya koymuşlardır. İşletmelerin %66'sının esnek çalışma saati modeline geçerken, %60'ının ise dolaylı pandemi bittikten sonra da esnek ve uzaktan çalışma sistemlerini uygulamaya devam edeceği görülmüştür (Duran, 2020).

Çok kısa sürede tüm dünyayı etkisi altına alan salgının, ölümlere neden olmasının yanında bireylerde stres ve tehdit kaynağı olarak hayatı; fiziksel, psikolojik, ekonomik anlamda olumsuz etkilediği gözlemlenmiştir. Bu süreçte yaşanan salgının olumsuz etkileri, devam eden belirsiz süreç, karantina uygulamaları, çalışma modellerinde yapılan düzenlenmeler; bireylerde kaygı, stres, korku ve tehdit seviyesini arttırmıştır.

Stres, çağdaş topluluklarda gündelik hayatta yoğun bir şekilde hissedilen, insan hayatının vazgeçilmez bir parçasıdır. Bireyleri beden ve ruhen olumsuz etkilemektedir. Salgın sürecinde algılanan stres düzeyinin yüksekliği, COVID-19'un yaratacağı olumsuz etkileri artırabilmektedir. Göksu ve Kumcağız (2020) yaptıkları çalışmada, koronavirüs salgın süreci boyunca bireylerin stres seviyelerinde artış olduğunu ve kaygı düzeylerinin yükseldiğini tespit etmişlerdir. Ayrıca katılımcıların %84'ünün bu fikri destekleyerek stres seviyelerinin arttığını belirtmişlerdir.

Pandemi süreci için alınan tedbirler, bireylerin özel yaşam alışkanlıklarında ani değişikliğe sebep olmasının yanında iş yaşamlarını ve çalışma şekillerini de etkilemiştir. Salgın öncesinde iş-yaşam dengesini kurmaya çalışan bireyler salgın döneminde bu dengeyi kurmakta daha çok zorluk çekmektedir. Bireylerin salgın durumlarında stres, kaygı, korku düzeyleri artmakta, bu tür durumlar bir tehdit olarak algılanmakta ve çalışma hayatı üzerinde iş yaşam dengesini ve motivasyonu da önemli derecede etkilemektedir. Stres, kaygı, korku, algılanan tehdit vb. kaynaklı oluşan psikolojik etkilerle karşılaşılması durumunda çalışanların motivasyonu ve iş yaşam dengesi de önemli derecede değişmiştir. Hem işin hem de özel yaşamın evin içinde olması, evde yapılacak olan birçok işin kesintiye uğramasına neden olmuştur. Bu durum, iş yaşam dengesini bozmakta, çalışanın yetismeyen işleri için daha uzun süreyle ve gece geç saatlere kadar çalışmak zorunda kalması kaygıya ve strese yol açmaktadır.

Yapılan bazı çalışmalarda kaygının motivasyonu olumlu etkilediği işaret edilmesine karşın COVID-19 pandemisi birçok belirsizliği beraberinde getiren bir salgın olmasından dolayı kontrolsüz kaygı yaratma ihtimali yüksektir ve bunun kişinin enerjisini tüketerek motivasyonunu düşürmesi beklendiği belirtilmiştir (Tekin, 2020). Çalışma, "COVID-19 sürecinde çalışanların yaşadığı stres ve tehdit düzeylerinin iş yaşam dengesi ve motivasyon düzeyleri üzerinde ne yönde etki etmektedir" sorusuna cevap aramaktadır. Bu kapsamda hazırlanan çalışmada, COVID-19 döneminde çalışanların stres ve algılanan tehdit düzeylerinin iş yaşam dengesi ve motivasyonları üzerindeki etkisi incelenmeye çalışılmıştır. Bu çalışmada ikinci bölümde kavramsal çerçeve, üçüncü bölümde hipotez geliştirme, dördüncü bölümde araştırma metodolojisi ve beşinci bölümde ise sonuca yer verilmiştir. Araştırmada yer alan veriler, Google Forms'ta tasarlanan online anket yöntemi kullanılarak elde

edilmiştir. Araştırmanın analiz kapsamında; demografik özelliklere ilişkin frekans analizine, açımlayıcı ve doğrusal faktör analizine, güvenirlik ve geçerlilik analizine, normallik test sonuçlarına, korelasyon analizine ve hipotezlerin test edilmesi için yapısal eşitlik modeline yer verilmiştir. Araştırma sonucunda elde edilen bulgular değerlendirilmiş ve sonuçlar yorumlanmıştır. Çalışmayı diğer araştırmalardan ayıran nokta, daha öncesinde benzer nitelikte bir çalışmanın yapılmamış olması ve pandemi döneminde yapılması ile birlikte pandemi bittikten sonra da farklı bakış açılarıyla değerlendirebilir olmasıdır.

2. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

2.1. COVID-19 Dönemi

COVID-19 olarak adlandırılan ve virüsün bireyler arasında yayılmasıyla salgın olarak kabul edilen koronavirüsü, evvela Çin'in Wuhan Eyaleti'nde hasta olan bir grup insanda tespit edilmiş, Çin'den sonra tüm dünyaya yayılarak küresel bir kriz meydana getirmiştir. COVID-19 pandemisinin bütün dünya ülkelerinde politik, psikolojik, iktisadi, fiziksel ve sosyal alanlarda çok geniş etkileri olmuştur. Salgın karşısında toplum sağlığı nerileri ve hükümet önlemleri daha çok sokağa çıkma yasağı, sosyal izolasyon ve karantina gibi bireyleri kısıtlayan uygulamalar devreye girmiştir (Yüce & Muz, 2021). Bu süreçte bireylerin hem özel hem de iş hayatları değişim göstermiş, farklı çalışma modelleri ortaya çıkmıştır.

Dünya çapında virüsün yayılmasını önlemek için uçuşların durdurulması, sınırların kapatılması, iş yerlerinin faaliyetlerini geçici süreliğine durdurması ve uzaktan çalışmaya geçilmesi, eğitim alanında evrimii sisteme geçilmesi vb. tedbirler alınmış ve alınan bu tedbirler insanların yaşam tarzlarında, alışkanlıklarında ani değişimlere neden olmuş; aşırı stres, korku, kaygı, tehdit ve çaresizlik hissinin oluşmasına yol açmıştır.

COVID-19 salgınının kesin olarak kanıtlanmış bir tedavisi henüz bulunamamıştır (TBB, 2020). Hastalığın sağlık başta olmak üzere sosyal, ekonomik, psikolojik etkileri ve yansımaları devam etmekte, yeni gelişen mutasyonlu virüs ile birlikte kesin zml bir tedavinin olmayışı, sürecin ne zaman son bulacağına dair belirsizlik göstermekte ve buna ilişkin kesin veriler bulunamamaktadır.

2.2. COVID-19 Stresi ve Algılanan Tehdidi

İnsan sosyal bir varlıktır ve toplum ile bir bütün halindedir. Uygulanan kısıtlamalar, karantina süreci, salgın beraberinde oluşan yeni ve ani düzen, insan doğası için alışılmışın dışındadır ve haliyle insan psikolojisine etkileri de kaçınılmazdır. Özellikle de uygulanan kısıtlamalarla günlük hareketliliğimizin azalması ile gerekli enerjiyi harcayamıyor olmak fiziksel ve psikolojik hastalığa neden olmuştur. Bu süreçte bireylerde yoğun stres, kaygı ve bunalım gibi olumsuz etkiler gözlemlenmiştir. Hastalığın kesin bir tedavisinin olmayışı ile insanların yakınlarını kaybetmesi ve kaybetme korkusu, virüsün kişinin kendisine ve sevdiklerine buluşma endişesi, virüsün belli bir süre havada kalması gibi etkenler bireylerin yaşamlarında tehdit oluşturur hale gelmiştir.

Geçmişte yaşanan salgın hastalıklara bakıldığında hastalığa yakalanan bireylerde ortaya çıkan belirtilerin benzerlik göstermediği görülmektedir. COVID-19 sürecinde yaşanan stresin bireylerde davranış farklılıklarının olmasıyla beraber ülkede alınan tedbirler de bu farklılıkların oluşması noktasında önemli bir yere sahiptir. Geçmiş salgın tarihinde İşpanyol gribi, kolera vb. hastalıklarda bu şekilde tedbirler alınmamıştır. İnsanlar ilk defa karantina sürecine dâhil olmuş, pandeminin başında bu durumla daha baş edilebilir gibiyken bireyler zamanla bu süreçten sıkılmaya başlamışlardır. Her geçen gün belirsizliğin devam etmesiyle de korku, stres ve kaygıları artmaya başlamıştır. Aynı zamanda hayatı tehdit altına alan salgınlar bireylerde i dünyalarına kapanma, başka kişilerle araya mesafe koyma ve sosyalleşmenin azalmasına yol açmıştır. Yaşanabilecek bir salgın tehdidi ile karşı karşıya kalan bireylerin sergileyecekleri davranışlar, hastalığın bulaşma ve yayılma hızını minimum seviyeye indirmek ve bu sebeple olabilecek ölümleri azaltmak açısından önem ifade etmektedir (Kumğiz & Göksu, 2020).

2.3. İş Yaşam Dengesi

İş-yaşam dengesi, iş yerinde yapılan uygulamalar ile çalışanın özel hayatı ve iş hayatının ihtiyaçları giderilecek şekilde dengede olmasıdır. İş-yaşam dengesi, sadece bireyin işi ve özel yaşamı

arasındaki dengeyi değil daha fazlasını ifade etmektedir. İş ve yaşam arasındaki uyumu, bireyin iş ve özel yaşam etkinlikleri arasında bir denge kurması olarak dikkate almak gerekir. Bu bağlamda iş-yaşam dengesi, kişinin iş ve özel hayatındaki tüm bireylere yönelik taleplerinin dengelenmesidir (Bekmezci vd., 2021).

COVID-19'un hayatımıza girmesiyle günlük yaşantımızda tercih ettiğimiz önceliklerimizden, gittiğimiz yerlere, çalışma şekillerimize kadar köklü değişimler yaşanmış ve bu değişimler özel yaşamı etkilediği kadar çalışma hayatına da yansımıştır. Şirketler çalışan sağlığının önemi ve sosyal izolasyon için evden/uzaktan veya esnek/dönüşümlü çalışma modellerine geçiş sağlamıştır. Süreçle birlikte değişen bu çalışma modelleri ile bireyin ailesiyle daha çok zaman geçirme, yolda geçen zaman kaybının ortadan kalkması, işe gidip gelirken toplu taşıma kullanma kaynaklı virüs buluşma riskinin azalması vb. avantajları olduğu gibi dezavantajları da olmuştur. Bireyin özel yaşamı ve iş yaşamının aynı evin içinde olması, evin çalışma ortamına uygun olmaması, yaşanabilecek teknik aksaklıklar, evde yapılması gereken birden fazla işin var olması, yüz yüze görüşmeme vb. durumlardan kaynaklı iş yaşam dengesi problemleri yaşanabilmektedir.

Alınan tedbirlerin özel yaşama adapte edilmesinde güçlük çekilirken, çalışma hayatına adapte edilmesi de bir o kadar zor olabilmektedir. Evden çalışan bireylerin, yetişmeyen işlerinden dolayı daha fazla mesai yapıyor olması, ailesine olan sorumluluklarını yerine getirmesini kısıtlamaktadır. İşe veya eve ayrılan zamanın daha fazlası olması, kişinin kendisine ayırdığı zamanda azalma yaşanması vb. durumunda iş-yaşam dengesi tehlikeye girmekte ve hatta iş yaşam dengesizliğine neden olabilmektedir.

2.4. Çalışan Motivasyonu

Kurum kaynakları açısından önemli yere sahip olan insan kaynağı, işletmenin başarılı bir yönetim stratejisine sahip olabilmesi için, şüphesiz idare tarafından destek görmeleri ve motive edilmeleri gereken mühim bir konudur. Şirket yöneticileri, ilmi yönetim prensipleri sınırlarında bütün çalışan bireylerin motivasyonunun arttırılmasından doğrudan doğruya sorumludurlar (Uysal vd., 2019). Örgütteki her birey farklılığa alışıktır ve herkesin motivasyon algısının farklı olduğu bilinmektedir. Yöneticilerin, bu farklılıklar açısından çalışanlarını çok iyi analiz edip motivasyon kaynaklarını çözümlemesi gerekmektedir. Bir diğer taraftan da çalışanın motivasyonunu düşüren etkenler tespit edilmeli ve ortadan kaldırılması için gerekli aksiyonlar alınmalıdır.

İşletme kendi amaçlarını ve çalışanlarının amaçlarını, hedefleri doğrultusunda ortak paydada buluşturmalı, çalışanların arzu ve isteklerini göz önünde bulundurarak motive etmelidir. Çalışanın motivatörü terfi, prim, ödül, takdir edilme vb. araçlardır. İşletme, örgütteki çalışanların motivasyon araçlarını doğru tespit eder ve doğru bir şekilde uygulayabilirse motive olan çalışanın performansı ve verimliliği de artacaktır. Bu noktada çalışan motivasyonu son derece önemlidir, yeterince motive olmamış bir çalışanın aynı doğrultuda performansı da düşecek ve işletmenin olumsuz etkilenmesine neden olacaktır. Özellikle de içinde bulunduğumuz salgın döneminde oluşan yeni düzen ile birçok işletmenin kapanma riski, hastalığın şu anda öngörülen bir tedavisinin olmayışı, yeni iş ortamları ve değişken konjonktürel durumdan kaynaklı işten çıkarmalar ve sürecin belirsizliği insanları kaygılandırmakta ve çalışanın motivasyonu düşürmektedir.

3. HİPOTEZ GELİŞTİRME

3.1. Stres ve İş Yaşam Dengesi İlişkisi

İnsan doğası her geçen gün değişen yaşam koşullarına ayak uydurmaya çalışmaktadır. Değişken yapıda olan iş ve özel yaşam alanına sağlıklı zaman ayırmaya çalışan bireyler için bu dengenin sağlanması, COVID-19 döneminde büyük önem taşımaktadır. İş ve özel yaşamın birbiriyle sürekli etkileşim halinde olması ise yaşamın kaçınılmaz bir parçası olan stresi de beraberinde getirmektedir. İş hayatında yaşanan stres arttıkça, özel yaşam alanında da stres artacak, bu durum iş-yaşam dengesizliğini meydana getirecektir. Aynı şekilde iş yaşam dengesizliğinin oluşması da stres seviyesini yükseltecektir.

Karabay (2015: 128), çalışanların iş veya aileden dolayı yaşadıkları stresin, işe devamsızlığı meydana getirirken, iş-aile çatışmasının bireylerin işten ayrılma niyetine etkisi olduğunu belirtmektedir. Günay ve Demiralay'ın (2016) yapmış oldukları araştırmanın sonucunda, bireyin aile

yaşamına öncelik tanınmasının, işini ihmal etmesine ve gereken özeni göstermemesine neden olacağı ifade edilmiş, bu durumun da çalışanın iş stresi yaşamasına ya da olumsuz tutumlar sergilemesine ortam hazırlayacağı belirtilmiştir. Özdemir'in (2017) yapmış olduğu çalışmada gemi adamlarında yaşanan iş stresinin artış göstermesinin iş yaşam dengesi üzerinde olumsuz yönde etkisi olduğu tespit edilmiştir. Yavuz ve Doğan'ın (2018) araştırmasına göre, özellikle iş hayatındaki istikrarsızlığın yüksek seviyede stresi meydana getirdiği ve yaşam niteliğini azalttığı, iş ve özel yaşamı arasındaki dengeyi kurabilen kişilerin daha az stres seviyesine sahip oldukları saptanmıştır.

Seferov'un (2018) yapmış olduğu araştırmada kişinin algılanan örgütsel stres seviyesinin iş yaşam dengesizliğine yol açabileceği ve iş yaşam dengesizliğinin de örgütsel stresin artmasına neden olacağı sonucuna ulaşılmış ve algılanan stres ile iş-yaşam dengesi arasındaki ilişkinin anlamlı ve negatif yönde olduğu saptanmıştır. Tabak'ın (2019) yaptığı çalışma sonucunda, iş-yaşam dengesi ve stres arasında anlamlı bir ilişki olduğu belirtilmiş, iş yaşam dengesinin stres düzeyini negatif yönde etkilediği sonucuna varılmıştır.

Yapılan araştırmalar incelendiğinde stres ile iş yaşam dengesi arasında negatif bir etkinin olduğu yönündedir ve çalışmalar birbirini destekler niteliktedir. İş-yaşam dengesizliğinden kaynaklı stres seviyesinin artması bireylerde üretkenliği azaltma, işe gelmeme, işte var olmama gibi durumlara neden olmakta bunlar da motivasyonun ve performansın olumsuz etkilenmesine sebebiyet vermektedir.

COVID-19 salgını, vaka ve ölüm sayılarının artması ile dünyada kriz haline gelmiştir. Bu kriz ortamında değişen çalışma koşulları ve belirsizliğinde etkisiyle çalışanlarda fiziksel ve psikolojik baskı oluşturup; çalışanlarda stres ve kaygı seviyesini arttırmış, COVID-19 bir tehdit unsuru olarak görüldüğü için de iş yaşam dengesi düzeylerinin değişmesi öngörülmektedir. Bireyler bu dönemde iş, aile ve özel yaşam üçgeni arasında yaşantısını devam ettirmekte ve birbiriyle bağlantılı bu üç faktörün meydana getirdiği stres kaynakları ile mücadelesini sürdürmek durumundadır.

3.2. Stres ve Motivasyon İlişkisi

İnsanların çalışma hayatını etkileyen birçok faktör bulunmaktadır. Bunların başında motivasyon ve stres faktörü yer almaktadır. Olumlu faktörler bireyleri olağandan daha çok çaba sarf ederek örgüte yarar sağlamaya teşvik ederken, olumsuz faktörler de çalışan bireylerin sağlayabilecekleri verimliliği düşüreceklerdir. Bu sebeple olumlu unsurlardan biri motivasyondur ve bireyleri daha fazla çalışmaya teşvik etmektedir. Stres ise en tehlikeli olumsuz unsurlardan biridir. Stresin motivasyon üstünde negatif etkiler yarattığı ve örgütlerin bu konuda tedbir almasının, oluşabilecek olumsuz durumların azalması açısından önemli olduğu düşünülmektedir (Uludağ, 2019).

Motivasyon çalışan bireylerin, örgüt amaç ve hedefleri doğrultusunda istekli çalışması ve yüksek verim sağlayabilmesi için gerekli koşulların araştırılması ve meydana getirilmesi şeklinde ifade edilebilir. Motivasyonun literatürde yapılan tanımlamalarına bakıldığında üç temel unsur göze çarpmaktadır. Hareket eylemini başlatmak, davranışı yönlendirmek ve davranışı sürdürmek olarak belirtilen bu unsurlar motivasyonun temelini oluşturmaktadır (Saracel, vd., 2015). Stres kaynakları (bireysel ve örgütsel) ve tepkileri bireyden bireye nasıl farklılık gösteriyorsa motivasyon ve motivasyon faktörleri de aynı şekilde değişiklik göstermektedir.

Stres ve motivasyon arasında anlamlı, ters orantılı negatif ilişki bulunmaktadır. Uludağ (2019)'ın yapmış olduğu araştırmada iş stresinin arttıkça motivasyonun azalacağı sonucunu göstermektedir. Çalışan motivasyonu performans açısından örgütleri de olumlu ve olumsuz şekilde etkilemektedir. Stres altında yeterince motive olamamış çalışan; ortaya verimli bir ürün koyamayacak, işe tam olarak kendini veremeyecek, çalışma arkadaşları ile sağlıklı iletişim kuramayacaktır. İş hayatında motive olamayan çalışan bunu özel yaşamına da yansıtacak, stres düzeyi daha da artacaktır. Örgüt yöneticileri bu noktada hem işletmenin hem de çalışanın verimliliğini sağlayabilmek adına oluşan stresin neden kaynaklı olduğunu, bu kaynağı nasıl azaltabileceğini ve örgüt başarısı için önemli olan motivasyon faktörlerinin neler olduğunu iyi analiz etmeli, bunlar için gerekli çalışmalarla destek olmalıdır. Şirketlerde çalışan motivasyonunu yükseltecek uygulamalar yapılması çalışanların inanç ve değerlerini olumlu etkilemektedir. McDonald's firması tarafından da sıkça kullanılan bu yöntem ile firma hem çalışanlarını teşvik ederken hem de reklamını yapmaktadır. McDonald's yılda iki kez şubeler arasında en iyi hamburger yapan eleman yarışması düzenleyerek kazananlar arasından

Amerika'nın en iyi hamburger şefini seçip madalya ve ödülleri kazananları desteklemektedir. Bu tarz çalışan etkinlikleri, bireylerin istedikleri başarıyı elde etmelerini destekleyen ödüllendirmelerdir (Avcı, 2019,)

Yaşadığımız COVID-19 salgını itibariyle de yaşam daha stresli hale gelmiştir. Süreçten kaynaklı olumsuz algılanan stres, kişinin tehlike oluşturan çevre koşullarına dair gösterdiği reaksiyon ve bu zorlu koşullarla baş edebilme mücadelesidir. Bireyler sürecin belirsizliğinden, bu durumla başa çıkamayacaklarını sanmalarından, yaşadıkları olumsuz olaylar ve problemler zincirinden sonra insan vücudunda birtakım fiziksel ve psikolojik etkiler oluşacak ardından savunma mekanizması devreye girecektir. Aslında olumsuz bir faktör olarak düşünülse de stres, motive eden tetikleyici bir unsurdur. Var olan COVID-19 salgınının bir tehdit olarak algılamazsak, bu tehdidi ortadan kaldırmak için tetikleyici bir faktörün olmayacağı düşünülmektedir.

3.3. Tehdit ve İş Yaşam Dengesi

Günümüzde rekabete dayalı, gelişen teknolojinin ve hızla değişen dinamiklerin var olduğu iş dünyasında yoğun çalışma temposu çalışan bireyleri etkilemektedir. Yoğun çalışma temposu ve şirketlerin uyguladığı çalışma modellerinin getirmiş olduğu zorluklar ve dezavantajlar, bireylerin özel, aile ve iş yaşamındaki dengeyi kurmalarında, var olan dengeyi ise ayakta tutmalarını zorlaştırmaktadır (Erşan vd., 2013). Yaşamı işten ibaret olmayan bireyler, mutlu olabilmek için sosyal ve aile yaşamlarına da gerekli zamanı ayırarak dengeyi kurmaya çalışmaktadır. Birey her ne kadar bu dengeyi kurmaya çalışsa da günümüz çalışma koşulları iş ve özel yaşam arasındaki sınırları tehdit edebilmektedir. Özellikle çalışma saatlerindeki düzensizlikler, evden/uzaktan çalışma modeli, rol belirsizliği ve çatışması, çok fazla veya daha az iş yükü, maaşın tatmin etmemesi, iş ortamından kaynaklı fiziki etkenler gibi birçok unsur, çalışan bireyler üzerinde negatif etkiye sebep olmakta ve sağlıklarını tehdit altına almaktadır (Korkmaz & Erdoğan, 2014).

Tehdit, kişilerin ya da örgütlerin eylemleri ve kontrolleri dışında var olan ve onlardan bağımsız hareket eden tehlikeli durumları betimler. Bu açıdan tehdidin “dışarıdan gelen” bir niteliği olduğu söylenebilir. Tehdit olarak görülen nesne, soyut bir durumu değil, gerçek ve somut olarak tanımlanabilen bir tehlike durumunu ifade etmektedir (Elmas, 2013). Tehlikeli durum olan ifade edilen tehdidi, algı olarak da düşünebiliriz. Algı, kişiden kişiye değişiklik göstermekte olup; tehlikeyi arz eden tehditler karşısında kişinin vereceği tepkiyi de etkileyecektir (Korkmaz, 2017). Dolayısıyla bir tehdit durumunun tanımlanmasında, söz konusu durumun sebep olabileceği potansiyel etkinin ve bu etkinin doğurabileceği sonuçların “bilinebilmesi, tahmin edilebilmesi ve kontrol edilebilmesi” önemlidir (Elmas, 2013).

Demirbağ ve diğerleri (2016), yaptıkları çalışmada algılanan tehdit kaynaklarına ilişkin bulgulara göre, katılımcıların belirginleşen temel kaygılarının fiziksel yaşamlarını koruma ve sürdürme güdüsüyle ilgili olduğu söylenebilir. Diğer bir deyişle, katılımcıların gündemindeki birincil tehdit kaynaklarının onların fiziki varlıklarının devamına yönelik tehditler olduğu görülmektedir. Bu kaygılardan sonra katılımcılar ikinci sırada sosyopolitik ve sosyokültürel varlıklarına yönelik tehditlerden korkmaktadır. Diğer yandan, bunların dışında katılımcıların kaygılandığı çok sayıda başka korku kaynağının da olduğu görülmektedir; ancak bu korkuların genellikle tekil olarak yaşandığı ya da görece düşük oranlarda diğer insanlar tarafından paylaşıldığı anlaşılmaktadır (Demirbağ vd., 2016). Algılanan COVID-19 tehdidi ise bireylerde korku, kaygı ve stres seviyesini artırarak bireylerin iş yaşam dengesi üzerinde etkiye sahip olacağı öngörülmektedir.

3.4. Tehdit ve Motivasyon İlişkisi

Algı, insan zihninde yaşanan olay, olgu ve durumların içinden kavramları seçerek hatırladığı, anlam kazandırdığı ve öğrendiği bilişsel bir süreçtir (Cognifit Research, 2021). Bireyler gündelik yaşamda çok fazla bilgiye maruz kalmakta, gereğinden fazla bilgi kişinin kapasitesini zorlamaktadır. Bu sebeple kişi algılamak istediği bilgileri kendi süzgecinden geçirmesi, filtrelemesi gerekmektedir. Gerek duyduğumuz bu filtreleme bireyin beklentileri, tercihleri, tecrübeleri ve dikkati aracılığıyla yapılabilir. Artık neyi algılaması gerektiğinin farkında olan birey seçtiği uyarıcıları bir bütün haline getirip anlam kazandırır ve algı sürecini tamamlar. Tehdit, stres, adalet, eşitlik, liderlik, motivasyon vb. unsurlar birer algıdır. Motivasyon, bireyin arzu ve isteklerine ulaşmasına yardımcı olan içsel bir süreci ifade ederken; kişiyi harekete geçiren, duygusal, sosyal ve bilişsel süreci de içinde barındıran

bir çeşit algı anlamına da gelebilir. Pandemi sürecinde değişen hayatlarımızın yanında algılarımızın da değişkenlik gösterebileceğini söylemek mümkün olacaktır. Bireylerin sosyal davranışları, kendileri için en uygun konumdan dünyayı, bulundukları çevreyi algılayış tarzına bağlı olarak şekillenmektedir. Sosyal bir varlık olan insanın, dünyayı algılayışı; ferdin fiziki ve sosyal çevresi, psikolojik ve fizyolojik yapısı, amaç ve hedefleri, geçmişteki deneyimlerinin ürünüdür (Korkmaz, 2017).

Tuna ve Trkmenadağ' ın (2020) alışmasına göre pandemi döneminde çalışan bireyler için en mühim konu izolasyon sağlayıp kendilerini güvenli hissedebilmeleridir. Bu sebeple ev sağlıklı bir ortam hissi oluşturduğu için evden çalışan bireylerin motivasyonu artmıştır. Ayrıca işletmelerin sağladığı bu uygulama, çalışanlar için işletme yöneticilerinin kendilerine verdiği değerin bir ölçütü olarak görülmektedir. Bunun yanı sıra pandemi döneminde birçok işletme çalışanlarını tam mesaili olarak ofiste çalıştırmaya devam etmiştir. Yapılan araştırmalar bu durumun çalışanların motivasyonunu olumsuz etkilediğini göstermektedir (Tuna & Trkmenadağ, 2020). İşyerinden çalışmaya devam eden çalışanların dış ortam ile daha çok temas halinde olması, bu durumdan kaynaklı bulaşma riskinin yüksek olması; algılanan COVID-19 tehdidinin ve stresinin artmasına neden olmaktadır. Yüksek seviye tehdit ve stres ise bireyde düşük motivasyona sebebiyet vermektedir. Sönmez (2020) hizmet sektöründe çalışan bireylerle yaptığı görüşmeler sonucunda, COVID-19 kaygısının, bireylerin iş taleplerini yerine getirmede zorlandığı, rutin iş yapmalarını azalttığı, düşük performansla neden olduğunu tespit etmiştir. COVID-19 riskinin yarattığı olumsuz duygulardan biri olan kaygının çalışanlarda iş doyumsuzluğu, artan iş kazaları, motivasyon kaybı, düşük verim ve performans ile neticelendirilebilmektedir (Sönmez, 2020).Tehdit sadece bireyleri değil aynı düzeyde işletmeleri de etkisi altına almaktadır. İşletmelerinde tehdit ortamını gözardı etmeyip gerekli önlemleri alması bu noktada önem kazanacaktır.

Tehdit, yaşanan farklı süreçler ve farklı algılarla şekillenen, yaşam koşullarına göre değişiklik gösterebilen bir kavramdır. Bir tehdidin varlığı, bireyin ve toplumun geleceğini tehlike altına sokmaktadır. COVID-19 tüm dünyayı saran beklenmedik etkiler yaratan küresel bir tehdit haline gelmiştir (Arslan & Karagl, 2020). COVID-19 salgınının insanlar için tehdit ortamı oluşturmasından söz edilse de bu durumun bireyler için tehdit olarak algılandığı ve her birey için aynı algı seviyesine sahip olabileceğini söylemek pek mümkün değildir. Kaçınılmaz bireysel farklılıklarla bireyler psikolojik ve fiziksel olarak virüsten eşit derecede etkilenmeyeceklerdir. COVID-19 salgını bireylerin üzerinde birçok psikolojik hasar bırakabilmektedir. Salgının atlatıldığı dşnldğnde bile bireylerdeki ölüm kaygısı devam edecektir. Artan kaygı beraberinde hem salgın sırasında hem de sonrasında daha yüksek düzeyde strese neden olacağı düşünülmektedir.

COVID-19 salgını bir kriz ortamı olarak değerlendirilirse, sürecin meydana getirdiği riskler, bireylerde algılanan tehdit, kaygı düzeyinin artmasına neden olmakta ve paralel yönde stresi de etkilemektedir. Zincirleme algılar zedelenirse bu durumun motivasyonun düşmesine neden olacağı beklenmektedir.

4. ARAşTIRMA METODOLOJİSİ

4.1. Araştırma Amaç ve nemi

COVID-19 salgını, küresel boyutta tüm insanlık üzerinde tıbbi açıdan yarattığı olumsuz etkilerinin yanında ekonomik, sosyolojik ve psikolojik sonuçlar meydana getirmiştir. Çalışmanın amaı, COVID-19 salgınına yönelik algılanan stres ile tehdidin, iş yaşam dengesi ve çalışanların motivasyonu üzerindeki etkilerini ortaya koymaktır. Çalışmayı diğer araştırmalardan ayıran nokta, daha öncesinde benzer nitelikte bir çalışmanın yapılmamış olmasıdır. Güncel yaklaşım ışığında bu çalışmanın literatüre katkı sağlaması açısından önemli olacağı düşünülmektedir.

4.2. Araştırmanın rnekleme ve Ana kütle (Evren)

Araştırmada, ana kütlede yer alan her bir bireyin, tarafsız şekilde örnekleme dahil edildiği ve seçilme olasılıklarının eşit olduğu “basit tesadüfi örnekleme” yöntemi kullanılmıştır (Balcı, 2007). Araştırmanın evren sayısı hakkında bilgimizin olmaması ama homojen yapıda olmasında dolayı oran tahmini yöntemi ile örnekleme hesabı yapılmıştır. Bu yönteme yönelik formülasyon aşağıda yer almaktadır (zdemir vd., 2015).

$$n = \frac{p*q*Z_{\frac{\alpha}{2}}^2}{d^2} = \frac{0,5*0,5*(1,96)^2}{(0,05)^2} = \frac{441784}{1150,9579} \cong 384$$

Yukarıdaki örneklem hesabına göre araştırmanın güvenilirliği ve geçerliliği için en az 384 örnekleme gerek vardır. Bu kapsamda araştırma için 390 katılımcı ile Nisan-Haziran ayları arasında online anket tekniği kullanılarak veri elde edilmiştir.

n: Örneklem büyüklüğü

$Z_{\frac{\alpha}{2}} = 0,05$ anlamlılık düzeyinde Z tablo değeri

d: duyarlılık

p*q: homojen yapıdaki kitle oranına ilişkin varyans

4.3. Veri Toplama Yöntem ve Süreci

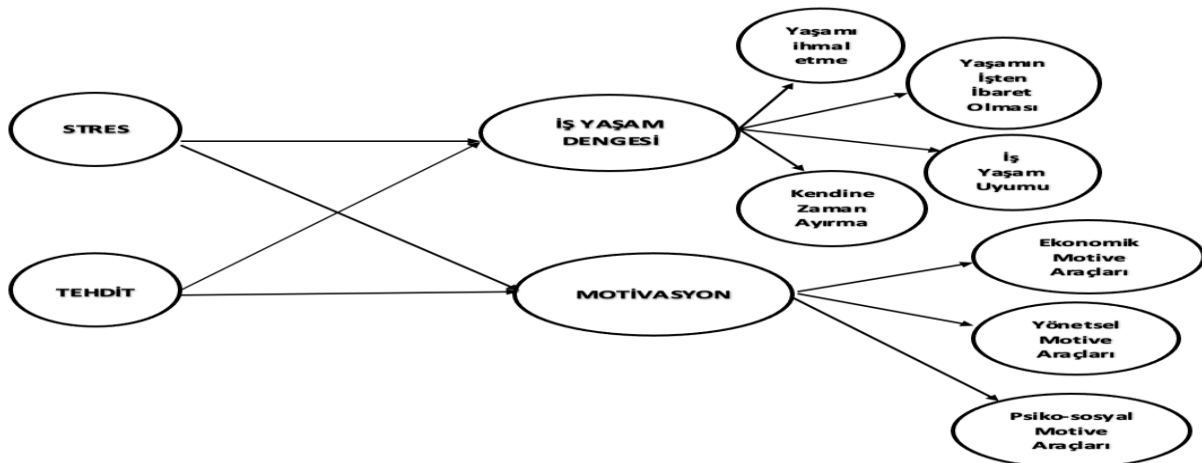
Araştırmada yer alan veriler, Google Forms'ta tasarlanan online anket yöntemi kullanılarak elde edilmiştir. Bu çalışmada anket uygulaması için İstanbul Ticaret Üniversitesi Etik Kurulu'ndan 07/05/2021 tarihli ve E-65836846-044-209611 sıra sayılı kararı ile izin alınmıştır. Veri toplama süreci 15 Nisan 2021 tarihinde başlayıp 13 Haziran 2021 tarihinde sonlandırılmıştır. Anket 390 çalışan tarafından cevaplanmıştır. Çalışmada 58 ifade içeren anket formu hazırlanmıştır. Beş bölümden oluşturulan anketin birinci bölümünde 12 ifadeden oluşan demografik sorulara yer verilmiştir. İkinci bölümde katılımcıların COVID-19 salgınında algılanan streslerini ölçmeye yönelik 5 ifade bulunmaktadır. Üçüncü bölümde katılımcılarda COVID-19 salgınında algılanan tehdit düzeylerini ölçmeye yönelik 3 ifade bulunmaktadır. Dördüncü bölümde çalışanların iş yaşam dengesini ölçmek için hazırlanan 20 ifade bulunmaktadır. Son olarak beşinci bölümde ise, çalışanların motivasyon düzeylerini ölçmeye yönelik 18 ifade yer almaktadır.

Algılanan Stres Ölçeği, Marteau ve Berker'in (1992) çalışmasından uyarlanmıştır. Ölçek 5 ifadeden oluşmaktadır. Algılanan Tehdit Ölçeği; Yang (2012) ve Lin ve Bautista'nın (2016) çalışmasından uyarlanmıştır. Ölçek 3 ifadeden oluşmaktadır. İş Yaşam Dengesi Ölçeği; Apaydın'ın (2011) çalışmasından alınmıştır. Ölçek 20 ifadeden oluşmakta ve 4 alt boyutu bulunmaktadır. Bu boyutlar; yaşamı ihmal etme, yaşamın işten ibaret olması, iş-yaşam uyumu ve kendine zaman ayırma şeklindedir. Motivasyon Ölçeği; Köroğlu'nun (2011) çalışmasından alınmıştır. Motivasyon Ölçeği 18 ifadeden oluşmakta ve 3 alt boyutu bulunmaktadır. Bu boyutlar; ekonomik motive araçları, psikolojik motive araçları ve yönetsel motive araçları şeklindedir.

Kullanılan 4 ölçeğin yanıt kategorisi 1'den 5'e kadar uzanan 5'li likert yapıda derecelendirilmiştir. Derecelendirmeler, 1-5 aralığında (1-Hiç katılmıyorum, 5-Tamamen katılıyorum) şeklinde puanlandırılmıştır.

4.4. Araştırmanın Modeli ve Hipotezleri

Şekil 1: Araştırma Modeli



4.4.1. Araştırmanın hipotezleri

Literatürdeki bilgiler kapsamında aşağıdaki hipotezler oluşturulmuştur.

- H₁: COVID-19’da algılanan stresin yaşamı ihmal etme üzerinde etkisi vardır.
H₂: COVID-19’da algılanan tehdidin yaşamı ihmal etme üzerinde etkisi vardır.
H₃: COVID-19’da algılanan stresin yaşamın işten ibaret olması üzerinde etkisi vardır.
H₄: COVID-19’da algılanan tehdidin yaşamın işten ibaret olması üzerinde etkisi vardır.
H₅: COVID-19’da algılanan stresin iş yaşam uyumu boyutu üzerinde etkisi vardır.
H₆: COVID-19’da algılanan tehdidin iş yaşam uyumu boyutu üzerinde etkisi vardır.
H₇: COVID-19’da algılanan stresin kendine zaman ayırma üzerinde etkisi vardır.
H₈: COVID-19’da algılanan tehdidin kendine zaman ayırma üzerinde etkisi vardır.
H₉: COVID-19’da algılanan stresin psiko-sosyal motive araçları üzerinde etkisi vardır.
H₁₀: COVID-19’da algılanan tehdidin psiko-sosyal motive araçları üzerinde etkisi vardır.
H₁₁: COVID-19’da algılanan stresin ekonomik motive araçları üzerinde etkisi vardır.
H₁₂: COVID-19’da algılanan tehdidin ekonomik motive araçları üzerinde etkisi vardır.
H₁₃: COVID-19’da algılanan stresin yönetsel motive araçları üzerinde etkisi vardır.
H₁₄: COVID-19’da algılanan tehdidin yönetsel motive araçları üzerinde etkisi vardır.

4.5. Veri Analizi

Elde edilen verilerin analizinde SPSS 22.0 ve LISREL 8.7 İstatistik paket programları kullanılmıştır. Katılımcıların demografik özelliklerine ilişkin değişkenler için frekans analizi yapılmış ve betimsel olarak incelenmiştir. Ölçeklerin faktör yapılarının incelenmesi için açımlayıcı ve doğrusal faktör analizi kullanılmıştır. Çalışmada kullanılan ölçeklere ilişkin güvenirlik ve geçerlilik analizleri yapılmıştır. Analiz sonuçlarına göre bazı sorular çalışmadan çıkarılmıştır. 390 kişilik örneklem çapı ile yapılan çalışmada, ölçeklerin geçerlilik ve güvenirliği sağlanmıştır. Ölçeklerin güvenirliğinin sağlanmasında Cronbach Alpha değerlerine yer verilmiştir. Ölçek geçerliği incelenmesinde de “AVE ve CR” geçerlilik değerleri kullanılmıştır. Değişkenler arasında ilişkinin incelenmesi için korelasyon analizi yapılmıştır. Ölçeklerin geçerliliği ve güvenirliği sağlandıktan sonra araştırma modelinde yer alan hipotezlerin test edilmesi için ise yapısal eşitlik modeli kullanılmıştır.

4.6. Bulgular

4.6.1. Demografik özelliklere ilişkin frekans analizi ve betimsel istatistikler

Tablo 1: Katılımcıların Demografik Özellikleri

Değişkenler		Frekans	Yüzde (%)	Değişkenler		Frekans	Yüzde (%)
Cinsiyetiniz	Erkek	148	37,9	Bu şirkette kaç yıldır çalışıyorsunuz?	1 yıldan az	119	30,5
	Kadın	242	62,1		1-5 yıl	180	46,2
	Toplam	390	100,0		11-15 yıl	25	6,4
Medeni durumunuz	Bekâr	275	70,5	6-10 yıl	16 yıl ve üstü	20	5,1
	Evli	115	29,5		46	11,8	
	Toplam	390	100,0		Toplam	390	100,0
Eğitim düzeyiniz	Doktora	16	4,1	Fazla mesai yapıyor musunuz?	Evet	205	52,6
	Lisans	225	57,7		Hayır	185	47,4
	Lise	23	5,9		Toplam	390	100,0
	Ön lisans	25	6,4	Fırsatınız olsa iş değiştirmeyi düşünür müsünüz?	Evet	204	52,3
	Yüksek Lisans	101	25,9		Hayır	186	47,7
	Toplam	390	100,0		Toplam	390	100,0

Tablo 1 (Devamı): Katılımcıların Demografik Özellikleri

Değişkenler	Frekans	Yüzde (%)	Değişkenler	Frekans	Yüzde (%)	
Çalıştığınız sektör	Kamu	97	24,9	Ailemle	209	53,6
	Özel	293	75,1	Arkadaşımla	22	5,6
	Toplam	390	100,0	Diğer	6	1,5
Çalışma şekliniz	Evde	106	27,2	Eşimle	82	21,0
	Hem evde hem ofiste	122	31,3	Yalnız	71	18,2
	Ofiste	162	41,5	Toplam	390	100,0
	Toplam	390	100,0	Evet, yakalandım	69	17,7
Çalıştığınız şirketin faaliyet alanı nedir?	Hizmet İşletmesi	303	77,7	Hayır, yakalanmadım	317	81,3
	Sanayi İşletmesi	45	11,5	Şu an korona virüslü vakayım	2	0,5
	Ticaret İşletmesi	42	10,8	Test yaptırdım, sonucunu bekliyorum	2	0,5
	Toplam	390	100,0	Toplam	390	100,0
				Evet	123	31,5
			Ailenizde COVID olan var mı?	Hayır	267	68,5
				Toplam	390	100,0

Tablo 1’de katılımcıların demografik özelliklere ilişkin değişkenler incelendiğinde, Cinsiyet; %37,9 Erkek, %62,1 Kadın, Medeni Durumu; %70,5 Bekar, %29,5 Evli, Eğitim düzeyi; %5,9 Lise, %6,4 Ön lisans, %57,7 Lisans, %25,9 Yüksek Lisans, %4,1 Doktora, Çalıştığı Sektör; %24,9 Kamu, %75,1 Özel, Çalışma Sekli; %27,2 Evde, %31,3 Hem evde hem ofiste, %41,5 ofiste, Çalıştığınız şirketin faaliyet alanı; %77,7 Hizmet İşletmesi, %11,5 Sanayi işletmesi, %10,8 Ticaret İşletmesi olarak belirlenmiştir. Şirkette çalışılan süre, %30,5 1 yıldan az, %46,2 1-5 yıl, %6,4 11-15 yıl, %5,1 16 yıl üstü, %11,8 6-10 yıl arası olarak elde edilmiştir. %52,6 Fazla mesai yaparken, %47,4 normal mesai çalışma düzenindedir. %52,3 Fırsatını bulsa işini değiştirmek isterken, %47,7 iş değişikliği düşünmüyordur. Yaşama şekli; 53,6 ailesiyle, %5,6 arkadaşıyla, %21,0 eşiyile, %18,2 yalnız ve %1,5 diğer olarak belirlenmiştir. Araştırma esnasında katılımcıların koronavirus durumu; %17,7 evet yakalandım, %81,3 hayır yakalanmadım, %0,5 şu an koronavirus vakasıyım, %0,5 test yaptırdım, sonucu bekliyorum şeklindedir. Ayrıca, katılımcıların ailelerinde %31,5 koronavirus vakası varken, %68,5’inde koronavirus vakası yoktur.

4.6.2. Ölçeklere ilişkin açımlayıcı faktör analizi

Faktör analizi, aralarında ilişki bulunan birden fazla değişkenin olduğu verilere ait ilişkilerin temel yapısını ortaya çıkartılarak, kavramlar arasındaki ilişkilerin daha basit olarak anlaşılmasına destek olmaktadır. Bulunan değişkenler, faktörler ve boyutlar olarak isimlendirilmektedir (Uygun, 2015: 100-102). Faktör analizinin uygunluğunun değerlendirilmesinde Bartlett küresellik testi ile Kaiser Mayer Olkin (KMO) testleri kullanılmaktadır. KMO test oranının; 0.90 üzeri elde edilmesi “mükemmel”, 0.80 “çok iyi”, 0.70 “iyi” 0.60 “orta” ve 0.60’ın altı çıkması ise kabul edilemez düzeyde olduğunu ifade etmektedir. Bartlett test değerinin ise p önem düzeyinde anlamlı olması faktör analizi uygulanması için yeterli görülmektedir (Sharma, 1996; Kaiser, 1974) KMO ve Bartlett test değerlerinin uygun çıkması sonucu ele alınması gereken bir diğer parametre, ölçek ifadelerinin faktör yük değerleridir. Uygulamada, her bir ölçek ifadesi için faktör yüklerinin 0,30 ve üzerinde çıkması gerektiği belirtilmektedir. 0,50 ve üzerindeki değerlerin ise oldukça iyi olduğu kabul edilmektedir (Hair vd., 2009). Ayrıca analizlerde ölçek ifadelerinin ilgili boyutu ve ölçeği ne oranda açıklayabildiğini ifade eden varyans açıklama oranının %40 ile %60 arasında çıkması, varyans oranının yeterli olduğu şeklinde kabul edilmektedir (Tavşancıl, 2002).

Tablo 2: Stres Ölçeğine İlişkin Açımlayıcı Faktör Analizi Sonuçları

Maddeler	Boyutlar	Öz Değerler	Açıklama Oranları
	Stres		
Stress_1	0,835	4,639	%51,586
Stress_2	0,678		
Stress_3	0,854		
Stress_4	0,574		
Stress_5	0,878		
Toplam			%51,586
Kaiser-Meyer-Olkin			0,896
Bartlett Küresellik Testi Ki kare			1928,784
sd			28
p değeri			0,000

Tablo 2'deki sonuçlara göre; Stres ölçeği 5 farklı ifade olarak oluşturulmuştur. Faktör analizi sonucunda faktör ağırlığı 0,40'ın üzerinde ve iyi ayrılmasından dolayı herhangi bir ifade araştırmadan çıkarılmamıştır. İlgili maddeler üzerinden incelenen 5 maddelik Stres ölçeği tek faktör olarak elde edilmiş ve KMO test değeri ile Bartlett test değerinin uygun olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Faktörün toplam varyansı açıklama oranı %51,586 oranında elde edilmiştir.

Tablo 3: Tehdit Ölçeğine İlişkin Açımlayıcı Faktör Analizi Sonuçları

Maddeler	Boyutlar Tehdit	Öz Değerler	Açıklama Oranları
Tehdit_1	0,535	3,302	%43,236
Tehdit_2	0,896		
Tehdit_3	0,599		
Toplam			%43,236
Kaiser-Meyer-Olkin			0,781
Bartlett Küresellik Testi Ki kare			1422,579
sd			46
p değeri			0,000

Tablo 3'teki sonuçlara göre; Tehdit ölçeği 3 farklı ifade olarak oluşturulmuştur. Faktör analizi sonucunda faktör ağırlığı 0,40'ın üzerinde ve iyi ayrılmasından dolayı herhangi bir ifade araştırmadan çıkarılmamıştır. İlgili maddeler üzerinden incelenen 3 maddelik Tehdit ölçeği tek faktör olarak elde edilmiştir. KMO ve Bartlett test sonuçlarının uygun olduğu tespit edilmiş, faktörün toplam varyansı açıklama oranı %43,236 oranında elde edilmiştir.

Tablo 4: İş-Yaşam Dengesi Ölçeğine İlişkin Açımlayıcı Faktör Analizi Sonuçları

Maddeler	Alt Boyutlar				Öz Değerler	Açıklama Oranları
	İş yaşam Uyumu Boyutu	Yaşam İhmal Etme	Kendine Zaman Ayırma	Yaşamın İşten İbareti Olması		
Is_denge_1		0,671			5,345	%19,475
Is_denge_2		0,793				
Is_denge_4		0,433				
Is_denge_5		0,522				
Is_denge_14				0,742	2,286	%11,937
Is_denge_15				0,629		
Is_denge_6	0,683				1,239	%11,189
Is_denge_7	0,646					
Is_denge_8	0,724					
Is_denge_9	0,692					
Is_denge_17	0,633					
Is_denge_19	0,700				1,056	%7,395
Is_denge_12			0,686			
Is_denge_13			0,552			
Is_denge_18			0,487			
Is_denge_20			0,526			

Tablo 4 (Devamı): İş-Yaşam Dengesi Ölçeğine İlişkin Açımlayıcı Faktör Analizi Sonuçları

Toplam	%49,995
Kaiser-Meyer-Olkin	0,868
Bartlett Küresellik Testi Ki kare	2299,724
sd	120
p değeri	0,000

Tablo 4'teki sonuçlara göre; iş-yaşam dengesi ölçeği 20 farklı ifade ve 4 alt boyuttan oluşmaktadır. Gerçekleştirilen faktör analizi sonucunda faktör yükü 0,40'ın altında olan, "Is_denge_10", Is_denge_11" "Is_denge_3" ve "Is_denge_16" ifadeleri araştırmadan çıkartılmıştır. Geriye kalan 16 madde üzerinden tekrarlanan faktör analizi sonucunda KMO ve Bartlett test sonuçlarının kabul edilir olduğu ve yine 4 faktör olduğu belirlenmiştir. 4 faktörün toplam varyansı açıklama oranı %49,995 oranında elde edilmiştir.

Tablo 5: Motivasyon Ölçeğine İlişkin Açımlayıcı Faktör Analizi Sonuçları

Maddeler	Alt Boyutlar			Öz değerler	Açıklama Oranları
	Yönetmel Motive Araçları	Ekonomi-Motive Araçları	Psiko-Sosyal Motive Araçları		
Mot_1			0,631	5,031	%20,951
Mot_2			0,653		
Mot_4	0,690				
Mot_5	0,578			1,434	%19,807
Mot_6	0,731				
Mot_7	0,649				
Mot_8	0,361			1,022	%9,387
Mot_14		0,700			
Mot_15		0,576			
Mot_16		0,483			
Mot_17		0,640			
Mot_18		0,627			
Toplam					%50,146
Kaiser-Meyer-Olkin					0,885
Bartlett Küresellik Testi Ki kare					1766,371
sd					66
p değeri					0,000

Tablo 5'teki sonuçlara göre; Motivasyon ölçeği 18 farklı ifade ve 3 alt boyuttan oluşmaktadır. Gerçekleştirilen faktör analizi sonucunda faktör yükleri 0,40'ın altında olan, "Mot_3", "Mot_9" "Mot_10", "Mot_11", "Mot_12" ve "Mot_13" ifadeleri araştırmadan çıkartılmıştır. Geriye kalan 12 ölçek ifadesi üzerinden tekrarlanan faktör analizi sonucunda KMO ve Bartlett test değerlerinin uygun olarak kabul edildiği sonucuna varılmıştır. 3 faktörün toplam varyansı açıklama oranı %50,146 oranında elde edilmiştir.

4.6.3. Ölçeklere ilişkin doğrulayıcı faktör analizi ve DFA modeli uyum indeksleri

Doğrulayıcı faktör analizi, açımlayıcı faktör analizi sonucu oluşan ölçek faktör yapılarının, geçerlilik analizleri temelinde doğrulanması ve geçerliliklerinin araştırılması amacıyla yapılmaktadır. Doğrulayıcı faktör analizi ile birlikte faktör yapılarının güvenilirliğini incelemek amacıyla Cronbach alfa değerleri de hesaplanmaktadır.

Güvenilirlik, bir ölçme aracının aynı şartlar altında yenilenen ölçümlerde elde edilen değerlerin kararlılığını ifade etmektedir. Güvenilir olmayan bir ölçek kullanışsızdır ve Cronbach (1951) tarafından geliştirilen Alfa Katsayısı Yöntemi ile değerlendirilmektedir. Cronbach Alfa Değeri doğruyanlış seklinde puanlanamayan maddelerin 1-3, 1-4, 1-5 gibi puanlandığında kullanılan, iç tutarlılığı ölçen bir tahmin yöntemidir (Ercan & Kan, 2004). Cronbach alfa katsayısının genellikle 0,70 ve üzerinde tercih edilmesi önerilerken, 0,60'a kadar tolere edilmesi bazı yazarlar tarafından uygun görülmüştür (Hair vd., 2009).

Geçerliliğin incelenmesinde birleşik geçerlilik ve benzeşim geçerliliği kullanılmaktadır. Birleşik güvenilirlik (CR) değerleri DFA'dan hesaplanan faktör yüklerinden hesaplanmaktadır. CR $\geq$.70 olduğunda birleşik güvenilirlik koşulunun sağlandığı kabul edilmektedir (Raykov, 1997; Hair

vd., 2009). Benzeşim geçerliliğinin göstergesi ise açıklanan ortalama varyans (AVE) değeridir. Benzeşim geçerliliğinin teyit edilebilmesi için açıklanan ortalama varyansın ($AVE \geq 0.50$) olması gereklidir (Fornell & Larcker, 1981).

Tablo 6: Stres Ölçeğine İlişkin Doğrulayıcı Faktör Analizi Sonuçları

Alt boyutlar	Maddeler	B	Standardize B	Standart Hata	t	p	R ²	AVE	CR	Cronbach's Alpha
Stres	Stress_1	1,78	0,92	0,028	64,47	0,000**	0,85	0,742	0,934	0,904
	Stress_2	1,67	0,79	0,060	27,75	0,000**	0,63			
	Stress_3	1,70	0,92	0,034	50,44	0,000**	0,84			
	Stress_4	1,19	0,69	0,064	18,63	0,000**	0,48			
	Stress_5	1,58	0,96	0,015	106,83	0,000**	0,92			

CR; Composite Reliability, AVE; Average Variance Extracted; **p<0,001, *p<0,05

Tablo 6'daki değerler incelendiğinde; Stres ölçeği için ölçek faktör yüklerini ifade eden standardize beta katsayılarının 0,40'ın üzerinde olması ve tüm değerlerin p önem düzeyinde anlamlı çıkması ($p < 0,001$) faktör yapılarının doğrulandığını, Cronbach alfa güvenilirlik değerinin, AVE benzeşim geçerliliğinin ve CR birleşim geçerlilik değerlerinin olması gereken değerlerin üzerinde olması nedeniyle güvenilirliğin ve geçerliliğin sağlandığı belirlenmiştir.

Tablo 7: Tehdit Ölçeğine İlişkin Doğrulayıcı Faktör Analizi Sonuçları

Alt boyutlar	Maddeler	B	Standardize B	Standart Hata	t	p	R ²	AVE	CR	Cronbach's Alpha
Tehdit	Tehdit_1	2,33	0,74	0,14	16,08	0,000**	0,54	0,658	0,852	0,758
	Tehdit_2	2,42	0,87	0,098	24,71	0,000**	0,76			
	Tehdit_3	2,28	0,82	0,067	19,23	0,000**	0,67			

CR; Composite Reliability, AVE; Average Variance Extracted; **p<0,001, *p<0,05

Tablo 7'deki değerler incelendiğinde; Tehdit ölçeği için ölçek faktör yüklerini ifade eden standardize beta katsayılarının 0,40'ın üzerinde olması ve tüm değerlerin p önem düzeyinde anlamlı çıkması ($p < 0,001$) faktör yapılarının doğrulandığını, Cronbach alfa güvenilirlik değerinin, AVE benzeşim geçerliliğinin ve CR birleşim geçerlilik değerlerinin, olması gereken değerlerin üzerinde çıkması güvenilirliğin ve geçerliliğin sağlandığı kabul edilmiştir.

Tablo 8: İş-Yaşam Dengesi Ölçeğine İlişkin Doğrulayıcı Faktör Analizi Sonuçları

Alt boyutlar	Maddeler	B	Standardize B	Standart Hata	t	p	R ²	AVE	CR	Cronbach's Alpha
Yaşamı ihmal etme	Is_denge_1	1,53	0,80	0,065	23,48	0,000**	0,64	0,577	0,843	0,805
	Is_denge_2	1,49	0,87	0,046	32,31	0,000**	0,76			
	Is_denge_4	1,22	0,67	0,077	15,96	0,000**	0,45			
	Is_denge_5	1,02	0,68	0,066	15,32	0,000**	0,46			
Yaşamın işten ibaret olması	Is_denge_14	1,90	0,88	0,059	32,11	0,000**	0,78	0,611	0,755	0,682
	Is_denge_15	1,29	0,67	0,096	13,38	0,000**	0,45			
İş yaşam uyumu	Is_denge_6	0,95	0,76	0,044	21,77	0,000**	0,58	0,542	0,875	0,851
	Is_denge_7	1,04	0,67	0,072	14,32	0,000**	0,44			
	Is_denge_8	1,65	0,85	0,050	32,69	0,000**	0,72			
	Is_denge_9	0,89	0,74	0,047	19,13	0,000**	0,55			
	Is_denge_17	0,98	0,65	0,067	14,72	0,000**	0,42			
	Is_denge_19	0,88	0,73	0,049	18,01	0,000**	0,54			
Kendine Zaman Ayırma	Is_denge_12	1,04	0,77	0,051	20,43	0,000**	0,59	0,551	0,759	0,704
	Is_denge_13	1,62	0,75	0,079	20,42	0,000**	0,56			
	Is_denge_18	0,99	0,69	0,064	15,54	0,000**	0,46			
	Is_denge_20	0,79	0,42	0,10	7,77	0,000**	0,17			

CR; Composite Reliability, AVE; Average Variance Extracted; **p<0,001, *p<0,05

Tablo 8'deki değerler incelendiğinde; İş Yaşam Dengesi ölçeği için ölçek faktör yüklerini ifade eden standardize beta katsayılarının 0,40'ın üzerinde olması ve tüm değerlerin p önem düzeyinde anlamlı çıkması ($p < 0,001$) faktör yapılarının doğrulandığını, Cronbach alfa güvenilirlik değerlerinin, AVE benzeşim ve CR birleşim geçerlilik değerlerinin olması gereken değerlerin üzerinde olması nedeniyle güvenilirliğin ve geçerliliğin sağlandığı belirlenmiştir. Yaşamın işten ibaret olması boyutu

için güvenilirlik değeri, Hair ve arkadaşlarının (2009), “bu değer 0,60’a kadar tolere edilebilir” görüşüne göre güvenilir olarak kabul edilmiştir.

Tablo 9: Motivasyon Ölçeğine İlişkin Doğrulamalı Faktör Analizi Sonuçları

Alt boyutlar	Maddeler	B	Standardize B	Standart Hata	t	p	R ²	AVE	CR	Cronbach's Alpha
Psiko-Sosyal Motive Araçları	Mot_1	1,29	0,68	0,15	8,60	0,000**	0,46	0,512	0,771	0,612
	Mot_2	1,52	0,75	0,17	9,14	0,000**	0,56			
	Mot_4	2,86	0,88	0,092	31,03	0,000**	0,77			
Ekonomik Motive Araçları	Mot_5	2,79	0,81	0,12	23,10	0,000**	0,65	0,594	0,878	0,800
	Mot_6	2,96	0,79	0,13	22,72	0,000**	0,63			
	Mot_7	2,24	0,77	0,10	22,06	0,000**	0,59			
	Mot_8	1,15	0,57	0,10	11,10	0,000**	0,33			
Yönetmelik Motive Araçları	Mot_14	1,72	0,84	0,057	30,29	0,000**	0,71	0,615	0,888	0,823
	Mot_15	1,21	0,66	0,080	15,13	0,000**	0,43			
	Mot_16	1,48	0,78	0,064	23,08	0,000**	0,60			
	Mot_17	2,89	0,84	0,094	30,82	0,000**	0,71			
	Mot_18	1,68	0,79	0,065	25,93	0,000**	0,63			

CR; Composite Reliability, AVE; Average Variance Extracted; **p<0,001, *p<0,05

Tablo 9'daki değerler incelendiğinde; Motivasyon ölçeği için, ölçek faktör yüklerini ifade eden standardize beta katsayılarının 0,40'ın üzerinde olması ve tüm değerlerin p önem düzeyinde anlamlı çıkması (p<0,001) faktör yapılarının doğrulandığını, Cronbach alfa güvenilirlik değerlerinin, AVE benzeşim ve CR birleşim geçerlilik değerlerinin olması gereken değerlerin üzerinde olması nedeniyle güvenilirliğin ve geçerliliğin sağlandığı sonucuna ulaşılmıştır. Psiko-sosyal motive araçları boyutu için güvenilirlik değeri, Hair ve arkadaşlarının (2009), “bu değer 0,60’a kadar tolere edilebilir” görüşüne göre güvenilir olarak kabul edilmiştir.

Doğrulamalı faktör analizi sonuçlarında bakılması gereken önemli bir değer de uyum indeksidir. Literatürde en çok kullanılan uyum indeksi değerleri ve aralıkları aşağıda verilmiştir. Bu değerlerin kabul edilebilir ve iyi aralıkta olması, doğrulamalı faktör analizinin ve oluşturulan modelin uygunluğunu göstermektedir (Jöreskog & Sörbom, 1996; Schermelleh-Engel vd., 2003; Schumacker & Lomax, 2004).

Tablo 10: Araştırma Modelinde Yer Alan Değişkenlere İlişkin DFA Uyum İndeksleri

Uyum Ölçütleri	İyi Uyum*	Kabul edilebilir Uyum**	Stres	Tehdit	İş Yaşam Dengesi	Motivasyon
	0 ≤ GFI ≤ 1	1-5	2,08**	2,79*	2,64*	3,11**
GFI	0,95 ≤ GFI ≤ 1	0,90 ≤ GFI ≤ 0,95	0,94**	0,91**	0,87	0,84
CFI	0,97 ≤ CFI ≤ 1	0,95 ≤ CFI ≤ 0,97	0,99*	0,98*	0,97*	0,98*
NNFI/TLI	0,97 ≤ NNFI ≤ 1	0,95 ≤ NNFI ≤ 0,97	0,99*	0,97*	0,97*	0,98*
NFI	0,95 ≤ NFI ≤ 1	0,90 ≤ NFI ≤ 0,95	0,99*	0,98*	0,96*	0,97*
RMR	0 ≤ RMR ≤ 0,05	0,05 ≤ RMR ≤ 0,08	0,23	0,33	0,20	0,41
RMSEA	0 ≤ RMSEA ≤ 0,05	0,05 ≤ RMSEA ≤ 0,08	0,053**	0,067*	0,064**	0,074**

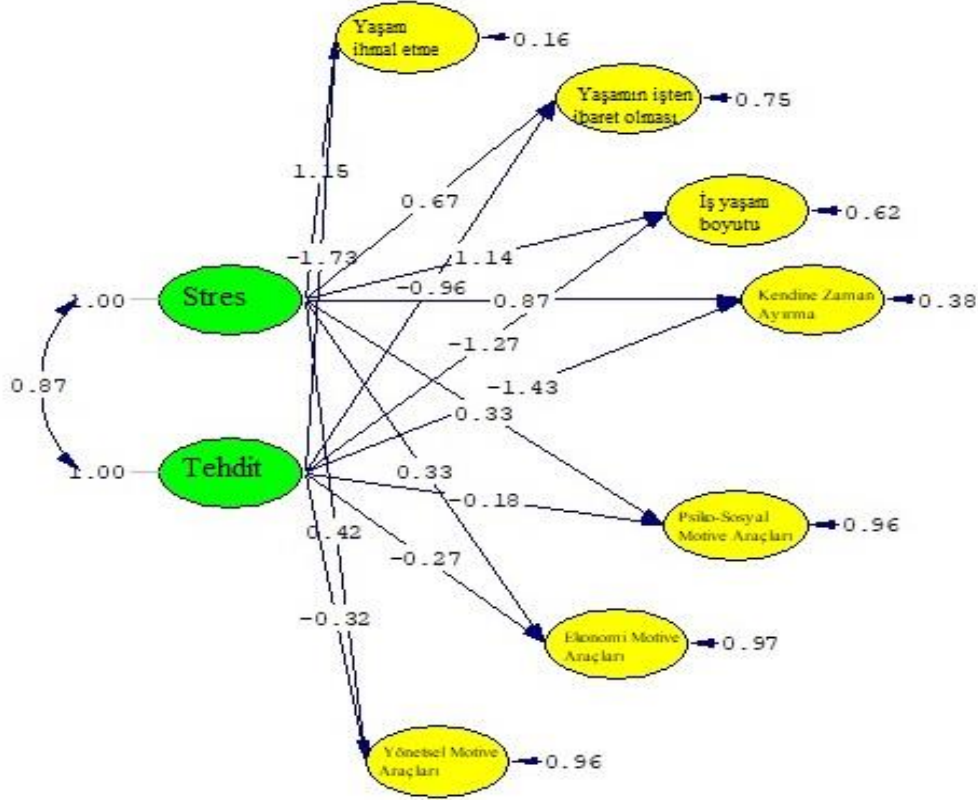
Kaynak: Jöreskog ve Sörbom, 1996; Schermelleh-Engel, Moosbrugger ve Müller, 2003; Schumacker ve Lomax, 2004

Tablo 10'daki Stres Ölçeğine ilişkin DFA Modeli Test Sonuçlarına göre; DFA'da Modelin uyum indeks değerleri, RMR (0,23) değeri kötü uyuma sahipken, Chi-square/df(cmin/df) (2,08)), GFI (0,94), CFI (0,99), NNFI (0,99), NFI (0,99), RMSEA (0,053) değerlerinin kabul edilir ve iyi uyum sınırları içinde yer aldığından dolayı DFA modelinin geçerli olduğu söylenebilir. Tehdit Ölçeğine ilişkin DFA Modeli Test Sonuçlarına göre; DFA'da Modelin uyum indeks değerleri, RMR (0,23) değeri kötü uyuma sahipken, Chi-square/df(cmin/df) (2,79)), GFI (0,91), CFI (0,98), NNFI (0,97), NFI (0,98), RMSEA (0,067) değerlerinin kabul edilir ve iyi uyum sınırları içinde yer aldığından dolayı DFA modelinin geçerli olduğu söylenebilir. İş-Yaşam Dengesi Ölçeğine ilişkin DFA Modeli Test Sonuçlarına göre; DFA'da Modelin uyum indeks değerleri, GFI (0,87), RMR (0,20) değerleri kötü uyuma sahipken, Chi-square/df(cmin/df) (2,64)), CFI (0,97), NNFI (0,97), NFI (0,96), RMSEA (0,064) değerlerinin kabul edilir ve iyi uyum sınırları içinde yer aldığından dolayı DFA modelinin geçerli olduğu söylenebilir. Motivasyon Ölçeğine ilişkin DFA Modeli Test Sonuçlarına göre; DFA'da

Modelin uyum indeks değerleri, *GFI* (0,84), *RMR* (0,41) değerleri kötü uyuma sahipken, *Chi-square/df(cmin/df)* (3,11), *CFI* (0,98), *NNFI* (0,98), *NFI* (0,97), *RMSEA* (0,074) değerlerinin kabul edilir ve iyi uyum sınırları içinde yer aldığından dolayı DFA modelinin geçerli olduğu söylenebilir.

4.6.4. Yapısal Eşitlik Modeli

Şekil 2: Yapısal Eşitlik Modeli Yol Diyagramı



Tablo 11: Yapısal Eşitlik Modeli Sonuçları

	B	Standardize B	Standart Hata	t	p	R ²
Stres→ Yaşamı ihmal etme	1,15	1,15	0,26	4,45	0,000**	0,84
Tehdit→ Yaşamı ihmal etme	-1,73	-1,73	0,24	-7,34	0,000**	
Stres→ Yaşamın işten ibaret olması	0,67	0,67	0,19	3,52	0,001**	0,25
Tehdit→ Yaşamın işten ibaret olması	-0,96	-0,96	0,18	-5,49	0,000**	
Stres→ İş yaşam uyumu	1,14	1,14	0,22	5,25	0,000**	0,38
Tehdit→ İş yaşam uyumu	-1,27	-1,27	0,20	-6,31	0,000**	
Stres→ Kendine Zaman Ayırma	0,87	0,87	0,25	3,48	0,001**	0,62
Tehdit→ Kendine Zaman Ayırma	-1,42	-1,43	0,22	-6,45	0,000**	
Stres→ Psiko-Sosyal Motive Araçları	0,50	0,33	0,2	2,06	0,039*	0,035
Tehdit→ Psiko-Sosyal Motive Araçları	-0,29	-0,18	0,24	-1,20	0,230	
Stres→ Ekonomik Motive Araçları	0,33	0,33	0,14	2,47	0,013*	0,027
Tehdit→ Ekonomik Motive Araçları	-0,27	-0,27	0,14	-1,94	0,052	
Stres→ Yönetmel Motive Araçları	0,42	0,42	0,13	3,14	0,002**	0,045
Tehdit→ Yönetmel Motive Araçları	-0,32	-0,32	0,14	-2,26	0,023*	

**p<0,001, *p<0,05

Tablo 11’de yer alan katsayılara ilişkin değerlendirmeler aşağıda yer almaktadır.

Yapısal eşitlik modeli yol analizi sonuçlarında standardize B (yol) katsayıları değerlendirilirken, bağımsız değişkenin bağımlı değişken üzerindeki göreceli etkisini gösteren regresyon temelli katsayılar kullanılmaktadır. Örneğin, standardize yol katsayısının 2 çıkması, bağımsız

değişkendeki 1 birimlik artışın, bağımlı değişken üzerinde 2 birimlik artış meydana getireceğini ifade etmektedir. Bu katsayıların anlamlılığına bakılmasında p önem değerlerine bakılmaktadır (Ayyıldız & Cengiz, 2006:70).

COVID-19 stres ve algılanan tehdidinin, iş yaşam dengesi boyutlarından yaşamı ihmal etme üzerindeki etkisinin, istatistiksel olarak anlamlı olduğu belirlenmiştir ($p < 0,001$). Bu durumda stres değişkenindeki bir birimlik değişim yaşamı ihmal etmede 1,15 birim bir artışa neden olurken, tehdit değişkenindeki bir birimlik değişim, yaşamı ihmal etmede 1,73 birim bir azalışa neden olmaktadır. $R^2 = 0,84$ olduğu için; stres ve tehdidin yaşamı ihmal etmeyi %84 oranında açıkladığı belirlenmiş, **H₁** ve **H₂** hipotezleri doğrulanmıştır.

COVID-19 stres ve tehdidinin yaşamın işten ibaret olması üzerindeki etkisinin, istatistiksel olarak anlamlı olduğu belirlenmiştir ($p < 0,001$). Bu durumda stres değişkenindeki bir birimlik değişim yaşamın işten ibaret olmasında 0,67 birim bir artışa neden olurken, tehdit değişkenindeki bir birimlik değişim, yaşamın işten ibaret olmasında 0,96 birim bir azalışa neden olmaktadır. $R^2 = 0,25$ olduğu için; stres ve tehdidin, yaşamın işten ibaret olması %25 oranında açıkladığı belirlenmiş, **H₃** ve **H₄** hipotezleri doğrulanmıştır.

COVID-19 stres ve tehdidinin iş yaşam uyumu üzerindeki etkisinin, istatistiksel olarak anlamlı olduğu belirlenmiştir ($p < 0,001$). Bu durumda stres değişkenindeki bir birimlik değişim iş yaşam uyumunda 1,14 birim bir artışa neden olurken, tehdit değişkenindeki bir birimlik değişim, İş yaşam uyumunda 1,27 oranında bir azalışa neden olmaktadır. $R^2 = 0,38$ olduğu için; stres ve tehdidin iş yaşam uyumunu %38 oranında açıkladığı belirlenmiş, **H₅** ve **H₆** hipotezleri doğrulanmıştır.

COVID-19 stres ve tehdidinin kendine zaman ayırma üzerinde etkisinin istatistiksel olarak anlamlı olduğu belirlenmiştir ($p < 0,001$). Bu durumda stres değişkenindeki bir birimlik değişim kendine zaman ayırmada 0,87 birim bir artışa neden olurken, tehdit değişkenindeki bir birimlik değişim, kendine zaman ayırmada 1,42 birim bir azalışa neden olmaktadır. $R^2 = 0,62$ olduğu için; stres ve tehdidin kendine zaman ayırma %62 oranında açıkladığı belirlenmiş, **H₇** ve **H₈** hipotezleri doğrulanmıştır.

COVID-19 stres ve tehdidinin psiko-sosyal motive araçları üzerindeki etkileri incelendiğinde, tehdidin psiko-sosyal motive araçları üzerinde etkisinin istatistiksel olarak anlamlı olmadığı belirlenmiştir ($p > 0,05$). Diğer taraftan, stresin psiko-sosyal motive araçları üzerinde etkisinin istatistiksel olarak anlamlı olduğu belirlenmiştir ($p < 0,05$). Bu durumda stres değişkenindeki bir birimlik değişim psiko-sosyal motive araçlarında 0,50 birim bir artışa neden olmaktadır. $R^2 = 0,035$ olduğu için; stresin psiko-sosyal motive araçlarını %3,5 oranında açıkladığı belirlenmiş, **H₉** hipotezleri doğrulanmış, **H₁₀** hipotezleri doğrulanmamıştır.

COVID-19 stres ve tehdidinin ekonomik motive araçları üzerindeki etkileri incelendiğinde, tehdidin ekonomik motive araçları üzerinde etkisinin istatistiksel olarak anlamlı olmadığı belirlenmiştir ($p > 0,05$). Diğer taraftan, stresin ekonomik motive araçları üzerinde etkisinin istatistiksel olarak anlamlı olduğu belirlenmiştir ($p < 0,05$). Bu durumda stres değişkenindeki bir birimlik değişim, ekonomik motive araçlarında 0,33 birim bir artışa neden olmaktadır. $R^2 = 0,027$ olduğu için; stresin ekonomik motive araçlarını %2,7 oranında açıkladığı belirlenmiş, **H₁₁** hipotezleri doğrulanmış, **H₁₂** hipotezleri doğrulanmamıştır.

COVID-19 stres ve tehdidinin yönetsel motive araçları üzerinde etkisinin istatistiksel olarak anlamlı olduğu belirlenmiştir ($p < 0,001$; $p < 0,05$). Bu durumda stres değişkenindeki bir birimlik değişim yönetsel motive araçlarında 0,42 birim bir artışa neden olurken, tehdit değişkenindeki bir birimlik değişim, yönetsel motive araçlarında 0,32 birim bir azalışa neden olmaktadır. $R^2 = 0,045$ olduğu için; stres ve tehdidin yönetsel motive araçları %4,5 oranında açıkladığı belirlenmiş, **H₁₃** ve **H₁₄** hipotezleri doğrulanmıştır.

5. SONUÇ

Çin’de Aralık 2019 tarihinde insanlarda ilk defa rastlanan, bu sebepten dolayı da ilk aşamada ne yapılacağı bilinmeyen COVID-19 salgını, insan yaşamını ve alışkanlıklarının bir anda yeniden biçimlendirilmesini zorunlu kılmıştır. Dünya karar alıcıları ve hükümetler salgının yayılması ve

bulaşmasını azaltmak amacıyla çeşitli önlemler almışlardır. Başlangıçta, insanların durumun ehemmiyetinin farkında olmamaları nedeniyle, kurallara sıkı bir şekilde uyulmaması durumunda hükümetler cezai yaptırımlar uygulamaya başlamıştır. Salgının giderek artması ve enfekte olan kişilerin durumlarının ağırlaşması ile hayatlarını kaybetmeleri, virüsün insan sağlığını ciddi anlamda tehdit etmesi ve bunun telafi edilemeyecek sonuçlara ml olmasıyla durumun ciddiyetini açıkça ortaya koymaktadır. Salgının hem bireylerin kendilerine hem de sevdiklerine bulaşma ve ölme riskinin ortaya çıkması kişilerin strese girmelerine, ölüm korkularının oluşmasına ve endişelenmelerine neden olmuştur. Koronavirüs aslında sadece insan sağlığı için olumsuz etkiler oluşturmamış, aynı zamanda bireylerde psikolojik açıdan derin etkiler bırakmıştır. Sosyal izolasyonu sağlamak, güvende olabilmek için kişiler, kendilerini ve diğer insanları da korumak amacıyla karantinada daha çok evde vakit geçirmişlerdir. Bu süreçte evde geçirilen vakit, bireylerin sosyal yaşamdan uzaklaşmalarına, sevdikleriyle görüşmelerin yok denecek kadar azalmasına, fiziksel aktivitelerde bulunamamalarından kaynaklı kişilerin daha çok kendi ilerine dönmelerine neden olmuştur.

İnsan doğası gereği yaşamını tek başına devam ettirmesi g olmakla birlikte sosyalleşmesi de yok sayılamayacak kadar önem ifade etmektedir. Bu sebeple bireylerin birbirleri ile sosyalleşmesi ve farklı aktivitelerde bulunması fizyolojik ve psikolojik açıdan önemli olacaktır. Değişen dünya düzeninde çalışma hayatı da yerini almıştır. İşletmeler alışanların sağlığını riske atmamak için esnek/uzaktan çalışma düzenine geçiş sağlamıştır. İlk defa uzaktan çalışma sistemini uygulayacak şirketler ve çalışanlar başta bu duruma uyum sağlamakta güçlük çekmişlerdir. Var olan iş ve yaşam düzenleri bu uygulamayla birlikte ciddi değişimlere uğramıştır. Evden alışan bireylerin hem iş hem de aile yaşamlarının aynı ortamın içinde olması, ev ortamının çalışma ortamına uygun olmayışı, evde yapılması gereken birden fazla işin olması ve kişinin hepsine eşit düzeyde yetişemiyor olması iş-yaşam dengesizliğine ortam hazırlamaktadır. Bireylerin işi ve özel yaşamı arasında gerekli dengeyi kuramaması ya da var olan bir dengenin, sürecinde etkisiyle bozulması beraberinde bireylerin stres düzeyleri de artacaktır. İki alanda çok fazla role sahip olunması ve aynı zamanda rol belirsizliğinin oluşması iş ve özel yaşam arasında çatışmaya sebebiyet vermektedir. Yaşanan rol belirsizliği, rol atışması kişileri stres altına alarak iş ve aile ortamlarında ister istemez yansımaları görülmektedir. Stresli, mutsuz, huzursuz bireyler çalışma hayatında işe gelmeme isteği, performans düşüklüğü, düşük motivasyon ve ilerleyen dönemlerde belki de işten ayrılma niyetini meydana getirebileceği düşünülmektedir.

Çalışmanın bulguları sonucunda algılanan stres ve tehdidin, çalışanların iş yaşam dengesi ve motivasyonunu anlamlı bir şekilde etkilediği saptanmıştır. Stresin iş yaşam dengesi ve motivasyon alt boyutlarının tümü üzerinde pozitif yönlü etkisi olduğu, tehdidin ise iş yaşam dengesi alt boyutlarının tümü üzerinde negatif, motivasyon alt boyutlarında ise sadece yönetsel motive araçları üzerinde negatif yönlü etkisi olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Stresin iş yaşam dengesi boyutlarından en çok yaşamı ihmal etme üzerinde, motivasyon alt boyutlarından ise en çok psiko-sosyal motive araçları üzerinde etkisi vardır. Tehdidin ise iş yaşam dengesi alt boyutlarından en çok yaşamı ihmal etme üzerinde etkisi olduğu belirlenmiştir. Analiz sonuçlarına göre H10 ve H12 hipotezleri doğrulanmamıştır. Tehdidin motivasyon alt boyutları olan psiko-sosyal motive araçları ve ekonomik motive araçları üzerinde etkisinin olmadığı belirlenmiştir.

Uludağ (2019), stresin motivasyon üzerinde olumsuz etkiler yarattığını belirtirken, yapılan çalışma sonucunda stresin motivasyona pozitif yönlü bir etkisinin olduğu ortaya konulmuştur. Stres ne kadar olumsuz, negatif bir unsur olarak düşünülse de pozitif etkisi de bulunmaktadır. Kısaca stres seviyesi arttıa motivasyonda artmaktadır. Özellikle stresin en çok motivasyonun alt boyutu olan psiko-sosyal motive aracı değişkeni üzerinde etkisi var olduğu tespit edilmiştir. Bu bağlamda stresin içsel motivasyonu arttırıcı özelliği olduğu söylenebilir. Saracel ve diğerlerinin (2015) yaptığı araştırma sonucunda örgütsel stresinin iş motivasyonu üzerinde pozitif etkisi olduğu belirtilmiş, buradan hareketle bu iki çalışmanın birbirini desteklediği, kısmen de olsa paralellik gösterdiği söylenebilir. Literatür incelendiğinde, stresin iş yaşam dengesi üzerinde negatif etkisinin çoğunluklu olduğu gözlemlenmiştir (zdemir, 2017; Yavuz & Doğan, 2018; Seferov, 2018; Tabak, 2019). Yapılan alışmalar dikkate alındığında stres ile iş yaşam dengesi arasında negatif ilişkinin olması beklenirken, diğer çalışmalardan farklı olarak stresin iş yaşam dengesi üzerinde pozitif etkisinin olduğu sonucuna varılmıştır. İş stresi iş yaşam dengesi üzerinde negatif etki bırakırken COVID-19 döneminin vermiş

olduğu stres, farklı çalışma şekillerinin de ortaya çıkmasıyla birlikte bu durumun literatüre göre farklılık gösterdiğini ortaya çıkarmıştır. Pandemi döneminde evden çalışan bireylerin hem iş hem de ev yaşantılarının bir arada olması, ev işleri ile mesleki işlerinin iç içe geçmesine neden olurken diğer taraftan fazla iş yükü ve bütün işlere yetiştirme telaşı bireylerin stres seviyelerini arttırmıştır. COVID-19 dönemiyle birlikte yaşanan stresin artmasıyla iş yaşam dengesinin de artıyor olması, çalışan bireylerin stres ile başa çıkabildiklerini ve bunun olumlu stres olarak algılandığını göstermektedir. Stresin artmasının motivasyonu da artırıyor olması bireylerin iş yaşam dengesinin sağlanmasında dengeleyici olduğunu düşündürmektedir. Bir yandan ise salgının bireylerde yarattığı tehdit algısının iş yaşam dengesini negatif yönde etkilediği sonucuna ulaşılmıştır. Bu sonuçlara göre, COVID-19 sürecinde, bireylerin hem işlerini hem sağlıklarını tehlike altında hissetmeleri korku, endişe ve kaygılanmalarına neden olmuş, bu durumun iş ve özel yaşam arasındaki dengeyi kurmalarını güçleştirdiği düşünülmektedir.

Araştırma pandemi döneminde yapılmıştır, boylamsal çalışma pandemi bittikten sonra da yapılabilir; aşı öncesi ve sonrasında da değerlendirilebilir. Korku, örgütsel bağlılık, işte var olmama, işten ayrılma niyeti, kaygı, tükenmişlik, vb. değişkenler kullanılarak çalışma tekrarlanabilir.

Etik Beyan: Bu çalışmada anket uygulaması için İstanbul Ticaret Üniversitesi Etik Kurulu'ndan 07/05/2021 tarihli ve E-65836846-044-209611 sıra sayılı kararı ile izin alınmıştır Aksi bir durumun tespiti halinde AKAD Dergisinin hiçbir sorumluluğu olmayıp, tüm sorumluluk çalışmanın yazar (lar) ına aittir.

Yazar Katkı Beyanı: 1. Yazarın katkı oranı %60, 2. Yazarın katkı oranı ise %40'tır.

Çıkar Beyanı: Yazarlar arasında çıkar çatışması yoktur.

Ethics Statement: Permission for this study was obtained from the Ethics Committee of Istanbul Commerce University with the decision number E-65836846-044-209611 at the meeting dated 07/05/2021. In case of detection of a contrary situation, AKAD Journal has no responsibility and all responsibility belongs to the author (s) of the study.

Author Contributions Statement: 1st author's contribution rate 60%, 2nd author's contribution rate 40%.

Conflict of Interest: There is no conflict of interest among the authors.

KAYNAKÇA

- Apaydın, Ç. (2011). *Üyelerinin işe bağımlılık düzeyi ile iş yaşam dengesi ve iş aile yaşam arasındaki ilişki* (Yayın No. 302868) [Doktora Tezi, Ankara Üniversitesi]. Yüksek Öğrenim Kurumu Tez Merkezi. <https://tez.yok.gov.tr/UlusalTezMerkezi/tezSorguSonucYeni.jsp>
- Arslan, İ., & Karagül, S. (2020, Mayıs). Küresel bir tehdit (COVID-19 Salgını) ve değişime yolculuk. *Üsküdar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, (10), 1-36. <http://doi.org/10.32739/uskudarsbd.6.10.67>
- Avcı, A. (2019). İş ve iş stresi yönetimi. *Avrasya Sosyal ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 6(1), 290-296. <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/635839>
- Ayyıldız, H., & Cengiz, H. (2006). Pazarlama modellerinin testinde kullanılabilecek yapısal eşitlik modeli (YEM) üzerine kavramsal bir inceleme. *Süleyman Demirel Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 11(1), 63-84. <https://dergipark.org.tr/en/pub/sduibfd/issue/20838/223311>
- Balcı, A. (2007). *Sosyal bilimlerde araştırma yöntem, teknik ve ilkeler* (6. Baskı). Pegem Akademi.
- Bekmezci, M., Mert, İ. S., & Abubakar, M. (2021). İş-yaşam dengesinin yaşam tatminini yordamasında çalışılan sektörün düzenleyici etkisi. *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 12(1), 1-22. <https://dergipark.org.tr/en/download/article-file/1659851>
- Cognifit Research. (2021, Mayıs). *Algı*. <https://www.cognifit.com/tr/perception>
- Cronbach, L. J. (1951). Coefficient alpha and the internal structure of tests. *Psychometrika*, 16(3), 297-334. <https://doi.org/10.1007/BF02310555>

- Demirbağ, A., Hasta, D., & avdar, A. (2016). *Siyasal görüş ve tehdit algısı arasındaki ilifkide sistemi meşrulaştırmanın aracı rolü. I. Sosyal Psikoloji Kongresi. Ankara. https://www.researchgate.net/publication/316140317_Siyasal_Gorus_ve_Tehdit_Algisi_Arasin_daki_Iliskide_Sistemi_Mesrulaştırmanın_Aracı_Rolu*
- Duran, A. E. (2020). *İş hayatının yeni normali: Evden alışma. DW.COM. <https://www.dw.com/tr/iş-hayatının-yeni-normali-evden-çalışma/a-53219366>*
- Elmas, M. (2013). *Modern toplumun güvenlik ıkmaı: Tehdit, risk ve risk toplumu perspektifinden güvenlik. Usak Yayınları.*
- Ercan, İ., Kan, İ. (2004). leklerde güvenirlik ve geçerlik. *Uludağ Üniversitesi Tıp Fakültesi Dergisi, 30(3), 211-216. <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/420425>*
- Erşan, E. E., Yıldırım, G., Doğan, O., & Doğan, S. (2013). Sağlık alışanlarının iş doyumunu ve algılanan iş stresi ile aralarındaki ilifkinin incelenmesi. *Anadolu Psikiyatri Dergisi, 14, 115-121. <https://doi.org/10.5455/apd.34482>*
- Fornell, C., & Larcker D. (1981). Evaluating structural equation models with unobservable variables and measurement error. *Journal of Marketing research, 18(1), 39-50. <https://doi.org/10.2307/3151312>*
- Göksu, ., & Kumağız, H. (2020). Covid-19 salgınında bireylerde algılanan stres düzeyi ve kaygı düzeyleri. *Turkish Studies, 15(4), 463-479. <https://doi.org/10.7827/TurkishStudies.44397>*
- Günay, G. Y., & Demiralay, T. (2016). Serbest muhasebeci ve müşavirlerin iş stresi, tükenmişlik sendromu ve iş-aile yaşam dengesi arasındaki ilifkinin incelenmesi. *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi, 15(58), 917-935. <https://doi.org/10.17755/esosder.258826>*
- Hair, Jr. J. F., Anderson, R. E., Tatham, R. L., & Black, W. C. (2009). *Multivariate data analysis. Prentice Hall.*
- Hatun, O., Dicle, A. N., & Demirci, İ. (2020, Ağustos). Koronavirüs salgınının psikolojik yansımaları ve salgınla başa ıkma. *Turkish Studies, 15(4), 531-554, <https://doi.org/10.7827/TurkishStudies.44364>*
- Jöreskog, K. G., & Sörbom, D. (1996). *Lisrel 8: User's reference guide. Scientific Software.*
- Kaiser, H. F. (1974). An index of factorial simplicity. *Psychometrika, 39, 31-36. <https://doi.org/10.1007/BF02291575>*
- Karabay, M. E. (2015). Sağlık personelinin iş stresi, iş-aile atışması ve iş-aile-hayat tatminlerine yönelik algılarının işten ayrılma niyeti üzerindeki etkilerinin belirlenmesi üzerine bir araştırma. *Yönetim Bilimleri Dergisi, 13(26), 113-134. <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/660383>*
- Korkmaz, A. (2017). Tehdit algısının sosyal hareketlere etkisi. *Sosyoloji Konferansları, 55, 479-483. <https://doi.org/10.18368/iusoskon.328287>*
- Korkmaz, O., & Erdoğan, E. (2014, Ekim). İş yaşam dengesinin örgütsel bağlılık ve çalışan memnuniyetine etkisi. *Ege Akademik Bakış, 14(4), 541-557. <https://dergipark.org.tr/en/download/article-file/560289>*
- Köroğlu, . (2011) *İş doyumunu ve motivasyon düzeylerini etkileyen faktörlerin performansla ilifkisi: Turist rehberleri üzerine bir araştırma* (Yayın No. 279359) [Doktora Tezi, Balıkesir Üniversitesi]. Yüksek ğrenim Kurumu Tez Merkezi. <https://tez.yok.gov.tr/UlusalTezMerkezi/tezSorguSonucYeni.jsp>
- Küçükoğlu, M., & Aksu, M. (2020). Covid-19 ve iş yaşamına etkileri: Evden alışma. *Journal of International Management, Educational and Economics Perspectives, 8(1), 71-81. <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/1163114>*

- Lin, T., & Bautista, J. R. (2016) . Predicting intention to take protective measures during haze: The roles of efficacy, threat, media trust, and affective attitude. *Journal of Health Communication*, 21(7), 790-799. <https://doi.org/10.1080/10810730.2016.1157657>
- Marteau, T. M., & Berker, H. (1992). The development of a six-item short-form of the state scale of the spielberger state-trait anxiety inventory (STAI). *British Journal of Clinical Psychology*, 31(1), 301-306. <https://doi.org/10.1111/j.2044-8260.1992.tb00997.x>
- Özdemir, İ. (2017). *İş stresi ile iş-yaşam dengesi arasındaki ilişkide işe bağlılığın rolü: Gemi adamları üzerine bir araştırma* (Yayın No. 492897) [Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi]. Yüksek Öğrenim Kurumu Tez Merkezi. <https://tez.yok.gov.tr/UlusalTezMerkezi/tezSorguSonucYeni.jsp>
- Özdemir, Y. A., Şahin Tekin, T., & Esin, A. (2015). *Çözümlü örneklerle örnekleme yöntemlerine giriş* (1.baskı). Seçkin Kitabevi.
- Raykov, T. (1997). Estimation of composite reliability for congeneric measures. *Applied Psychological Measurement*, 21(2), 173-182. <https://doi.org/10.1177/01466216970212006>
- Saracel, P. D., Taşseven, D. D., & Ay, N. (2015, Aralık). Örgütsel stresin iş motivasyonu üzerine etkisi: Banka çalışanları üzerine bir uygulama. *Social Sciences Research Journal*, 4(4), 12-34. <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/208863>
- Schermelleh-Engel, K., Moosbrugger, H., & Müller, H. (2003). Evaluating the fit of structural equation models: Tests of significance and descriptive goodness-of-fit measures. *Methods of Psychological Research Online*, 8(2), 23- 74. http://www.stats.ox.ac.uk/~snijders/mpr_Schermelleh.pdf
- Schumacker, R., E., & Lomax, R. G. (2004). *A beginner's guide to structural equation modelling*, lawrance erlbaum associates. New Jersey.
- Seferov, N. (2018, Aralık). *Algılanan örgütsel stresin iş-yaşam dengesi ve kariyer başarısı ilişkisindeki aracılık rolü: Modern şirketler grubu yöneticileri örneği* (Yayın No. 553175) [Yüksek Lisans Tezi, Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi]. Yüksek Öğrenim Kurumu Tez Merkezi. <https://tez.yok.gov.tr/UlusalTezMerkezi/tezSorguSonucYeni.jsp>
- Sharma, S. (1996). *Applied multivariate techniques*. John Wiley & Sons Inc.
- Sönmez, R. V. (2020). COVID-19 kaygısının iş gören performansı motivasyonun üzerine etkisi: Hizmet sektöründe bir araştırma. *Avrasya Sosyal ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 7(12), 154-175. <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/1399818>
- Tabak, D. H. (2019). *İş-yaşam dengesi ve stres: İstanbul'da ilçe belediyelerinde çalışanlar üzerinde bir araştırma* (Yayın No. 566847) [Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi]. Yüksek Öğrenim Kurumu Tez Merkezi. <https://tez.yok.gov.tr/UlusalTezMerkezi/tezSorguSonucYeni.jsp>
- Tavşancıl, E. (2002). *Tutumların ölçülmesi ve SPSS ile veri analizi*. Nobel Yayınevi.
- TBB. (2020). *COVID-19 pandemisi 4. ay değerlendirme raporu*. Türk Tabipler Birliği. https://www.ttb.org.tr/kutuphane/covid19-rapor_4.pdf
- Tekeli, S., & Doğrul, B. Ş. (2010). İş-yaşam dengesinin sağlanmasında esnek çalışma. *Sosyal ve Beşerî Bilimler Dergisi*, 2(2), 11-18. <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/117237>
- Tekin, E. (2020). COVID-19 kaygısının motivasyon üzerindeki etkisi: Z kuşağı üzerine bir araştırma. *Turkish Studies*, 15(4), 1129-1145. <https://doi.org/10.7827/TurkishStudies.44070>
- Tönbul, P. D. (2020). Koronavirüs (Covid-19) salgını sonrası 20-60 yaş arası bireylerin psikolojik dayanıklılıklarının bazı değişkenler açısından incelenmesi. *Uluslararası Akademik Psikolojik Danışma ve Rehberlik Araştırmaları Dergisi*, 2(2), 159-174. <https://dergipark.org.tr/en/download/article-file/1154772>

- Tuna, A. A., & Türkmendağ, Z. (2020). Covid-19 pandemi döneminde uzaktan çalışma uygulamaları ve çalışma motivasyonunu etkileyen faktörler. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 12(3), 3246-3260. <https://doi.org/10.20491/isarder.2020.1037>
- Uludağ, G. (2019). İş stresi ve motivasyon ilişkisine yönelik bir alan araştırması. *Adıyaman Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 33, 412-432. <https://doi.org/10.14520/adyusbd.605567>
- Uygun, H. (2015). *İnsan kaynakları yönetiminde eğitim ve geliştirme faaliyetlerinin çalışan motivasyonuna etkileri ve sağlık sektöründen bir vaka analizi*. (Yayın No. 391331) [Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Gelişim Üniversitesi]. Yüksek Öğrenim Kurumu Tez Merkezi, <https://tez.yok.gov.tr/UlusalTezMerkezi/tezSorguSonucYeni.jsp>
- Uysal, B., Ekici, M. A., Önal, A. C., & Kulakoğlu, E. (2019). Psikolojik yıldıırma (Mobing) ve çalışan motivasyonu arasındaki ilişkinin incelenmesi. *Business & Management Studies: An International Journal*, 7(1), 280-307. <https://doi.org/10.15295/bmij.v7i1.1066>
- Yang, Z. J. (2012). Too scared or too capable? Why do college students stay away from the H1N1 vaccine?. *Risk Analysis: An International Journal*, 32(10), 1703-1716. <https://doi.org/10.1111/j.1539-6924.2012.01799.x>
- Yavuz, N., & Doğan, A. (2018). İş stresinin iş-yaşam dengesi üzerindeki etkisinin esnek çalışma bağlamında test edilmesi. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 35, 41-62. <http://acikerisim.ticaret.edu.tr/xmlui/bitstream/handle/11467/2665/M01237.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Yüce, G. E., & Muz, G. (2021). COVID-19 pandemisinin yetişkinlerin diyet davranışları, fiziksel aktivite ve stres düzeyleri üzerine etkisi. *Cukurova Medical Journal*, 46(1), 283-291. <http://doi.org/10.17826/cumj.794585>



İznik Meslek Yüksekokulu Turist Rehberliği Bölümü Öğrencilerinin COVID-19 Nedeni ile Uzaktan Yapılan Eğitime Bakış Açıları

Attitudes of Tourist Guidance Students towards the Distance Education due to the COVID-19

Ayşen ACUN KÖKSALANLAR¹, Füsün ESENKAL ÇÖZELİ²

Öz

Amaç: Bu çalışmanın amacı İznik meslek yüksekokulu turist rehberliği bölümünde öğrenim gören öğrencilerin uzaktan eğitime yönelik bakış açılarının belirlenmesidir.

Tasarım/Yöntem: Saha araştırmasında yöntem olarak yarı yapılandırılmış mülakat tekniği ve tesadüfi olmayan örneklem yöntemi kullanılmıştır. Görüşmeler sonrası formlardan elde edilen veriler içerik analizine tabi tutulmuştur.

Bulgular: Yapılan içerik analizi sonucunda öğrencilerin %52'sinin uzaktan eğitimi olumsuz olarak değerlendirdikleri belirlenmiştir. Öğrencilerin, birebir eğitim ve sınıf ortamının olmaması, iletişim kurulamaması, internet sorunları, bilgisayar gibi teknik araç eksikliği gibi nedenlerle uzaktan eğitimi olumsuz olarak değerlendirdikleri belirlenmiştir. Turist rehberliği öğrencilerinin ders çalışmaya isteksiz oldukları, odaklanamadıkları, derslerden ve okuldan uzaklaştıkları da çalışma sonucunda tespit edilmiştir. Öğrencilerin %6'sı rahat ve konforlu bir ortam olması, kolay, ulaşılabilir ve zamanın etkin kullanılması gibi nedenlerden dolayı uzaktan eğitimi olumlu olarak değerlendirmişlerdir.

Sınırlılıklar: Örneklem sadece İznik MYO turist rehberliği öğrencilerinden oluşması ve pandemi nedeniyle saha araştırmasının online yapılması araştırmanın sınırlılığıdır.

Özgünlük/Değer: Çalışma COVID-19 Pandemi sürecinde, uzaktan eğitimde yaşanan fırsat ve sıkıntıların neler olduğunun saptanması ve bu yönde gerekli olan çalışmaların yapılması açısından önem arz etmektedir. Yapılan yazın taramasında bu doğrultuda yapılan kısıtlı çalışmaya rastlanmıştır.

Anahtar Kelimeler: Uzaktan Eğitim, Turist Rehberliği Öğrencileri, COVID-19

Abstract

Purpose: This study aims to determine the opinions of tourist guidance students, who are used to formal education, about distance education.

Design/Methodology: Semi-structured interview method and nonrandom sampling method were used in the study. The data obtained from the forms after the interviews were subjected to content analysis.

Findings: As a result of the content analysis, it was seen that 52% of the students evaluated distance education negatively. Examining the reasons why they were evaluated negatively, these reasons have been found to be: lack of face-to-face or one-to-one education and/or classroom environment, technical troubles such as internet and connection and/or lack of technical equipment such as computer, failure to make contact with, and failure to understand and to learn the lecture. The students stated that they were unwilling to study and always procrastinated their studies, could not focus on the lectures, could not use their time well and that they digressed from both lectures and school. Only 6% of the participants evaluated the distance education process positively. The students defined distance education as a system that offers a comfortable environment is easily accessible and allows much more effective use of time.

Limitations: The limitation of the study is that the sample consists of only İznik Vocational School tourist guidance students and online field research due to the pandemic.

Originality/Value: The study is important in terms of determining the opportunities and difficulties experienced in distance education during the COVID-19 Pandemic process and making improvements in this direction. A limited number of studies in this direction were found in the literature review.

Keywords: Distance Education, Tourist Guidance Students, COVID-19

¹ Öğr. Gör. Dr. Uludağ Üniversitesi, İznik MYO, Seyahat Turizm ve Eğlence Hizmetleri Bölümü, Turist Rehberliği Programı, aysenacun@uludag.edu.tr, ORCID: 0000-0002-9551-0702

² Dr. Öğr. Üyesi, Bandırma 17 Eylül Üniversitesi, Erdek MYO, Yönetim ve Organizasyon Bölümü, Sağlık Turizmi İşletmeciliği Programı, fcozeli@bandirma.edu.tr, ORCID: 0000-0002-9402-1640

1. GİRİŞ

Tarih içinde eğitimin rolüne bakıldığında toplumların gelişmesinde oldukça önemli rol oynadığı görülmektedir. Yaşanılan dönem içerisinde eğitim ve öğrenim ile ilgili çalışmalar hep devam etmiştir. Günümüz dünyasında ortaya çıkan teknolojik gelişmeler eğitim konusunda yeni kavramların ortaya çıkmasına neden olmuştur. Gelişen teknoloji pek çok alanda kullanıldığı gibi eğitim alanında da kullanılmakta ve eğitimin yeniden düzenlenmesine neden olmaktadır (Ekici, 2003; Al & Madran, 2004; Çoban, 2013). Hayata uyum sağlayabilmek için de toplumların eğitime olan ihtiyaçları gün geçtikçe artmıştır (Birişçi, 2013). Çünkü insan gücü yetiştirmenin tek yolu eğitim ve öğretimdir. Eğitim hayatın bütününi oluşturmakta olup yalnızca hayatı öğreten bir kavram değildir (Deperlioğlu & Yıldırım, 2009). Eğitimin bu kadar önemli rol oynadığı ve teknolojik imkanların daha fazla olduğu günümüzde eğitime COVID-19 pandemisi nedeni ile önce ara verilmiş daha sonra ise uzaktan yapılmasına karar verilmiştir. Bursa Uludağ Üniversitesi İznik MYO normal şartlarda örgün eğitim veren bir kurumdur. Fakat COVID-19 pandemisi nedeni ile uzaktan eğitime geçmek zorunda kalmıştır. Bursa Uludağ Üniversitesi İznik Meslek Yüksekokulunda 2019-2020 bahar yarıyılında dersler sisteme pdf formatındaki ders dosyaları yüklenerek ve ödev verilerek gerçekleştirilmiştir. Bunun dışında yapılan final sınavları da sistem üzerinden yapılmıştır. COVID-19 pandemisi nedeniyle uzaktan eğitime geçen turist rehberliği öğrencilerinin uzaktan eğitime bakış açılarının olumlu mu yoksa olumsuz mu olduğunun belirlenmesi araştırmanın problemi oluşturmaktadır. Bu çalışmada örgün eğitime alışkın olan turist rehberliği öğrencilerinin uzaktan eğitim hakkındaki düşüncelerinin belirlenmesi amaçlanmıştır. Bu amaç doğrultusunda öncelikle uzaktan eğitim hakkında literatür taraması yapılmıştır.

Dünyada ilk uzaktan eğitim uygulaması 1840 yılında Isaac Pitman tarafından mektupla uzaktan eğitim yöntemiyle başlamıştır. Isaac Pitman mektupla stenografi eğitimi vermiştir. Almanya’da 1856 yılında kurulan dil okulu ilk örgütlü uzaktan eğitim hizmeti olarak tarihe geçmiştir. 1870’li yıllara gelindiğinde Illinois Wesleyan Üniversitesi lisans ve yüksek lisans alanlarında evde öğrenim programı başlatmıştır. 1914’te ABD’de uzaktan eğitimin yaygınlaştırılmasını sağlayan bir yasa çıkarılmıştır (Ağır, 2007; Düzakın & Yalçınkaya, 2008: 230; Erturgut, 2008; Toker Gökçe, 2008; Horzum vd., 2013; Kırık, 2014: 80). Türkiye’de ise uzaktan eğitim ile ilgili ilk çalışmalar 1924 yılında gündem olmuştur. İlk gündem olduğu tarihten 1960’lı yıllara kadar uzaktan eğitim kavramı öncelikle kavramsal olarak tartışılmış ve uzaktan eğitim uygulamaları ile ilgili temeller atılmıştır. 1960 yılında Mektupla Öğretim Merkezi adında bir kurul oluşturulurken 1970’li yıllarda uzaktan eğitim ile ilgili farklı alanlarda çalışmalara devam edilmiştir. 1980 yılında Anadolu Üniversitesi Açık Öğretim Fakültesi kurularak uzaktan eğitim yükseköğretim için de yapılmaya başlanmıştır. 1990’lı yıllardan sonra uzaktan eğitim hem ilköğretim hem de yükseköğretim düzeyinde gelişmiş ve birçok öğrenciyi içinde barındıran bir sistem olmuştur. 2000’li yılların başından sonra bilgi ve iletişim teknolojileri alanında önemli gelişmeler yaşanmıştır. Bu gelişmeler sayesinde uzaktan eğitim daha ulaşılabilir hale gelmiş, eğitim fırsatları artmış ve milyonlarca öğrenciye hitap etmeye başlamıştır (Akdemir 2011: 69; Demir, 2014; Özbay, 2015; Bozkurt, 2017). Hem artan öğrenci sayısı hem de hayat koşullarının kişileri sürekli kendilerini yenilemek zorunda bırakması nedeniyle uzaktan eğitim alternatif bir eğitim modeli olarak ortaya çıkmıştır (Ateş & Altun, 2008). Literatürde uzaktan eğitime yönelik çeşitli tanımlar mevcuttur;

İşman (2011) uzaktan eğitimi; “*öğretmen ve öğrencinin aynı mekânlarda bulunmak zorunda olmadığı ve eğitim-öğretim faaliyetlerinin posta hizmetleri ve bilgi iletişim teknolojileri sayesinde yürütülen bir eğitim sistemi modelidir*” şeklinde tanımlamıştır. “*Uzaktan eğitim zaman ve yerden bağımsız, bireyselleştirilmiş eğitim imkânı sağlayan ve günümüzde artık iletişim teknolojileri ve özellikle de internet aracılığıyla gerçekleştirilen en çağdaş eğitim biçimidir*” (Baturay & Bay, 2009). “*Eğitici ve öğrenenin farklı yerlerde olduğu, istenilen zamanda öğrenme ve öğretme faaliyetlerinin bilgi ve iletişim teknolojileri aracılığıyla gerçekleştiği bir sistem olarak nitelendirilir*” (Fidan, 2016). “*Uzaktan eğitim, geleneksel eğitim-öğretim yöntemlerindeki sınırlılıklar nedeniyle sınıf içi etkinliklerin yürütülemediği durumlarda, eğitim çalışmalarını planlayanlar ve uygulayanlar ile öğrenenler arasında, iletişim ve etkileşimin özel olarak hazırlanmış öğretim üniteleri ve çeşitli ortamlar yoluyla belli bir merkezden sağlandığı bir öğretim yöntemidir*” (Odabaş, 2003). Uzaktan

eğitim tanımlarında vurgulanan nokta, eğitimi veren ve alan kişinin aynı mekânda olmak zorunda olmaması ve teknolojinin kullanılması şeklinde belirtilmiştir.

Uzaktan eğitimde özel ders planları ve özel öğretim teknikleri kullanılmaktadır. Öğretme faaliyeti normal öğrenmeye göre farklı ortamlarda oluşturulmaktadır. Planlı bir öğrenmenin gerçekleştirilmesinin amaçlandığı ve elektronik olan veya olmayan sistemlerin kullanıldığı bir öğrenme biçimidir (Birişçi, 2013). Farklı mekanlardaki öğrenci ve öğretmenin teknoloji ile bir araya getirildiği eğitim biçimi olduğu için standart eğitim modellerinden farklılık göstermektedir. Uzaktan eğitim ile bireyler okula veya işe gitmeden eğitim hayatlarını tamamlayabilmektedirler (Aslantaş, 2014). Uzaktan eğitimde eşzamanlı ve eşzamansız (senkron ve asenkron) olmak üzere iki model bulunmaktadır. Bunun dışında amaç ve kullanılan araçlara göre her iki grup kendi içinde etkileşimsiz ve etkileşimli olarak ayrılmaktadır. Etkileşimsiz uzaktan eğitimde iletişim tek yönlü olurken etkileşimli uzaktan eğitimde çift yönlü olmaktadır (Toker Gökçe, 2008; Aslantaş, 2014). Mektupla öğrenme şeklinde başlayan uzaktan eğitim teknolojinin gelişmesiyle birlikte web tabanlı platformlar üzerinden yeni formuyla ortaya çıkmıştır. Uzaktan eğitim yükseköğretim kurumlarının artan eğitim ihtiyaçlarına web tabanlı platformuyla destek olmaktadır. Fakat örgün eğitime alişmiş ve onun gerekliliklerini yerine getiren öğretmen ve öğrenciler için web tabanlı uzaktan eğitim programları farklı sorunları da beraberinde getirmektedir. Uzaktan eğitimde gelişen teknolojiler hem zorlukları hem de avantajları beraberinde getirmektedir (Bilgi & Tüzün, 2015). Uzaktan eğitimin avantajları şu şekilde belirtilmiştir (Özer, 1990; Toker Gökçe, 2008; Kaya, 2002; Eygü & Karaman, 2013; Özköse vd., 2013):

- Kitle eğitimini kolaylaştırma ve fırsat eşitliği sağlama
- Farklı eğitim seçeneklerinin öğrencilere sunulması
- Standart eğitim programları
- Maliyetin daha az olması
- Öğrencinin daha serbest olması
- Bireysel ve bağımsız öğrenmeyi sağlama
- Öğrenme sorumluluğu oluşturma
- Belirli bir zamanda belirli bir yerde olma zorunluluğunun olmaması
- Daha hızlı geribildirim
- Sürekli öğrenmenin sağlanabilmesi
- Bireylerin kendi kendilerini geliştirebilmeleri

Uzaktan eğitimin yukarıda bahsedilen avantajlarının yanında bazı sınırlılıkları da vardır. Bunlar (Özer, 1990; Dinçer, 2006; Kaya, 2002; Özköse vd., 2013):

- Yüz yüze eğitim ve göz teması olmaması nedeniyle ilişki kurulmasının zor olması
- Sosyalleşme zorluğu
- alışan bireylerin dinlenmesi gereken zamanlarda eğitim alması
- Uygulamalı derslerden yeterince fayda sağlayamama
- Teknolojiye bağımlı olması
- Süreçte oluşan sorunların hemen özümlememesi
- Kendi kendine öğrenme zorluğu yaşayan bireyler için planlama zorluğu
- Sayı fazla olduğu zaman oluşabilecek iletişim sorunları
- Alt yapı hazırlığındaki masraflar

Literatürde hem öğrenciler hem de öğretmenlerin uzaktan eğitime yönelik tutumlarını belirlemeye yönelik çalışmalar mevcuttur. Fakat COVID-19 pandemisi nedeniyle örgün eğitimden uzaktan eğitime geçen öğrencilerin düşüncelerini belirlemeye yönelik sınırlı sayıda çalışmaya rastlanmıştır. Öz Ceviz ve diğerleri (2020) tarafından yapılan çalışmanın sonucunda öğrencilerin uzaktan eğitim yerine yüzyüze eğitimi tercih edecekleri tespit edilmiştir. Ağır (2007) tarafından yapılan çalışmada öğretmenlerin uzaktan eğitime yönelik tutum düzeyleri incelenmiştir. Öğretmenlerin uzaktan eğitime olan tutumlarının orta değere yakın ve olumlu olduğu bulunmuştur. Ateş ve Altun (2008) yaptıkları çalışmada araştırmaya katılan öğrencilerin uzaktan eğitime karşı tutumlarının kararsız seviyesine yakın olduğunu belirlemişlerdir. Ayrıca öğrencilerin algıladıkları bilgisayar kullanma becerilerinin de uzaktan eğitime yönelik tutumlarını olumlu etkilediği sonucuna ulaşılmıştır. Bilgiç ve Tüzün (2015) çalışmasında uzaktan eğitimin öğrenciler için pek çok sorun içerdiğini belirlemişlerdir. Birişçi'nin (2013) çalışmasında öğrencilerin uzaktan eğitime yönelik tutumlarının kararsız düzeyde olduğu tespit edilmiştir. Ders sırasında yaşanan teknik problemlerin iletişime zarar verdiği ve motive olmayı olumsuz etkilediği belirlenmiştir. Düzakın ve Yalçinkaya (2008) tarafından yapılan çalışmada öğretim elemanlarının elektronik hizmetlerin bazılarında yararlandıkları bazılarını ise kullanmadıkları tespit edilmiştir. Eygü ve Karaman (2013) öğrencilerin almakta oldukları uzaktan eğitime yönelik memnuniyet algılarını incelemişlerdir. Fidan (2016) tarafından yapılan çalışmada ortak dersleri uzaktan eğitimle alan öğrencilerin uzaktan eğitime yönelik tutum puan ortalamasının diğer bölümlere göre düşük düzeyde olduğu belirlenmiştir. Belcheir ve Cucek (2002) tarafından yapılan çalışmanın sonucunda öğrencilerin uzaktan eğitimde zamandan ve mekândan bağımsız olma durumunu olumlu değerlendirdikleri ortaya çıkmıştır. Bunun dışında uzaktan eğitimin en olumsuz yanının ise daha fazla zamanı kapsaması ve öğrenme hatalarının daha fazla olduğu ifade edilmiştir. İbicioğlu ve Antalyalı (2005) uzaktan eğitimdeki başarıda bilgisayar imkânı, motivasyon ve algının oldukça önemli olduğunu tespit etmişlerdir. Kör ve diğerleri (2013) çalışmasında uzaktan eğitim derslerinde destekleyici ve etkileşime dayalı materyallerin kullanılmasının öğrencileri derse çekmek ve daha verimli eğitim için gerekli olduğunu belirlemişlerdir. Yalman ve Kutluca (2013) tarafından yapılan çalışmada öğrenciler uzaktan eğitimle ders verilmesi konusuna fikrim yok şeklinde cevap vermişlerdir. Öğrencilerin çoğunluğu uzaktan eğitim ile derslerinin işlenebileceğini düşünürken diğerleri ise derslerinin klasik yöntemlerle işlenebileceğini ifade etmişlerdir. Yılmaz ve Güven (2015) tarafından yapılan çalışmada öğrencilerin uzaktan eğitime yönelik metafor algıları araştırılmıştır. Araştırma sonucunda öğrencilerin daha çok uzaktan eğitimin verimsiz, sıkıcı, duygusuz bir eğitim şekli olduğunu düşündükleri belirlenmiştir. Yalman (2013) yaptığı çalışmada öğrencilerin büyük oranının (%76,57) uzaktan eğitim yönetim sistemiyle aldıkları eğitimden sonra eğitim gördükleri bölüme ait uzaktan eğitim seçenekleri bile olsa yine de yüz yüze eğitimi seçeceklerini belirlemiştir. Dick ve diğerleri (2001) ABD ve Avustralya'daki lisans ve yüksek lisans öğrencilerinin uzaktan eğitime yönelik tutumlarının kararsıza yakın seviyede olduğunu ve uzaktan eğitimi ikinci seçenek olarak gördüklerini belirlemiştir. İskenderoğlu ve diğerlerinin (2012) çalışmasında uzaktan eğitimde iletişim sorunlarının olduğu, öğrencilerin ve öğretmenlerin birbirlerini tanıyamadıkları tespit edilmiştir. Yapılan çalışmaların sonuçları incelendiğinde, genellikle öğrencilerin uzaktan eğitime bakış açılarının olumsuz ya da kararsız olduğu görülmektedir. Teknik problemler, motivasyon eksikliği, aynı ortamda olamama gibi nedenlerden dolayı öğrenciler uzaktan eğitimi olumsuz olarak değerlendirmişlerdir.

2. YÖNTEM

Çalışmanın bu bölümünde, İzmir Meslek Yüksekokulu turist rehberliği bölümü öğrencilerinin COVID-19 pandemi sürecinde uzaktan eğitime ilişkin algılarını tespit etmeye yönelik keşifsel bir araştırma gerçekleştirilmiştir. Bu kapsamda bu bölümde Yıldırım ve Şimşek (2013: 91-97) nitel araştırma aşamaları dikkate alınarak araştırmanın nasıl tasarlandığı, araştırma yöntemi, örnekleme, veri toplama tekniği ve verilerin analizinde kullanılan yöntemler konularına yer verilmiştir.

Araştırmada kullanılan verilerin toplanabilmesi için gerekli olan etik kurul izin belgesi Bursa Uludağ Üniversitesi Etik Kurulu 03.07.2020 tarihi ve 19 karar numarası ile alınmıştır.

2.1. Araştırmanın Amacı

Bu çalışmanın amacı; COVID-19 pandemi sürecinde turist rehberliği ğrencilerinin uzaktan eğitime olan bakış açılarını tespit etmektir. Bu amaçla belirlenen alt amaçlar aşağıda belirtilen sorulara cevap aramaktadır.

- Katılımcıların uzaktan eğitime olan değerlendirmeleri olumlu mu yoksa olumsuz mudur?
- Eğer katılımcılar uzaktan eğitim sürecini olumlu değerlendiriyorlarsa, bu süreç ile ilgili hangi konuları olumlu bulmaktadırlar?
- Eğer katılımcılar uzaktan eğitim sürecini olumsuz değerlendiriyorlarsa, bu süreç ile ilgili hangi hususları olumsuz bulmaktadırlar?

2.2. Araştırmanın Önemi

Çalışma COVID-19 pandemi sürecinde, uzaktan eğitimde yaşanan sıkıntıların neler olduğunun saptanması ve bu sıkıntıların nasıl fırsata dönüştürülebileceği konusunda önem arz etmektedir. Yapılan alanyazın taramasında bu doğrultuda yapılan kısıtlı çalışmaya rastlanmıştır.

2.3. Araştırmanın Kısıtları

Araştırma verilerinin toplanmasında mülakat tekniği kullanılmıştır. Mülakat tekniğinde yüz yüze mülakat yapılmak istenmiş ancak pandemi nedeni ile mülakatlar yüzyüze değil de online olarak gerçekleştirilmiştir. Bu durum bağlantı sorunları gibi teknik aksaklıklar nedeni ile derinlemesine mülakat yapılabilmesinde zaman kısıdı oluşturmuştur.

2.4. Araştırmanın Evreni ve Örneklemi

Araştırma sonuçlarının genellendiği, araştırma kapsamı içerisinde yer alan ortak özelliklere sahip birimler bütünü evren olarak tanımlanmaktadır (Ural & Kılıç, 2011: 33). Özellikle sosyal bilimler alanında yapılan araştırmalarda, evrenin tamamına ulaşmak farklı sebeplerden (zaman ve kaynak yetersizliği gibi) mümkün olamamaktadır. Dolayısıyla bir araştırmada evrenin tamamı üzerinde çalışmak yerine, evrenden seçilen ve evreni temsil ettiği varsayılan örneklem üzerinde çalışma yapmak araştırmacılara birçok yönden kolaylık sağlamaktadır. Örneklem; belli bir ana kütleden (evren), o ana kütleyi temsil yeterliği olduğu kabul edilen, belli kurallara göre seçilmiş küçük bir örnek veya kütledir (Yazıcıoğlu & Erdoğan, 2014: 32). Nitel araştırmalarda örneklem büyüklüğünün dikkate alınmasında birkaç ilke vardır. Bu ilkeler araştırmanın odağı, veri miktarı ve kuramsal örneklemidir. Bu araştırmada kuramsal örneklem yaklaşımı dikkate alınmıştır. Bu yaklaşıma göre örneklem büyüklüğü, araştırma sorusunun yanıtı olabilecek kavramların ve süreçlerin tekrar etmeye başladığı anda (doyum noktası) yeterli büyüklüktedir (Yıldırım & şimşek, 2013:143). Bu kapsamda araştırmanın evrenini 2019-2020 bahar döneminde final sınavına katılan ve derslere devam eden Uludağ Üniversitesi İznik Meslek Yüksekokulu turist rehberliği öğrencileri oluşturmaktadır. Örneklem sayısı ise 52'dir ve evrenin %59'una (52/88) ulaşılmıştır. Örneklem sayısının doyum noktasına ulaştığı ve yeterli olduğu kabul edilmektedir.

2.5. Veri Toplama Yöntemi

Saha araştırmasında yöntem olarak yarı yapılandırılmış mülakat tekniği ve tesadüfi olmayan örneklem yöntemi kullanılmıştır. Mülakat yöntemi nitel araştırmalarda en sık kullanılan veri toplama aracıdır. Bu yöntemle özellikle keşfe yönelik araştırmalarda ek soru sorulabilmekte daha ayrıntılı bilginin toplanması mümkün olabilmektedir. Araştırmada verilerin toplanmasına 16.07.2020 tarihinde başlanmış ve 30.07.2020 tarihinde veri toplama işlemi sona erdirilmiştir. Görüşmeler sonrası mülakatların özümlemesi yapılmış ve elde edilen veriler içerik analizine tabi tutulmuştur.

2.6. Mülakat Formunun Hazırlanma Süreci

Mülakat formunun hazırlanma sürecinde konuya ilişkin olarak ayrıntılı bir yazın araştırması yapılmıştır. Ayrıca soruların netleştirilmesinde 2 uzmanın görüşü alınmıştır. Araştırma sorularının belirlenmesinin ardından 10 kişiden oluşan bir gruba pilot çalışması yapılmış ve sorular revize edilmiştir. Böylelikle sorularda oluşabilecek sıkıcılık, karışıklık, kopukluk gibi problemlerin önüne geçilmesi mümkün olmuştur.

Mülakat formunda katılımcıların COVID-19 pandemi sürecinde uygulanan uzaktan eğitime yönelik algılarını belirlemeye yönelik sorular yer almaktadır. İlgili sorular aşağıda belirtilmiştir.

- COVID-19 pandemi sürecinde biliyorsunuz ki eğitim uzaktan devam etmektedir. Eğitimin uzaktan devam ettiği bu süreci olumlu olma ya da olmama yönünden nasıl değerlendiriyorsunuz?
- Şayet bu pandemi sürecinde uzaktan eğitimi olumlu değerlendiriyorsanız, sizce uzaktan eğitimin olumlu yanları nelerdir? Şayet olumsuz değerlendiriyorsanız, uzaktan eğitim ile ilgili ne gibi sorunlar veya sıkıntılarla karşılaşıyorsunuz?

2.7. Verilerin Düzenlenmesi ve Analizi

İçerik analizi, görüşme, gözlem veya dokümanların incelenmesi yolu ile elde edilen yazılı biçimdeki verilerin düzenlenmesi için başvurulacak bir tekniktir. Bu teknikte veriler okuyucunun anlayabilmesine imkân verecek şekilde belirli süreçlerden geçirilerek sayılara ve rakamlara dökülür. Bu bağlamda, tekniğin amacı toplanan verilerden benzer olanları birbiri ile ilişkilendirerek belirli temalar altında toplamaktır. Bu bağlamda analiz dört aşamayı içermektedir. Birinci aşamada veriler kodlanır, ikinci aşamada temalar bulunur, üçüncü aşamada kodlar ve temalar düzenlenir ve son aşama olan dördüncü aşamada bulgular tanımlanır ve yorumlanır (Yıldırım & Şimşek, 2013). İçerik analizinde güvenilirlik ve geçerliliğin sağlanması gerekmektedir. Güvenilirlik, öğelerin farklı gözlemciler tarafından aynı kategoriye bağlanması ya da aynı gözlemci tarafından farklı zamanlarda aynı kategori ile ilişkilendirilmesidir. Geçerlilik ise sosyal fenomeni tescil eden yorumlardır. İçerik geçerlilik araştırma sonuçlarına ulaşırken izlenen sürecin çalışılan gerçekliği ortaya çıkarmadaki yeterlilikle ilgilidir (Coşkun vd., 2015: 325). Bu çalışmada güvenilirliğin sağlanması öğelerin farklı gözlemciler tarafından aynı kategoriye bağlanması ile gerçekleştirilmiştir. Bu bağlamda konusunda uzman iki akademisyenin görüşüne başvurulmuştur. Geçerlilikte ise iç geçerlilik kavramı üzerinde durulmuş ve elde edilen verilerin araştırma konusu ile ilgili olması, gerçek durumu yansıtmaması, anlamlı olması, yazında desteklenebilmesi gibi konulara cevap alınması sağlanmıştır. Bu çerçevede, elde edilen veriler benzerlik ilişkileri açısından incelenerek belirli kavramlar ve temalar içerisinde bir araya getirilmiş, frekans ve yüzde hesapları yapılarak okuyucunun anlayabileceği şekilde sunulmuştur. İlgili hesaplardaki minimal farklılıklar küsuratlardan kaynaklanmaktadır.

3. ANALİZ VE BULGULAR

Çalışmanın bu kısmında katılımcıların demografik özelliklerine ve COVID-19 pandemi sürecinde uzaktan eğitime ilişkin algılarına dair bulgular yer almaktadır. Bu bağlamda katılımcıların demografik özellikleri Tablo 1’de, COVID-19 pandemi sürecindeki uzaktan eğitim algıları ise Tablo 2, Tablo 3 ve Tablo 4’te belirtilmiştir.

Tablo 1: Katılımcıların Demografik Özellikleri

	Frekans	%	Yaş	Frekans	%
Cinsiyet					
Kadın	28	52	18 Yaş altı	-	
Erkek	24	48	19-25	48	92
Medeni Hal			26-35	4	8
Bekar	51	98	36 ve üzeri	-	
Evli	1	2			

Tablo 1 incelendiğinde, katılımcıların %52’sinin kadın, %98’nin bekar ve %92’nin 19-25 yaş aralığında olduğu görülmüştür.

Tablo 2: Katılımcıların COVID-19 Pandemi Sürecinde Uzaktan Eğitime Olan Bakış Açılarına İlişkin Kodlar ve Temalar

Temalar	Frekans	%	Kodlar	Frekans	%
1.1. Olumsuz	27	52	1.1. Sıkıntılı ve zorlu bir süreç	27	52
			1.2. Planlama yapılırsa ve sistemsel sorunlar giderilirse verim alınabilecek bir süreç	15	29
1.2. Kısmen Olumlu/Kısmen Olumsuz	19	37	2.1. Bu şartlarda yüz yüze eğitim kadar olmasa da çözüm sunabilecek bir süreç	4	8
1.3. Olumlu	6	11	3.1. Hastalık riskini önleyen bir süreç	6	11
Toplam				52	%100

Tablo 2 incelendiğinde; katılımcıların %11 oranında az bir kısmı uzaktan eğitim sürecini olumlu olarak değerlendirmektedir. Geriye kalan %52’lik kısım uzaktan eğitim sürecini olumsuz, %37’lik kısım ise kısmen olumlu/kısmen olumsuz olarak değerlendirmektedir. İlgili tema ve kodlara ilişkin katılımcıların bazı ifadeleri aşağıda belirtilmiştir;

K15. “Bana göre online eğitim olumlu değil. Böyle uzaktan eğitim isteseydim açık öğretim okurdum. Zaten sistemde düzgün değil.”

K34. “Hiç yoktan iyidir, olumlu olduğunu düşünüyorum.”

K3. “Bu süreç bence biz öğrenciler için hiç iyi olmadı evde olmamız sağlık açısından iyi olabilir ama asla okulda birebir alınan dersle öğretmenimin gözlerine bakarak dinlediğim dersle bir değil, sınav süreci dahil bir sürü eksiklik var.”

K8. “Göz temasını kurmadan, eğitimin faydalı olacağını düşünmüyorum. Anlatırken o gözlerinin içine bakacaksın, karşılıklı bir etkileşim olacak.”

K47. “Tabiki olumlu şu an yapılabilecek en iyi şey bu.”

Tablo 3: Katılımcıların Pandemi Sürecinde Uzaktan Eğitim Sisteminin İşleyişine Dair Algıları

Temalar	Frekans	%	Kodlar	Frekans	%
2.1. Olumlu Yanlar	15	18	Rahat konforlu ortam sunması (okula gidilmemesi, evlerde ve aile ile olunması)	8	9
			Kolay ulaşılabilir olması ve zamanın daha iyi kullanılabilmesi	7	8
2.2. Olumsuz Yanlar	70	82	Yüz yüze veya birebir eğitimin ve/veya sınıf ortamının olmaması ve eğitimin sadece çalışma notları ile yürütmesi ve /veya ayrıntılı bilgi edinmemesi ve iletişim kurulamaması	27	32
			Çalışma notlarının çok fazla, uzun olması ve /veya anlaşılır olmaması	9	11
			Sınavların sadece final ile kısıtlı kalması, vize sınavlarının yapılmaması ve başarının etkin değerlendirilemediğinin düşünülmesi	5	6
			İnternet ve bağlantı gibi teknik sorunlar ve /veya bilgisayar internet bağlantısı gibi teknik araç ve gerecin olmaması	25	29
			Eğitimin planlı ve sistemli olmaması	4	5
Toplam				85	100

Tablo 3 incelendiğinde katılımcılar uzaktan eğitimin %18 oranında olumlu yanını %82 oranında olumsuz yanını dile getirmişlerdir. Görüldüğü üzere katılımcıların çoğunluğu uzaktan eğitimin olumsuz yanlarını ifade etmektedirler. Söz konusu temalar olumsuz kodlar itibari ile incelendiğinde sıralama şu şekildedir: Yüz yüze veya birebir eğitimin ve/veya sınıf ortamının olmaması ve eğitimin sadece çalışma notları ile yürütmesi ve /veya ayrıntılı bilgi edinmemesi ve iletişim kurulamaması (%32), internet ve bağlantı gibi teknik sorunlar ve /veya bilgisayar internet bağlantısı gibi teknik araç ve gerecin olmaması (%29), çalışma notlarının çok fazla, uzun olması ve /veya anlaşılır olmaması (%11), eğitimin planlı ve sistemli olmaması (%5) şeklindedir. Olumlu kodlar ise şu şekilde sıralanmaktadır: Rahat konforlu ortam sunması (okula gidilmemesi, evlerde ve aile ile olunması) (%9), kolay ulaşılabilir olması ve zamanın daha iyi kullanılabilmesi (%8)’dir. İlgili tema ve kodlara ilişkin katılımcıların bazı ifadeleri aşağıda belirtilmiştir;

K9. “Tabii ki derslerin aksamaması güzel bir şey.”

K4. “Olumlu çünkü en başta evinizdesiniz, rahatsızınız okul havası yok.”

K10. “Zaman ve kolay ulaşılabilir.”

K20. “Kendi imkânlarımızla bir şeyler üretmeye yöneldik.”

K18. “Bu süreç körelmeyi önlüyor.”

K12. “Dönem boyunca derse ve sınava çalışmaya yönelik ayırdığım vakti şimdi yine dersler ile bağlantılı olan konularda daha derin araştırma yapmaya vakit buldum ve daha fazla kitap okumaya vakit ayırdım.”

K35. “Daha rahat ve konforlu bir eğitim aldığımı düşünüyorum.”

K2. “İnternet, sistem yavaşlığı.”

K7: “İnternette sıkıntı olabiliyor elektrik kesilebiliyor sayfalarca karışık notu anlamak zor.”

K11. “Bilgisayar ve internetin olmaması.”

K16. “Uyku düzenim bozuldu, programlar istediğim gibi gitmedi düzenim yok.”

K29. “Ödevleri gönderirken bazen kabul etmiyordu birkaç kez denemek zorunda kaldım.”

K49. “Mesela evde bilgisayarı olmayan arkadaşlarım var. Uzaktan eğitime imkânı olmayan arkadaşlarım var, benim kardeşlerim evde bu süreçte ve ben kalabalıkta ders çalışmıyorum.”

Tablo 4: Pandemi Sürecinde Uzaktan Eğitimin Katılımcılar Üzerindeki Etkilerini Ortaya Koyan Tema ve Kodlar

Temalar	Frekans	%	Kodlar	Frekans	%
3.1. Olumlu Etki	28	33	Dinleme, çalışma ve araştırmada etkinlik ve kişisel gelişim	12	14
			Kendine zaman ayırabilme ve psikolojik rahatlama	6	7
			Sağlığını riske atmama	4	5
			Maddi tasarruf	1	1
			Eğitimin devam etmesi	5	6
3.2. Olumsuz Etki	56	67	Dersi anlayamama ve öğrenememe	13	15
			Ders çalışmaya isteksizlik ve çalışmanın ertelenmesi; derse odaklanamama, dersler için disipline olamama, zamanı iyi kullanamama, derslerden ve okuldan uzaklaşma.	26	31
			Ekrandan çalışma, notları okumak zorunda kalış, özellikle gözlerde ve belde beliren fiziki yorgunluk, uyuyamama.	4	5
			Teknolojiye bağımlılık, arkadaşlar ile olamama, sınıf ve okul ortamının olamaması, eğlenememe, sosyalleşememe, aile içi sorunlar ve psikolojik yorgunluk.	10	12
			Eğitim sürecinin aksaması	3	4
Toplam				84	%100

Tablo 4 incelendiğinde katılımcılar uzaktan eğitimin olumlu etkisini %33 oranında, olumsuz etkisini ise %67 oranında dile getirmişlerdir. Olumlu etkiler açısından kodlar incelendiğinde, ağırlıklı kodun “dinleme, çalışma, araştırmada etkinlik ve kişisel gelişim” (%14) üzerinde toplandığı görülür. Diğer olumlu etki kodları ise sırası ile “kendine zaman ayırabilme ve psikolojik rahatlama (%7)”, “eğitimin devam etmesi (%6)”, “sağlığını riske atmama (%5)”, “maddi tasarruf (%1)” şeklindedir. Olumsuz etkiler ise; ders çalışmaya isteksizlik ve çalışmanın ertelenmesi; derse odaklanamama, dersler için disipline olamama, zamanı iyi kullanamama, derslerden ve okuldan uzaklaşma (%31), teknolojiye bağımlılık, arkadaşlar ile olamama, sınıf ve okul ortamının olamaması, eğlenememe, sosyalleşememe, aile içi sorunlar ve psikolojik yorgunluk (%12), ekrandan çalışma, notları okumak zorunda kalış, özellikle gözlerde ve belde beliren fiziki yorgunluk, uyuyamama (%5), eğitim sürecinin aksaması (%4)’dır. İlgili tema ve kodlara ilişkin katılımcıların bazı ifadeleri aşağıda belirtilmiştir;

K17. “Böyle tehlikeli bir virüs gündemdeyken bizler evimizde en doğru şekilde eğitimimizi alıyoruz sağlığımızdan olmuyoruz ne kadar verimli bilemem ama eğitimimize devam ediyoruz olumlu yanları bunlar benim için.”

K6. “Psikolojik olarak yıprandım ailemle yaşamaya alışık olmadığımndan, hayatımı erteledim çünkü belli bir zaman kavramı yoktu artık.”

K21. “Hayır bence hiç de olumlu değil çünkü kendi evindesin en rahat olduğun yer. Evde olduğun için de hiçbir şekilde içimden kalkıp da notlara bakmak çalışmak gelmiyor açıkcası.”

K44. “Evde bilgisayarım bulunmadığından sisteme telefonla giriş yapmak zorunda kaldım. Telefondan ders çalışmak her zaman benim için zor olmuştur. Gerek sistemin zorlukları gerek benim odaklanma problemlerim derken iyice uzaklaştırdı.”

4. SONUÇ VE ÖNERİLER

COVID-19 pandemisi 17 Nisan 2020 tarihi itibarıyla dünya genelindeki 191 ülkede okulların kapatıldığı ve 1.724.657.870 öğrencinin bu süreçten etkilendiği küresel ve şiddeti yüksek bir krizdir. Bu kriz, diğer ülkelerde olduğu gibi Türkiye’deki yükseköğretim sürecini de etkilemiştir. Zira sosyal mesafenin yaratılması, özellikle genç nüfusun evde kalmasının sağlanarak bulaşıcılığın önlenmesi amacı ile Türkiye’deki üniversitelerde eğitim-öğretim faaliyetlerinin, 23 Mart 2020 tarihinden itibaren uzaktan yürütme konusunda karar almıştır (Yılmaz vd., 2020: 3-11). Bu konuda karar alan üniversitelerden biri de Uludağ Üniversitesi’dir. Özellikle turizm eğitiminde görsel algının ön plana çıktığı turist rehberliği öğrencilerinin üzerinde yapılan bu çalışmada katılımcılar ağırlıklı olarak uzaktan eğitimin olumsuz olduğunu (%52) ifade etmektedirler ve yine katılımcılar bu olumsuzluğun altındaki sebebi ağırlıklı olarak yüz yüze veya birebir eğitimin ve/veya sınıf ortamının olmaması ve eğitimin sadece çalışma notları ile yürütmesi ve /veya ayrıntılı bilgi edinememesi ve iletişim kurulamamasını, internet ve bağlantı gibi teknik sorunlar (%32) ve /veya bilgisayar internet bağlantısı gibi teknik araç ve gerecin olmaması (%29), dersi anlayamama ve öğrenememe (%15), çalışma notlarının çok fazla, uzun olması ve /veya anlaşılır olmamasını (%11) dile getirmektedirler. Katılımcıların ağırlıklı bir kısmı ders çalışmaya isteksiz olduğunu ve çalışmasını sürekli ertelediğini, derslere odaklanamadığını, zamanını iyi kullanamadığını ve derslerden de okuldan da uzaklaştığını (%31) ifade etmişlerdir. Ayrıca katılımcılar arkadaşları ile olamadıklarını, sınıf ve okul ortamını soluyamadıklarını, eğlenemediklerini, sosyalleşemeyip teknolojiye bağımlı hale geldiklerini ayrıca aile içi sorunlar yaşadıklarını ve bunlarında sonucunda psikolojik yorgunluk (%12) yaşadıklarını ifade etmektedir.

Katılımcılar sistemin uzaktan eğitim sürecinin olumlu bir süreç olduğunu %11’lik gibi az bir oranda belirtmişlerdir. Bu bağlamda katılımcılar uzaktan eğitimi rahat ve konforlu ortam sunan (%9) ve kolay ulaşılabilir ve zamanın çok daha etkin kullanılmasına imkân veren (%8) bir sistem olduğunu ifade etmişlerdir. Ayrıca katılımcılar bu süreçte her şeyi hazır bir şekilde edinemedikleri için daha iyi dinlemek, çalışmak ve araştırma yapmak durumunda kaldıklarını bu nedenle daha iyi öğrendiklerini (%14) ve bu sayede kişisel gelişim gösterdiklerini dile getirmişlerdir. Yine katılımcılar (%7) kendilerine zaman ayırabildiklerini ve psikolojik açıdan rahatlatma imkânı bulduklarını (%7) dile getirmekte ve eğitim süreçlerinin kesintiye uğramadığını (%6) söylemektedirler. Görüldüğü üzere, eğer uzaktan eğitimde yaşanan sıkıntılar giderilirse, uzaktan eğitim öğrencilerin çok daha verim alabileceği hatta tercih edebileceği bir süreç haline gelebilecektir. Bu bağlamda sürecin çok daha etkin yönetilebilmesi gerekmektedir. Bunun için çok yönlü dijital bir yapının kurulması gereklidir. Söz konusu yapı video ve konferans yolu ile eş zamanlı bir öğretimi mümkün kılmalı ve eğitim öğretim materyallerini sunma, paylaşma, ödev verme ve alma, tartışma, e-sınav yapma, öğrencilere geri bildirim sağlama, sürecin kaydını tutma, dersleri yönetme gibi amaçlara hizmet eder özellikle olmalıdır. Nitekim; Kör ve diğerleri (2013: 278) tarafından yapılan çalışmada uzaktan eğitim derslerinde animasyon, video ve simülasyon gibi etkileşime dayalı materyallerin kullanılmasının öğrencileri konunun içine çektiği ve verilen eğitimi daha verimli hale getirdiği sonucuna ulaşmışlardır. Bir başka örnek ise Bozyel ve Doğan (2020) tarafından yapılan “Uzaktan Eğitimde Deneyimsel Öğrenme Yöntemleri: Turizm Programları Üzerine Araştırma” adlı çalışmadır. Söz konusu çalışmada yazarlar uzaktan eğitim konseyi (ICDE) üyesi olan ve turizm alanında uzaktan eğitim veren 14 kuruluşun web sitelerini inceleyerek uzaktan eğitimde benimsenen yöntemleri ortaya koymuşlardır. İlgili çalışmada kuruluşların (konuk konuşmacılar, çevrimiçi video kitaplıkları, video görüntüleme, görsel malzeme, çevrimiçi kitaplıklar, stajlar, web konferansları, basılı materyal, web seminerleri, ortak çalışmalar, soru cevap forumlar, dijital malzeme, eşzamanlı platformlar, kinestetik öğrenme enstrümanları, ses materyali, simülatif saha gezileri, uygulamalı eğitim, çevrimiçi yüz yüze ders gibi) görsel, işitsel, okuma yazma ve kinetik olmak üzere dört öğrenme boyutuna hitap eden birçok yöntemi kullandıkları görülmüştür. Böylece kuruluşlar öğrenme stillerine göre öğrenme

deneyimlerinin organizasyonu ile eğitim hedeflerine çok daha etkin ve çok daha verimli bir şekilde ulaşmaktadır (Bozyel & Doğan, 2020). Bu amaçla altyapısı zayıf üniversitelerce bu tarz yöntemleri esas alan ve birden fazla kullanıcının aynı platform veya iletişim kanalı aracılığı ile eş zamanlı öğrenmesini mümkün kılan Hangouts, Skype, Zoom vb. araçların kullanımının hayata geçirilmesi büyük önem arz etmektedir. Bu kapsamda özellikle gezme-görme etkinliklerinin pandemi öncesinde yoğun yürütüldüğü turist rehberliği öğrencilerine söz konusu dijital eğitim sistemi (animasyonlar, videolar, simülasyonlar gibi) öğretim araçları ile desteklenebilmelidir. Sistem öğrencinin uzaktan eğitim sürecine aktif olarak katılabilmesini sağlayacak şekilde tasarlanmalı, öğretim kaynakları öğrencinin ilgisini çekecek şekilde hazırlanmalı ve kullanılmalı, içeriğin zorluk derecesi ve formatı öğrenciye uygun bir şekilde hazırlanması gerektiği düşünülmektedir. Yine internete erişimde yeterli altyapıya sahip olmayan öğrencilere yönelik olarak (bilgisayar temini) teknik donanımın sağlanabilmesi amacı ile desteklerin sağlanmasının faydalı olacağı düşünülmektedir. Bu çerçevede hükümet, Yükseköğretim kurulları ve kuruluşlar arasında güçlü bir iş birliğinin sağlanması ve hem öğretmenler hem öğrencilere yönelik olarak çevrimiçi eğitimde karşılaşılan sorunların çözümüne yönelik hem de psikolojik sorunların çözümüne yönelik destek hizmetlerin düzenlenmesi gerektiği düşünülmektedir.

Etik Beyan: Bu araştırmada kullanılan verilerin toplanabilmesi için gerekli olan etik kurul izin belgesi Bursa Uludağ Üniversitesi Etik Kurulu 03.07.2020 tarihi ve 19 karar numarası ile alınmıştır. Aksi bir durumun tespiti halinde AKAD Dergisinin hiçbir sorumluluğu olmayıp, tüm sorumluluk çalışmanın yazar (lar) ına aittir.

Yazar Katkı Beyanı: 1. Yazarın katkı oranı %55, 2. Yazarın katkı oranı ise %45. 'dir.

Çıkar Beyanı: Yazarlar arasında çıkar çatışması yoktur.

Ethics Statement: The ethics committee permission document required for the collection of data used in this study was obtained at the date of 03.07.2020 and with the decision number 19 of Bursa Uludağ University Ethics Committee. In case of detection of a contrary situation, AKAD Journal has no responsibility and all responsibility belongs to the author(s) of the study.

Author Contributions Statement: The contribution rate of the author is 55%, the contribution rate of the 2nd author is 45%.

Conflict of Interest: There is no conflict of interest between the authors.

KAYNAKÇA

- Ağır, F. (2007). *Özel okullarda ve devlet okullarında çalışan ilköğretim öğretmenlerinin uzaktan eğitime karşı tutumlarının belirlenmesi* [Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Balıkesir Üniversitesi] Yüksek Öğretim Kurumu Tez Merkezi. <https://tez.yok.gov.tr/UlusalTezMerkezi/tezSorguSonucYeni.jsp>
- Akdemir, Ö. (2011). Yükseköğretimimizde uzaktan eğitim. *Yükseköğretim ve Bilim Dergisi*, 1(2), 69-71. <https://doi.org/10.5961/jhes.2011.011>
- Al, U., & Madran, O. (2004). Web tabanlı uzaktan eğitim sistemleri: Sahip olması gereken özellikler ve standartlar. *Bilgi Dünyası*, 5(2), 259-271. <https://doi.org/10.15612/BD.2004.491>
- Aslantaş, T. (2014). Uzaktan eğitim, uzaktan eğitim teknolojileri ve Türkiye’de bir uygulama. 1-62. <https://www.tankutaslantas.com/wp-content/uploads/2014/04/Uzaktan-E%C4%9Fitim-Uzaktan-E%C4%9Fitim-Teknolojileri-ve-T%C3%BCrkiyede-bir-Uygulama.pdf>
- Ateş, A., & Altun, E. (2008). Bilgisayar öğretmeni adaylarının uzaktan eğitime yönelik tutumlarının çeşitli değişkenler açısından incelenmesi. *Gazi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 28(3), 125-145. <https://dergipark.org.tr/en/download/article-file/77108>
- Baturay, M., & Bay, Ö. F. (2009). Uzaktan öğretimi tercih eden öğrencilerin demografik özellikleri. *Dicle Üniversitesi Ziya Gökalp Eğitim Fakültesi Dergisi*, (13), 17-26. <https://dergipark.org.tr/en/download/article-file/787109>
- Belcheir, M. J., & Cucek, M. (2002). *Faculty perceptions of teaching distance education courses*. Boise State Üniversitesi. <https://files.eric.ed.gov/fulltext/ED480925.pdf>

- Bilgi, G. H., & Tüzün, H. (2015). Yükseköğretim kurumları web tabanlı uzaktan eğitim programlarında yaşanan sorunlar. *AUAd*, 1(3), 26-50. <https://dergipark.org.tr/en/download/article-file/35550>
- Birişçi, S. (2013). Video konferans tabanlı uzaktan eğitime ilişkin öğrenci tutumları ve görüşleri. *Journal of Instructional Technologies Teacher Education*, 2(1), 24-40. <https://dergipark.org.tr/en/download/article-file/231299>
- Bozkurt, A. (2017). Türkiye’de uzaktan eğitimin dünü, bugünü ve yarını. *AUAd*, 3(2), 85-124. <https://dergipark.org.tr/en/download/article-file/403827>
- Bozyel D., & Doğantan E. (2020). Experimental learning methods in distance education: Research on tourism programs. V. Krystev, M. S. Dinu, R. Efe, & E. Atasoy (Eds.), *Advances in social science research* (pp. 486-499). St. Kliment Ohridski University Press.
- Coşkun R., Altunışık R., Bayraktoroğlu S., & Yıldırım, E. (2015). *Sosyal bilimlerde araştırma yöntemleri SPSS uygulamalı*. Sakarya Yayıncılık.
- Çoban, S. (2013). *Uzaktan ve teknoloji destekli eğitimin gelişimi*. XVI. Türkiye’de İnternet Konferansı Bildiri Kitabı.
- Demir, E. (2014). Uzaktan eğitime genel bir bakış. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 39, 203-212. <https://dergipark.org.tr/en/download/article-file/55935>
- Deperlioğlu, Ö., & Yıldırım R. (2009). Mesleki eğitimin uzaktan eğitim ile desteklenmesi ve örnek uygulama. *AKÜ Fen Bilimleri Dergisi*, 01, 61-70. <https://dergipark.org.tr/en/download/article-file/18692>
- Dick, G. N., Case, T. L., & Burns, O. M. (2001). Adopting distance education what do the students think?. *Proceeding of the International Academy for Informational Management*, 213-225. <https://files.eric.ed.gov/fulltext/ED474103.pdf>
- Dinçer, S. (2006). *Bilgisayar destekli eğitim ve uzaktan eğitime genel bir bakış*. Akademik Bilgi ve İletişim Konferansı, Pamukkale Üniversitesi.
- Düzakın, E., & Yalçınkaya, S. (2008). Web tabanlı uzaktan eğitim sistemi ve Çukurova üniversitesi öğretim elemanlarının yatkınlıkları. *Journal of the Cukurova University Institute of Social Sciences*, 17(1), 225-244. <https://dergipark.org.tr/en/download/article-file/50421>
- Ekici, G. (2003). Uzaktan eğitim ortamlarının seçiminde öğrencilerin öğrenme stillerinin önemi. *Hacettepe Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 24, 48-55. <https://dergipark.org.tr/en/download/article-file/87825>
- Erturgut, R. (2008). İnternet temelli uzaktan eğitimin örgütsel, sosyal, pedagojik ve teknolojik bileşenleri. *International Journal of Informatics Technologies*, 1(2), 79-85. <https://dergipark.org.tr/en/download/article-file/75244>
- Eygü, H., & Karaman, S. (2013). Uzaktan eğitim öğrencilerinin memnuniyet algıları üzerine bir araştırma. *Sosyal Bilimler*, 3(1), 36-59. <https://dergipark.org.tr/en/download/article-file/181058>
- Fidan, M. (2016). Uzaktan eğitim öğrencilerinin uzaktan eğitime yönelik tutumları ve epistemolojik inançları. *Hacettepe Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 31(3), 536-550. <https://doi.org/10.16986/HUJE.2016016666>
- Horzum, M. B., Özkaya, M., Demirci, M., & Alpaslan, M. (2013). Türkçe uzaktan eğitim araştırmalarının incelenmesi. *İnönü Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 14(2), 79-100. <https://dergipark.org.tr/en/download/article-file/92208>
- İbicioğlu, H., & Antalyalı, Ö. L. (2005). Uzaktan eğitimin başarısında imkân algı motivasyon ve etkileşim faktörlerinin etkileri: Karşılaştırılmalı bir uygulama. *Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 14(2), 325-338. <https://dergipark.org.tr/en/download/article-file/50240>

- İskenderoğlu, M., İskenderoğlu, T. A., & Palancı, M. (2012). Opinion of teaching staff in distance education systems, regarding the assessment and evaluation process. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 46, 4661-4665. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2012.06.314>
- İşman, A. (2011). *Uzaktan eğitim*. (Geliştirilmiş 4. Baskı). Pegem Akademi.
- Kaya, Z. (2002). *Uzaktan eğitim*. Pegem A Yayıncılık.
- Kırık, A. M. (2014). Uzaktan eğitimin tarihsel gelişimi ve Türkiye'deki durumu. *Marmara İletişim Dergisi*, 21, 73-94. <https://doi.org/10.17829/midr.20142110299>
- Kör, H., Çataloğlu, E., & Erbay, H. (2013). Uzaktan ve örgün eğitimin öğrenci başarısı üzerine etkisinin araştırılması. *Gaziantep University Journal of Social Sciences*, 12(2), 267-279. http://repository.bilkent.edu.tr/bitstream/handle/11693/52110/Investigation_of_the_effects_of_distance_education_and_formal_education_into_student_success.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Odabaş, H. (2003). İnternet tabanlı uzaktan eğitim ve bilgi ve belge yönetimi. *Türk Kütüphaneciliği*, 17(1), 22-36. <http://tk.org.tr/index.php/TK/article/view/167/162>
- Öz Ceviz, N., Tektaş N., Basmacı G., & Tektaş, M. (2020). Covid-19 pandemi sürecinde üniversite öğrencilerinin uzaktan eğitime bakışı: Türkiye örneği. *Ulakbilge*, 52, 1322-1335. <https://doi.org/10.7816/ulakbilge-08-54-06>
- Özbay, Ö. (2015). Dünyada ve Türkiye'de uzaktan eğitimin güncel durumu. *Uluslararası Eğitim Bilimleri Dergisi*, (5), 376-394. <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/562769>
- Özer, B. (1990). Uzaktan eğitim sisteminin evrensel yapısı. *Kurgu Dergisi*, 8, 569-594. <https://dergipark.org.tr/en/download/article-file/1503899>
- Özköse, H., Arı, S., & Çakır, Ö. (2013). Uzaktan eğitim süreci için SWOT analizi. *Middle Eastern & African Journal of Educational Research*, 5, 41-55. https://www.researchgate.net/publication/308983166_Uzaktan_Egitim_Sureci_icin_SWOT_Analizi
- Toker Gökçe, A. (2008). Küreselleşme sürecinde uzaktan eğitim. *Dicle Üniversitesi Ziya Gökalp Eğitim Fakültesi Dergisi*, (11), 1-12. <https://dergipark.org.tr/en/download/article-file/787151>
- Ural, A., & Kılıç, İ. (2011). *Bilimsel araştırma süreci ve SPSS ile veri analizi*. Detay Yayıncılık.
- Yalman, M. (2013). Eğitim fakültesi öğrencilerinin bilgisayar destekli uzaktan eğitim sistemi (moodle) memnuniyet düzeyleri. *Electronic Turkish Studies*, 8(8), 1395-1406. <https://web.s.ebscohost.com/ehost/pdfviewer/pdfviewer?vid=0&sid=0a1383c8-1b20-470c-a657-cf9bab08edfb%40redis>
- Yalman, M., & Kutluca, T. (2013). Matematik öğretmen adaylarının bölüm dersleri için kullanılan uzaktan eğitim sistemi hakkındaki yaklaşımları. *Dicle University Journal of Ziya Gokalp Education Faculty*, 21, 197-203. <https://dergipark.org.tr/en/download/article-file/786877>
- Yazıcıoğlu, Y., & Erdoğan, S. (2014). *SPSS uygulamalı bilimsel araştırma yöntemleri*. Detay Yayıncılık.
- Yıldırım A., & Şimşek H. (2013). *Sosyal bilimlerde nitel araştırma yöntemleri*. Seçkin Yayınları.
- Yılmaz, E., Mutlu H., Güner, B., Doğanay G., & Yılmaz, D. (2020). *Veri algısına göre pandemi dönemi uzaktan eğitim sürecinin niteliği*. Palet Yayınları.
- Yılmaz, G. K., & Güven, B. (2015). Öğretmen adaylarının uzaktan eğitime yönelik algılarının metaforlar yoluyla belirlenmesi. *Turkish Journal of Computer and Mathematics Education*, 6(2), 299-322. <https://doi.org/10.16949/turcomat.75936>



Financial Derivatives and Bank Risk: Evidence from D-8 Countries

Finansal Türevler ve Banka Riski: D-8 Ülkeleri Örneği

Zekeriya GÜL¹, Şükriye Gül REİS²

Abstract

Purpose: The study aims to investigate the impact of financial derivatives use on bank risk. For this purpose, the banks operating in D-8 countries, are investigated.

Design/Methodology: While the relationship between the bank risk and derivative utilize is examined, some of the bank-specific control variables are added to the model. Due to the sample structure and endogeneity problem in the study, hypotheses were tested again by using Generalized Moments Method.

Findings: The analysis results showed a statistically significant and negative relationship between financial derivative use and bank risk and using financial derivatives is reduced the bank's risk.

Limitations: From D-8 countries, Iran and Bangladesh were excluded from the study because of the inaccessibility of the data related to the financial derivatives.

Originality/Value: While the relationship between "Banking Risk and Use of Derivative Financial Instruments" in the literature is mainly tested in developed countries, there is a gap in the literature on how this relationship is in developing countries. This study aims to contribute to the literature by revealing the relationship between the use of financial derivatives and bank risk in D-8 countries, which are classified as developing countries.

Keywords: Financial Derivatives, Bank Risk, D-8 Countries, Z-Score, Emerging Countries

Öz

Amaç: Bu çalışmanın amacı, finansal türev kullanımının banka riski üzerindeki etkisini araştırmaktır. Bu amaçla D-8 ülkelerinde faaliyet gösteren bankalar incelenmiştir.

Tasarım/Yöntem: Banka riski ile türev kullanımı arasındaki ilişki incelenirken bankaya özgü bazı kontrol değişkenler modele eklenmiştir. Çalışmada örneklem yapısı ve içsellik probleminin önüne geçmek için, Genelleştirilmiş Momentler Yöntemi kullanılarak hipotezler yeniden test edilmiştir.

Bulgular: Analizlerin sonucu; finansal türev araçlarının kullanımı ile bankacılık riski arasında negatif ve istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olduğunu ve finansal türev kullanımının bankaların riskini azalttığını göstermektedir.

Sınırlılıklar: D-8 ülkelerinden İran ve Bangladeş'in finansal türev ürünlerine ilişkin verilerine erişilememesi nedeniyle İran ve Bangladeş örneklem dışında bırakılmıştır.

Özgünlük/Değer: Literatürde "Bankacılık Riski ile Türev Finansal Araçların Kullanımı" arasındaki ilişki ağırlıklı olarak gelişmiş ülkelerde test edilirken gelişmekte olan ülkelerde bu ilişkinin nasıl olduğu konusunda literatürde boşluk bulunmaktadır. Bu çalışmanın, gelişmekte olan ülkeler olarak sınıflandırılan D-8 ülkelerinde finansal türev kullanımı ile banka riski arasındaki ilişkiyi ortaya koyarak literatüre katkı sağlaması amaçlanmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Finansal Türevler, Banka Riski, D-8 Ülkeleri, Z-Skoru, Gelişmekte Olan Ülkeler

¹ PhD Student, Gaziantep University, Graduate School of Social Sciences, Department of Business Administration, zekeriya88@gmail.com, ORCID: 0000-0002-4241-117X

² Assist. Prof. Dr., Gaziantep University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Business Administration, greis@gantep.edu.tr, ORCID: 0000-0001-7654-4256

1. INTRODUCTION

The financial risks that firms and banks are exposed to have increased because of the growth of transaction volumes, intensification of the competitive environment, expansion, and spread of the activities of these businesses to include the international market. Nowadays, banks are not only affected by the economic developments in the country where they were established, but also by the crises, fluctuations, and uncertainties that arise in the world economy. This situation contributed to the banks managing the risks in a more sensitive and careful approach. The banks try to eliminate or reduce the risks, to sustain their economic lives and to avoid any financial problems that may encounter them in the future. For these reasons, various hedging strategies have been developed over time. In recent years, the most effective tools used for hedging are derivative products (Yılmaz & Aslan, 2016).

International big companies and banks use derivatives products generally for hedging risks. The fluctuation in the risk exposures, such as commodity prices, interest rates and foreign currency which are classified as underlying assets, cause problems for businesses. Increases in prices create an atmosphere of uncertainty in the market, disrupting the cash flows of businesses and banks. This causes an unexpected search for financing and causes extra costs. Derivative products are used to minimize these risks and can be traded in both organized and over the counter markets. The main financial derivatives are forward, futures, option, and swap.

Financial derivatives can be extremely useful in risk management. However, when banks misuse derivatives, it can create additional risks that can lead the economy into a financial crisis (Adcock et al., 2014). Derivatives have caused the collapse or bankruptcy of successful companies and banks in the global financial markets over the past two decades. Financial derivatives had a major impact on the collapse of Barings bank in 1995, Enron in 2001 and Lehman brothers in 2008 (McDonald, 2013). Although the derivatives activities of banks became increasingly controversial after the global financial crisis in 2008, their popularity did not change much when looking at transaction volumes (Chang et al., 2018).

Financial derivatives are financial instruments whose value fluctuates in response to changes in the price of an underlying asset such as; foreign currency exchange rates, interest rate, commodity, security price, or index (Morgan, 2013). Financial derivatives provide an efficient mechanism that is conducive to the risk-sharing of the underlying assets traded in the derivatives market and helps producers cope with price fluctuations. Moreover, financial derivatives play a significant role in managing the risk by increasing capital cash flows in developing and developed countries (Vo et al., 2019). Derivatives markets attract an increasing number of participants due to their high liquidity. Any participant can easily find a counterparty for the transaction (Shen & Hartarska, 2013).

Following the collapse of the Bretton Woods system in 1973, as well as fluctuations in interest and exchange rates on the currency markets, banks have been exposed to high foreign exchange and interest rate risks. As a result of these developments, derivative instruments, which were previously only used for agricultural products, started to be used for interest and foreign exchange underlying assets. (Yılmaz & Aslan, 2016: 664).

The basic features of financial derivatives can be summarized as follows (Kasilingam, 1997):

- Financial derivatives are a future contract between two parties.
- The value of derivatives related to the value of the underlying asset and depends on the changes in the value of underlying asset, thus it can sometimes be zero.
- The liabilities of the parties differ according to the type of derivative instrument.
- Physical delivery is not made for many of the underlying assets subject to financial derivatives. Therefore, there is no limit on the number of positions taken.

The traditional role of the banks is to act as intermediaries for fund transfers to their customers. For performing these services, banks take certain risks and work on managing these risks. Risk management and risk sharing are considered as fundamental value creation in the banking sector

due to technological, information and financial innovations. The use of derivatives in the world and in USA banks was very low in 1991 because only large institutions had the necessary resources for using effectively derivatives products (Gunther & Siems, 1995). While banks' derivatives activities became more controversial following the global financial crisis in 2008, their popularity did not change significantly when transaction volumes were considered. (Chang et al., 2018).

There are two main reasons for a bank to use derivatives. The first reason is to reduce (hedging) or avoid the risk, whereas the second is speculation that aims to gain profit from expected market movements (Sundaram & Das, 2011). In the study, the use of total derivatives was taken into consideration because the data of derivatives for hedging and speculation could not be accessed separately. The impact of derivative usage on banking risk has been investigated in this study because the banking sector is the most important pillar of the financial system and the importance of using derivative products in the banking sector. Moreover, as the relationship between bank risk and derivatives usage has not been sufficiently investigated in developing countries in the literature, thus this article contributes to the existing literature by providing evidence on the effect of derivatives usage on banks risk in developing countries. For this purpose, panel data regression analysis was used to analyze the data for banks operating in D-8 countries. For this purpose, panel data regression analysis was used to analyze the data for banks operating in D-8 countries. The results obtained show that banks reduce their risks by using derivatives within the scope of the sample used.

2. LITERATURE REVIEW

In the literature, there are studies that mainly analyzed the effects of derivative use on performance. Apart from these, it has been observed that the researches on bank risk and derivatives use are mainly tested in developed countries whereas this relation has not been investigated or examined in developing countries. Based on this gap in the literature, this study investigates the impact of derivative use on non-systematic risk in banks in developing countries. The studies in the literature are summarized below:

Rivas et al. (2006) analyzed the effect of financial derivatives usage on the efficiency of the bank by conducting a study on 182 banks operating in Brazil, Chile, and Mexico. Data envelopment analysis (RIA) was used in the study. The results showed that usage of financial derivatives has increased the efficiency of the banks and as the banks' size gets bigger their efficiency levels are increased. Furthermore, it was found that structural and regulatory restrictions have a negative impact on the efficiency of Latin American banks.

Mallikarjunappa and Afsal (2008) analyzed the effects of the usage of derivatives on the volatility of the stock market in India through the use of S&P and CNX Nifty Indexes between October 1995 and June 2006. GARCH model was used by including dummy variables for option and future derivatives in the conditional variance equation. The results showed persistence of volatility before and after the usage of derivatives. The index return to market return sensitivity, as well as any day of the week impact, has vanished in the post derivatives era.

Li and Yu (2010) analyzed the effect of using derivatives on 18 major commercial banks in the United States by using the random and fixed effects models from panel data analysis. It has been observed that usage of derivatives raises the risk level of large banks and the large banks take more speculative positions in derivative contracts as strategic for risk management, whereas small banks prefer to make derivative transactions to avoid the risks. According to the results, even though the large banks increase their profitability with speculative derivative transactions, but also they increase their risks in general by doing derivatives transactions.

Shen and Hartarska (2013) studied the effect of using derivatives on the profitability of derivatives users and non-user agricultural banks. The data from 2006, 2008, and 2010 with over 2,000 observations that were used in the analysis were taken from the Federal Reserve Bank of Chicago. The findings revealed that the management of agricultural banks risk by using derivatives is efficient and the profitability of agricultural banks which use derivatives is less influenced by credit and interest risk during the study period.

Ahmed et al. (2014) analyzed the financial derivatives hedging effect on the value and financial performance of the firms. The research was conducted during the time 2005-2012 on 288 non-financial companies listed on the FTSE-All Index on the London Stock Exchange (LSE). The findings show that risk management effectiveness differs greatly depending on the financial risks and derivatives used for hedging, and the interest rate risk hedging and performance of firm have a negative relationship with overall hedging but a positive relationship for hedging with forwarding contracts. Additionally, The results indicate that the financial crisis of 2008-2009 had no substantial impact on the firm's existing risk management activities or exposure to financial risk hedging with derivatives.

Lenee and Oki (2016) investigated the impact of the usage of derivatives on hedging the risk of interest rates and foreign exchange rates between 2005-2014 for 5 financial and 5 non-financial companies chosen from the UK FTSE 100 index. The results concluded that financial firms use a forwards and futures derivatives combination to hedge interest rate risks, while non-financial firms use a futures and forwards derivatives combination to hedge interest and foreign exchange rates risks. Moreover, It is found that the return on assets has a statistically significant and positive relationship with the use of the combination of forwarding and futures derivatives.

Ghosh (2017), examined derivatives use effect on bank risks and profitability by using data between the 2001 second quarter and the 2016 first quarter for 5491 commercial banks operating in the United States. The fixed effects and Bayesian models averaging techniques from panel data were used in the study. The finding concluded that derivatives of interest and exchange rate, as well as their various constituent types, have reduced the insolvency risks of the banks over the whole period span and before the crisis.

Chang et al. (2018) investigated the impact of the usage of derivatives on the risk and market value of the banks by analyzing commercial banks operating in 30 European countries between 2004 and 2008. The findings indicated that the profitability of the banks has a significant and positive relationship with the usage of interest rate and foreign exchange derivatives, and foreign exchange derivatives are more likely to be used by banks that have high deposits and liquidity value. Moreover, the bank risk increases by using the interest rate and the foreign exchange derivatives.

3. DATA AND METHODOLOGY

47 banks operating in D-8 countries throughout 2011 to 2018 were included in the study to examine the financial derivatives use effect on banks' risks. These countries are Turkey, Malaysia, Egypt, Indonesia, Nigeria, and Pakistan. Iran and Bangladesh were excluded from the study because of the unavailability of the data during the period included in the study. Additionally, the reason behind including only the period between 2011-2018 in the analysis is the inaccessibility of data for more recent years. The primary sample of the study consists of 250 banks operating in D-8 countries which are included in the study. The number of banks which use the financial derivative is from 250 to 174 banks. However, the number of the banks which have eight years of data on derivative size for the period 2011-2018 is just 47 Bank. Most of the 47 banks included in the study are the biggest banks in terms of the size of assets. For Indonesia and Nigeria, the first-ranked banks in terms of asset volume were not included in the research due to the inaccessibility of financial derivative data for these banks during the study period. Moreover, the reason for including the mid-ranked banks regarding asset size and having financial derivatives data for the included period is to get better realistic results by increasing the size of the sample. The balance sheets and income statements of the banks included in the studies were analyzed. Table 1 shows the banks by country, total assets of each bank in 2018 (Start Credits, 2018; The Banks Association of Turkey, 2018; KPMG Banking Survey, 2018; Indonesia Investment, 2018; Global from Asia, 2018; Hapijournal, 2018) and the ranking of the banks which were used in the analysis by the total asset.

Table 1: Banks Used in the Analysis by Country and Total Asset by the Year 2018

Indonesia		Total Asset (USD Dollar)	Ranking				
1	Bank Mandiri	83,022,726	2	25	MCB Bank Limited	1,585.2100	4
2	Bank Central Asia	56,956,560	3	26	Silkbank Limited	173,677	20
3	Bank Negara	55,836,752	4	27	Citibank NA Pakistan	140,948	21
4	Bank CIMB	18,422,864	6		Nigeria	Total Asset (Nigeria Naira)	Ranking
5	Bank Panin	14,308,709	7	28	First Bank Nigeria	5,242,372	2
6	Bank Danamon	12,897,051	8	29	Access Bank	3,968,114	3
7	Bank Maybank	12,259,710	9		Turkey	Total Asset (Turkish Lira)	Ranking
8	Bank OCBC NISP	11,986,941	10	30	T.C. Ziraat Bankası	537,156.13	1
9	Bank Tokyo	11,770,546	11	31	Türkiye is Bankası	416,387.60	2
10	Bank Permata	10,558,170	12	32	Türkiye Garanti Bankası	359,477.20	4
11	Bank Hsbc	7,524,408	15	33	Türkiye Halk Bankası	378,422.06	3
12	Bank UOB	7,159,447	16	34	Yapı ve Kredi Bankası	348,043.59	5
13	Bank CTBC	4,136,345	26	35	Akbank	327,642.13	7
				36	Türkiye Vakıflar Bankası	331,355.64	6
	Malaysia	Total Assets (Malaysian Ringgit)	Ranking	37	Denizbank	137,657.95	10
14	Malayan Banking	765.300	1	38	Türk Ekonomi Bankası	96,997.16	11
15	CIMB Bank	514.482	2	39	Şeker Bank	31,321.32	17
16	Public Bank	407.575	3	40	HSBC Bank	32,811.34	14
17	RHB Bank	234.464	4		Egypt	Total Asset (USD Dollar)	Ranking
18	Maybank	210,536	6	41	National Bank	86,549.943	1
19	Hong Leong Bank	202.890	7	42	Commercial Inter Bank	19,164.780	2
20	United Overseas Bank	388,099	5	43	African Export-Import	13,419.370	4
21	HSBC Bank Malaysia	79.494	10	44	Bank Audi SAE	3,827.845	11
22	Affin Bank	71.985	11	45	Emirates National	3,203.881	15
	Pakistan	Total Asset (Rupees)	Ranking	46	Credit Agricole Bank	2,997.263	17
23	Habib Bank	3,025.853	1	47	Attijariwafa Bank	1,777.485	25
24	United Bank	2,002.493	3				

3.1. Data Used in the Study

The data used in the research were obtained from the Bankscope database. The ratios which were used in the study were calculated from the data obtained through the balance sheet and income statements. The ratios used in the study are shown in Table 2.

Table 2: The Variables of the Study

Variables	Code	Data Sources
Dependent Variable		
Z-Score (Bank Risk)	ZS	Bank Scope
Independent Variables		
Derivative Size = Log (Derivative Assest + Derivative Liabilities)	DS	Bank Scope
Bank's Size = Log (Assets)	BS	Bank Scope
Deposits / Assets	DA	Bank Scope
Loans / Assets	LA	Bank Scope
Loans / Deposits	LD	Bank Scope
Return on Equity = Net Income / Shareholders' Equity	ROE	Bank Scope
Tier1 (Capital Adequacy Ratio)	Tier1	Bank Scope
Total Liquidity Assets / Total Assets	LTA	Bank Scope

3.2. Research Method and Empirical Model

Generalized Method of Moments (GMM) is a technique that is used in first-order autoregressive processes with a high number of cross-section data and a small-time dimension (Bowsher, 2002). The econometric model is expected to have a dynamic structure since the model subject to prediction in the study is considered to be a dynamic model. Dynamic panel data models, unlike static panel data models, are models that contain delayed variables or variables. There are two types of dynamic panel data models: distributed delayed panel data models and autoregressive panel data models. Although the lagged values of the dependent variable are defined as independent variables in autoregressive panel data models, the delayed values of the independent variables are considered as independent variables in distributed delayed panel data models. In distributed delayed panel data models, the problem of multiple linear dependence between the delayed values of the independent variable is frequently encountered. Generally, when it comes to dynamic models, autoregressive models come to mind first (Baykut et al., 2019). The validity of estimation results of the GMM test can be checked by using Sargan and autocorrelation test (İskenderoğlu, 2008). The Sargan test checks the validity of the predictions is tested with instrument variables and whether the instrument variables fully reflect the main variables is measured (Gujarati, 2004). Whereas, the AR1 and AR2 autocorrelation tests are used to test whether there are specification and autocorrelation problems in the dynamic panel data estimation model results in GMM models (Arellano & Bond, 1991).

The System GMM model, which is used to check the impact of use of financial derivatives on bank risk and estimated using the following model:

$$ZS_{it} = a_0 + a_1 ZS_{i,t-1} + a_2 DS_{i,t} + a_3 BS_{i,t} + a_4 DA_{i,t} + a_5 LA_{i,t} + a_6 LD_{i,t} + a_7 ROE_{i,t} + a_8 Tier1_{i,t} + a_9 LTA_{i,t} + u_{it} \quad (3.1)$$

The below formula was used to calculate the bank risk, namely Z-Score:

$$= [(ROA)_{i,t} + \left(\frac{Z - score_{it}}{\left(\frac{Total\ Equity\ Capital}{Assets} \right)_{i,t}} \right)] / \sigma(ROA)_{i,t} \quad (3.2)$$

The main independent variable of the study is the derivative size (SZ), which represents the size of derivative transactions performed by banks. Due to data constraints, it has not been possible to distinguish the different types of derivatives. The dependent variable is the risk of the bank (Z-score). The other independent variables are bank risk over the time t-1, bank size, deposits/assets, loans/assets, loans/deposits, returns on equity, Tier1 (Capital Adequacy Ratio) and total liquidity assets/assets. Independent variables that have been used in the study are the most used variables in the literature.

4. ANALYSIS AND FINDINGS

To test the impact of derivatives use on bank risk, some tests were used. First of all to see the structure of variables, calculated descriptive statistics. And then correlation analysis was done and the relationship between variables was put forward. After that unit root tests were used if the variables are stationary or not. Lastly model was estimated by system GMM analysis. The results are reported below, respectively.

4.1. Descriptive Statistics

The variables descriptive statistics are important to see the structure of the data. The descriptive statistics results are shown in Table 3.

Table 3: Descriptive Statistics

Variables	Observations	Mean	Median	Standard Deviation	Min	Max
ZS	376	11.073	10.665	3.5818	3.1785	27.911
DS	376	4.8248	4.8820	1.0829	1.3168	6.8279
BS	376	7.2534	7.2570	0.5821	5.7533	8.2900
DA	376	0.6777	0.7004	0.1381	0.0496	0.8891
LA	376	0.5840	0.6306	0.1447	0.1911	0.8654
LD	376	1.0277	0.9012	1.2395	0.2839	15.862
ROE	376	0.1347	0.1349	0.0809	-0.3360	0.6271
Tier1	376	14.794	13.230	7.2271	4.5000	83.610
LTA	376	0.1669	0.1334	0.1058	0.0362	0.5417

Among the variables of the banks, it can be seen that the standard deviation of the capital adequacy ratio (Tier 1) is the highest, this may arise from the different financing policies, sizes and ownership structures of banks operating in the sector. Another variable with a high standard deviation is bank risk (ZS), the reason behind this is that the banks included in the study operate in different countries.

The correlation coefficient is a mathematical indicator of how strong a relationship exists between certain variables' relative movements. The correlation coefficient takes a value between +1 and -1. In the case of a high positive or negative correlation coefficient, namely close to +1 or -1, a multiple linear correlation problem may arise and this may have negative results on the variables related in the analysis (Field, 2009). All the variables have an acceptable level of correlation coefficient values as shown in Table 4.

Table 4: Correlation Matrix

Variables	ZS	DS	BS	DA	LA	LD	ROE	Tier1	LTA
ZS	1.0000								
DS	-0.1768	1.0000							
BS	-0.2223	0.6513	1.0000						
DA	-0.2655	-0.4175	-0.1334	1.0000					
LA	0.0673	0.2977	0.2814	-0.3730	1.0000				
LD	0.1818	0.1850	-0.0231	-0.2585	0.3675	1.0000			
ROE	0.1090	-0.0496	0.0721	0.0969	-0.3461	-0.0687	1.0000		
Tier1	0.4165	-0.1028	-0.2455	-0.3077	-0.0523	0.1724	0.2001	1.0000	
LTA	-0.1602	-0.2205	-0.1549	0.2290	-0.2181	-0.1525	0.3350	-0.0294	1.0000

4.2. Unit Root Test

To perform panel data analysis and to obtain accurate results, it is essential to ensure the stationarity of time series for variables. In other words, the series must be stationary to provide meaningful results between dependent and independent variables (Topaloğlu, 2018). Table 5 shows the unit root test analysis results.

H_0 : Unit Root

H_1 : No Unit Root

As the units in the data set consist of different countries, it is essential to take into consideration the heterogeneity. For this reason, two different unit root tests were used, by taking into consideration both homogeneity and heterogeneity. The reason for using the Levin, Lin and Chu (2002) (LLC) test is that it is based on its simplicity and homogeneity assumption. Whereas, the reason for using the Im, Pesaran and Shin (2003) (IPS) test is that it is based on the assumption of heterogeneity. The IPS test was used by economics researchers to analyze long-term relationships in panel data, as it was found to have superior testing power (Afonso & Rault, 2010).

Table 5: Unit Root Test Results

Variables	LLC Test				IPS Test			
	Intercept		Intercept + Trend		Intercept		Intercept + Trend	
	Stat.	Prob.	Stat.	Prob.	Stat.	Prob.	Stat.	Prob.
ZS	- 4.17421	0.0000***	- 31.8758	0.0000***	- 3.54142	0.0002***	- 0.70595	0.0000***
DS	- 11.0891	0.0000***	- 49.4359	0.0000***	- 2.39336	0.0083***	- 3.20816	0.0007***
BS	- 4.38100	0.0000***	- 26.1241	0.0000***	- 2.43239	0.0075***	- 0.38042	0.0000***
DA	- 5.58570	0.0000***	- 23.8211	0.0000***	- 4.23449	0.0000***	- 1.19808	0.0000***
LA	- 26.1110	0.0000***	- 54.0152	0.0000***	- 7.93778	0.0000***	- 0.86137	0.0000***
LD	- 11.9261	0.0000***	- 4.37258	0.0000***	- 0.97018	0.0059***	- 1.30942	0.0000***
ROE	- 8.21051	0.0000***	- 10.4471	0.0000***	- 2.22760	0.0013***	- 0.34171	0.0000***
Tier1	- 7.82373	0.0000***	- 20.8883	0.0000***	- 3.20139	0.0007***	- 0.62334	0.0009***
LTA	- 6.35624	0.0000***	- 12.8506	0.0000***	- 2.93010	0.0017***	- 0.42000	0.0066***

*** denotes significance at the level 1%

The variables are stationary according to all tests of unit root which shown in Table 5. The H_0 hypothesis is rejected because the probability value is lower than all significance values. These results of the unit root test meet the assumption of the GMM test which assume that the variables should be stationary. Therefore, the GMM test is estimated in the following stage.

4.3. Empirical Findings

In the system GMM regression model, while analyzing the influence of the independent variable on the dependent variable, the lagged value of the dependent variable is also included in the regression equation as $(ZS_{i,t-1})$. The GMM test results for the relationship between financial derivatives use and bank risk is shown in Table 6.

Table 6: The Results of System GMM Test

Dependent Variable: Bank Risk (Z-Score)		
Independent Variables	Coefficient	Prob.
ZS(-1)	-0.109	0.0668*
DS	-0.026	0.0000***
BS	-0.138	0.0000***
DA	-0.191	0.0003***
LA	-0.053	0.3049
LD	0.0006	0.5577
ROE	0.224	0.0009***
Tier1	0.004	0.0000***
LTA	-0.201	0.0000***
Diagnostic Tests		
Wald test (p-value)	8.574	0.0037***
Sargan Test	23.918	0.2459
AR(1) Probability Value	3.983	0.0000***
AR(2) Probability Value	1.052	0.2927

***, **, * denotes significance at the level 1%, 5%, 10% , respectively

The results of the Wald test in Table 6, showing that the explanatory variables together are significant in explaining the dependent variable. Furthermore, the Sargan test states that the instrument variables do not have an endogeneity problem (they are external), so the instrument variables are valid according to Sargan test. P-value of the AR(2) test is bigger than 10% and this result shows there is no second-order serial correlation between the differences of items.

According to the estimation results obtained from the model, while the lagged value of the dependent variable ($ZS_{i,t-1}$), DS, BS, DA and LTA have a statistically significant and negative impact on bank risk. ROE and Tier1 have a statistically significant and positive impact on bank risk.

5. RESULTS AND DISCUSSION

With the increase in international trade volume, it has become inevitable for countries to be exposed to commodity, foreign currency, financial assets and interest risks. The instruments that allow these risks to be minimized or eliminated are derivative products. Banks, which are an important actor in the financial system, resort to derivative instruments to hedge foreign currency risk.

The study aimed to investigate the relationship between the derivative positions taken by banks for hedging and bank risk in developing countries. For this purpose, 47 banks operating in Turkey, Malaysia, Egypt, Indonesia, Nigeria and Pakistan, whose data were obtained from D-8 countries, were included in the study. The dependent variable, Z-score; The independent variables consist of a derivative volume and bank-specific control variables. System GMM method was used to estimate the model of the study.

According to the findings, the relationship between financial derivatives use and bank risk is statistically significant and negative. This finding indicates that banks can reduce their risks by using derivative instruments. The relationship between deposit/total assets ratio and bank risk is statistically negative and significant. The ratio measures the size of assets financed by deposits. It is considered to have a positive effect on risk in terms of cost reduction as there are cheaper alternatives to the deposit fund. Thus, it has a diminishing effect on bank risk. A negative and statistically significant relationship was found between bank risk and bank size, which means that banks will encounter less risk as their assets increase.

Bank risk and liquidity ratio have a statistically significant and negative relationship. This finding indicates that increasing the liquidity ratio reduces bank risk and may make banks less vulnerable to failure. Moreover, the return on equity has a positive effect on bank risk. The reason for this is that the assumption of the increase in return on equity will raise the expectation of return gained causing an uprising in risk. Capital adequacy was another variable that positively affected bank risk. It is an expected situation that the capital adequacy ratio alone will not have a sufficient effect on the bank risk. Increasing equity is costly. To increase the profitability of the bank, it can act according to the interests of the bank owners by taking more risky loans and this may adversely affect the depositors. Therefore, banks operating with high capital can engage in risky activities.

The study's findings are congruent with those of the results obtained by Li and Yu (2010) and Ghosh (2017) on developed countries but in inverse directions. The reason behind this is that derivatives are mostly utilized for speculation in developed countries and hedging in developing countries. This study can be improved in developed and developing country samples, comparatively and based on the derivative instrument type.

Ethics Statement: In this study, no method requiring the permission of the "Ethics Committee" was used.

Author Contributions Statement: 1st author's contribution rate 60%, 2nd author's contribution rate 40%.

Conflict of Interest: There is no conflict of interest among the authors.

Etik Beyan: Bu çalışmada "Etik Kurul" izni alınmasını gerektiren bir yöntem kullanılmamıştır.

Yazar Katkı Beyanı: 1. Yazarın katkı oranı %60, 2. Yazarın katkı oranı ise %40'dir.

Çıkar Beyanı: Yazarlar arasında çıkar çatışması yoktur.

REFERENCES

- Adcock, C., Hua, X., Mazouz, K., & Yin, S. (2014). Derivative activities and Chinese banks' exposures to exchange rate and interest rate movements. *The European Journal of Finance*, 23(7-9), 727-751. <https://doi.org/10.1080/1351847X.2014.899260>
- Afonso, A., & Rault, C. (2010). What do we really know about fiscal sustainability in the EU? A panel data diagnostic. *Review of World Economics*, 145(4), 731-755. <https://doi.org/10.1007/s10290-009-0034-1>
- Ahmed, H., Azevedo, A., & Guney, Y. (2014). *The effect of hedging on firm value and performance: Evidence from the nonfinancial UK firms*. European Financial Management 2014 Annual Conference (pp. 1-31). University of Rome Tor Vergata-School of Economics. https://efmaefm.org/0EFMAMEETINGS/EFMA%20ANNUAL%20MEETINGS/2014-Rome/papers/EFMA2014_0342_fullpaper.pdf

- Arellano, M., & Bond, S. (1991). Some tests of specification for panel data: Monte Carlo evidence and an application to employment. *Review of Economic Studies*, 58(2), 277-297. <https://doi.org/10.2307/2297968>
- Baykut, E., Özen, E., & Yeşildağ, E. (2019). Likiditenin karlılık üzerine etkisi: BİST ticaret endeksi için GMM modeli uygulaması. *Finans Ekonomi ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 4(4), 599-608. <https://doi.org/10.29106/fesa.662717>
- Bowsher, C. G. (2002). On testing overidentifying restrictions in dynamic panel data models. *Economics letters*, 77(2), 211-220. [https://doi.org/10.1016/S0165-1765\(02\)00130-1](https://doi.org/10.1016/S0165-1765(02)00130-1)
- Chang, C. C., Ho, K. Y., & Hsiao, Y. J. (2018). Derivatives usage for banking industry: Evidence from the European markets. *Review of Quantitative Finance and Accounting*, 51(4), 921-941. <https://doi.org/10.1007/s11156-017-0692-3>
- Field, A. P. (2009). *Discovering statistics using SPSS: (And sex, drugs and rock “n” roll)* (3rd ed.). SAGE Publications.
- Ghosh, A. (2017). How do derivative securities affect bank risk and profitability? Evidence from the US commercial banking industry. *The Journal of Risk Finance*, 18(2), 186-213. <https://doi.org/10.1108/JRF-09-2016-0116>
- Global from Asia. (2018, April 22). *List of top banks in Malaysia*. <https://www.globalfromasia.com/banks-in-malaysia/>
- Gujarati, D. N. (2004). *Basic econometrics* (4. Edition). McGraw Hill Companies.
- Gunther, J., & Siems, T. F. (1995). Who's capitalizing on derivatives?. *Financial Industry Studies*. July. 1-19. <https://ssrn.com/abstract=6876>
- Hapijournal. (2018, May 10). *The best banks in Egypt*. <https://hapijournal.com/2020/10/02/>
- Im, K. S., Pesaran, M. H., & Shin, Y. (2003). Testing for unit roots in heterogeneous panels. *Journal of Econometrics*, 115(1), 53-74. [https://doi.org/10.1016/S0304-4076\(03\)00092-7](https://doi.org/10.1016/S0304-4076(03)00092-7)
- Indonesia Investment. (2018, May 30). *What are Indonesia's biggest bank in terms of assets*. <https://www.indonesia-investments.com/news/todays-headlines/what-are-indonesia-s-biggest-banks-in-terms-of-assets/item8923>
- İskenderoğlu, Ö. (2008). *İşletmelerin büyümesinde büyüklüğün etkisi: Türkiye için bir inceleme*. Nobel Kitabevi.
- Kasilingam, R. (1997). *Financial derivatives*. Pondicherry University. <https://backup.pondiuni.edu.in/sites/default/files/downloads/Financial-derivatives-260214.pdf>
- KPMG Banking Survey. (2018, March 18). <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/pk/pdf/2019/05/Banking%20Results%202018%20%20.pdf/>
- Lenée, T. L., & Oki, J. (2016). Financial derivatives and firm performance: Empirical evidence from financial and non financial firms. *British Journal of Economics, Management and Trade*, 16(4). 1-36. <https://doi.org/10.9734/BJEMT/2017/30106>
- Levin, A., Lin, C. F., & Chu, C. S. J. (2002). Unit root tests in panel data: Asymptotic and finite-sample properties. *Journal of Econometrics*, 108(1), 1-24. [https://doi.org/10.1016/S0304-4076\(01\)00098-7](https://doi.org/10.1016/S0304-4076(01)00098-7)
- Li, L., & Yu, Z. (2010). The impact of derivatives activity on commercial banks: Evidence from U.S. bank holding companies. *Asia-Pacific Financial Markets*, 17(3), 303-322. <https://doi.org/10.1007/s10690-010-9117-1>
- Mallikarjunappa, T., & Afsal, E. M. (2008). The impact of derivatives on stock market volatility: A study of the Nifty Index. *Asian Academy of Management Journal of Accounting and Finance*,

4(2),43-65.

<https://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.1068.3476&rep=rep1&type=pdf>

McDonald, L. R. (2013). *Derivatives market*. Pearson Education.

Morgan, J. P. (2013). *Derivatives and risk management made simple*. National Association of Pension Funds Limited. <https://pdf4pro.com/view/derivatives-and-risk-management-made-simple-4d8c49.html>

Rivas, A., Ozuna, T., & Policastro, F. (2006). Does the use of derivatives increase bank efficiency? Evidence from Latin American banks. *International Business & Economics Research Journal*, 5(11), 47-56. <https://doi.org/10.19030/iber.v5i11.3525>

Shen, X., & Hartarska, V. (2013). Derivatives as risk management and performance of agricultural banks. *Agricultural Finance Review*, 73(2), 290-309. <https://doi.org/10.1108/AFR-07-2012-0036>

Start Credits. (2018), *The 2019-2018 top banks in Nigeria by assets*. <https://startcredits.com/the-2019-top-banks-in-nigeria-by-assets/>

Sundaram, R. K., & Das, S. R. (2011). *Derivatives: Principles and practice*. McGraw-Hill Irwin.

The Banks Association of Turkey. (2018). *The ranking of Turkish Banks according to assets size*. https://www.tbb.org.tr/tr/banka-ve-sektor-bilgileri/istatistikraporlar/Aktif_Buyukluklerine_Gore_Banka_Siralamasi/3762

Topaloğlu, E. E. (2018). Bankalarda finansal kırılganlığı etkileyen faktörlerin panel veri analizi ile belirlenmesi. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 13(1), 15-38. <https://doi.org/10.17153/oguiibf.344856>

Vo, D. H., Huynh, S. V., & Ha, D. T. T (2019). The importance of the financial derivatives markets to economic development in the world's four major economies. *Journal of Risk and Financial Management*, 12(1), 1-18. <https://doi.org/10.3390/jrfm12010035>

Yılmaz, E., & Arslan, T. (2016). Finansal risklerin yönetilmesinde türev ürünlerin kullanımı: Borsa İstanbul (BİST) 100 Endeksi'ndeki şirketler üzerine bir araştırma. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 8(1), 663-678. <https://doi.org/10.20491/isader.2016.165>



Muhasebe Mesleğinin Geleceği Boyutunda Akademik Yayınların Bibliyometrik Analizi

Bibliometric Analysis of Academic Publications in the Future of the Accounting Profession

Gülsün İŞSEVEROĞLU¹

Öz

Amaç: Çalışmada “teknoloji tabanlı muhasebenin geleceği” boyutunda rehber metodolojiyi takip etmek amacıyla 2000-2020 yılları arasında bibliyometrik analiz yapılmıştır.

Tasarım/Yöntem: Muhasebe mesleği dijital geleceğe doğru yol alırken “dijital muhasebe ve eğitim, bilgi teknolojileri ve muhasebe, muhasebe denetimi ve teknoloji” kapsamında yayınlanan akademik çalışmalar “Web of Science”, “Scopus”, “TR Dizin” ve “Google School” veri tabanlarından elde edilmiştir. Elde edilen veriler bibliyometrik analiz yazılımı Vosviewer (1.6.16) haritalama tekniğiyle görselleştirilmiştir.

Bulgular: Web of Science veri tabanında yapılan çalışmada 34 ülkenin 87 yayınına ulaşılmıştır. Yayınların ülkelere göre dağılımının bibliyometrik analizinde en çok yayın yapan (%17) ve yayınlarına en fazla atıf alan (% 29) ülke ABD’dir. En çok yayını olan üniversiteler, 29 yayın ve %6 pay ile Finlandiya merkezli Aalto ve Turku Üniversiteleridir. ABD’de Arkansas Üniversitesi 26 yayınıla % 4,9’luk paya sahip. Scopus veri tabanında 32 ülkeden 154 yayını elde edilmiştir. ABD 20 yayını ve % 13 pay ile ilk sırada yer almaktadır. Yayınlarına en çok atıf alan ülke 751 atıf ve % 60 pay ile ABD’dir. En çok yayını olan üniversiteler, 482 atıf ve % 38’lik pay ile ABD’de Georgia Eyalet Üniversitesi’dir. Veri tabanlarında Türkiye kaynaklı bir yayına rastlanmamıştır. TR Dizin ve Google School veri tabanında, Türkiye’de mesleğinin dijital geleceği konusu kapsamında yapılan çalışmada 50 dergide 132 makalenin yer aldığı 8 kongrenin katkı sağladığı tespit edilmiştir. Muhasebe mesleğinin teknolojik gelişimine en fazla katkı sağlayan dergilerin başında %14 pay ile “Muhasebe ve Finansman” dergisi gelmektedir.

Sınırlılıklar: TR Dizin ve Google School veri tabanında, tekniğin kullanılamaması çalışmanın sınırlılığıdır.

Özgünlük/Değer: Konu kapsamında, veri tabanlarından elde edilen verilere dayanarak Vosviewer haritalama tekniğiyle yapılan bibliyometrik analiz yazında ilk çalışmadır. Çalışma ile araştırmacılar için sistematik bir bilgi haritası sağlamak amaçlanmıştır.

Anahtar Kelimeler: Dijital Muhasebe Mesleği, Bibliyometrik Analiz, VOSviewer Haritalama Tekniği

Abstract

Purpose: In the study, a bibliometric analysis was conducted between 2000-2020 to follow the guiding methodology in the dimension of “the future of technology-based accounting”.

Design/Methodology: As the accounting profession moves towards the digital future, academic studies published within the scope of “digital accounting and education, information technologies and accounting, accounting auditing and technology”, “Web of Science”, “Scopus”, “TR Index” and “Google School”. It has been obtained from databases. The data obtained were visualized with the bibliometric analysis software Vosviewer (1.6.16) mapping technique.

Findings: 87 publications from 34 countries were reached in the research conducted in the Web of Science database. In the bibliometric analysis of the distribution of the publications by country, the country with the highest number of publications (17%) and the most citations (29%) in the USA. The universities with the most publications are Aalto and Turku Universities based in Finland with 29 publications and 6% share. In the USA, Arkansas University has a share of 4.9% with 26 publications. In the Scopus database, 154 publications from 32 countries were obtained. The USA ranks first with 20 publications and 13% share. The country with the most citations to his publications is the USA with 751 citations and a share of 60%. The universities with the most publications are Georgia State University in the USA with 482 citations and a share of 38%. No publications originating from Turkey were found in the databases. In the research conducted within the scope of the digital future of the profession in Turkey in the TR Directory and Google School database, it was determined that 8 congresses with 132 articles in 50 journals contributed. “Accounting and Finance” magazine comes first with a 14% share among the journals contributing the most to the technological development of the accounting profession.

Limitations: The fact that the technique cannot be used in the TR Directory and Google School database is the limitation of the study.

Originality/Value: It is the first study in the literature of bibliometric analysis conducted with the Vosviewer mapping technique based on data obtained from databases within the scope of the subject. The study aims to provide a systematic information map for researchers.

Keywords: Digital Accounting Profession, Bibliographic Analysis, Vosviewer Mapping Technique

¹ Doç. Dr., Bursa Uludağ Üniversitesi, Mustafakemalpaşa Meslek Yüksekokulu, Muhasebe ve Vergi Uygulamaları Bölümü, gissever@uludag.edu.tr, ORCID: 0000-0002-5942-1278

1. GİRİŞ

M.Ö 3000’li yıllara kadar uzanan bir geçmişe sahip olan muhasebe, Luca Pacioli döneminde muhasebe kuramlarının yerleşmesiyle şekillenmiştir. XIX. yüzyılın ikinci yarısında, Avrupa ve Amerika’da başlayan *endüstri 2.0* sanayileşme devrimi yıllarında, Sir William Rowan Hamilton tarafından çift girişli defter tutma sistemi geliştirilmiştir (Güvemli, 2012). Başlangıçta, ekonomik faaliyetleri manuel olarak kayıt altına alma, özetleme ve raporlama gibi muhasebe uygulamaları, 20. yüzyılın son çeyreğinde teknolojiye yaşanan gelişim ve değişim ile elektronik ortama taşınmıştır. Teknoloji tabanlı paket programların sisteme girmesi ve ülke ekonomilerine özel getirilen yasal düzenlemelerle muhasebe bilimi, değişim gücüne sahip olmaya başlamıştır.

Tarih boyunca ülkelerin gelişmişlik düzeyleri devrimsel buluşlara yaptıkları ev sahipliğiyle ve devrimsel gelişmelere adapte olma gücüyle ilintili olmuştur. Sanayi devrimleri ile gelen süreç ülkelerin küreselleşme boyutunu hızlandırmış sermayenin serbest dolaşımını güçlendirmiştir. 21. yüzyılın ilk dönemi muhasebe ve finansal raporlama standartlarının ve denetim standartlarının küreselleşmesine tanıklık etmiştir. 21. yüzyılda insan zekasının bir ürünü olan dijital bilgi çağı adım, adım derinlik kazanmaya başlamıştır. Ancak, bir tuşla mali verilerin hazırlanması karar vericiler için etkili pozisyonlar yaratmış olmakla birlikte “*Uluslararası Muhasebe ve Finansal Raporlama Standartları*”nın (UFRS/UMS) getirdiği büyük verilerin kullanımı muhasebecilerin önünde en büyük handikap haline gelmiştir. Muhasebe süreçlerinin teknolojiye evrilmesiyle, terabaytlarca veriyi meslek mensuplarının analiz edip karar vericilerin kullanımına hazır hale getirmesi önem kazanmıştır.

Yeni konum ve donanım yapısıyla çağa adını veren endüstri 4.0 teknoloji tabanlı gelişmelere çığır açmıştır. Küresel dünyada teknolojik gelişmeler her mesleğin yapı taşlarında devinim yarattığı gibi ekonomi dünyasının odağında yer alan muhasebe mesleğini ve uygulamalarını da etkisi altına almıştır. Genç yüzyılın en büyük kazanımı, araştırmacıların, akademisyenlerin ve uygulayıcıların birikimlerinin coğrafi konumdan bağımsız paylaşılabilir olmasıdır.

Teknolojik gelişim, disiplinler arası devinim başlatmıştır. Muhasebe biliminin de bu devinimde yerini alması kaçınılmaz görünmektedir. (Nixon, 2012). Günümüzde ülkeler endüstri 4.0’ın önemini kavrayarak sürece adapte olmaya çalışmaktadır. Endüstri 4.0 ile bilgi teknolojileri muhasebenin konumunu yeniden şekillendirmektedir. Yerli ve yabancı literatürde yer alan çalışmalar, sürekli gelişen teknolojilerin mesleği hangi boyuta taşıyabileceğine odaklanmaktadır. Muhasebenin temel fonksiyonlarının ve muhasebeciye olan gereksinimin değişmeyeceği ancak akıllı sistemlerin rutin işlemleri üstlenmesinden dolayı işgücüne ihtiyacın azalacağı savunulmaktadır (Ford, 2009; Frey & Osborne, 2013; Ghani & Muhammad 2019).

Schwab ve Samans (2016) ABD’de 700 meslek dalının teknolojiye adaptasyon düzeyini araştırmışlar, muhasebe ve denetim mesleklerinin %94 oranında akıllı sistemlere uyarlanabileceği yönünde çıkarım yapmışlardır. Nitekim “Dünya Ekonomik Forumu”nun tahminleri, teknolojiye adaptasyonun 5 milyondan fazla net iş kaybına yol açacağı yönündedir. Dünyada önemli bir muhasebe kuruluşu olan “Yeminli Mali Müşavirler Derneği (*the Association of Chartered Certified Accountants-ACCA*)” 150 ülkeden 19.000 öğrenciyi kapsayan çalışmasında, Y kuşağının teknolojik donanımına sahip olduğunu ve muhasebenin analiz ve karar verme ruhunu ön plana çıkarabileceğini tespit etmiştir (World Economic Forum, 2016). Veri analiz kuruluşu Statista’nın verilerine göre, 2010 yılında dünyada üretilen yıllık veri miktarı 2 zettabyte¹ iken, 2018 yılında 33 zettabyte ulaşmış, 2025 yılına kadar ise, 175 zettabyte’a ulaşabileceği açıklanmıştır. Çok daha çarpıcı bir açıklama ise, son iki yılda üretilen veri miktarının, insanlığın başlangıcından bu güne kadar toplanmış veri miktarından daha fazla olduğudur (Statista, 2019). Dünya Ekonomik Forumu’nun raporuna göre, 2020’nin başında dijital evrenin 44 terabayt veriden oluştuğu, 2025’e kadar, dünya çapında her 24 saatte bir yaklaşık 463 exabayt verinin de oluşabileceği tahmin edilmektedir (World Economic Forum, 2019).

Muhasebe verilerinin üstselsel bir hızla artması ve fonksiyonlarının dijitalleşmesi, mesleğin uygulayıcılarının proaktif yaklaşım ihtiyacını öne çıkarmıştır. Muhasebe mesleğinin çağın gerçekleriyle örtüşmesi için meslek mensuplarının etkili pozisyonlar alması, değişikliklere liderlik

¹ 2 zettabyte = (2,000,000,000,000 GB)

etmesi noktasında literatürde geniş bir fikir birliği bulunmaktadır (Burritt & Christ, 2016; Kruskopf, vd., 2019).

Çalışmada, küresel boyutta gelişimi hızla devam eden bilgi teknolojilerinin dünya ülkelerinde ve Türkiye’de muhasebe bilimine yansımalarının izini sürmek ve gelecekteki çalışmaların seyrine katkı sağlamak amacıyla, 2000-2020 yıllarında literatürde yerini alan makale ve bildiri çalışmaları bibliyometrik analiz yöntemiyle incelenmiştir. Bibliyometrik analiz için, ilk olarak “Web of Science”, “Scopus”’da indekslenen dergiler kapsamında tarama yapılmış ve bir bibliyometrik yazılımı olan VOSviewer üzerinden görsel haritalama tekniğiyle resmedilmiştir. Böylece dijital muhasebe literatürü, holistik yaklaşımla değerlendirilmiştir. Konunun Türkiye’de ki gelişimini görmek amacıyla da “TR Dizin” ve “Google school”’dan elde edilen literatür verileri kantitatif olarak analiz edilmiştir.

Literatürde yer alan çalışmalar; bilişim sistemlerinin; mesleki eğitim, mesleki uygulamalar, denetim işlevi, etik anlayış üzerindeki etkisini değerlendirmeyi konu edinmekte, geleceğe yönelik mesleki fırsat ve olası risk öngörülerini bağlamında mesleğe katkı sağlamaktadır. Çalışmada, paradigmal yaklaşımla taranan akademik çalışmalar bağlamında genel bir profil ortaya konmaktadır.

2. ARAşTIRMA METODOLOJİSİ

Bu bölümde araştırmanın; amacı, yöntemi, bulgular ve değerlendirmelere yer verilmiştir.

2.1. Araştırmanın Amacı

21. yüzyılda dünyada teknoloji tabanlı gelişmelerden etkilenmeden aynı kalan bir meslek olduğunu söylemek neredeyse imkansızdır. Literatürde endüstri 4.0 devrimi olarak ifade edilen; siber fiziksel sistemler, yapay zeka, bulut bilişim gibi teknolojilerinin çığ gibi büyümesiyle, muhasebenin de yeniden kurgulanması kaçınılmaz olmuştur. Muhasebenin ve muhasebeden elde edilen verilerin dijital mecralarda vizyoner fikirlere evrilmesi, tüm dünyada akademisyenlerin araştırmalarını, geleceğin büyüünün heyecanı içinde paradigmal yaklaşımla teknoloji odaklı çalışmalara yönlendirmektedir. Çalışmada, muhasebe mesleğini dijital geleceğe doğru taşıyacak rehber metodolojiyi takip etmek ve araştırmalara ışık tutmak amacıyla bibliyometrik analiz yapılmıştır.

2.2. Araştırmanın Yöntemi

Çalışmada tüm dünya ülkelerini birbirine bağlayan teknolojik gerçeklikte, dijital muhasebe mesleğine yönelik bilimsel yayınların nicelik ve verimliliğini değerlendirmek, bilim insanlarının performanslarının yayılım etkinliğiyle ilgili bulgular sunmak, ülke ve kurum ölçeğinde yayın gücünü görebilmek amacıyla bibliyometrik bilimsel haritalama tekniği kullanılmıştır. Bibliyometri tekniği her bir bilim dalının yayın indeksinin haritasını çizerken; yayınların ülkeler arasındaki boyutunu, atıfların yoğunluğunu ve konunun yıllara yaygın serüvenindeki dağılımını gösteren bir bilimsel analizdir.

Veri tabanlarından sağlanan verilerle analiz yapma esasına dayanan bibliyometri analizi, yayın performans analizi ve bilimsel alanın dinamiklerini belirlemeye yönelik haritalama tekniğidir (Zupic & Čater, 2015). Bibliyometri tekniği, uzun dönemli bir analiz sunarak bilimsel alanın geleceğe yönelik düşünsel ve uygulama yönünün ön plana çıkmasına yardımcı olur (Martinez vd., 2015). Akademik çalışmaların, tanımlayıcı istatistiksel verilerinin elde edilmesinin yanında çalışmaların atıf verisiyle, geleceği etkileme gücünü görmek açısından da önemli bilgi sağlar (Zhang vd., 2016). Akademisyen ve araştırmacıların performans göstergeleri olan bilimsel yayınlar aynı zamanda ülkelerin yayın gücünün bir göstergesi niteliğindedir. Bu bağlamda bibliyometrik analizler ile bilimsel literatürün evrim eğilimini keşfetmek mümkündür (Khalil & Crawford, 2015).

3. BULGULAR

Çalışmada ilk olarak, Web of Science ve Scopus veri tabanında, 2000-2020 tarihleri arasında “Information Technologies and Accounting”, “Accounting Audit and Technology”, “Digital Accounting Education” başlığıyla, arama kayıtları elde edilmiştir. Web of Science’da SSCI (Social Science Citation Index), Emerging Sources’da endekslenen dergiler kapsamında tarama yapılmıştır. Veri kaynağı olarak Web of Science ve Scopus’un kullanılmasının nedeni, bibliyometrik araştırmalarda kullanılan ortak veri kaynakları olup online ortamlardaki en önemli veri tabanlarından olmasıdır (Cobo vd., 2015).

İkinci adımda çalışmaların analiz için “VOSviewer (version 1.6.16)” bilimsel haritalama tekniği kullanılmış ve bulgular yorumlanmıştır. VOSviewer, bilimsel literatürün görselleştirilmesinde kullanılan; CiteSpace, Bibexcel, CopalRed, IN-SPIRE, CRExplorer, Network Workbench Tool, Science of Science Tool, VantagePoint ve SciMAT gibi en yaygın haritalama tekniklerinden biridir (Pradhan, 2016).

Çalışmanın üçüncü adımında TR Dizin ve Google School’da araştırmanın konusunu oluşturan yerli literatür sonuçları elde edilmiş ve bulgular değerlendirilmiştir.

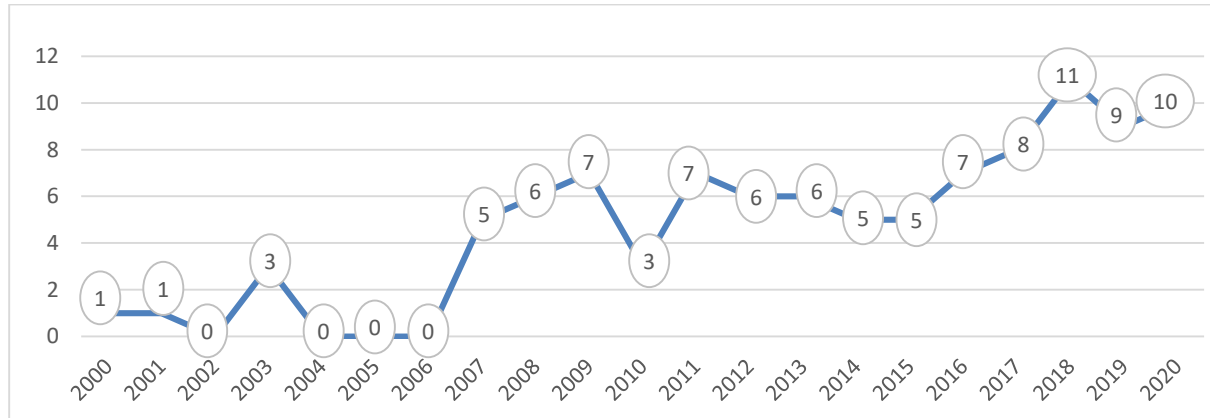
3.1. Muhasebe Mesleğinin Geleceğine Yönelik Web of Science Veri Tabanında Yayımlanan Çalışmalar

Teknolojik gelişmeler odağında muhasebenin geleceğine ilişkin Web of Science veri tabanında 2000-2020 yıllarında 34 ülkenin 87 yayınına ulaşılmıştır. Yayınlar tek tek incelenmiş ve çalışma konusunu tam karşılayan yayınlar veri kümesine dahil edilmiştir.

3.1.1. Web of Science veri tabanında yayımlanan yayınların yıllara göre dağılımı

Çalışmada, konu kapsamında 2000 ve 2001 yıllarında bir yayına (%1), 2003 yılında üç yayına (%3) ulaşılmıştır. 2002, 2004, 2005 ve 2006 yıllarında ise bir yayına erişilmemiştir. Şekil 1’de izlenebildiği gibi 2007 yılından itibaren artış gösteren yayın yüzdesi 2018 yılında 10 yayın ile % 11’dir.

Şekil 1: 2000-2020 Yılları arasında Web of Science Veri Tabanında Yayımlanan Yayınların Yüzde Dağılımı ve Büyüme Eğilimi



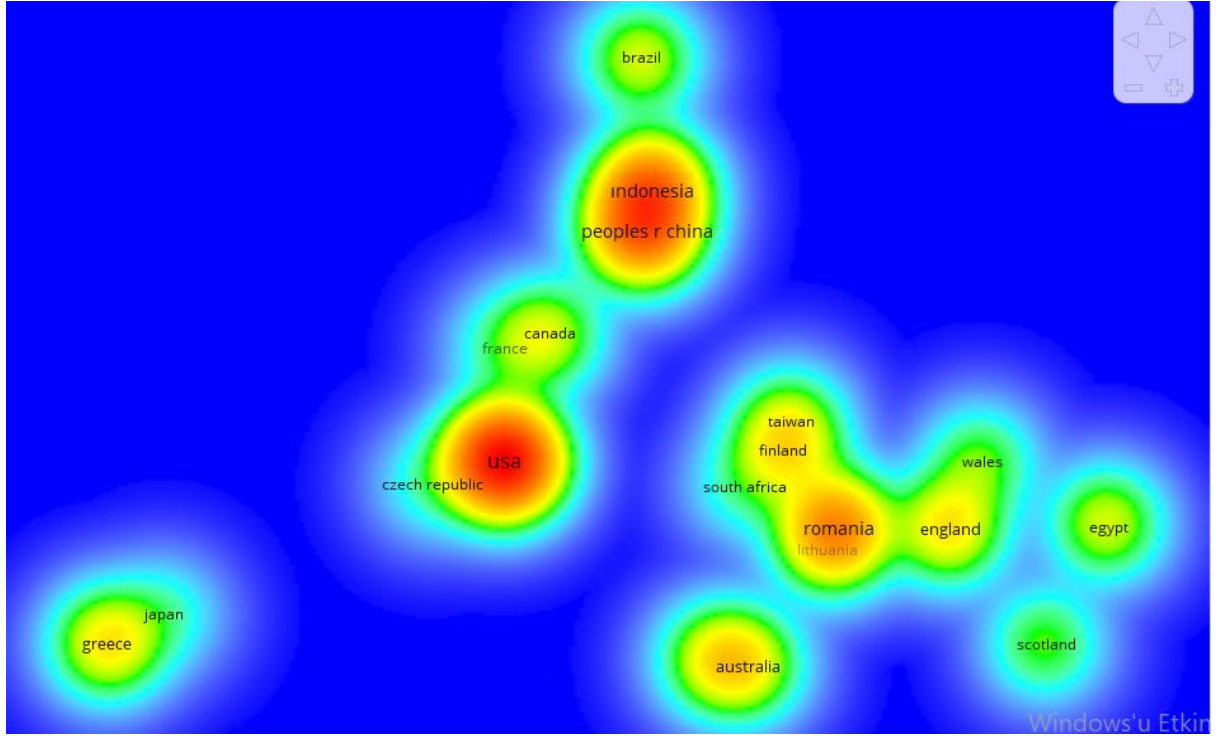
3.1.2. Web of Science veri tabanında yayımlanan yayınların ülkelere göre dağılımı

Tablo 1’de de görüldüğü gibi, teknolojik gelişmeler odağında muhasebe literatürüne en fazla katkı sağlayan ülke 15 yayın (%17) ile Amerika Birleşik Devletleri (ABD) olmuştur. ABD’yi Romanya (%8), Endonezya (%8), Çin (%7) takip etmektedir. 17 ülke tek bir yayın ile %1’lik bir düzeyde katkı sağlarken Türkiye menşeli bir yayına rastlanılmamıştır.

Tablo 1: 2000-2020 Yılları arasında Yayımlanan Yayınların Ülkelere Göre Dağılımı

Ülke	Yayın	Yüzde	Ülke	Yayın	Yüzde
ABD	15	17	Kolombiya	1	1
Romanya	7	8	Hırvatistan	1	1
Endonezya	7	8	Çek Cumhuriyeti	1	1
Çin	6	7	Danimarka	1	1
Avustralya	5	6	Fransa	1	1
İngiltere	5	6	Almanya	1	1
Kanada	4	5	Japonya	1	1
İtalya	3	3	Litvanya	1	1
Brezilya	2	2	Lüksemburg	1	1
Yunanistan	2	2	Hollanda	1	1
Mısır	2	2	Yeni Zelanda	1	1
Finlandiya	2	2	Portekiz	1	1
İskoçya	2	2	Güney Afrika	1	1

Şekil 3: 2000-2020 Yılları arasında Web of Science Veri Tabanında Yayınlanan Yayınların Ülkelere Göre Dağılımlarının Yoğunluk Haritası



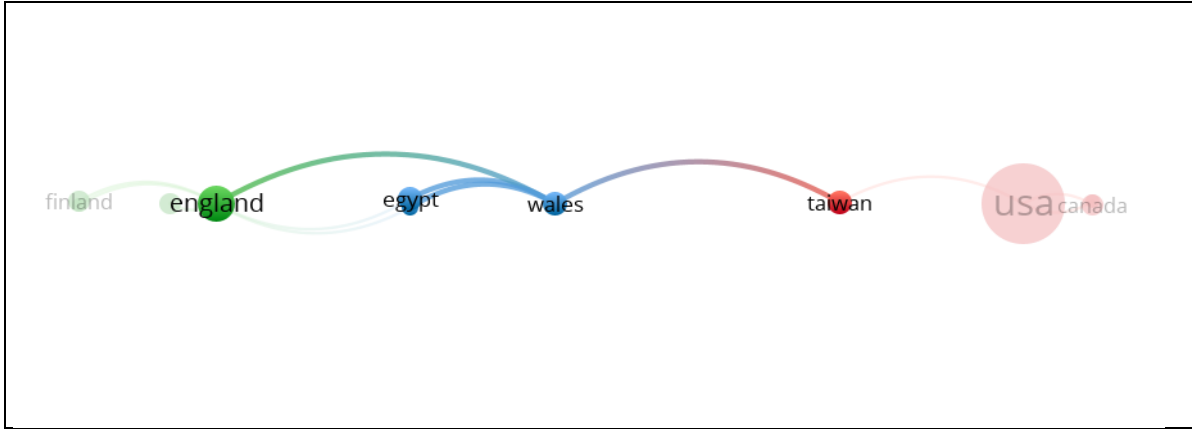
3.1.3. Web of Science veri tabanında yayınlanan yayınlarda ülkelerin aldıkları atıf (citation) verilerinin dağılımı

Atıf analizi, bibliyometrinin önemli alanıdır (Kurutkan & Orhan, 2018). Atıf sayısı bir yayının kalitesinin ve bağlı olduğu ülkenin alanla ilgili bilimsel ve teknolojik etkinliğinin göstergesidir. (Kıdak vd., 2017). Tablo 2’de 34 ülkenin çalışma konusunda ulaşılan 87 yayınına toplam 524 atıf yapılmıştır.

Tablo 2: 2000-2020 Yılları arasında Yayınlanan Yayınlarda Ülkelerin Aldıkları Atıf Verileri ve Yüzde Dağılımı

Ülke	Atıflar	Yüzde (%)	Ülke	Atıflar	Yüzde (%)
ABD	155	29	İran	8	2
Finlandiya	49	10	Mısır	8	2
İngiltere	34	6	Arap Emirlikleri	7	1
Tayvan	27	5	Çin	6	1
Avustralya	23	4	Endonezya	6	1
Kanada	23	4	Hollanda	6	1
Yeni Zelanda	21	4	Romanya	5	1
Danimarka	20	4	Venezuela	5	1
İspanya	20	4	Brezilya	0	0
İtalya	18	3	Hırvatistan	0	0
Yunanistan	17	3	Çek Cumhuriyeti	0	0
Lüksemburg	15	3	Fransa	0	0
Güney Kore	15	3	Almanya	0	0
Galler	10	2	Japonya	0	0
Kolombiya	9	2	Portekiz	0	0
Litvanya	9	2	Güney Afrika	0	0
İskoçya	8	2	Ukrayna	0	0
Toplam				524	100

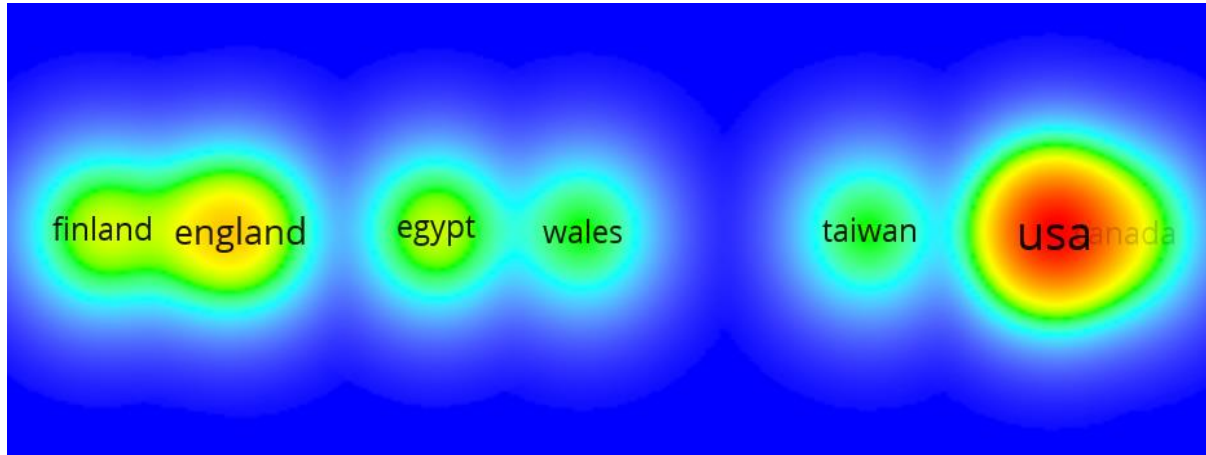
şekil 4: 2000-2020 Yılları arasında Web of Science Veri Tabanında Yayınlanan Yayınların lkeler Arasındaki Atıf Haritası



Ülkelerin bibliyografik eşleştirme (Bibliographic Coupling) verilerine dayalı haritalama görseli şekil 4’de yer almaktadır. Bibliyografik eşleştirme iki farklı kaynağın aynı kaynağa atıfta bulunması olarak ifade edilmekte ve atıf analizlerinde kullanılmaktadır (Milfont, 2013). ABD, Tablo 2’de en fazla atıf alan (%29) lke olarak şekil 4’de de en büyük yuvarlak daire olarak haritalanmıştır. Ülkelerin birbirleriyle atıf ilişkisinde ABD ile Kanada arasında çok fazla atıf beslemesi olduğu dikkat çekmektedir. Atıf ilişkisinin olduğu ülkeler aynı renkle boyandığı şekil 4’de, İngiltere İskoçya ve Finlandiya arasında daha fazla atıf yapılmış olduğu görülmektedir. Yine Galler ile öncelikle Mısır, Tayvan ve İngiltere arasında güçlü bir atıf varlığı göze çarpmaktadır.

Ülkelerin birbirlerinin yayınlarına yaptıkları atıfların yoğunluk haritası da şekil 5 ‘de verilmiştir.

şekil 5: 2000-2020 Yılları arasında Web of Science Veri Tabanında Yayınlanan Yayınların lkeler Arasındaki Yoğunluk Haritası



Amerika Birleşik Devletlerinin en fazla Kanada’dan atıf aldığı daha net olarak görülmektedir. Yoğunluk haritası incelendiğinde İngiltere’de yayınlanan makalelere en fazla Finlandiya’dan atıf yapıldığı, Finlandiya’nın da İngiltere’den atıf aldığı anlaşılmaktadır.

3.1.4. Atıf alan yazarların (cited authours) haritalanması

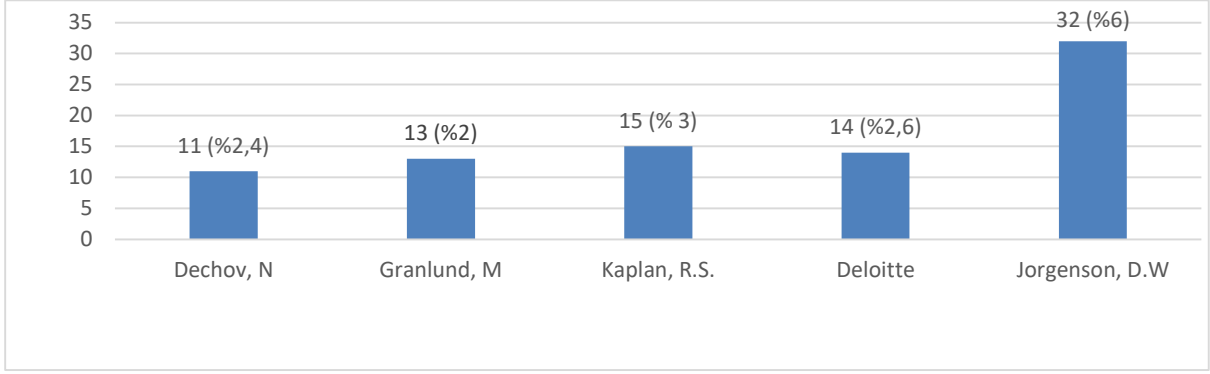
Atıf alan yazarlara ait görsel yoğunluk haritası şekil 6’da gösterilmektedir. Yoğunluk haritası oluşturulurken her bir yazar için atıf sayısı eşik değeri “10” olarak seçilmiştir. Daire büyüklüklerinin yazarlara ait yayın sayısını gösterdiği dikkate alındığında en fazla atıf alan yazarların Kaplan, Jorgenson, Deloitte, Banker, O’leary olduğu izlenmektedir.

Şekil 6: Atıf Alan Yazarların Haritalaması



Dijital muhasebenin geleceğine yönelik en fazla katkı sağlayan yazarları ve aldıkları atıfları belirlemeye ilişkin yapılan analizden elde edilen sonuçlar Şekil 7’de sunulmaktadır. En fazla atıf alan yazarları belirlemeye yönelik analizde Jorgenson D.W. %6 oranında atıfla ilk sıraya yerleşmiştir. Kaplan R.S. %3, Deloitte %2,6 oranında atıf yüzdesine sahiptir.

Şekil 7: Literatüre En Fazla Katkı Sağlayan Yazarlar ve Aldıkları Atıflar



3.1.5. Web of Science veri tabanında yayınlanan yayınlarda atıf alan üniversiteler ve bağlı oldukları ülkeler

Web of Science veri tabanında yapılan çalışmada, 2000-2020 yılları arasında 34 ülkenin çalışma konusunda ulaşılan 87 yayınına toplam 524 atıf yapılmıştır. Bu atıfların %29'u (155 atıf) ABD’ de yayınlanan çalışmalara aittir. Tablo 3’de ABD’de yayınlarına en fazla atıf alan üniversitelerin Arkansas Üniversitesi ve Cent Florida Üniversitesi %4,9 (26 atıf), Michigan State Üniversitesi ve Delaware Üniversitesi, %4,7 (25 atıf) olduğu görülmektedir. Finlandiya üniversitelerinden Aalto Üniversitesi ve Turku Üniversitesi %6 (29 atıf) ile en fazla atıf alan üniversitelerdir.

Tablo 3: 2000-2020 Yılları arasında Yayınlanan Yayınlarda Atıf Alan Üniversiteler ve Bağlı Oldukları Ülkeler

Yayın Yapan	Atıf	Yüzde (%)
Aalto Üniversitesi-Finlandiya	29	6
Turku Üniversitesi-Finlandiya	29	6
Natl Taiwan Üniversitesi-Tayvan	27	5,1
Arkansas Üniversitesi-ABD	26	4,9
Cent Florida Üniversitesi-ABD	26	4,9
Michigan State Üniversitesi-ABD	25	4,7
Delaware Üniversitesi-ABD	25	4,7
Missouri Üniversitesi-Columbia	25	4,7
Diğer Üniversiteler	312	59
Toplam	524	100

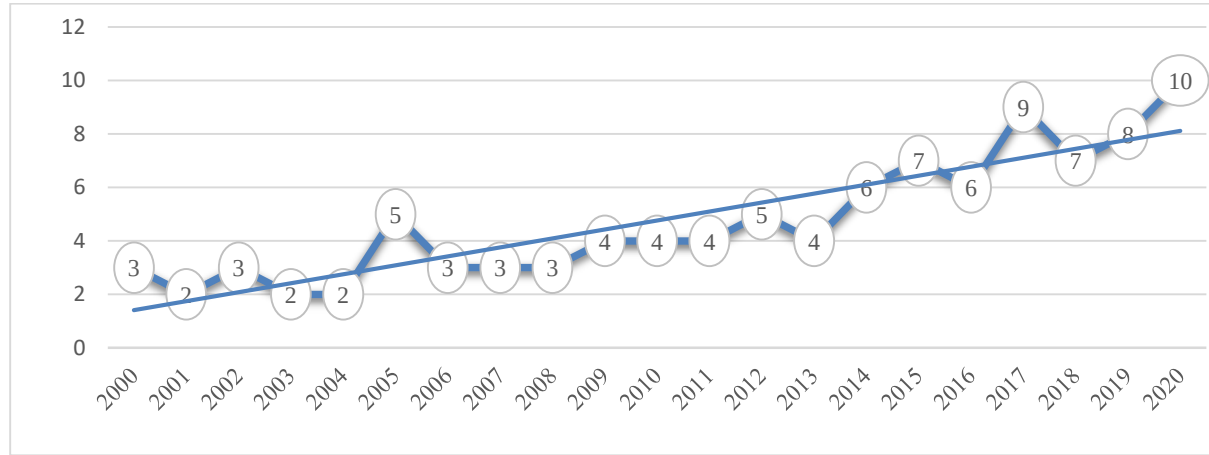
3.2. Muhasebe Mesleğinin Geleceğine Yönelik Scopus Veri Tabanında Yayınlanan Çalışmalar

Scopus veri tabanında, muhasebe mesleğinin geleceğine yönelik yapılan araştırmada, 32 ülkenin 154 yayınına ulaşılmıştır. Yayınlar tek tek incelenmiş ve çalışma konusunu tam karşılayan yayınlar veri kümesine dahil edilmiştir.

3.2.1. Scopus veri tabanında yayınlanan yayınların yıllara göre yüzde dağılımı

Özellikle son yıllarda konu kapsamında çalışma yüzdesinin arttığı gözlemlenmektedir (Şekil 8). 2000- 2013 yılları arasında %3-%4 genelinde çalışmaya rastlanırken 2014 yılı itibariyle yükselme trendi izlenmektedir. Toplam yayınların %8'i 2019 yılında, %10'u ise 2020 yılında yapılmıştır.

Şekil 8: 2000-2020 Yılları arasında Scopus Veri Tabanında Yayınlanan Yayınların Yüzde Dağılımı ve Büyüme Eğilimi



3.2.2. Scopus veri tabanında yayınlanan yayınların ülkelere göre dağılımı

Teknolojik gelişmeler odağında muhasebe literatürüne en fazla katkı sağlayan ülke 20 yayın ve %13 oran ile Amerika Birleşik Devletleri olmuştur (Tablo 3). ABD'yi 14 yayınlı (%9) Birleşik Krallık, 13 yayınlı (%8) Endonezya, 12 yayınlı (%8) Avustralya ve Malezya takip etmektedir. 14 ülke tek bir yayın ile %1'lik bir düzeyde katkı sağlarken konuyla ilgili Türkiye menşeli bir yayına rastlanılmamıştır.

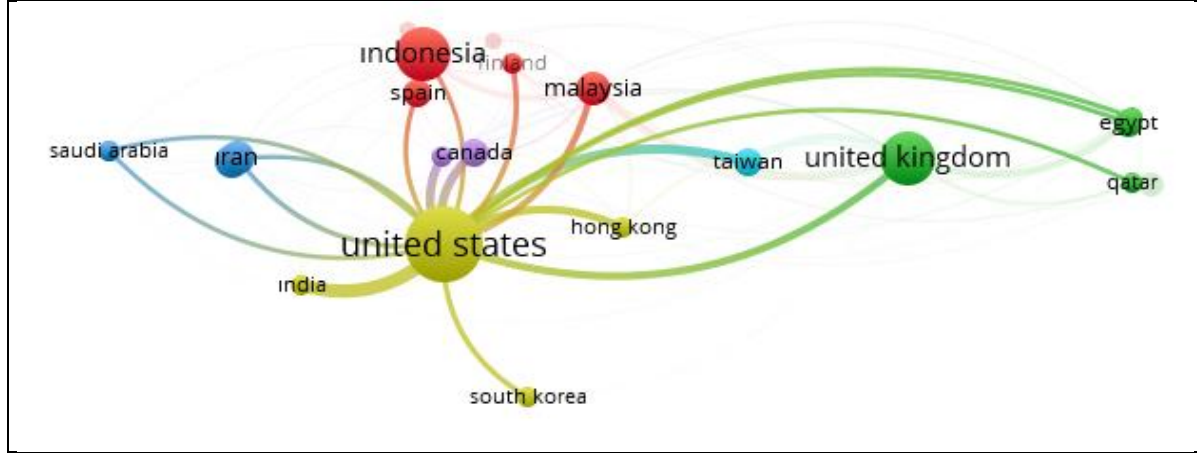
Tablo 4: 2000-2020 Yılları arasında Yayınlanan Yayınların Ülkelere Göre Dağılımı

Ülke	Yayın	Yüzde	Ülke	Yayın	Yüzde
ABD	20	13	Singapur	2	1
Birleşik Krallık	14	9	Hırvatistan	2	1
Endonezya	13	8	Finlandiya	1	1
Avustralya	12	8	Tayland	1	1
Malezya	12	8	Litvanya	1	1
Kanada	11	7	Meksika	1	1
Yeni Zelanda	10	6	Lüksemburg	1	1
HongKong	10	6	Katar	1	1
Çin	8	5	Brezilya	1	1
Mısır	8	5	Hindistan	1	1
İran	6	4	Suudi Arabistan	1	1
Tayvan	3	2	Güney Kore	1	1
Ukrayna	3	2	Sudan	1	1
İspanya	2	1	Yunanistan	1	1
Ürdün	2	1	Birleşik Arap Emirlikleri	1	1
Rusya	2	1	Portekiz	1	1
Toplam				154	100

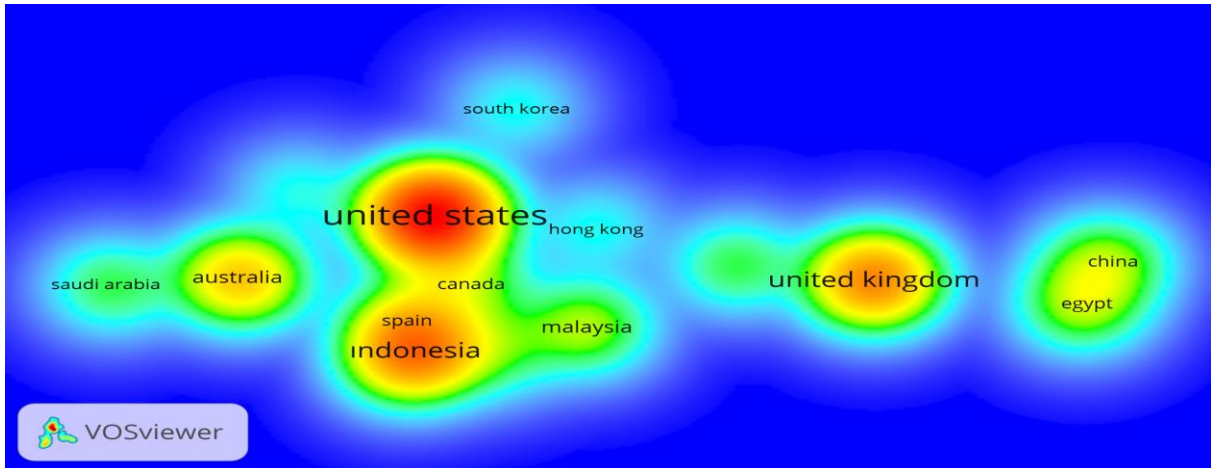
Konu kapsamında ülkelerin bilimsel yayınlarının bibliyometrik ağ haritası Şekil 9' da verilmiştir. Ağ haritası oluşturulurken bir ülkeye ait minimum yayın sayısı "1" ve bir ülkenin aldığı minimum atıf sayısı "0" olacak şekilde eşik değerler belirlenmiştir. Eşik değeri karşılayan 32 ülkenin her birinin diğer ülkelerle olan bibliyografik eşleştirme bağlantılarının gücü hesaplanmış ve bağlantı

gücü en yüksek olan ülkeler seçilerek harita oluşturulmuştur. Şekil 9’da dairelerin büyüklüğü, konu kapsamında yayın azlığını ve çokluğunu gösterirken aynı renge sahip daireler ülkeler arasında ortak çalışmaların varlığını temsil etmektedir. Buna göre en büyük daireyi temsil eden ABD, en çok yayının ve yazarın olduğu ülke konumundadır. Ağ haritasındaki karmaşık yapı renklendirmeyle açıklanmaktadır. Aynı renkli ağlar ve dairelerin yakınlığı, ülkeler arasında yayınların içeriğinin benzerliğini göstermektedir (Perianes vd., 2016). ABD ile Hong Kong, Güney Kore, Hindistan arasında, Birleşik Krallık ile Mısır, Çin, Katar ve Tayvan arasında benzer şekilde Endonezya ile Malezya, Finlandiya, İspanya arasında, etki düzeyi daha fazladır. Konuyla ilgili çalışmalarının etki düzeyi az olan ülkeler ağ haritasında seçilememektedir.

Şekil 9: 2000-2020 Yılları arasında Scopus Veri Tabanında Yayınlanan Yayınların Ülkelere Göre Dağılımlarının Bibliyometrik Ağ Analizi



Şekil 10: 2000-2020 Yılları arasında Scopus Veri Tabanında Yayınlanan Yayınların Ülkelere Göre Dağılımlarının Yoğunluk Haritası



Ülkeler arası yayın etkileşiminin yoğunluk haritası Şekil 10’da gösterilmiştir. Kırmızı renk yoğunluğu, konuya katkısı en fazla olan ve diğer ülkeleri en fazla etkileyen ülkeleri göstermektedir. Bu durumda; ABD, Birleşik Krallık ve Endonezya, yayınları en çok tercih edilen ülkelerdir. Yeşil renk yoğunluğu içindeki ülkeler özellikle bu ülkelerin yayınlarından etkilenmektedir.

3.2.3. Scopus veri tabanında yayınlanan yayınlarda ülkelerin aldıkları atıf (citation) verilerinin dağılımı

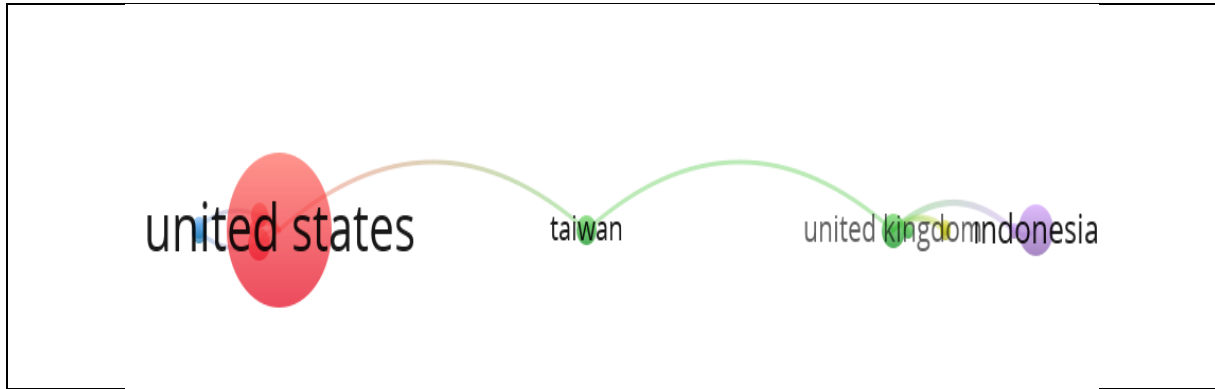
Bibliyografik eşleştirmeye (Bibliographic Coupling) dayalı ülkelerin aldıkları atıf sayısı ve yüzde dağılımının, VOSviewer programından elde edilen verileri Tablo 5’de yer almaktadır. 32 ülkenin toplam 154 yayınına 1.256 atıf yapılmıştır. En çok atıf alan ülke 751 (% 60) atıf ile ABD’dir. Birleşik Krallık ile Endonezya’nın yayın sayısı (14 ve 13) çok yakın olmakla beraber Endonezya’nın

çok daha fazla atıf aldığı (84 atıf, %7) dikkat çekmektedir. Tablo 5’de yayınları hiç atıf almayan ülkelerde verilmiştir.

Tablo 5: 2000-2020 Yılları arasında Yayınlanan Yayınların Ülkelerin Aldıkları Atıf (Citation) Verileri ve Yüzde Dağılımı

Ülke	Atıflar	Yüzde	Ülke	Atıflar	Yüzde
ABD	751	60	Kanada	17	1,3
Endonezya	84	7	Güney Kore	16	1,3
Finlandiya	74	6	Yeni Zelanda	15	1,2
Birleşik Krallık	37	3	Yunanistan	13	1
Hong Kong	35	3	Lüksemburg	13	1
Çin	35	3	Katar	8	0,7
Avustralya	30	2,2	Mısır	7	0,5
Tayvan	29	2	Birleşik Arap Emirlikleri	6	0,4
Singapur	21	1,6	Malezya	5	0,3
Hindistan	21	1,6	Tayland	1	0,08
İspanya	20	1,5	Meksika	1	0,08
Hırvatistan	17	1,3	İran - Ürdün - Rusya-Ukrayna-Brezilya- Litvanya-Suudi Arabistan-Sudan-Portekiz	0	0
Toplam				1.256	100

Şekil 11: 2000-2020 Yılları arasında Scopus Veri Tabanında Yayınlanan Yayınların Ülkeler Arasındaki Atıf Haritası



Ülkelerin birbirlerinin yayınlarına yaptıkları atıf haritası Şekil 11’de yer almaktadır. Ağ haritasından da izlenebildiği gibi, diğer ülkelere en fazla kaynaklık eden ülke ABD’nin yayınlarıdır. Daha sonra Endonezya’nın ve Birleşik Krallık’ın yayınlarının etkileri açıkça dikkat çekmektedir.

Şekil 12: 2000-2020 Yılları arasında Scopus Veri Tabanında Yayınlanan Yayınların Ülkeler Arasındaki Yoğunluk Haritası

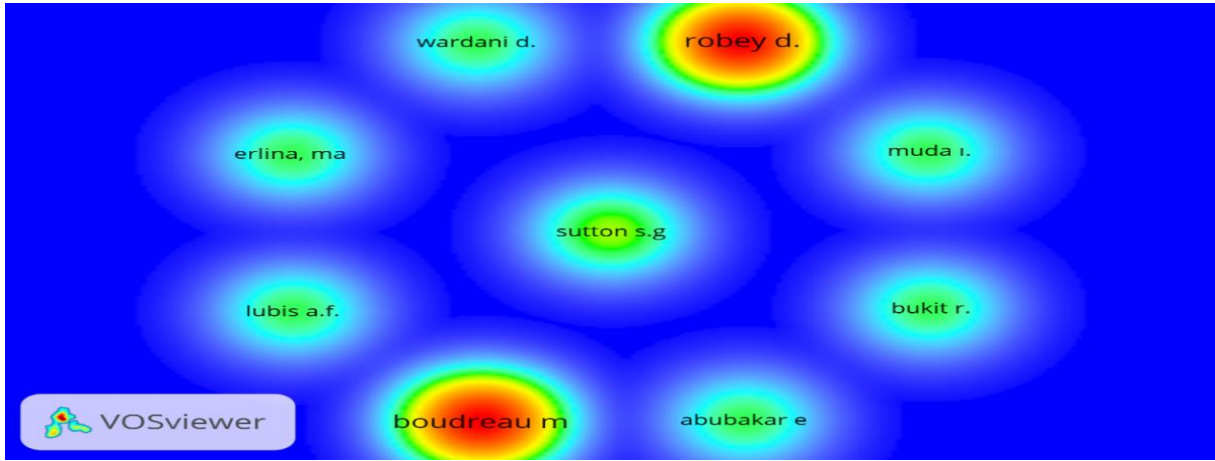


Ülkelerin bibliyografik eşleştirme verilerine göre aldıkları atıfların yoğunluk haritası Şekil 12 görseli üzerinde görülmektedir. Muhasebenin teknoloji ile bütünleşmesini konu alan çalışmalara yapılan atıfların yoğunlaştığı kümeleri; ABD, Endonezya, Birleşik Krallık ve Tayvan oluşturmaktadır.

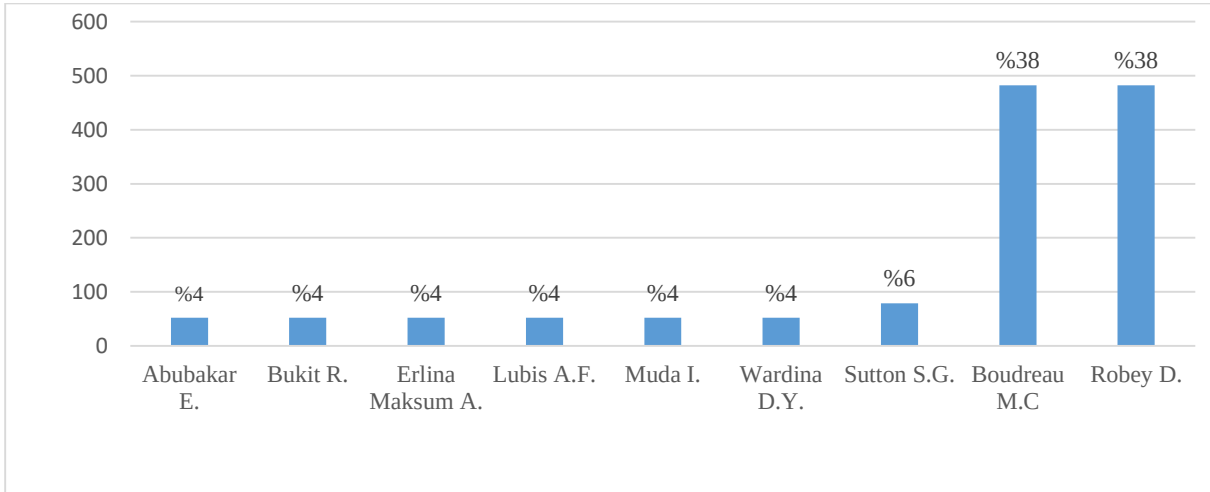
3.2.4. Alıntı yapılan yazarların (cited authours) haritalanması

VOSviewer programında atıf alan yazarlar ve aldıkları atıflara göre görsel yoğunluk haritası Şekil 13’de verilmiştir. Yoğunluk haritası oluşturulurken her bir yazar için atıf sayısı eşik değeri “50” olarak seçilmiştir. Daire büyüklüklerinin yazarlara ait yayın sayısını gösterdiği dikkate alındığında en fazla atıf alan yazarlar sadece tek bir çalışmalarına 482 atıf alan Boudreau M. C. ve Robey D.’dir. İki yayınına toplamda 79 atıf alan yazar Sutton S. G.’dir. Diğer yazarlar ise, bir çalışmalarına 52 atıf almışlardır. Yoğunluk haritasına dayanarak Şekil 14 düzenlenmiştir.

Şekil 13: Alıntı Yapılan Yazarların Haritalaması



Şekil 14: Literatüre En Fazla Katkı Sağlayan Yazarlar ve Aldıkları Atıflar



3.2.5. Scopus veri tabanında yayınlanan yayınlarda atıf alan üniversiteler ve bağlı oldukları ülkeler

Scopus veri tabanında yapılan araştırmada, 32 ülkenin çalışma konusunda ulaşılan 154 yayınına toplam 1.256 atıf yapılmıştır (Tablo 6). Bu atıfların %38’i (482 atıf) ABD’ de yayınlanan “Georgia State Üniversitesi”nin çalışmalara aittir. Endonezya’da Sumatera Utarak Üniversitesi atıfların %4’ünü (52 atıf) almıştır.

Tablo 6: 2000-2020 Yılları arasında Yayınlanan Yayınlarda Atıf Alan Üniversiteler ve Bağlı Oldukları Ülkeler

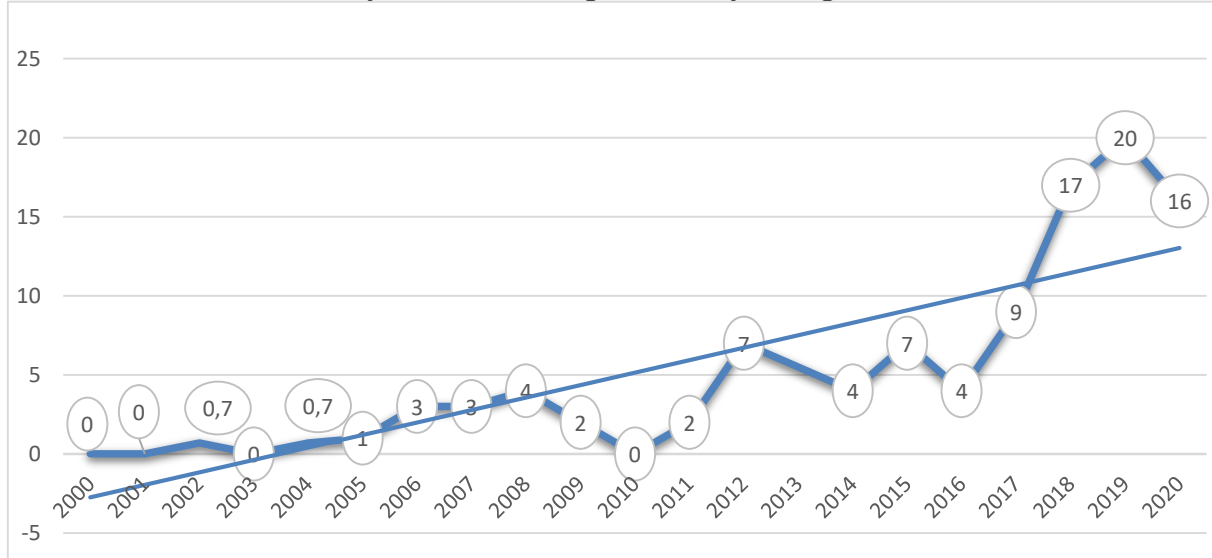
Yayın Yapan Üniversiteler ve Aldıkları Atıflar	Atıf	Yüzde (%)	Yayın Yapan Üniversiteler ve Aldıkları Atıflar	Atıf	Yüzde (%)
Georgia State Üniversitesi-ABD	482	38	Central florida Üniversitesi-ABD	30	2
Sumatera Utarak Üniv-Endonezya	52	4	Boston Üniversitesi-ABD	26	2
Texas Tech Üniversitesi-ABD	49	4	Hofstra Üniversitesi-ABD	26	2
Aalto Üniversitesi -Finlandiya	37	3	New York Üniversitesi-ABD	26	2
Turku Üniversitesi-Finlandiya	37	3	Northeastern Üniversitesi-ABD	26	2
California State Üniversitesi-ABD	35	3	Suffolk Üniversitesi-ABD	26	2
Chinese Üniversitesi-Hong Kong	35	3	The State Islamic Institute-Endonezya	25	2
San Jose State Üniversitesi-ABD	35	3	Diğer üniversiteler	309	25
Toplam				1.256	100

3.3. Muhasebe Mesleğinin Geleceğine Yönelik TR Dizin ve Google School Veri Tabanında Yayınlanan Çalışmalar

Çalışmanın bu bölümünde, dijitalleşen muhasebe biliminin Türkiye’deki gelişim seyrinin izini sürmek amacıyla, 2000-2020 yılları arasında yapılan ve TR dizin ve Google School veri tabanında taranan yayınlar araştırma kapsamına alınmıştır. Mükerrerliği önlemek amacıyla yayınlar tek, tek incelenmiş ve teknolojik gelişmeler boyutunda *muhasebe mesleği, eğitimi, denetim mesleği* karşılığını tam olarak veren yayınlar çalışma kapsamına alınmıştır.

3.3.1. TR Dizin ve Google School veri tabanında yayınlanan yayınların yıllara göre yüzde dağılımı

Türkiye’de muhasebe mesleğinin geleceğine teknolojik gelişmelerin etkisi penceresinden bakıldığında, muhasebe literatürüne 50 dergide 132 yayın ve 8 Kongre olmak üzere toplam 140 bilimsel yayın katkı sağlamıştır. Konu kapsamında 2002 ve 2004 yıllarında %0,7 yayına (1 yayın) 2000, 2001, 2003 ve 2010 yıllarında ise bir yayına ulaşılmamıştır. Şekil 15’de izlenebildiği gibi 2012 yılından itibaren artış gösteren yayın yüzdesi 2018 yılında %17 ‘dir (24 yayın). 2019 yılında % 20 (28 yayın) 2020 yılında ise, %16’dır (23 yayın).

Şekil 15: 2000-2020 Yılları arasında TR Dizin ve Google School Veri Tabanında Yayınlanan Yayınların Yüzde Dağılımı ve Büyüme Eğilimi

3.3.2. TR Dizin ve Google School veri tabanında yayınlanan yayınların dergilere göre dağılımı

Muhasebe mesleğinin teknolojik gelişimine en fazla katkı sağlayan dergilerin başında %14 ile (20 yayın) “*Muhasebe ve Finansman*” dergisi gelmektedir. “*Muhasebe Bilim Dünyası*” dergisi %9 (12 yayın), “*Muhasebe ve Vergi Uygulamaları*” dergisi ise %7 ile (10 yayın) en fazla katkı sağlayan dergilerdir. 28 dergi tek bir yayın ile konu kapsamında katkı sağlamıştır (Tablo 7).

Tablo 7: 2000-2020 Yılları arasında Yayınlanan Yayınların Dergilere Göre Dağılımı

Yayın Yapan Dergiler	Yayın Sayısı	Yüzde (%)	Yayın Yapan Dergiler	Yayın Sayısı	Yüzde (%)
Muhasebe ve Finansman Dergisi	20	14	Enderun Dergisi	1	0,7
Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi	12	9	Erciyes Üniversitesi İİBF Dergisi	1	0,7
Muhasebe ve Vergi Uygulamaları Dergisi	10	7	Fırat Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi	1	0,7
Muhasebe ve Denetime Bakış	9	6,4	İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler D.	1	0,7
Mali Çözüm	6	4,3	"İş, Güç" Endüstri İlişkileri ve İnsan Kaynakları D.	1	0,7
Turkish Studies-Social Sciences	6	4,3	Kara Harp Okulu Bilim Dergisi	1	0,7
Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi	4	3	Karadeniz Teknik Üniv. Sos. Bil. Enst. SBD	1	0,7
Selçuk Üniversitesi İİBF Sosyal ve Ekonomik Araş. Dergisi	4	3	Manas Sosyal Araştırmalar Dergisi	1	0,7
Vergi Sorunları Dergisi	4	3	Marmara Üniversitesi Öneri Dergisi	1	0,7
Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi	3	2,1	Niğde Üniversitesi İİBF D.	1	0,7
Avrasya Sosyal ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi	3	2,1	Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi	1	0,7
Avrasya Uluslararası Araştırmalar dergisi	3	2,1	Ömer Halisdemir Üniv. İİBF D.	1	0,7
Ahi Evran Üniversitesi Kırşehir Eğitim Fakültesi Dergisi	2	1,4	Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi	1	0,7
Akademik Sosyal Araştırmalar Dergisi	2	1,4	Selçuk Üniversitesi Karaman İİBF D.	1	0,7
Akdeniz İİBF Dergisi	2	1,4	Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler MYO D.	1	0,7
Anemon Muş Alparslan Üniversitesi Sosyal Bilimler D.	2	1,4	TISK Akademi	1	0,7
Avrasya Sosyal ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi	2	1,4	Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi	1	0,7
Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi	2	1,4	Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi	1	0,7
Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi	2	1,4	Uluslararası Toplum Araştırmaları Dergisi-I	1	0,7
Sayıştay Dergisi	2	1,4	Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi	1	0,7
Süleyman Demirel Üniversitesi İİBF Dergisi	2	1,4	Üçüncü Sektör Sosyal Ekonomi Dergisi	1	0,7
Vergi Raporu	2	1,4	Vergi Dünyası Dergisi	1	0,7
Bilgi Ekonomisi ve Yönetimi Dergisi	1	0,7	Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi	1	0,7
Çankırı Karatekin Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi	1	0,7	Yönetim ve Ekonomi: Celal Bayar Üniv. İİBF D.	1	0,7
ÇOMÜ Dergileri Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi	1	0,7	Kongreler	8	6
Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi	1	0,7			
Toplam				140	100

3.3.3. Bağlı olduğu üniversitelere göre yazarların dağılımı

Çalışma konusuna 255 akademisyen ve SMMM, YMM ve uzman olmak üzere 15 serbest çalışan ile toplamda 270 meslek mensubu katkı sağlamıştır. Tablo 8’de 270 yazarın bağlı olduğu 84 üniversite yer almaktadır.

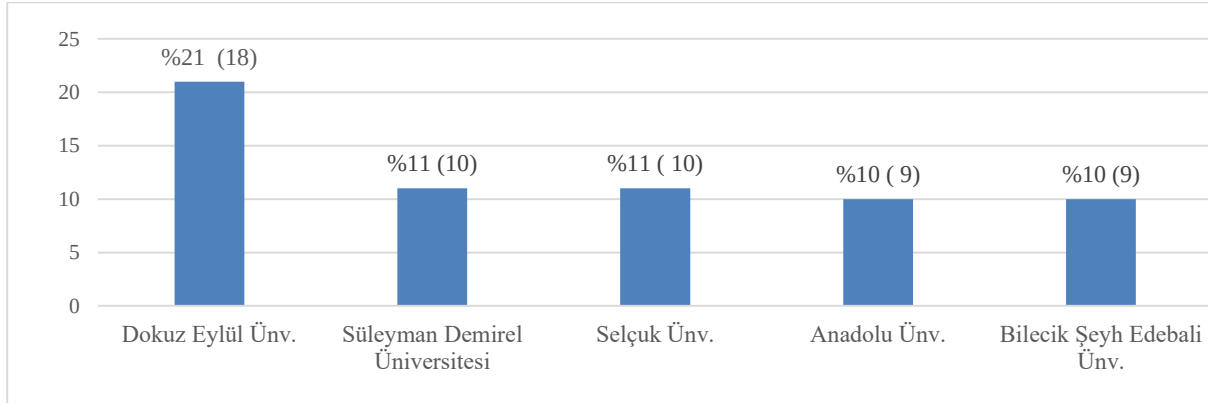
Tablo 8: Yazarların Bağlı Olduğu Üniversiteler

Yazarların Bağlı Oldukları Üniversiteler	Yazar Sayısı
Dokuz Eylül Üniversitesi	18
Süleyman Demirel Üniv.-Selçuk Üniv.	10
Anadolu Üniversitesi-Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi	9
İstanbul Aydın Üniversitesi	7
Bandırma Onyed Eylül Üniv.-İstanbul Ticaret Üniv.-Marmara Üniv.	6
İnönü Üniv.-Kafkas Üniv.-Necmettin Erbakan Üniv.-Yeditepe Üniv.-Ondokuz Mayıs Üniv.	5

Tablo 8 (Devamı): Yazarların Bağlı Olduğu Üniversiteler

Yazarların Bağlı Oldukları Üniversiteler	Yazar Sayısı
Celal Bayar Ünv.-Çanakkale Onsekiz Mart Ünv.-Düzce Ünv.-Eskişehir Osmangazi Ünv. Erzincan Binali Yıldırım Ünv.-Fatih Ünv.-Kayseri Ünv.-Kahramanmaraş Sütçü İmam Ünv. Pamukkale Ünv.-Sakarya Ünv.-Tokat Gaziosmanpaşa Ünv.	4
Abant İzzet Baysal Ünv.-Afyon Kocatepe Ünv.-Ahi Evran Ünv.-Ankara Ünv. Bursa Uludağ Ünv.-Fırat Ünv.-İzmir Katip Çelebi Ünv.-Karamanoğlu Mehmetbey Ünv. Muğla Sıtkı Koçman Ünv.- Milli Savunma Ünv. - Osmaniye Korkut Ata Ünv.-Trakya Ünv.	3
Akdeniz Ünv.- Alanya Alaaddin Keykubat Ünv.-Bartın Ünv.-Başkent Ünv. Burdur Mehmet Akif Ersoy Ünv.-Bitlis Eren Ünv.-Çukurova Ünv.-Giresun Ünv. Gaziosmanpaşa Ünv.- Gümüşhane Ünv.-İstanbul Bilgi Ünv.-İstanbul Medeniyet Ünv. İstanbul Ünv.-İzmir Demokrasi Ünv.-Kocaeli Ünv.-Karadeniz Teknik Ünv. Karabük Ünv.-Mustafa Kemal Ünv.-Munzur Ünv.-Ordu Ünv.-Yozgat Bozok Ünv.-Yalova Ünv.	2
Ağrı İbrahim Çeçen Ünv.- Amasya Ünv.- Bahçeşehir Ünv.- Balıkesir Ünv.-Bayburt Ünv. Dumlupınar Ünv.- Erzurum Teknik Ünv.- Erciyes Ünv.- Eastern Mediterranean Ünv. Gazi Ünv.-Gaziantep Ünv.- Hitit Ünv.-Harran Ünv.-Hatay Mustafa Kemal Ünv.-İzmir Bakırçay Ünv. Kastamonu Ünv.-Kilis 7 Aralık Ünv.-Kütahya Dumlupınar Ünv.-Kırıkkale Ünv. Mehmet Akif Ersoy Ünv.- Niğde Ömer Halisdemir Ünv.- Özyeğin Ünv. Sivas Cumhuriyet Ünv.-Siirt Ünv.- TOBB Ekonomi ve Teknoloji Ünv.	1
Uzman, YMM ve SMM	15
Toplam	270

Şekil 16’da yazarların bağlı oldukları ilk beş üniversite yer almaktadır. Muhasebenin teknolojik gelişim sürecine %21 (18 yazar) ile en fazla katkı sağlayan üniversite *Dokuz Eylül Üniversitesi*’dir. Süleyman Demirel üniversitesi ve Selçuk üniversitesi %11 (10 yazar), Anadolu ve Bilecek Şeyh Edebalı üniversitesi %10 (9 yazar) düzeyinde katkı sağlamıştır.

Şekil 16: Yazarların Bağlı Oldukları İlk Beş Üniversite

3.3.4. Yayınların yazar sayısı ve dağılımı

Yazarların yayın sayısına göre dağılımlarına yer verildiği bu bölümde, 140 yayının %28’i tek yazarlı çalışmadır (Tablo 9). Yayınların %53’ü iki yazarlı, %18’i üç yazarlı ve %0,14’ü dört yazarlı yayınlardır.

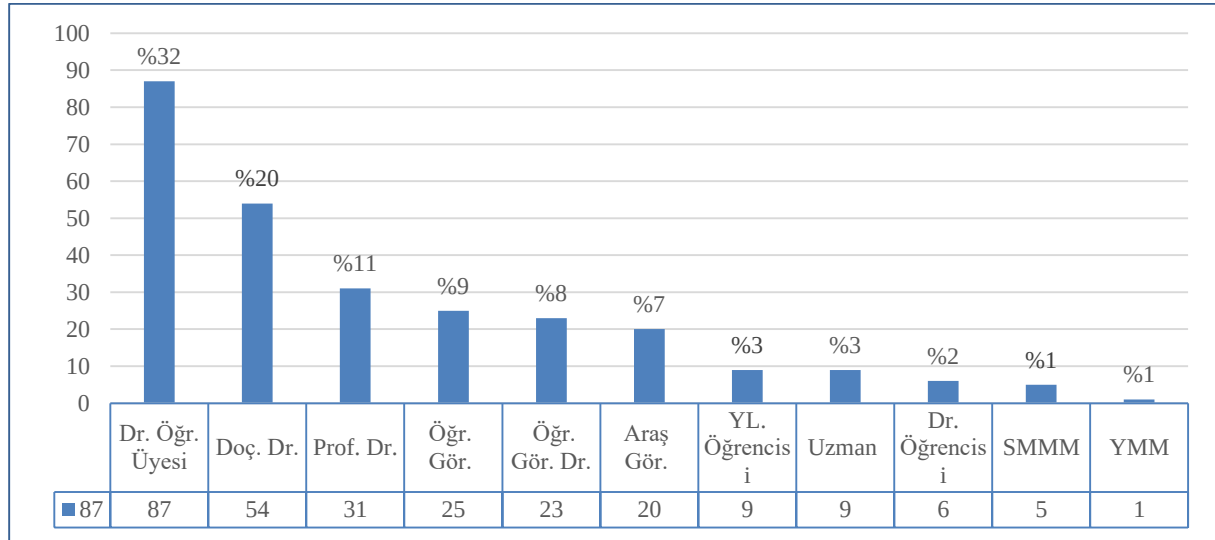
Tablo 9: Yayınların Yazar Sayısı ve Yüzde Dağılımı

Yayınlardaki Yazar Sayısı	Yayın Sayısı	Yüzde (%)
1	39	28
2	74	53
3	25	18
4	2	0,14
Toplam	140	100

3.3.5. Yazarların unvanlarına göre dağılımı

Şekil 17’i incelendiğinde literatüre en fazla katkısı olan yazarlar %32 ile (87 yayın) doktor öğretim üyeleridir. %20 ile (54 yayın) doçent unvanına sahip akademisyenler, %11 (31 yayın) ile de, profesör unvanına sahip akademisyenler sıralamada yerlerini almışlardır.

Şekil 17: Yazarların Unvanlarına Göre Dağılımı



4. SONUÇ

Teknolojideki dev adımlarla başlayan değişim rüzgarları muhasebe bilimini yeni donanımlarla yeni bir konuma taşımaya başlamıştır. Genç yüzyılının 20’li yaşları akıllı sistemler sayesinde, tek tuşla veri kalitesinin artırmasından verilerin raporlanmasına ve analizine kadar çok ciddi gelişmelere sahne olmaktadır. Muhasebe meslek mensupları artık farklı boyutlarda düşünme sürecine girmiştir.

Yapılan literatür taramasında, teknolojinin sürekli gelişimiyle muhasebe ve iş ortamının geleceği belirsizliğini koruduğu, manuel olarak yapılan hesapların hazırlanması gibi basit, yüksek düzeyde standartlaştırılmış insan faaliyetlerinin gerektirdiği iş yükünün ortadan kalkacağı ancak yeni iş yüklerinin de beraberinde geleceği, faaliyetlerin ise yönetim için daha şeffaflaşacağı görüşler arasındadır. Muhasebe meslek mensuplarının; bilgiyi elde etmesi ve yönetmesi, teknolojiye hakimiyeti, mega trendlerdeki gelişmeleri takip etmesi, geleceğin büyüünün heyecanı içinde değişim potansiyeline entegre olması beklenmektedir.

Çalışmada 2000-2020 yılları arasında *Web of Science*’da yer alan ve “Social Science Citation Index” ve “Emerging Sources”da endekslenen dergilerde, Scopus’da, ve yerli yayınların izini sürmek içinde TR dizin ve Google School’da yayınlanan makaleler kapsamında bibliyometrik analiz yapılmıştır. Elde edilen veriler bibliyometrik analiz yazılımı Vosviewer haritalama tekniğiyle görselleştirilmiştir. Çalışma ile araştırmacılar için sistematik bir bilgi haritası sağlamak amaçlanmıştır.

Web of Science’da 34 ülkenin 87 yayınına ulaşılmıştır. Yayınların ülkelere göre dağılımının bibliyometrik analizinde %17 ile en fazla yayını olan ülke ABD’dir. Yayınlarına en fazla atıf alan ülke %29 pay ile yine ABD’dir. En fazla yayını olan üniversiteler ise her ikisinde de 29 yayın ve %6’lık pay ile Finlandiya’da Aalto ve Turku Üniversiteleridir. ABD’de Arkansas üniversitesi 26 yayın ile %4,9 paya sahiptir.

Scopus veri tabanında 32 ülkenin 154 yayınına ulaşılmıştır. ABD 20 yayın ve %13 ile birinci sıradadır. Yayınlarına en fazla atıf alan ülke 751 atıf ve %60 pay ile ABD’dir. En fazla yayını olan üniversiteler ise 482 atıf ve %38 pay ile ABD’de Georgia State Üniversitesidir.

Her iki veri tabanına göre, yayınların ülkelere göre dağılımının bibliyometrik analizinde ilk ona giren ülkeler ABD, İngiltere, Kanada, Endonezya, Avustralya, Çin’dir. En fazla atıf alan ilk on ülke; ABD, Finlandiya, İngiltere, Kanada, Tayvan, Avustralya’dır. Yayınlanan çalışmalarda en fazla atıf alan üniversiteler ise Finlandiya’da Turku Üniversitesi ve Aalto Üniversitesi’dir. Veri tabanlarında yayınlanan yayınlar arasında Türkiye kaynaklı bir yayına rastlanılmamıştır.

Türkiye’de Muhasebe mesleğinin dijital geleceğini konu alan çalışmalara ulaşabilmek için TR dizin ve Google School veri tabanı taranmıştır. Konu kapsamında yapılan çalışmada toplam 50 dergide 132 makale ile 8 kongrenin katkı sağladığı tespit edilmiştir. En fazla çalışma 2019 yılında % 20 pay ile 28 yayındır. 2020 yılında ise, yayın sayısı %16 pay ile 23 yayındır.

Çalışmada, ivme kazanan teknolojik gelişmelerin muhasebe bilimine ve uygulamalarına getirdiği gelişmeleri konu edinen çalışmaların bibliyometrik analiz yapılmayıyla akademisyenlere geleceğe yönelik eğilimler hakkında ngrde bulunabilmeleri için sistematik bir harita sunulmuştur.

Etik Beyan: Bu alışmada “Etik Kurul” izini alınmasını gerektiren bir yöntem kullanılmamıştır.

Ethics Statement: In this study, no method requiring the permission of the “Ethics Committee” was used.

KAYNAKÇA

- Burritt, R., & Christ, K. (2016). Industry 4.0 and environmental accounting: A new revolution?. *Asian Journal of Sustainability and Social Responsibility*, 1, 23-38. <https://doi.org/10.1186/s41180-016-0007-y>
- Cobo, M. J., López-Herrera, A. G., & Herrera-Viedma, E. (2015). A relational database model for science mapping analysis. *Acta Polytechnica Hungarica*, 12(6), 43-62. http://acta.uni-obuda.hu/Cobo_Lopez-Herrera_Herrera-Viedma_62.pdf
- Eck, N. J. V., & Waltman, L. (2020). *VOSviewer manual*. <https://www.vosviewer.com>
- Ford, M. (2009). *The lights in the tunnel: Automation, accelerating technology and the economy of the future*. Acculant Publishing.
- Frey, Y. C. B., & Osborne, M. A. (2013). The future of employment: How susceptible are jobs to computerisation?. *Oxford Martin Programme on Technology and Employment Working Paper*, September (17), 1-77. <https://www.oxfordmartin.ox.ac.uk/downloads/academic/future-of-employment.pdf>
- Ghani, E. K., & Muhammad, K. (2019). Industry 4.0: Employers’ expectations of accounting graduates and its implications on teaching and learning practices. *International Journal of Education and Practice*, 7(1), 19-29. <https://files.eric.ed.gov/fulltext/EJ1209944.pdf>
- Gvemli, O. (2012). Tarih eğitimi ve muhasebe tarihi eğitimi. *Muhasebe ve Finans Tarihi Araştırmaları Dergisi*, (2), 5-21. <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/319977>
- Khalil, G. M., & Crawford, C. A. G. (2015). A bibliometric analysis of US-based research on the behavioral risk factor surveillance system. *American Journal of Preventive Medicine*, 48(1), 50-57. <https://doi.org/10.1016/j.amepre.2014.08.021>. Epub 2014 Nov 6
- Kıdak, L. B., Demir, H., & zdemir, E. (2017). Bilimsel haritalama yöntemiyle hastane yönetimi alanındaki tematik değişimin analizi. *Genel Tip Dergisi*, 27(2), 43-50. <https://doi.org/10.15321/GenelTipDer.2017.141>
- Kruskopf, S., Lobbas, C., Meinander, H., & Sderling, K. (2019). M. Martikainen, & O. M. Lehner (Eds.), Digital accounting: Opportunities, threats and the human factor. *ACRN Oxford Journal of Finance and Risk Perspectives*, 8/Special Issue Digital Accounting, 1-15. http://www.acrn-journals.eu/iframe-8/jofrp/jofrpvol8_specialissue.html
- Kurutkan, M. N. & Orhan, F. (2018). *Kalite prensiplerinin görsel haritalama tekniğine göre bibliyometrik analizi*. Sage Yayıncılık.
- Martinez, M. A., Cobo, M. J., Herrera, M., & Herrera-Viedma, E. (2015). Analyzing the scientific evolution of social work using science mapping. *Research on Social Work Practice*, 25(2), 257-277. https://sci2s.ugr.es/sites/default/files/ficherosPublicaciones/1730_MartinezMA-Research%20on%20Social%20Work%20Practice-2015.pdf
- Milfont, T. L. & Page, E. (2013). A bibliometric review of the first thirty years of the journal of environmental psychology. *Psychology*, 4(2), 195-216. <https://doi.org/10.1080/21711976.2013.10773866>
- Nixon, R. (2012). The future of the accounting profession - 12 future predictions. *Proactive Accountants Network*, <http://proactiveaccountants.net>

- Perianes-Rodriguez, A., Waltman, L., & Van Eck, N. J. (2016). Constructing bibliometric networks: A comparison between full and fractional counting. *Journal of Informetrics*, 10(4), 1178-1195. <https://doi.org/10.1016/j.joi.2016.10.006>
- Pradhan, P. (2016). Science mapping and visualization tools used in bibliometric & scientometric studies: An overview. *Inflibnet Newsl. Artic*, 23(4), 19-33. [https://ir.inflibnet.ac.in/bitstream/1944/2132/1/INFLIBNET%20NEWSLETTER%20Vol.23%20No.%204%20\(October-%20December%202016\).pdf](https://ir.inflibnet.ac.in/bitstream/1944/2132/1/INFLIBNET%20NEWSLETTER%20Vol.23%20No.%204%20(October-%20December%202016).pdf)
- Schwab, K., & Samans, R. (2016). *World economic forum: The future of jobs report*. <http://reports.weforum.org/future-of-jobs-2016/>
- Statista. (2019). <https://www.statista.com/markets/418/technology-telecommunications/>
- World Economic Forum. (2016). <https://www.weforum.org/press/2016/01/five-million-jobs-by-2020-the-real-challenge-of-the-fourth-industrialrevolution/>
- World Economic Forum. (2019). <https://www.weforum.org/agenda/2019/04/how-much-data-is-generated-each-day-cf4bddf29f/>
- Zhang, K., Wang, Q., Liang, Q., & Chen, H. (2016). A Bibliometric analysis of research on carbon tax from 1989 to 2014. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 58, 297-310. <https://doi.org/10.1016/j.rser.2015.12.089>
- Zupic, I., & Čater, T. (2015). Bibliometric methods in management and organization. *Organizational Research Methods*, 18(3), 429-472. <https://doi.org/10.1177/1094428114562629>



İşletmelerin Devlet Teşviklerine Eğilimlerinin Ölçülmesi ve Muhasebe Meslek Mensuplarının Katkıları

Measuring the Trends of Businesses to Government Incentives and Contribution of Professional Accountants

Meral GÜNDÜZ¹, Ahmet COŞKUN²

Öz

Amaç: Bu çalışmanın amacı Uşak ilinde faaliyet gösteren şirketlerin devlet teşviklerinden ne ölçüde yararlandıklarını ve bu teşviklerden yararlanmalarında muhasebe meslek mensubunun katkısını ölçmektir.

Tasarım/Yöntem: Araştırmada Uşak'ta faaliyet gösteren 168 şirkete yüz yüze anket yapılmıştır. Elde edilen veriler Frekans Analizi, Faktör Analizi, Varyans Analizi, Lojistik Regresyon ve Ki-Kare Testleri yapılarak değerlendirilmiştir.

Bulgular: Çalışmanın sonucunda anket yapılan şirketlerin %57'si devlet teşviklerinden yararlandığı ve devlet teşviklerinden yararlanan şirketlerin %36'sı bu konuda serbest muhasebeci mali müşavirlerinden destek aldıkları tespit edilmiştir. Ayrıca mali müşavirlerinin devlet teşviklerine ilişkin verdiği bu destek sonucunda şirketlerin ihracatlarının, satışlarının, üretimlerinin ve kârlılıklarının arttığı belirlenmiştir.

Sınırlılıklar: Örneklemin sadece Uşak'ta faaliyet gösteren şirketlerden oluşması araştırmanın sınırlılıklarıdır.

Özgünlük/Değer: Literatürde devlet teşviklerine ilişkin birçok çalışma yapılmasına rağmen, şirketlerin devlet teşviklerinden yararlanmalarında ve devlet teşviklerinden elde ettikleri faydalarda serbest muhasebeci mali müşavirlerin etkisinin ölçülmesi bakımından daha önce benzer bir çalışmanın yapılmamış olması araştırmanın özgün değerini oluşturmaktadır. Bu bakımdan muhasebe meslek mensuplarına ilişkin bundan sonra yapılacak çalışmalara da yol gösterici olacaktır.

Anahtar Kelimeler: Devlet Teşviki, Muhasebe Meslek Mensubu, Muhasebe, İşletme

Abstract

Purpose: The aim of this study is to measure the extent to which companies operating in Uşak benefit from government incentives and the contribution of professional accountant to these incentives.

Design/Methodology: In the research, a face-to-face questionnaire was conducted with 168 companies operating in Uşak. The data obtained were evaluated by performing Frequency Analysis, Factor Analysis, Variance Analysis, Logistic Regression and Chi-Square Tests.

Findings: As a result of the study, it was determined that 57% of the companies surveyed benefited from state incentives and 36% of the companies benefiting from the government incentives received support from professional accountants. In addition, as a result of the support given by their financial advisors for government incentives, it was determined that the exports, sales, production and profitability of the companies increased.

Limitations: The limitations of the study are that the sample consists of companies operating only in Uşak.

Originality/Value: Although there are many studies on government incentives in the literature, the fact that a similar study has not been carried out before in terms of measuring the effect of professional accountants on the benefits of companies benefiting from government incentives and government incentives constitutes the original value of the study. In this respect, it will be a guide for the future studies regarding accounting professionals.

Keywords: Government Incentives, Accounting Professionals, Accounting, Business

¹ Dr. Öğr. Üyesi, Uşak Üniversitesi, Uygulamalı Bilimler Fakültesi, Muhasebe ve Finans Yönetimi Bölümü, meral.gunduz@usak.edu.tr, ORCID: 0000-0002-9255-091X

² Dr. Öğr. Üyesi, Uşak Üniversitesi, Uygulamalı Bilimler Fakültesi, Finans ve Bankacılık Bölümü, ahmet.coskun@usak.edu.tr, ORCID: 0000-0002-3223-8676

1. GİRİŞ

Günümüzde gelişmekte olan ülkeler kalkınmanın sağlanması, gelişmiş ülkeler ise bölgesel farklılıkların azaltılması ya da ortadan kaldırılması amacıyla işletmelere bir takım yardımlar yapmakta ve teşvikler sağlamaktadır. Dünya genelinde ise yeni yatırımların sağlanması, üretimin ve istihdamın artırılması, sektörel iyileşmelerin desteklenmesi ve geliştirilmesi, toplumsal refahın artırılması için bütün devletler işletmelere parasal ve parasal olmayan yardım, destek ve özendirme yapmaktadırlar. Bu desteklere genel anlamda devlet teşvikleri denilmektedir (Altınkaynak & Doğan, 2020).

Teşvik kavramı, ülkelerin kalkınma stratejilerine ve mevcut sosyo-ekonomik ve toplumsal yapılarına bağlı olarak belirli yatırımların yapılmasını özendirmek amacıyla kamu tarafından sağlanan nakdi ve nakdi olmayan destekler olarak tanımlanabilir (Özer, 2015). Teşvik ifadesi yerine “sübvansiyon”, “mali yardım”, “prim”, “ucuz kredi”, “aynı yardım” gibi ifadeler de kullanılmaktadır (Yıldız vd., 2012).

Türkiye’de devlet yardımlarına ilişkin 16 Temmuz 2009 tarih ve 27290 sayılı “Yatırımlarda Devlet Yardımları Hakkında Bakanlar Kurulu Kararı” ile devlet teşvikleri düzenlenmiştir. Yıllar içerisinde birçok kez bu kararda değişiklik yapılmasına ilişkin kararlar yayımlanmıştır. Bu kararın amacı katma değeri yüksek yeni yatırımları teşvik etmek, üretim ve istihdamı artırmak, yatırımların devamlılığını sağlamaktır. Ayrıca bölgesel kalkınmayı sağlamak, daha büyük ve yabancı yatırımları özendirmek, araştırma-geliştirme çalışmalarını artırmak da bu kararın amaçları arasındadır (Tekşen, 2010). Devlet yardımlarına ilişkin en son 21 Ağustos 2020 tarih ve 31220 sayılı “Yatırımlarda Devlet Yardımları Hakkında Kararda Değişiklik Yapılmasına İlişkin Karar” Resmi Gazetede yayımlanmıştır. Bu kararda illerin hangi teşvik bölgelerinde olduğu belirlenmiş, bölgesel desteklerden faydalanabilecek sektörler, bölgeler itibarıyla asgari yatırım tutarları ve kapasiteleri, teşviklerden yararlanacak yatırım konuları açıklanmıştır.

Türkiye’de 21 Ağustos 2020 tarih ve 31220 sayılı “Yatırımlarda Devlet Yardımları Hakkında Kararda Değişiklik Yapılmasına İlişkin Karar” da 6 teşvik bölgesi belirlenmiştir. Bölgelerin özelliklerine göre yararlanılan devlet teşvikleri her bölge için ayrı ayrı sayılmıştır. Kararda belirtilen genel devlet teşvikleri Katma Değer Vergisi İstisnası ve Gümrük Vergisi Muafiyetidir. Vergi İndirimi, Sigorta Primi İşveren Hissesi Desteği, Sigorta Primi Desteği, Gelir Vergisi Stopajı Desteği, Faiz Veya Kar Payı Desteği, Yatırım Yeri Desteği, Katma Değer Vergisi İadesi ise bölgesel teşviklerdir. Tablo 1.’de teşvik bölgeleri ve yararlanılabilecek teşvikler gösterilmiştir.

Tablo 1: Teşvik Bölgeleri ve Teşvik Destek Unsurları

Yatırım Teşvik Belgesi	Bölgesel Teşvik Destek Unsurları					
Teşvik Bölgeleri	1.Bölge	2.Bölge	3.Bölge	4.Bölge	5.Bölge	6.Bölge
KDV Muafiyeti	Var	Var	Var	Var	Var	Var
Gümrük Muafiyeti	Var	Var	Var	Var	Var	Var
Vergi Muafiyeti (%)	15	20	25	30	40	50
SGK İşveren Prim Muafiyeti	2 yıl	3 yıl	5 yıl	6 yıl	7 yıl	10 yıl
Yatırım Yeri Tahsis	Var	Var	Var	Var	Var	Var
Faiz veya Kar Payı Desteği	Yok	Yok	3 puan	4 puan	5 puan	7 puan
(TL/Döviz)	Yok	Yok	1 puan	1 puan	2 puan	2 puan
Yapı Harçları Muafiyeti	Var	Var	Var	Var	Var	Var
Emlak Vergisi Muafiyeti	Var	Var	Var	Var	Var	Var
Damga Vergisi Muafiyeti	Var	Var	Var	Var	Var	Var

Kaynak: <https://dengemusavirlik.com/2013-yatirim-tesvik-sistemi.htm>

İşletmeler, televizyon, radyo, gazete, dergi ve internet gibi iletişim kanalları, diğer işletmeler, ticaret ve sanayi odaları aracılığıyla devlet teşvikleri hakkında bilgi sahibi olurlar. Devlet teşviklerine ilişkin bilgi aldıkları taraflardan birisi de muhasebe meslek mensubu olan serbest muhasebeci mali müşavirleridir. Serbest muhasebeci mali müşavirlerin çalışma konularından birisi de “gerçek ve tüzel kişilere ait teşebbüs ve işletmelerin, muhasebe sistemlerini kurmak, geliştirmek, işletmecilik, muhasebe, finans, mali mevzuat ve bunların uygulamaları ile ilgili işlerini düzenlemek veya bu konularda müşavirliklerini yapmak”tır (TURMOB, 2021). Dolayısıyla işletmelerin devlet teşvikleri hakkında bilgi sahibi olması, teşviklerden yararlanması ve yatırımlarını sürdürmesinde mali müşavirlerin önemi büyüktür.

Bu çalışmanın amacı, Yatırım Teşvik Uygulamalarında 3. Bölgede yer alan Uşak'ta faaliyet gösteren şirketlerin devlet teşviklerinden yararlanma eğilimlerinin saptanması ve söz konusu şirketlerin devlet teşviklerine yönelmelerinde serbest muhasebeci mali müşavirlerinin katkısını ölçmektir. Çalışmada devlet teşviklerine ilişkin teorik bilgi verilirken, Uşak'ta faaliyet gösteren şirketlere yapılan anket sonuçları Frekans Analizi, Faktör Analizi, Varyans Analizi, Lojistik Regresyon ve Ki-Kare Testleri yapılarak değeriendirilecektir.

Bu alışma, literatürde devlet teşviklerine ilişkin birçok çalışma yapılmasına rağmen, şirketlerin devlet teşviklerinden yararlanmalarında ve devlet teşviklerinden elde ettikleri faydalarda serbest muhasebeci mali müşavirlerin etkisinin ölçülmesi bakımından daha önce benzer bir çalışmanın yapılmamış olması nedeniyle son derece önemlidir. Bu bakımdan muhasebe meslek mensuplarına ilişkin bundan sonra yapılacak çalışmalara da yol gösterici olacaktır.

2. LİTERATÜR TARAMASI

Literatür taramasında devlet teşviklerine ilişkin birçok çalışmaya rastlanmıştır. Muhasebe açısından özellikle muhasebe standartlarına göre devlet teşviklerinin muhasebeleştirilmesine ve vergi uygulamaları açısından değeriendirilmesine ilişkin çalışmalara yer verilmiştir.

Tekşen (2010), TMS 20 Standardındaki devlet teşvikleri ile Türkiye'de yeni teşvik sisteminde yatırıma sağlanan desteklerin muhasebe ve vergi açısından incelenmesini yapmıştır. TMS 20 standardına göre yatırımlara sağlanan devlet teşviklerinin muhasebeleştirilmesine ilişkin örnekler vermiştir.

Akdoğan (2011), Türkiye'de uygulanan devlet teşvikleri ve devlet yardımlarının, uluslararası muhasebe standartları çerçevesinde analizini yapmıştır. Çalışmada, devlet teşviklerinin muhasebe standartlarına göre uygulama etkileri gösterilmiş ve Türkiye'de devlet teşviklerinin muhasebeleştirme ilkeleri çerçevesinde her teşvik unsuru için ayrı olarak değeriendirilmesi gerektiği vurgulanmıştır.

Yıldız ve diğerleri (2012), sanayi şişletmelerine verilen devlet teşvikleri ve bu teşviklerin muhasebe standartları doğrultusunda muhasebeleştirilmesine ilişkin yaptıkları çalışmada gelir ve sermaye yaklaşımına göre muhasebeleştirilme farklılıklarını ortaya koymaya çalışmışlardır.

Özer (2015), hazırladığı yüksek lisans tez çalışmasında Mardin ilindeki turizm teşviklerini incelemiş ve TMS 20 muhasebe standardına göre teşviklerin muhasebeleştirilmesini ele almıştır. Çalışmanın sonucunda Mardin ilinin devlet teşviklerinden yeterince yararlanmadığı tespit edilmiştir.

Yakupebioğlu (2016), "kentsel dönüşüm kapsamındaki inşaatlara ilişkin verilen devlet yardımları, teşvikleri, muafiyetler, vergi ve muhasebe uygulamalarına ilişkin bir çalışma yapmıştır.

Özbek (2017), hazır giyim şişletmelerinde devlet teşvikleri üzerine bir çalışma yapmıştır. Bu çalışmada hazır giyim şişletmelerinin %42'sinin devlet teşviklerinden yaralandığı ve yararlananların %75'inin teşvikten yararlanmaya devam edeceğini tespit etmiştir. Devlet teşviklerinin hazır giyim şişletmelerinde üretim miktarı, ürün çeşitliliği, ihracat, satış ve karlılık oranlarını olumlu etkilediğini ifade etmiştir.

Sarıhan ve diğerleri (2017), devlet teşviklerinin İstanbul'da ihracat yapan firmaların performansına etkilerini incelemek amacıyla bir çalışma yapmışlardır. Çalışmanın sonucunda yararlanılan teşviklerin firmalara küresel rekabet ve stratejik pozisyon avantajı sağladığını ifade etmişlerdir.

Zhang ve Guan (2018), hükümetin mali teşviklerinin firmaların yenilikçi performansı üzerindeki zamanla değişen etkilerine odaklanarak, mevcut teorik araştırmaları ilertmek amacıyla bir çalışma yapmışlardır. Çalışmanın sonucunda doğrudan devlet teşviklerinin kısa vadede firmaları desteklediğini, ancak uzun vadeli inovasyon performanslarında onları engellediği kanaatine varmışlardır.

Temelli (2019), tarımsal devlet teşvikleri ile ilgili bir çalışma yapmış ve tarımsal teşviklere ilişkin bilgi verdikten sonra tarımsal faaliyetlere ilişkin devlet teşviklerinin Türkiye Muhasebe Standartları'na göre muhasebeleştirilmesini sayısal örnekler yardımıyla açıklamıştır.

Altınkaynak ve Doğan (2020), turizm sektöründe Türkiye’deki finansal raporlama çerçevelerine göre devlet teşviklerinin karşılaştırmalı analizini yapmışlardır. Çalışmanın sonucunda devlet teşviklerinin muhasebeleştirilmesinde, her sektör için verilen teşviklerin o sektöre uygun tek bir kayıt yaklaşımının uygulanmasını önermişlerdir.

3. ARAŞTIRMA

3.1. Araştırmanın Kapsamı ve Amacı

Yapılan araştırmada devlet teşvikleri açısından 3. Bölgede yer alan Uşak ilinde faaliyet gösteren şirketlerin devlet teşviklerinden yararlanıp yararlanmadıklarının tespit edilmesi ve devlet teşviklerinden yararlanılmasında mali müşavirlerinin katkısının ölçülmesi amaçlanmıştır. Bu amaçla Uşak ilinde organize ve karma sanayi bölgesinde faaliyet gösteren 168 şirkete yüz yüze anket uygulanmıştır. Kullanılan anket yöntemi için Uşak Üniversitesi Etik Kurulu’ndan 09/03/2021 tarihli ve 03 nolu toplantısında 2021-43 sıra sayılı kararı ile izin alınmıştır. Anket sonuçlarına Frekans Analizi, Faktör Analizi, Varyans Analizi, Lojistik Regresyon ve Ki-Kare Testi yapılmıştır.

Çalışmanın ilk bölümünde frekans analizi sonuçları değerlendirilmiştir. Şirketlerin sektörü, faaliyet alanları, çalışan sayılarına ilişkin genel bilgiler değerlendirilirken, devlet teşviklerine ilişkin eğilimleri saptanmaya çalışılmıştır. Çalışmanın ikinci bölümünde ise şirketlerin devlet teşviklerinden yararlanmasında ve sürdürülmesinde şirket mali müşavirlerinin katkısının olup olmadığı test edilmiştir. Son bölümde de mali müşavirin devlet teşvikleri konusunda bilgili olmasıyla şirket satışları, ihracatı, üretimi ve karlılığı arasındaki ilişki analiz edilmiştir.

3.2. Araştırmanın Bulguları

Anket sonuçlarına frekans analizi uygulanmıştır. Analizin sonucunda aşağıdaki değerlendirmelere ulaşılmıştır.

- Anket uygulanan şirketlerin %47’si 11 ile 20 yıl arasında faaliyet gösterirken, %30’u 10 yılın altında, %17’si 21 ile 30 yıl arası ve %6’sı 30 yılın üstünde faaliyet göstermektedir.
- Şirketlerin %75’i imalat,%23’ü ticaret ve %2’si ise hizmet sektöründe faaliyet göstermektedir.
- Şirketlerin %41’i tekstil, %32’si deri, % 7’i gıda sektöründe faaliyet gösterirken %20’si diğer farklı sektörlerde faaliyet göstermektedir.
- Şirketlerin %60’ı mali müşavirlerinin devlet teşvikleri konusunda yeterli bilgisinin olduğunu düşünürken, %40’ı yeterli bilgisinin olmadığını düşünmektedir.
- %72’si 50 kişiden az çalışan istihdam etmekteyken, %13’ü 51 ile 100 arası, %8’i 101ile 200 kişi arası, %7’si ise 200’ün üzerinde personel istihdam etmektedir.
- Şirket yönetiminin %63’ü devlet teşvikleri hakkında yeterli bilgiye sahip olduklarını düşünürken, %37’si yeterli bilgisinin olmadığını ifade etmiştir.
- Anket yapılan şirketlerin %57’si devlet teşviklerinden yararlanırken, %43’ü devlet teşviklerinden yararlanmamaktadır.
- Şirketlerin %43’ü Uşak ilinde faaliyette bulunmalarında Uşak ili için verilen teşviklerin etkisi olduğunu ifade ederken %57’si etkisinin olmadığını ifade etmiştir.
- Şirketlerin %33’ü teşviklerin yeni yatırımlara yönelmelerinde etkili olduğunu düşünürken, %57’si teşvikleri yeni yatırımlarda etkili görmemiştir.
- Teşviklerden yararlanmama sebepleri arasında yasal engeller (%14.88), kredi faiz oranlarının yüksek olması (%13,10), gerekli koşulları sağlayamama (%11.31) ve teşvik miktarının yeterli olmaması (%10,71) en fazla yüzdeye sahip olan nedenlerdir.
- Yararlanılan devlet teşvikleri yüzdelik sırasına göre; sigorta primi desteği, katma değer vergisi istisnası, katma değer vergisi iadesi, nitelikli eleman istihdamı desteği, vergi indirimi ve diğer teşvik çeşitleridir.

- Şirketlerin %72'si devlet teşviklerinin devam etmemesi durumunda teşvikten yararlandıkları yatırıma devam etmeyi düşünüyorken, %28'i devam etmeyi düşünmemektedir.
- Şirketlerin %37'si devlet teşviklerinden yararlanmalarında mali müşavirlerinin katkısının olduğunu belirtirken, %12'si kısmen katkısının olduğunu, %8'i mali müşavirin katkısının olmadığını ifade etmiştir. Diğer şirketler ise teşviklerden yararlanmadıkları için ilgili soruya cevap vermemişlerdir.

Tablo 2: Devlet Teşviklerinin Şirketler Üzerinde Etkileri

	Azaldı	Değişmedi	Arttı	Önemli Oranda Arttı
İthalat	1,61	50,00	41,94	6,45
İhracat	0,00	26,15	67,69	6,15
Satış	1,05	36,84	51,58	10,53
Üretim	1,05	28,42	60,00	10,53
Ürün Çeşitliliği	1,05	55,79	35,79	7,37
Kârlılık	2,11	29,47	57,89	10,53
Çalışan Sayısı	0,00	34,74	52,63	12,63
Ar-Ge Harcamaları	1,72	50,00	34,48	13,79
Yeni Ürün Geliştirme	1,92	63,46	28,85	5,77

Yapılan çalışmada devlet teşviklerinin şirket üzerindeki etkilerini ölçmek amacıyla şirket yetkililerine farklı sorular yöneltilmiştir. Tablo 2'de görüldüğü gibi alınan cevaplar doğrultusunda devlet teşviklerinden yararlanmanın sonucunda şirketin ihracat, satış, üretim, çalışan sayısı ve kârlılığında artış olduğunu düşünenlerin oranı %50'nin üzerindedir. Buna karşılık cevap verenlerin %50'den fazlası ise ithalat, ürün çeşitliliği, Ar-Ge harcamaları ve yeni ürün geliştirmede değişiklik olmadığını ifade etmişlerdir. Genel olarak şirketlerin tüm bu unsurlarında azalma olduğunu düşünenlerin sayısı %2'den azdır. Bazı şirket yetkilileri ise önemli oranda artış olduğunu ifade etmişlerdir.

Tablo 3: Faktörlerin Belirlenmesi

	Faktör Yükleri		
	1	2	3
Kâr	.788	.105	.055
Satış	.769	-.139	.431
Üretim	.755	-.094	.268
Ürün Çeşitliliği	.628	.404	.008
Çalışan Sayısı	.531	.444	.045
Yeni Ürün Geliştirme	.063	.928	.144
Ar-ge	.014	.883	.198
İhracat	.184	.126	.834
İthalat	.139	.220	.810

Yapılan KMO and Bartlett's Testi ile (KMO=0,71, Bartlett faktör analizi prob=0,000) verilere faktör analizi yapılmasının uygun olduğu tespit edilmiştir. Yapılan faktör analizi sonuçlarına göre gözlemlerin üç faktör tarafından temsil edildiği Tablo 4'de gösterilmiştir. Analiz sonuçlarına göre kâr, satış, üretim, ürün çeşitliliği ve çalışan sayısı değişkenleri üretim faaliyeti faktörü olarak isimlendirilmiştir. Yeni ürün geliştirme ve araştırma-geliştirme değişkenleri yenilikçilik faktörü olarak, ihracat ve ithalat değişkenleri ise dış ticaret faktörü olarak isimlendirilmiştir.

Tablo 4: Faktörlerin İsimlendirilmesi

Faktör 1	Üretim Faaliyetleri	Kâr, Satış, Üretim, Ürün Çeşitliliği, Çalışan Sayısı
Faktör 2	Yenilikçilik	Yeni Ürün Geliştirme, Araştırma-Geliştirme
Faktör 3	Dış Ticaret	İhracat, İthalat

Elde edilen faktörler kullanılarak yapılan Varyans ve Post Hoc analizi sonuçları aşağıda Tablo 5'te gösterilmiştir.

Tablo 5: Varyans ve Post Hoc Analizi Sonuçları

Karşılaştırma Grubu	Üretim Faaliyetleri	Yenilikçilik	Dış Ticaret
Faaliyet Süresi	0,214	0,967	0,920
Faaliyet Alanı (Üretim, Ticaret,Hizmet)	0,985	0,439	0,405
Faaliyet Alanı	0,590	0,0520	0,016*
Çalışan Sayısı	0,021*	0,158	0,475
Teşvik Bilgisi	0,029*	0,398	0,325
Mali Müşavirin Katkısı	0,562	0,475	0,761
Mali Müşavirin Bilgisi	0,086**	0,672	0,018*

Tablo 5 incelendiğinde;

- Tekstil ile gıda sektörü arasında dış ticaret ortalamaları bakımından farklılık vardır.
- 1-50 kişi ile 51-100 çalıştıran şirketlerin üretim faaliyetleri ortalaması arasında anlamlı bir farklılık vardır.
- Devlet teşvikleri konusunda yeterince bilgisi olanlar ile olmayanlar arasında üretim faaliyetleri ortalaması arasında anlamlı bir farklılık vardır.
- Mali müşavirinin teşvikler konusunda yeterince bilgisinin olması ile olmamasının üretim faaliyetleri ve dış ticaret ortalamaları arasında anlamlı bir farklılık vardır.

Ayrıca yeni yatırımlara yönelmede faktörlerin etkisini ölçmek amacıyla Lojistik Regresyon Analizi yapılmıştır. Analiz sonuçlarına göre yeni yatırımlara yönelmede üretim faaliyetleri ve yenilik değişkenlerinin etkili olduğu tespit edilmiştir. Üretim faaliyetlerindeki değişimin yeni yatırımlara yönelmede 2,5 kat daha etkili olduğu belirlenmiştir.

Çalışmada ayrıca mali müşavir katkısı ve mali müşavirin devlet teşvikleri konusunda bilgisi ile satış, ihracat, üretim ve kârlılık arasında bir ilişki olup olmadığı Ki-Kare analizi ile incelenmiştir. Analiz sonucunda mali müşavirin katkısı ile kârlılık arasında ve mali müşavirin bilgisi ile satış, ihracat, üretim ve kârlılık arasında anlamlı bir ilişki tespit edilmiştir.

Tablo 6: Kârlılığın Artmasında Mali Müşavirin Katkısı

		Azaldı	Değişmedi	Arttı	Önemli Oranda Arttı	Toplam	
Mali Müşavirin Katkısı	Var		2	14	36	8	60
		Yüzde	3.3	23.4	60	13.3	100,0
	Yok		0	9	4	1	14
		Yüzde	0	64.3	28.6	7.1	100,0
	Kısmen		0	5	15	1	21
		Yüzde	0	23.8	71.4	4.8	100,0
Toplam		2	28	55	10	95	
	Yüzde	2.1	29.5	57.9	10.0	100,0	

Ki Kare 11,97, prob=0,06

Tablo 6 ‘da görüldüğü gibi kârlılık ile mali müşavirin katkısı arasında anlamlı bir ilişki vardır (Ki Kare 11,97, prob=0,06). Mali müşavirin devlet teşviklerinden yararlanmalarında katkısının olduğunu düşünen şirketlerin %57,9’u kârlılarında artış olduğunu ifade etmiştir. Mali müşavir katkısının kâr üzerinde etkili olduğunu düşünen şirketlerin içerisinde kârlılarında artış olduğunu ifade edenlerin oranı %60, önemli oranda artış olduğunu söyleyenlerin oranı %13,3’dür. Dolayısıyla kâr artışı sağladı diyenler toplamda %73,3’tür. Buna karşın müşavir katkısı olduğunu düşündükleri halde kârlılığının azaldığını ifade eden şirket oranı %3,3’tür. Şirketlerin %23,4’ü ise kârlılığında mali müşavirin bir katkısının olmadığını ifade etmiştir.

Tablo 7: İhracatın Artmasında Mali Müşavirin Devlet Teşviklerine İlişkin Bilgisi

		Değişmedi	Arttı	Önemli Oranda Arttı	Toplam	
Mali Müşavirin Katkısı	Var		10	36	4	50
		Yüzde	20	72	8	100,0
	Yok		7	8	0	15
		Yüzde	46.7	53.3	0	100,0
Toplam			17	44	4	65
	Yüzde		26.2	67.7	6.2	100,0

Ki-Kare 4,93, prob=0,08

Tablo 7’de görüldüğü gibi ihracat ile mali müşavirin devlet teşviklerine ilişkin bilgisi arasında anlamlı bir ilişki vardır (Ki-Kare 4,93, prob=0,08). Analizi yapılan şirketlerin %67,7’si ihracatlarında artış olduğunu belirtmişlerdir. Mali müşavirin devlet teşvikleri konusunda bilgisinin olduğunu düşünen şirketlerin %72’si ihracatlarında artış olduğunu ifade etmişlerdir. %8’i ise önemli oranda artış olduğunu belirtmiştir. Dolayısıyla ihracat artışı sağladı diyenler toplamda %80’dir. Buna karşın mali müşavirin bilgisi olduğunu düşündükleri halde ihracatlarının değişmediğini ifade eden şirket oranı %20’dir.

Tablo 8: Satışların Artmasında Mali Müşavirin Devlet Teşviklerine İlişkin Bilgisi

		Azaldı	Değişmedi	Arttı	Önemli Oranda Arttı	Toplam
Mali Müşavirin Bilgisi	Var	1	21	38	10	70
		Yüzde	1.4	30	54.3	14.3
	Yok	0	14	11	0	25
		Yüzde	0	56	44	0
Toplam		1	35	49	10	95
		Yüzde	1.1	36.8	51.6	10.5

Ki-Kare 7,68, prob=0,05

Tablo 8’de görüldüğü gibi satışlar ile mali müşavirin devlet teşviklerine ilişkin bilgisi arasında anlamlı bir ilişki vardır (Ki-Kare 7,68, prob=0,05). Analizi yapılan şirketlerin %51,6’sı satışlarında artış olduğunu belirtmişlerdir. Mali müşavir bilgisinin satış üzerinde etkili olduğunu düşünen şirketlerin içerisinde satışlarında artış olduğunu ifade edenlerin oranı %54,3, önemli oranda artış olduğunu söyleyenlerin oranı %14,3’dür. Dolayısıyla satış artışı sağladı diyenler toplamda %68,6’dır. Buna karşın mali müşavirin bilgisinin etkisi olduğunu düşündükleri halde satışlarının azaldığını ifade eden şirket oranı %1,4’dür. %30’u ise satışlarında herhangi bir değişme olmadığını ifade etmiştir.

Tablo 9: Üretimin Artmasında Mali Müşavirin Devlet Teşviklerine İlişkin Bilgisi

		Azaldı	Değişmedi	Arttı	Önemli Oranda Arttı	Toplam
Mali Müşavirin Bilgisi	Var	1	15	44	10	70
		Yüzde	1.4	21,4	62,9	14,3
	Yok	0	12	13	0	25
		Yüzde	0	48	52	0
Toplam		1	27	57	10	95
		Yüzde	1.1	28,4	60	10.5

Ki-Kare 8,86, prob=0,03

Tablo 9’da görüldüğü gibi üretim ile mali müşavirin devlet teşviklerine ilişkin bilgisi arasında anlamlı bir ilişki vardır (Ki-Kare 8,86, prob=0,03). Analizi yapılan şirketler üretimlerinde %60 artış olduğunu belirtmişlerdir. Mali müşavir bilgisinin üretim üzerinde etkili olduğunu düşünen şirketlerin içerisinde üretimlerinde artış olduğunu ifade edenlerin oranı %62,9, önemli oranda artış olduğunu söyleyenlerin oranı %14,3’dür. Dolayısıyla üretim artışı sağladı diyenler toplamda %77,2’dir. Buna karşın mali müşavirin bilgisinin etkisi olduğunu düşündükleri halde üretimlerinin azaldığını ifade eden şirket oranı %1,1’dir. %28,4’ü ise üretimlerinde herhangi bir değişme olmadığını ifade etmiştir.

Tablo 10: Kârlılığın Artmasında Mali Müşavirin Devlet Teşviklerine İlişkin Bilgisi

		Azaldı	Değişmedi	Arttı	Önemli Oranda Arttı	Toplam
Mali Müşavirin Bilgisi	Var	2	15	45	8	70
	Yüzde	2.9	21.4	64.3	11.4	100,0
	Yok	0	13	10	2	25
	Yüzde	0	52	40	8	100,0
Toplam		2	28	55	10	95
	Yüzde	2.1	29.5	57.9	10.5	100,0

Ki -Kare 8,63, prob=0,03

Tablo10'da görüldüğü gibi kârlılık ile mali müşavirin bilgisi arasında anlamlı bir ilişki vardır (Ki-Kare 8,63, prob=0,03). Analizi yapılan şirketlerin %57,9'u kârlarında artış olduğunu ifade etmiştir. Müşavir bilgisinin kar üzerinde etkili olduğunu düşünen şirketlerin içerisinde kârlarında artış olduğunu ifade edenlerin oranı %64,3 önemli oranda artış olduğunu söyleyenlerin oranı %11,4'dür. Dolayısıyla kar artışı sağladı diyenler toplamda %75,7'dir. Buna karşın müşavir bilgisinin etkisi olduğunu düşündükleri halde kârlarının azaldığını ifade eden şirket oranı %2,9'dur. %21,4'ü ise kârlarında herhangi bir değişme olmadığını ifade etmiştir.

4. SONUÇ

İşletmeler yeni yatırımlara yönelmek, mevcut işletmelerini büyütmek, üretim, istihdam ve araştırma-geliştirme faaliyetlerini artırmak yeni ürün geliştirmek gibi amaçlarla devlet teşviklerinden yararlanırlar. Devletler de bu konularda işletmeleri desteklemek ve özendirmek için devlet teşviki verirler. Ülkemizde 2009 yılında yayımlanan “Yatırımlarda Devlet Yardımları Hakkında Bakanlar Kurulu Kararı” ile devlet teşvikleri düzenlenmiştir. Yıllar içerisinde birçok kez bu kararda değişiklik yapılmasına ilişkin kararlar yayımlanmıştır. Devlet yardımlarına ilişkin en son 21 Ağustos 2020 tarih ve 31220 sayılı “Yatırımlarda Devlet Yardımları Hakkında Kararda Değişiklik Yapılmasına İlişkin Karar” Resmi Gazetede yayımlanmıştır. Bu kararda illerin hangi teşvik bölgelerinde olduğu belirlenmiş, bölgesel desteklerden faydalanabilecek sektörler, bölgeler itibarıyla asgari yatırım tutarları ve kapasiteleri ve teşviklerden yararlanacak yatırım konuları açıklanmıştır.

Türkiye’de devlet teşviklerinin verilmesinde 6 teşvik bölgesi belirlenmiştir. Her bölge devlet teşviklerinden bölgesel özelliklerine göre yararlanırlar. Ülkemizde verilen genel devlet teşvikleri Katma Değer Vergisi İstisnası ve Gümrük Vergisi Muafiyetidir. Vergi İndirimi, Sigorta Primi İşveren Hissesi Desteği, Sigorta Primi Desteği, Gelir Vergisi Stopajı Desteği, Faiz Veya Kar Payı Desteği, Yatırım Yeri Desteği, Katma Değer Vergisi İadesi ise bölgesel teşviklerdir.

Bu çalışmada Yatırım Teşvik Uygulamalarında 3. Bölgede yer alan Uşak’ta faaliyet gösteren şirketlerin devlet teşviklerinden yararlanma eğilimlerinin saptanmış ve söz konusu şirketlerin devlet teşviklerine yönelmelerinde serbest muhasebeci mali müşavirlerinin katkısı ölçülmüştür. Ayrıca mali müşavirin devlet teşvikleri konusunda bilgili olmasıyla şirket satışları, ihracatı, üretimi ve karlılığı arasındaki ilişki analiz edilmiştir.

Çalışmada Uşak’ta faaliyet gösteren 168 şirkete yüz yüze anket uygulanmıştır. Bu şirketlerin %75’i imalat, %23’ü ticaret ve %2’si ise hizmet işletmesidir. Şirketlerin %41’i tekstil, %32’si deri, %7’si gıda sektöründe faaliyet gösterirken %20’si diğer farklı sektörlerde faaliyet göstermektedir. Anket yapılan şirketlerin %57’si devlet teşviklerinden yararlanırken, %43’ü devlet teşviklerinden yararlanmamaktadır. Şirketlerin %33’ü teşviklerin yeni yatırımlara yönelmelerinde etkili olduğunu düşünürken, %57’si teşvikleri yeni yatırımlarda etkili görmemiştir. Teşviklerden yararlanmama sebepleri arasında yasal engeller (%14.88), kredi faiz oranlarının yüksek olması (%13,10), gerekli koşulları sağlayamama (%11.31) ve teşvik miktarının yeterli olmaması (10,71) en fazla yüzdeye sahip olan nedenlerdir. Yararlanılan devlet teşvikleri yüzdelik sırasına göre; sigorta primi desteği, katma değer vergisi istisnası, katma değer vergisi iadesi, nitelikli eleman istihdamı desteği, vergi indirimi ve diğer teşvik çeşitleridir.

Muhasebe meslek mensupları mali uygulamalar konusunda işletmelere danışmanlık yaparlar. Devlet teşvikleri konusunda da işletmelere bilgi verirler. Yapılan çalışmaya katılan şirketlerin %60’ı mali müşavirlerinin devlet teşvikleri konusunda yeterli bilgisinin olduğunu düşünürken, %40’ı yeterli bilgisinin olmadığını düşünmektedir. Şirketlerin %36’sı devlet teşviklerinden yararlanmalarında mali

müşavirlerinin katkısı olduğunu düşünürken,%8'i mali müşavirlerinin katkısı olmadığını ifade etmiştir. %12,5 kısmen katkılarının olduğunu düşünürken % 43,5'i bu soruyu cevapsız bırakmıştır.

Anket verilerine faktör analizi uygulanmıştır. Faktör analizi sonucu elde edilen faktörlere uygulanan Varyans analizi sonuçlarına göre tekstil ile gıda sektörü arasında dış ticaret ortalamaları bakımından farklılık vardır. 1-50 kişi ile 51-100 çalıştıran şirketlerin üretim faaliyetleri ortalaması arasında anlamlı bir farklılık vardır. Ayrıca devlet teşvikleri konusunda yeterince bilgisi olanlar ile olmayanlar arasında üretim faaliyetleri ortalaması arasında anlamlı bir farklılığın olduğu; mali müşavirinin teşvikler konusunda yeterince bilgisi olanlar ile olmayanların üretim faaliyetleri ve dış ticaret ortalamaları arasında anlamlı bir farklılığın olduğu; mali müşavirinin teşvikler konusunda yeterince bilgisinin olması ile olmamasının üretim faaliyetleri ve dış ticaret ortalamaları arasında anlamlı bir farklılığın olduğu tespit edilmiştir.

Ayrıca yeni yatırımlara yönelmede faktörlerin etkisini ölçmek amacıyla Lojistik Regresyon Analizi yapılmıştır. Analiz sonuçlarına göre yeni yatırımlara yönelmede üretim faaliyetleri ve yenilik değişkenlerinin etkili olduğu tespit edilmiştir. Üretim faaliyetlerindeki değişimin yeni yatırımlara yönelmede 2,5 kat daha etkili olduğu belirlenmiştir.

Çalışmanın son bölümünde mali müşavir katkısı ve mali müşavirin devlet teşvikleri konusunda bilgisi ile satış, ihracat, üretim ve kârlılık arasında bir ilişki olup olmadığı Ki-Kare analizi ile incelenmiştir. Analiz sonucunda mali müşavirin katkısı ile kârlılık arasında ve mali müşavirin bilgisi ile satış, ihracat, üretim ve kârlılık arasında anlamlı bir ilişki tespit edilmiştir.

Mali müşavirin devlet teşviklerinden yararlanmalarında katkısının olduğunu düşünen şirketlerin %57,9'u kârlarında artış olduğunu ifade etmiştir. Mali müşavir katkısının kâr üzerinde etkili olduğunu düşünen şirketlerin içerisinde kâr artışı sağladı diyenler toplamda %73,3'dür. Buna karşın müşavir katkısı olduğunu düşündükleri halde kârlılığının azaldığını ifade eden şirket oranı %3,3'dür. Şirketlerin %23,4'ü ise kârlılığında mali müşavirin bir katkısının olmadığını ifade etmiştir

Analizi yapılan şirketlerin %67,7'si ihracatlarında artış olduğunu belirtmişlerdir. Mali müşavirin devlet teşvikleri konusunda bilgisinin olduğunu düşünen şirketlerin toplamda %80'i ihracatlarında artış olduğunu ifade etmişlerdir. Buna karşın mali müşavirin bilgisi olduğunu düşündükleri halde ihracatlarının değişmediğini ifade eden şirket oranı %20'dir.

Analize yanıt veren şirketlerin %51,6'sı satışlarında artış olduğunu belirtmişlerdir. Mali müşavir bilgisinin satış üzerinde etkili olduğunu düşünen şirketlerin içerisinde satışlarında artış olduğunu ifade edenlerin oranı %68,6'dır Buna karşın mali müşavirin bilgisinin etkisi olduğunu düşündükleri halde satışlarını azaldığını ifade eden şirketlerin oranı %1,4'dür. %30'u ise satışlarında herhangi bir değişme olmadığını ifade etmiştir.

Analizi yapılan şirketler üretimlerinde %60 artış olduğunu belirtmişlerdir. Mali müşavir bilgisinin üretim üzerinde etkili olduğunu düşünen şirketlerin içerisinde üretimlerinde artış olduğunu ifade edenlerin oranı %77,2'dir. Mali müşavirin bilgisinin etkisi olduğunu düşündükleri halde üretimlerinin azaldığını ifade eden şirket oranı %1,1 ve üretimlerinde herhangi bir değişme olmadığını ifade edenlerin oranı ise %28,4'dür.

Şirketlerin %57,9'u kârlarında artış olduğunu ifade etmiştir. Müşavir bilgisinin kar üzerinde etkili olduğunu düşünen şirketlerin içerisinde kârlarında artış olduğunu ifade edenlerin toplam oranı %75,7'dir. Müşavir bilgisinin etkisi olduğunu düşündükleri halde kârlarının azaldığını ifade eden şirket oranı %2,9 ve kârlarında herhangi bir değişme olmadığını ifade edenlerin oranı ise %21,4'dür.

Devlet teşviklerinin işletmelerin mevcut üretim kapasitelerini, fiziki imkânlarını, istihdam ve ürün çeşitliliğinin artırması ve yatırımlara yönelmesi üzerindeki katkıları tartışılmaz bir konudur. Muhasebe meslek mensupları da bu konuda işletme yönetimine bilgisi ve yararlanma konusundaki deneyimleri ile katkı sağlar. Devlet teşvikleri konusunda mali müşavirlerinden destek alan işletmelerin üretim, satış, dış ticaret ve kârlılıklarının daha da artıracığını söylemek mümkündür.

Etik Beyan: Bu çalışmada kullanılan anket yöntemi için Uşak Üniversitesi Etik Kurulu'ndan 09/03/2021 tarihli ve 03 nolu toplantısında 2021-43 sıra sayılı kararı ile izin alınmıştır. Aksi bir durumun tespiti halinde AKAD Dergisinin hiçbir sorumluluğu olmayıp, tüm sorumluluk çalışmanın yazar (lar) ına aittir.

Yazar Katkı Beyanı: 1. Yazarın katkı oranı %50, 2. Yazarın katkı oranı ise %50'dir.

Çıkar Beyanı: Yazarlar arasında çıkar çatışması yoktur.

Ethics Statement: Permission for this study was obtained from the Ethics Committee of Uşak University with the decision number 2021-43 at the meeting dated 09/03/2021 and numbered 03 of the relevant board. In case of detection of a contrary situation, AKAD Journal has no responsibility and all responsibility belongs to the author (s) of the study.

Author Contributions Statement: 1st author's contribution rate 50%, 2nd author's contribution rate 50%.

Conflict of Interest: There is no conflict of interest among the authors.

KAYNAKÇA

- Akdoğan, M. U. (2011). Türkiye coğrafyasında uygulanan devlet teşvikleri ve devlet yardımlarının, uluslararası muhasebe standartları çerçevesinde analizi. *Muhasebe Bilim Dünyası*, 13(4), 259-281. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/bartiniibf/issue/45598/489903>
- Altınkaynak, F., & Doğan, Ö. (2020). Türkiye'deki finansal raporlama çerçevelerine göre devlet teşviklerinin karşılaştırmalı analizi: Turizm sektörü örneği. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (86), 79-96. <https://doi.org/10.25095/mufad.710228>
- Özbek, A. (2017). Devlet teşvikleri ve hazır giyim işletmeleri üzerine bir çalışma. *Doğu Anadolu Sosyal Bilimlerde Eğilimler Dergisi*, 1(1), 1-14. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/dased/issue/28623/279651>
- Özer, E. Y. (2015). *Turizm sektöründeki teşviklerin TMS-20 Çerçevesinde muhasebeleştirilmesi ve Mardin iline yönelik bir araştırma*. [Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Balıkesir Üniversitesi] Yüksek Öğretim Kurumu Tez Merkezi. <https://tez.yok.gov.tr/UlusalTezMerkezi/tezSorguSonucYeni.jsp>
- Sarıhan, A. Y., İncaz, S., & Yaprak, B. (2017). Devlet teşviklerinin firmaların ihracat performansına etkisi: İstanbul ihracatçıları örneği. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 31(3), 755-774.
- Tekşen, Ö. (2010). TMS 20 standardındaki devlet teşvikleri ile Türkiye'de yeni teşvik sisteminde yatırıma sağlanan desteklerin muhasebe ve vergi açısından incelenmesi. *Marmara Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, XXIX(II), 431-453. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/muiibd/issue/487/4527>
- Temelli, F. (2019). Tarımsal faaliyetlere yönelik devlet teşviklerinin Türkiye muhasebe standartları çerçevesinde muhasebeleştirilmesi. *Bartın Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 10(19), 1-18. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/bartiniibf/issue/45598/489903>
- TURMOB (Türkiye Serbest Muhasebeci Mali Müşavirler ve Yeminli Mali Müşavirler Odaları Birliği). (1989). 3568 sayılı serbest muhasebeci mali müşavirlik ve yeminli mali müşavirlik kanunu. <https://www.turmob.org.tr/Mevzuat/8/3568-sayili-kanun>
- Ulusal Müşavirlik Danışmanlık ve Çözümleri. *Teşvik bölgeleri ve teşvik destek unsurları*, <https://dengemusavirlik.com/2013-yatirim-tesvik-sistemi.htm>
- Yakupçebioglu, H. (2016). Kentsel dönüşüm kapsamında yapılan inşaatların yapılış biçimleri. Devlet yardımları, teşvikleri, muafiyetler, vergi ve muhasebe uygulamaları. *Mali Çözüm Dergisi*, 136, 251-265. <http://archive.ismmmo.org.tr/docs/malicozum/136malicozum/19.pdf>
- Yatırımlarda devlet yardımları hakkında karar. (2009, 16 Temmuz). *T.C. Resmî Gazete* (Sayı: 27290), Bakanlar Kurulu Kararı. <https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2009/07/20090716-5.htm>
- Yıldız, F., Topal Y., & Küçükahraman, B. (2012). Sanayi işletmelerine verilen teşviklerin "TMS 20: Devlet teşviklerinin muhasebeleştirilmesi ve devlet yardımlarının açıklanması standardı"

ışığında incelenmesi ve muhasebeleştirilmesi. *Afyon Kocatepe Üniversitesi İİBF Dergisi*, XIV(I), 295-312. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/idosos/issue/55641/714247>

Yürütme ve idare bölümü milletlerarası andlaşma. (2020, 21 Ağustos). *T.C. Resmî Gazete* (Sayı: 31220). <https://www.resmigazete.gov.tr/21.08.2020>

Zhang, J. & Guan, J. (2018). The time-varying impacts of government incentives on innovation. *Technological Forecasting and Social Change*, 135, 132-144. <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2018.04.012>



Devletlerarası İlişkilerde Kimlik: Mursi Dönemi Türkiye-Mısır İlişkileri¹ Identity in Interstate Relations: Turkey-Egypt Relations in the Morsi Era

Harun ÇELİKCAN², Hakan CAVLAK³

Öz

Amaç: Makalenin amacı, Muhammed Mursi İktidarı döneminde Mısır ile Türkiye arasında değişen ilişkileri iki devletin o dönem sahip olduğu kimlikleri üzerinden açıklayarak kimliğin devletlerarası ilişkileri inşa edici rolünü ortaya koymaktır.

Tasarım/Yöntem: Makale tasarımı, sosyal inşacı yaklaşımın varsayımları ışığında ve devlet kimliklerinin dinamik ve değişken bir yapıda olduğu göz önüne alınarak bu dönemde iki devlet kimliğinin ne şekilde değiştiği ve değişen kimlikle beraber ilişkilerin nasıl yeni bir boyut kazandığı soruları üzerine inşa edilmiştir.

Sınırlılıklar: Türkiye-Mısır ilişkilerini incelerken makalenin odağı kimlik olmuştur, ilişkileri etkileyen diğer unsurlara araştırmanın kapsamını sınırlamak ve tasarımına sadık kalmak için bilinçli olarak değinilmemiştir.

Bulgular: Makalede, iki hükümetin birbirlerine yönelik algılarını ve politikalarını anlamak için iki tarafın kimlikleri ve kimliklerinin oluşum süreci incelenmiştir. Söz konusu dönemde Mısır hükümetini oluşturan Müslüman Kardeşler ile Türkiye hükümetini oluşturan Adalet ve Kalkınma Partisi'nin başkanının ve kurucularının önemli bir kısmının etkilendiği Milli Görüş hareketinin fıkırsel düzlemde birbirlerine benzedikleri görülmüştür.

Özgünlük/Değer: Türkiye-Mısır ilişkilerinin, Adalet ve Kalkınma Partisi ve Mursi döneminde iyileşmesinde ve siyasi kimliklerinin oluşumunda her iki hükümetin üyelerinin benzer bir ideolojik geçmişten gelmelerinin önemli bir faktör olduğu tespit edilmiştir. Sahip oldukları ortak kimliğin hükümetleri aracılığı ile devletleri etkilediği ve bunun sayesinde de kolaylıkla ortak bir dil geliştirebildikleri ve çıkarlarını ortaklaştırebildikleri iddia edilmiştir. Diğer bir deyişle, ortak veya benzer kimliğe sahip hükümetlerin, devletlerarası ilişkileri geliştirdiği öne sürülmüştür.

Anahtar Kelimeler: Türkiye-Mısır İlişkileri, Sosyal Konstruktivizm, Kimlik, Müslüman Kardeşler, Milli Görüş Hareketi

Abstract

Purpose: The objective of this paper is to present the constructive role of identity by explaining the changing relationship between Egypt and Turkey by focusing on their identities during the period in question.

Design/Methodology: The paper design has been constructed in line with the premises of social constructivism, upon the questions of to what extent the state identities of both countries have been changed and how the relations gained a new dimension following the change in the two states' identities.

Limitations: The focus of the paper is deliberately limited to the issue of identity to limit the scope of the paper and to be loyal to the paper design, although there might be other factors affecting the relations.

Findings: To comprehend the perceptions and policies of both governments vis-à-vis each other, their identities and identity formation processes are analyzed. Accordingly, it is observed that there are various similarities in the ideologies of the Muslim Brotherhood, which then constituted the government of Egypt, and the National Outlook Movement, which had inspired the leader and founders of the Justice and Development Party.

Originality/Value: The strengthening of Turkey-Egypt relations in the era of Morsi and Justice and Development Party is entailed from their similar ideological past which had been an integral factor that had shaped their political identities. Thus, the paper argues that similar identities affect the states through the governments, which in turn opens the way to develop a common understanding and a common interest-formation between the states. In other words, interstate relations improve among governments who have similar identities.

Keywords: Turkey-Egypt Relations, Social Constructivism, Identity, Muslim Brothers, The National Outlook Movement

¹ Bu makale Harun Çelikcan'ın Doç. Dr. Hakan Cavlak danışmanlığında yazdığı "Uluslararası İlişkilerde Kimlik: Mursi Dönemi Mısır- Türkiye İlişkileri" isimli yüksek lisans tezinden türetilmiştir.

² Uzman, Tekirdağ Namık Kemal Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, harune181@gmail.com, ORCID: 0000-0003-3857-3034

³ Doç. Dr., Tekirdağ Namık Kemal Üniversitesi, İktisadi İdari Bilimler Fakültesi, Uluslararası İlişkiler Bölümü, hakancavlak@gmail.com, ORCID: 0000-0003-1119-9900

1. GİRİŞ

Arap Baharı sürecinde Müslüman Kardeşlerin Mısır'da iktidara gelmesinin Türkiye ile Mısır ilişkilerine önemli bir yansıması olmuştur. Müslüman Kardeşlerin iktidarda bulunduğu süre içerisinde Türkiye-Mısır ilişkileri önemli bir şekilde iyileşme göstermiş ve önceki dönemlere göre farklı bir boyuta geçmiştir. Bunun öncesinde, iki devlet arasında kuruldukları tarihten beri istikrarlı bir ilişki sürdürülemediği ve ilişkiler uzun bir süre boyunca düşük bir düzeyde seyretmiştir. Genellikle rekabet ve krizlerin gölgesinde seyreden ilişkilerin bu dönemde kısa bir süre içerisinde hızlı bir şekilde değişerek altın çağını yaşaması, söz konusu Mursi dönemi boyunca ikili ilişkilerin ilgi çekici ve araştırılmaya değer olduğunu göstermektedir. Bu dönemde iki devletin birbirlerine yönelik değişen bakış açısı ve bunun sonucunda kurulan ikili ilişkiler, aynı süreç içerisinde benzer iktidar anlayışlarına sahip olmalarından kaynaklanmaktadır.

Türkiye ve Mısır ortak bir tarihsel geçmişe sahip olmalarına rağmen, ilişkileri kuruluşlarından itibaren rekabet ve krizlerin gölgesinde seyretmiştir. Uzun yıllar mesafeli sürdürülen ilişkiler, Arap Baharı sürecinde Mısır'da Muhammed Mursi ile Müslüman Kardeşlerin iktidar olması ile hızla değişmeye başlamış ve ikili ilişkilerin altın çağı olarak kabul edilebilecek bir döneme girilmiştir. Makalenin amacı, Muhammed Mursi iktidarı döneminde Mısır ile Türkiye arasında değişen ilişkileri iki devletin o dönem sahip oldukları kimlikler üzerinden açıklayarak kimliğin devletlerarası ilişkileri inşa edici rolünü ortaya koymaktır. Makale tasarımı, sosyal inşacı yaklaşımın varsayımları ışığında ve devlet kimliklerinin dinamik ve değişken bir yapıda olduğu göz önüne alınarak bu dönemde iki devletin kimliklerinin ne şekilde değiştiği ve değişen kimlikle beraber ilişkilerin nasıl yeni bir boyut kazandığı soruları üzerine inşa edilmiştir. Türkiye-Mısır ilişkilerini incelerken makalenin odağını kimlik oluştururken, ilişkileri etkileyen diğer unsurlara araştırmanın kapsamını sınırlamak ve tasarımına sadık kalmak için bilinçli olarak değinilmemiştir. Makalede, iki hükümetin birbirlerine yönelik algılarını ve politikalarını anlamak için iki tarafın kimlikleri ve kimliklerinin oluşum süreçleri incelenmiştir. Söz konusu dönemde Mısır hükümetini oluşturan Müslüman Kardeşler ile Türkiye hükümetini oluşturan Adalet ve Kalkınma Partisi'nin genel başkanının ve kurucularının önemli bir kısmının etkilendiği Milli Görüş hareketinin fikrîsel düzlemde birbirlerine benzedikleri görülmüştür. Türkiye-Mısır ilişkilerinin, Adalet ve Kalkınma Partisi ve Mursi döneminde iyileşmesinde ve siyasi kimliklerinin oluşumunda, her iki hükümetin üyelerinin benzer bir ideolojik geçmişten gelmelerinin önemli bir faktör olduğu tespit edilmiştir. Sahip oldukları ortak kimliğin hükümetleri aracılığı ile devletleri etkilediği ve bunun sayesinde de kolaylıkla ortak bir dil geliştirebildikleri ve çıkarlarını ortaklaştırebildikleri iddia edilmiştir. Diğer bir deyişle, ortak veya benzer kimliğe sahip hükümetlerin, devletlerarası ilişkilerinin de iyileştiği öne sürülmüştür.

Türkiye ile Mısır ilişkileri de birçok farklı bakış açısı ile ele alınarak açıklanabilecek bir yapıya sahip olsa da bu çalışmada iki devletin kimlik yapılarının ilişkilerin inşa edilmesindeki etkisi değerlendirilecektir. Kimliğin devletlerarası ilişkilerin inşa edilmesindeki rolünün Mursi dönemi Mısır-Türkiye ilişkileri örneği ile açıklanması makalenin konusunu oluşturmaktadır. Benzer kimliklere sahip siyasal iktidarlar tarafından yönetilen devletler arasındaki ilişkilerin geliştiği iddiası, bu makalenin temel argümanını oluşturmaktadır.

Devletler birbirleri ile sürekli bir etkileşim içerisindeyler. Bu ilişkiler ise sürekli değişerek ve dönüşerek zaman zaman farklı biçimlere evrilmektedir. Devletler arası ilişkilerde yaşanan bu değişim ve dönüşümler ana problem olarak araştırılacaktır.

Araştırmanın ana hipotezi, değişen koşullar ve uygun şartların ortaya çıkması ile iki devletin uyumlu halen gelen kimlik yapılarının ilişkilerde ana etkileyici unsur olduğudur. Mursi döneminde Mısır ile Türkiye arasında iyi ilişkilerin kurulması, o dönemde iki devletin iktidar yapılarının birbirlerine benzer anlayışlara sahip olması ve kimliklerinin birbirleri ile uyumlu olmasından kaynaklanmaktadır.

Makalenin amacı, Muhammed Mursi İktidarı döneminde Mısır ile Türkiye arasında değişen ilişkileri iki devletin o dönem sahip olduğu kimlikleri üzerinden açıklayarak kimliğin devletlerarası ilişkileri inşa edici rolünü ortaya koymaktır. Sosyal inşacı yaklaşımın varsayımları ışığında ve devlet kimliklerinin dinamik ve değişken bir yapıda olduğu göz önüne alınarak bu dönemde iki devlet

kimliğinin ne şekilde değiştiği ve değişen kimlikle beraber ilişkilerin nasıl yeni bir boyut kazandığı açıklanacaktır.

Devletler arası ilişkiler açıklanırken, genellikle gözden kaçırılan noktalardan biri, devletlerin de birer sosyal varlık oldukları ve birbirleri ile girdikleri ilişkilerin de sosyal olarak inşa edildiğidir. Devlet davranışlarını sadece materyal yapılar üzerinden açıklamak sınırlı ve açıklayıcı yönü eksik olan bir bakış açısını yansıtmaktadır. Sosyal yapılar da devlet davranışlarının şekillenmesinde en az maddi yapılar kadar etkili olmaktadır. Sosyal bir inşa sonucunda ortaya çıkan kimlik, devletlerin çıkar belirlemelerinde ve politika oluşturmalarında etkili olmaktadır. Mursi dönemi Mısır ile Türkiye arasında gerçekleşen ilişkiler ele alınarak, kimliğin, ilişkilerin inşa edilmesindeki rolü ortaya konulacak ve kimliğin önemine dikkat çekilecektir.

2. SOSYAL İNşACILIK

Uluslararası İlişkiler disiplini gelişim süreci içerisinde farklı yaklaşımlar arasında tartışmalara sahne olmuştur. “Büyük tartışmalar” olarak adlandırılan bu tartışmalar, yaklaşımların birbirlerine yönelttiği eleştiriler çerçevesinde yaşanmaktadır ve disiplinin tarihi bu tartışmalar çerçevesinde yazılmaktadır (Küçük, 2014: 46). Sosyal inşacı yaklaşımının disiplin içerisindeki rolünü ve konumunu anlama adına bu tartışmalara temel çerçevede kısaca değinmek faydalı olacaktır.

Yaşanan bu tartışmalar genelde üç ana eksen de ele alınmaktadır. Bu tartışmaların ilki; Birinci Dünya Savaşı sonrasında 1940’lı yıllarda idealizm ile realizm arasında yaşanmış ve savaşın yarattığı yıkım sonrasında uluslararası barışın nasıl sağlanacağı çerçevesinde çalışmalar geliştirilmiştir (Arı, 2010: 40). Bu tartışmada realizmin, insanın doğası gereği kötü olduğundan hareketle uluslararası politikayı bir güç mücadelesi çerçevesinde değerlendirmesiyle idealizme galip geldiği varsayılmaktadır (Kaya, 2008: 87). 1960’lı yıllarda birinci tartışmadan galip çıkan realizme, davranışsalcılar tarafından yöneltilen eleştiriler, gelenekselci – davranışsalcı tartışması olarak bilinen ikinci büyük tartışmayı meydana getirmiştir. Bu tartışmanın genel konusu, tarihsel ve bilimsel açıklama yöntemlerinin birbirinden farklı olduğu ve uluslararası ilişkiler teorilerinin nasıl bir bilimsel temele oturtulması gerektiği çerçevesinde gerçekleşmiştir. Bu tartışmada doğa bilimleri gibi sosyal bilimlere de deneysel yöntemlerle yaklaşılması gerektiğini varsayan pozitivizm disiplinin hâkim metodolojisi haline gelmiştir (Küçük, 2014: 47). Disiplin içerisindeki üçüncü büyük tartışma 1980’li yıllarda ortaya ıkımış pozitivizm ile post-pozitivizm arasındaki metodolojik ve epistemolojik temelli tartışmadır (Kaya, 2008: 7). Pozitivizmin, bilimi, sistemi açıklamada tek geçerli yöntem olarak görmesi eleştirilmiş, sistemde gerçekleşen olayları açıklamakta sosyal olgularında rol alması gerektiği post-pozitivistler tarafından öne sürülmüştür (Arı, 2010: 49). Hem pozitivist epistemolojiye hem de rasyonelliğe ciddi eleştiriler yöneltilmesi ile disiplin içerisindeki kuramsal ayrılık belirginleşmiştir (Ateş, 2008: 215). Genel olarak literatüre bakıldığında sosyal inşacı yaklaşımın bu üçüncü büyük tartışma içerisinde meydana geldiği kabul edilmektedir.

Uluslararası ilişkiler disiplininde yaşanan bu üçüncü büyük tartışma sonucunda ve Soğuk Savaş’ın bittiği 1990’lı yılların başlarında, kuramsal altyapısı Nicholas Onuf tarafından hazırlanan sosyal inşacılık, Alexander Wendt tarafından mevcut kuramsal açıklamalara bir alternatif yaklaşım olarak geliştirilerek literatüre girmiştir (Kiraz, 2014: 211). Sosyal inşacılık, aslında bir uluslararası ilişkiler yaklaşımı değildir. 1990’lı yıllardan itibaren Alexander Wendt’in yaptığı çalışmalar ile uluslararası ilişkiler disiplinine girmiş ve bu alanda en temel kuramlardan biri haline gelmiştir. Bu dönemde disiplin içerisinde öne çıkmaya başlayan sosyal inşacılık, uluslararası ilişkiler alanını anlamaya yönelik farklı çerçeveler önermeye başlamıştır. Uluslararası ilişkiler yaklaşımlarının temel tartışma konuları olan; anarşi, güç dengesi, çıkar ve devlet kimliği arasındaki ilişki, devletler arası iş birliğinin veya çatışmaların açıklanması anlamında alternatif açıklamalar geliştirmiştir (Akpınar, 2015: 9). Sosyal inşacı yaklaşım, rasyonalist teorilere ciddi eleştiriler yönelterek ve Soğuk Savaş sonrası kurulan yeni düzene farklı bakış açıları getirerek literatürde yer edinmiştir.

Pozitivist yaklaşımlar, devletler arasındaki etkileşimleri ve bu etkileşimlerin sonuçlarını güç ve benzeri maddi öğeler ile açıklarken, sosyal inşacı yaklaşım, toplumsal gerçekliğin bir sosyal inşa sonucu var olduğunu ve uluslararası ilişkilerinde bir sosyal gerçeklik olarak devletlerin sosyal olarak birbirlerini etkilemesi sonucunda inşa edildiğini iddia etmektedir (Küçük, 2014: 325). Sosyal inşacı yaklaşımın uluslararası ilişkileri sosyal bir alan olarak görmesi ve gerçekleşen olayları sosyal

etkileşimlerin bir sonucu olarak kabul etmesi, disiplin içerisinde iddialı bir konuma gelmesini sağlamıştır.

Uluslararası ilişkilerde sistemin şekillenmesinin, güç dağılımı ile değil de, sistem içerisinde bulunan aktörlerin taşıdıkları fikir, algı ve düşüncelerle şekillendiğini savunan sosyal inşacılık, disiplin içerisinde kendine farklı bir pozisyon belirleyerek ortaya çıkmıştır (Yılmaz, 2013: 161). Rasyonalist uluslararası ilişkiler yaklaşımlarının üzerinde durduğu güç ve çıkar temelli bir yapının mevcudiyetini tamamen yok saymamakla beraber, kimlik ve fikirlerin ne şekilde oluştuğu ve bunların devletlerin politikalarına ne şekilde etki ettiği, kimlik, fikir ve algı gibi sosyal olguların aktör davranışlarını anlamakta nasıl bir role sahip olduğu üzerine odaklanmaktadır (Kaya, 2008: 63). Maddi yapıların yanında normatif yapıları da disipline dâhil ederek disiplinin düşünsel çerçevesini genişletmektedir.

Ontolojik temeline bakıldığında ise, sosyal inşacı yaklaşımın inceleme konusunun temelde insan bilinci ve bunun uluslararası ilişkilerdeki yerini incelemek olduğu görülmektedir. Rasyonalist yaklaşımların doğal ve verili olarak ele aldığı egemenlik, anarşi, güvenlik, çıkar gibi kavramlar sosyal bir inşa sonucunda ortaya çıkmış sosyal olgulardır (Küçük, 2014: 326). Nicholas Onuf'un, uluslararası ilişkilerin, insan davranışları temelinde inşa edildiği biçimindeki yargısını destekleyen Alexander Wendt (2012: 15), uluslararası siyasal yapının oluşumunda düşünce ve fikirlerin maddi yapılardan daha çok rol oynadığını iddia etmektedir. Wendt'e göre sosyal ve normatif yapılar da en az maddi yapılar kadar nesnel ve gerçektir.

Kimlik olgusu, sosyal inşacılıkta çok önemli bir yerde konumlanmaktadır. Kimlik, kendi varlığımızın farkına varmamızı sağlar ve bu bilinç ile siyasi ortamda kendimize göre bir konum belirlememizde etkili olur (Hoffman, 2010: 3). Aktörler ve yapılar siyasi sistem içerisindeki yerlerini taşıdıkları veya sahip olduklarını düşündükleri değerlere göre belirlemektedirler. Aynı zamanda, hangi yapı veya aktör ile ne tür bir ilişki kurmaları gerektiğini, benimsedikleri ya da karşıt oldukları değer yargılarına göre seçmektedirler.

Christian Reus-Smit, aktörler tarafından paylaşılan fikir, değer, inanç ve normların yapısal özellikler göstermeleri sebebi ile aktörlerin sosyal ve siyasal alandaki davranış ve tutumları üzerinde belirleyici olduğunu vurgulamaktadır. Bu sebeple maddi yapılar bu aktörlerin paylaştıkları değer ve fikirler sayesinde önem kazanmaktadır. Aynı zamanda aktörlerin kimlik ve benlikleri de paylaşılan bu değerler tarafından şekillendirilir veya yaratılır (Reus-Smit, 2014: 294). Fikirler, inançlar ve değerler bu yapıcı özellikleri barındırmaları sebebi ile yaklaşımın üzerinde durduğu temel olgulardır.

2.1. Kimlik Oluşumu ve İkili İlişkilerde Kimliğin Rolü

Kimlik kavramı eleştirel yaklaşımların uluslararası ilişkiler disiplinine girmeleri ile beraber çok tartışılan ve üzerinde çok durulan bir kavram haline gelmeye başlamıştır. Disiplin içerisinde uzun süre geleneksel yaklaşımların güç, çıkar ve benzeri maddi öğeler temelinde tartışıp gündem dışı bıraktığı sosyal ve normatif değerlerin eleştirel teoriler tarafından tartışmaya açılması ile kimliğin önemi de artmaya başlamış ve temel tartışma konularından biri olmuştur.

Sosyal inşacı yaklaşım, kimlik kavramı üzerinde en çok duran ve disiplin içerisinde açıklayıcı rolüne en çok vurgu yapan yaklaşımdır. “*Kimlik, bir şeyi olduğu şey yapan her ne ise odur*” diyerek kimliği kısaca tanımlayan Wendt'e göre, bir aktörün kendisini tanımlayan öznel yapısı onun kimliğini tanımlamaktadır, ama bu aynı zamanda diğer aktörlerin bu aktörün o öznel yapısını o şekilde kabul edip etmediğine de bağlıdır. Bu durumda kimliğin oluşumu hem iç hem de dış faktör olmak üzere iki düşünce tarafından gerçekleştirilmektedir. Bu faktörler aktörün kendi benliğine ait düşünceler ve ötekine ait düşüncelerdir (Wendt, 2012: 279). Wendt'in yaklaşımına göre *kimlik olgusunun belirlenebilmesi için iki taraflı bir kabulün olması gerekmektedir*.

Wendt'e göre, kişiler kendilerini diğerlerinden farklı kılan tecrübeleri sonucunda kendilerine özel değerler oluşturur. Kimlik ise oluşturulan bu değerler sonucunda meydana gelir ve bir süreç olarak sürekli inşa edilir. Uluslararası politikalar ise böylelikle değer, norm ve çıkarlar tarafından meydana gelen kimlik tarafından şekillenir (Wendt, 2012: 280). Norm ve değerlerin kimlikleri oluşturabilmesi için üç temel mekanizmaya ihtiyaç vardır. Bunlar; tahayyül, iletişim ve baskıdır (Reus-Smit, 2014: 296). Burada dikkat edilmesi gereken şey, öncelikle kimliğin meydana gelmesinde öznel değerlerin varlığı ve oluşum aşamasında kimi araç ve şartların gerekliliğidir.

Reus-Smite'e (2014: 296) göre kurumsallaşmış değer ve normlar aktörün kimliğini belirlerken aynı zamanda bu kimliğe sahip olan aktörün siyasi, iktisadi ve kültürel eylemlerinin ne şekilde gerçekleşeceğinin de arka planını oluşturmaktadır. Wendt (2012: 81), uluslararası politikada herhangi bir davranışı analiz ederken o davranışı şekillendiren sosyal yapının dikkate alınması gerektiğini düşünmektedir. Sosyal değer ve normlar sosyal yapı için düzenleyici rollere sahip olmaktadır.

Kimlik olgusu, sosyal inşacılıkta çok önemli bir yerde konumlanmaktadır, kimlik, kendi varlığımızın farkına varmamızı sağlar ve bu bilinç ile siyasi ortamda kendimize göre bir konum belirlememizde etkili olur (Hoffman, 2010: 3). Aktörler ve yapılar siyasi sistem içerisindeki yerlerini taşıdıkları veya sahip olduklarını düşündükleri değerlere göre belirlemektedirler. Aynı zamanda hangi yapı veya aktör ile ne tür bir ilişki kurmaları gerektiğini benimsedikleri ya da karşıt oldukları değer yargılarına göre seçmektedirler.

Oluşum şekli itibari ile karşılıklı etkileşim sonucunda meydana gelen kimlikler, aktörler arasındaki benzerliklere işaret ettiği gibi, aynı zamanda farklılıklara da işaret etmektedir. Bu da kimliğin "ben" ve "öteki" arasındaki etkileşimin bir sonucu olduğunu göstermektedir. Yani kimliklendirme hem olumlu hem de olumsuz olabilmektedir. Olumlu olduğu zaman politika yapımı esnasında diğerinin kazanımı ve refahı da göz önüne alınırken, olumsuz olduğu zaman ise, ötekinin refahı göz önüne alınmaksızın politika yapılır ve ötekinin hassasiyetleri bir araç olarak manipüle edilebilmektedir (Kaya, 2009: 104). Burada aktörlerin birbirlerini algılama şekilleri politika yapımında önemli rol oynamaktadır.

Wendt'e göre her aktör birden fazla kimliğe sahiptir ve sahip olduğu her kimlik türü aktörün davranışlarını şekillendirmede bir misyona sahiptir. Aktörlerin sahip olduğu kimlik sonucunda belirlenen ilgileri de karşılaştıkları duruma göre birbirlerine baskın gelebilmektedirler. Burada tehdit unsuru önemli bir etkidir. Hangi kimlik daha çok tehdit altındaysa diğer kimlikleri ikinci plana itmektedir (Wendt, 2012: 287). Örneğin bir devletin iç ve dış davranışlarını şekillendiren iç ve dış kimliklerinin olduğu varsayılırsa, devlet dış politikada herhangi bir tehdit algıladığında iç kimliğinin gerektirdiği ilgileri geri plana iterek dış ilgileri üzerine daha çok yoğunlaşabilir.

Wendt'e (2012: 78) göre düşünceler maddi nedenlere sahiptirler, ama maddi gücün anlamı ve çıkarın belirlenmesi düşünceler tarafından gerçekleştirilir; aktörler arasındaki sosyal bağlar düşünceler tarafından oluşturulup organize edici bir role sahip olmaktadır ve maddi gücü birbirlerine karşı ne şekilde kullanılması gerektiği aşamasında organize ederler. Sosyal inşacı yaklaşım iki ana önermeyi temel alır. Birincisi, insanlar tarafından sosyal olarak birliktelikler oluşturulmaktadır ve bu birliktelikler maddi unsurlarla değil paylaşılan düşüncelerle kurulur. İkincisi, amaçlı aktörler olarak kabul edilen devletler de kimlik ve çıkarlarını esas olarak insanların paylaştığı bu düşünceler ile şekillendirmektedir (Özev, 2013: 486). İki ayrı toplumun sahip olduğu düşünsel benzerlikler onları temsil eden devletlerin iş birliği kurmasını kolaylaştırırken, aynı zamanda sahip oldukları düşünsel farklılıklar ise devletlerin iş birliğini zorlaştırmaktadır.

Toparlamak gerekirse, sosyal inşacı yaklaşım, devlet ilişkilerinin sahip olduğu kimlik çerçevesinde değişebileceğini öne sürmektedir. Ortak veya benzer bir kimliğe sahip olan devletler uluslararası alanda iyi ilişkiler kurarak hareket edebilmektedirler. Çalışmanın bir sonraki bölümünde Mursi dönemi Türkiye ile Mısır arasındaki ilişkileri açıklamak için iki devletin kimlik ve sosyal değerler çerçevesinde ilişki kurmalarında etkili olan Müslüman Kardeşler ve Millî Görüş hareketi ele alınacaktır. İki hareketin ideolojileri, düşünsel temelleri ve siyasi bakış açıları incelenerek bunlar arasındaki ortaklık ve benzerlikler ön plana çıkartılacak ve bunların ortak kimlik oluşumuna ne şekilde kaynaklık ettiği açıklanacaktır.

3. MÜSLÜMAN KARDEŞLER VE MİLLÎ GÖRÜŞ HAREKETİ

Birinci Dünya Savaşı'ndan sonra Osmanlı Devleti'nin kontrolünden çıkan Orta Doğu bölgesinde İngiltere ve Fransa'nın manda yönetimleri ile kurulan devletler bölgede istikrarı sağlayamamış ve yönetim şekilleri ile istikrarsızlığı daha da derinleştirmişlerdir (Pınar, 2015: 140). Aynı dönemde Mısır'da da uygulanan politikalardan huzursuzluk duyan geniş halk kesimleri ekonomik sorunlarına çözüm bulmak, inanç ve geleneklerini yeniden toplumda hâkim konuma getirmek için siyasal partilerden farklı işleyecek olan örgütlenmeler kurmaya başlamışlardır (Cleveland, 2014: 224). Bu örgütlenmelerden biri olan ve daha sonra Mısır siyasal hayatına önemli

ölçüde etki edecek olan Müslüman Kardeşler (Arapçasıyla, *İhvan-ı Müslimin*) hareketi 1928 yılında Hasan El-Benna tarafından İsmailiye kentinde kuruldu (Arı, 2004: 193).

Diğer yandan, Millî Görüş hareketi ise, Türkiye’de İslam dininin ıslahatçı bir görüşle politika içerisinde yer alması ve bu dinin gereklerine göre bir politik düzen oluşturulması amacı ile Necmettin Erbakan tarafından kurulmuş bir harekettir. Türkiye Cumhuriyeti’nin laik bir düzene yönelişinden sonra yönetim ve politikanın dışında kalan inanç faktörünün tekrardan siyasi alana dahil edilmek istenmesi Millî Görüş hareketinin önemli çıkış noktalarından biridir (Tuğrul, 2017: 617, 652). Millî Görüş hareketi, ilk kez 26 Ocak 1970 tarihinde kurulan Milli Nizam Partisi ile politik program ve hedeflerini açıklayarak siyasi alana açık biçimde dahil olmuştur (Manaz, 2008: 256). Böylece Milli Nizam Partisi, Millî Görüş düşüncesinin ilk siyasi yansıması olarak ortaya çıkmıştır.

Arap kimliği ve Müslüman kimliğini birbirleri ile özdeşleştirerek Arap dünyasının birçok bölgesinde faaliyet yürüten Müslüman Kardeşler, Müslüman toplumun bir kesiminde yaşanan bir sorunu bütün Müslümanların sorunu olarak görmekte ve bu anlamda bütünleyici bir nitelik taşımaktadır (Pargeter, 2010: 13). Toplumda inanç değerlerini hâkim kılmının yanında sosyal reform önerileri ve sosyal adalet çağrısında bulunması aynı zamanda örgütün çağın gereklerine uygun modern bir yanının olduğunu göstermektedir (Cleveland, 2004: 224). Burada özellikle Müslüman ve Arap dünyasının sorunlarına yönelik çalışma yapması Müslüman Kardeşler’in bir anlamda kimlik temelli bir siyaset ve mücadele yöntemine sahip olduğunu göstermektedir.

Millî Görüş hareketinin kendisine biçtiği İslamcı kimlik ve büründüğü rol, Batı’yı kendisinden farklı olarak görüp dışlamasına yol açmaktadır. Kendisini ve referans aldığı İslam inancını hakkın ve adaletin temsilcisi olarak görürken, Batılı devletleri adaletsizlik ve sömürünün temsilcileri olarak görmektedir (Kaya, 2017: 623). İslam medeniyetinin asırlar boyunca dünya barışına hizmet ettiğini öne süren Erbakan’a (2017: 34) göre İslam medeniyetlerinin maddi olarak güç kaybetmesi ile Batılı sömürgeci güçler İslam inancının tesis ettiği barışı bozarak bütün dünyaya adaletsizlik ve eşitsizlik getirmişlerdir. Bu sebeple Müslüman bir ülkenin Amerika Birleşik Devletleri (ABD) ve İsrail gibi devletlerle stratejik ortaklık kurmasını İslam inancına değil, bu ülkelerin amaçlarına hizmet etmek olarak görmektedir Burada Millî Görüş hareketinin dış politika anlayışında kimlik faktörünün önemli bir etken olduğu görülmektedir.

Müslüman Kardeşler’de olduğu gibi Millî Görüş hareketi de kendisini inanç temelli bir konuma oturarak, sahip olduğu inanç ve değerler çerçevesinde bir kimlik belirlenimi yapmaktadır. Siyasal mücadelesini ise kimliğini dikkate alarak yürütmektedir. Yukarıda da değinildiği gibi Wendt’e göre, kişiler kendilerini diğerlerinden farklı kılan tecrübeleri sonucunda kendilerine özel değerler oluşturur. Kimlik ise oluşturulan bu değerler sonucunda meydana gelir ve bir süreç olarak sürekli inşa edilir. Uluslararası politikalar ise böylelikle değer, norm ve çıkarlar tarafından meydana gelen kimlik tarafından şekillenir (Wendt, 2012: 280). Burada sosyal inşacı yaklaşımının öne sürdüğü kimlik temelli siyaset yapma durumunu hem Müslüman Kardeşler hem de Millî Görüş hareketi somut olarak ortaya koymaktadır.

Hasan El-Benna, sosyal düzenin istikrarsızlaşmasını Mısır’daki İngiliz varlığına bağlayarak, sosyal düzenin sağlanmasında İslam inancının inşa edici bir role sahip olduğunu öne sürmüş ve İslam inancını toplum içerisinde ön plana çıkarmaya çalışmıştır (Levy, 2014: 147). İslam dünyasında eşitlik ve adalet temelli refah toplumu amaçlayan Müslüman Kardeşler, Batılı devletlerin dayattığı demokrasi ve insan hakları gibi değerlerin İslam inancının süzgecinden geçirilerek uygulanması gerektiğini öne sürmüş, aksi halde bu değerlerin kendileri için yozlaştırıcı bir nitelik taşıyacağını vurgulamıştır (Benna, 2019: 130). Müslüman Kardeşler ideal bir toplum ve yönetim sistemi yaratmak için dönemin modern olarak kabul edilen değerlerinin İslam değerleri ile uyumlu hale getirilmesi gerektiğine inanmaktadır.

Diğer yandan, Millî Görüş hareketi’nin kurucusu Necmettin Erbakan ise, Batılı ülkeleri ve kurdukları düzeni hedef alarak, bu düzenin İslam dünyası için yıkıcı bir düzen işlevi gördüğünü öne sürmüştür. Erbakan’a (2017: 217) göre, İslam dünyasında, Batının düzenine karşı İslam inancına dayalı yeni bir düzen kurmak önemli bir gerekliliktir. Millî Görüş hareketine göre, Türkiye’yi batıya bağımlı olmaktan kurtarmak için başvurulması gereken en önemli seçenek toplumsal olarak milli bir şuura ulaşip sahip olunan manevi değerleri canlandırmaktır (Yılmaz, 2016: 1167). Burada da

görüldüğü gibi Millî Görüş hareketinin ideolojisinde Batı karşıtlığı tıpkı Müslüman Kardeşler’de olduğu gibi önemli bir faktördür.

Müslüman Kardeşler, örgüt olarak kendisini Batılı devletlerin ülkede yaydığı seküler ideolojiye karşı kendi toplumunun sahip olduğu yerel inanç ve kültürün koruyucusu olarak konumlandırmaktadır (Pargeter, 2010: 18). Hasan El-Benna’ya göre, ortaya çıktıkları dönemde Mısır’ın toplumsal hayattan yönetime kadar bütün kontrolü yabancı güçlerin elindeydi. Mısır halkı bu yabancı yönetimlerle sürekli bir savaş halindeydi ve bağımsızlık için mücadele vermekteydi. Genel olarak ülkede bir kargaşa hakimdi ve Müslüman Kardeşler bu kargaşanın içine doğrudan atılarak halkı doğru mücadele konusunda eğiterek onlara İslam şuuru ile hareket etmeyi öğretmekteydi (Benna, 2019: 260). Müslüman Kardeşler ilk dönemlerinde toplum sorunlarına müdahale şekli olarak bir çatışma veya doğrudan savaşa girmekten çok topluma İslam inancının değerlerini hatırlatarak, toplumu eğitime ve yönlendirmeye çalışmıştır.

Erbakan’a göre ise, İslam’ın bireysel düzeye indirgenerek sadece insan ile Allah arasındaki bir bağ olarak görülmesi yanlış ve emperyalistlerin amaçlarına hizmet eden bir tanımlamadır. İslam inancının sekülerleşmesi İslam dünyasında birlik olma bilincini ve duygusunu engellemektedir (Tuğrul, 2017: 622). Özellikle Siyonizmin Müslümanları “sadece ibadet eden birer köle olarak görmek istediğini” öne süren Erbakan (2017: 30), Siyonizmin en çok cihattan korktuğunu belirterek Müslüman toplumların birleşerek Siyonizme karşı cihat etmesi gerektiğini belirtmektedir. Burada cihat fikrine sahip olması Müslüman Kardeşler gibi İslami hareketlerle örtüştüğü noktalardan biri olmaktadır.

Bu noktada, hem Müslüman Kardeşler hem de Milli Görüş’ün Sünni temelli birer hareket oldukları ve bu yönleri ile İran’ın öncülük ettiği Şii gelenekten ayrıldıklarını belirtmek gereklidir. Her iki yaklaşım türünün de İslam inancının sekülerleşmesine karşı olduğu bu yargılardan anlaşılabilir. Toplumun İslam inancını bireysel bir şekilde yaşamayıp toplumsal anlamda bir İslam şuuru ile hareket ederek refaha ulaşabileceği öne sürülmektedir.

Müslüman Kardeşler’in örgütsel programı hem gelenekselci hem de yenilikçi denilebilecek tarzda bir programdı. Mısır’daki sorunların ve hem toplumsal hem de siyasal olarak yenilenmesinin çözümü için İslam inancının toplumda ve siyasal alanda etkin hale gelmesini istemesi anlamında gelenekçidir. Fakat aynı zamanda, İslami değerlerle donanmış bir toplumun çağın gerektirdiği teknolojik gelişmelerden de mahrum kalmadan bu gelişmelere ayak uydurması gerektiğini öne sürmekte ve bu anlamda yenilikçi bir profil sergilemektedir (Cleveland, 2004: 224). Müslüman Kardeşler, bu anlamda gelenek ve yeniliklerin bir arada harmanlanabileceği bir toplum ideali ile farklı bir perspektif çizmiştir.

Türkiye’de ortaya çıkan İslamcı politik hareketlerin başında gelen Millî Görüş hareketinin ise önemli bir özelliği, Batı karşıtlığı düşüncesine sahipken aynı zamanda Batı kökenli olan demokrasi ve benzeri değerlere ayak uydurmaya çalışmasıdır (Heper, 2011: 379). Bu tavır, hareketin Orta Doğu toplumlarındaki diğer İslami kesimlerden kısmen farklı olduğunu göstermektedir. Millî Görüş hareketinin Batı karşıtlığı düşüncesinin somutlaştığı örneklerden biri Avrupa Birliği (AB) üyeliği karşıtı söylemleridir. Erbakan (2017: 217), AB üyeliğinin Türkiye’yi Batıya tamamen bağımlı hale getirecek olan bir adım olduğunu ve bunun sonucunda Türkiye’nin İsrail’in bir vilayetinden farkının kalmayacağını öne sürmektedir. Bu radikal yaklaşımlar daha sonra değişime uğrasa da temelde güçlü bir kesim bu yaklaşımı sürdürmektedir.

Müslüman Kardeşler aydınlanma anlamında yenilikçi bir profil sergilemekte ve bu anlamda sadece gelenekselleşmiş metotlara bağlı kalmamakta ve yeni fikirlere de kapı aralamaktadır. Aynı şekilde Millî Görüş hareketi de her ne kadar Batı karşıtı bir görünüm sergilese de toplumun ilerlemesine katkı sağlayacak olan ve Batı medeniyetinin ürünü olan demokrasi ve benzeri uygulamaları araçsal biçimde bile olsa kabul ederek kullanmaktadır.

Sosyal İnşacı yaklaşıma göre, yapıların birbirlerini dost veya düşman olarak algılamaları veya birbirlerine karşı tutumları taşıdıkları norm ve düşünce faktörlerinin birbirlerine ne derecede benzerlik veya farklılık gösterdiğiyle ilgilidir (Ateş, 2008: 227). İki yapı arasında bu faktörlerin örtüşmesi veya benzerlik göstermesi iş birliği kurmalarını kolaylaştırmaktadır. Bu anlamda Müslüman Kardeşler ve Millî Görüş hareketinin buraya dek değinildiği gibi taşıdıkları benzer düşünceler ve ortaklaştıkları noktalar, aralarında dostane bir ilişkinin kurulmasına olanak sağlamaktadır.

Küçük'e (2014: 312) göre, bir düşüncenin veya düşünce unsurunun iki aktör arasında ilişki inşa edebilmesi için iki taraflı bir etkisinin olması gereklidir. Aynı düşünce her iki aktör tarafından da benimsenmeli ve bağlılık teşkil etmelidir Müslüman Kardeşler ve Millî Görüş hareketinin ortaklaştıkları ve ön plana çıkardıkları İslam inancı faktörü, sosyal inşacı yaklaşımın öne sürdüğü bu gerekliliği karşılamaktadır. Hem Müslüman Kardeşler'in hem de Millî Görüş hareketinin amaçlarını İslam inancına hizmet çerçevesinde belirlemeleri, aralarında önemli bir düşünce ortaklığı olduğunu göstermektedir.

Görüldüğü üzere Müslüman Kardeşler ve Millî Görüş hareketi bire bir örtüşen hareketler olmasa da birçok noktada benzerlik göstermektedirler. AK Parti her ne kadar sadece "Millî Görüş" kimliği ile tanımlanamasa da kendisinin, kurucularının ve liderinin siyasi ve şahsi geçmişinde dolayısıyla kimliklerinde, önemli bir yer tutan bu ideolojinin politikalarını ve davranışlarını etkilediği aşîkârdır. Dolayısı ile AK Parti ve Mursi iktidarları paylaştıkları bu kimlik çerçevesinde iyi ilişkiler kurabilmişlerdir. Her iki hareketin devlet iktidarını elinde bulundurma gücüne sahip olması ve birbirleri ile doğrudan ilişki içerisine girebilmesi ise Orta Doğu bölgesinde yaşanan Arap Baharı sürecinde mümkün hale gelmiştir. Türkiye ve Mısır ilişkilerinin belli bir dönemde sahip oldukları kimlik üzerinden açıklandığı bu makalede, o dönem sahip oldukları kimlik yapılarını ve genel olarak siyasi anlayışlarını anlamak gerekmektedir. Burada kimlik yapıları ortaya konulan Müslüman Kardeşler ve Millî Görüş hareketlerinden etkilenen Ak Parti ve Mursi'nin bu kimlik çerçevesinde kurdukları ilişkiler bir sonraki bölümde ele alınarak kimliğin Türkiye ile Mısır arasındaki ilişkileri ne şekilde inşa ettiği açıklanacaktır.

3.1. Adalet ve Kalkınma Partisi Döneminde Değişen Dış Politika Anlayışı ve Orta Doğu Politikası

Türkiye'de 2002 yılında yapılan seçimle yeni kurulmuş olmasına rağmen tek başına iktidar olan Adalet ve Kalkınma Partisi, Türkiye için siyasi, ekonomik ve ticari anlamda önemli bir süreci başlatmıştır. Türkiye'de bu dönemde küreselleşme olgusuna ayak uydurarak yeni bir dış politika süreci belirlerken Orta Doğu bölgesine ise ayrıcalıklı bir bakış açısıyla farklı bir önem yüklemektedir (Özdemir, 2018: 167). Bu anlamda Türkiye'nin dış politikasını açıklamak için her ne kadar farklı yaklaşımlar öne sürülse de Orta Doğu bölgesi ile olan tarihi bağlarına bakıldığı zaman inşacı yaklaşım daha açıklayıcı bir hale gelmektedir. Adalet ve Kalkınma Partisi iktidara geldikten sonra bölgesel ve küresel anlamda uyum sağlayabildiği sürece Orta Doğu ülkeleri ile tarihi geçmişinden ve stratejik çıkarlarından dolayı yakın ilişkiler kurma vizyonu belirlemiştir (Özkoç, 2017: 83). Burada Adalet ve Kalkınma Partisinin bu vizyonu belirlemesinde Orta Doğu ülkeleri ile sadece coğrafi yakınlık değil geçmişte paylaşılan ortak tarih ve ortak değerler de etkili olmaktadır.

Maddi faktörlerin yanı sıra, en az onlar kadar önemli gördüğü sosyal faktörler üzerinde de duran Wendt (2012: 184), siyasi eylemleri önemli şekilde etkilediğini düşündüğü kimliği ön plana çıkarmış, uluslararası ilişkiler aktörlerinin birbirleri ve sistem ile girdikleri karşılıklı ilişkinin bir sonucu olarak tanımlamıştır. Wendt'e göre; aktörler içinde bulundukları ve sahip oldukları sosyal yapıya göre kendilerine bir kimlik belirlerken bu kimliğe göre çıkarını belirler ve bu çıkarına göre politika oluşturur. Burada Türkiye'nin tarihi geçmişinde Orta Doğu bölgesi ile paylaştığı tarihi süreç ve o süreçte ortaklaştığı norm ve değerler çerçevesinde kendisini Orta Doğu ile ortak bir kimliğe sahip görüp ilişkileri o yönde kurmaya çalıştığı görülmektedir.

Adalet ve Kalkınma Partisi döneminde Türkiye Orta Doğu'ya öncelik verse de aynı zamanda geniş bir dış politika vizyonu belirleyerek bu vizyon ile başta Avrupa Birliği olmak üzere diğer aktörlerle de diplomatik ve ekonomik anlamda ilişkileri geliştirmeye çalışmıştır. Batı medeniyetinin önemli bir eseri olan demokrasi kavramını İslam değerleri ile uyumlaştırmış ve bu anlamda İslam kimliğini korurken Batı dünyası ile geliştirmeye çalıştığı ilişkiler ile aynı zamanda Batı kimliğine de sahip olduğunu ön plana çıkarmıştır (Heper, 2011: 390). Buradan da anlaşılacağı üzere bu dönemde Türkiye bir değil birden çok kimlik çerçevesinde çıkarlarını belirlemiş ve ona göre ilişkilerini geliştirmiştir.

Bir devletin birden çok kimliğe sahip olabileceği sosyal inşacı yaklaşımının öne sürdüğü varsayımlardan biridir. Wendt'e (2012: 287) göre her aktör birden fazla kimliğe sahiptir ve sahip olduğu her kimlik türü aktörün davranışlarını şekillendirmede bir misyona sahiptir. Aktörlerin sahip

olduğu kimlik sonucunda belirlenen ilgileri de karşılaştıkları duruma göre birbirlerine baskın gelebilmektedirler. Burada tehdit unsuru önemli bir etkidir. Hangi kimlik daha çok tehdit altındaysa veya hangi kimliğin gerektirdiği çıkar daha öncelikli ise devletler o kimliği ön plana çıkartarak diğer kimlikleri ikinci plana itmektedir. Burada Türkiye'nin birden çok kimliğe sahip olması aynı zamanda birden çok çıkara sahip olduğu anlamına gelmektedir.

Türkiye'nin dış politikası uzunca bir süre Ak Parti İktidarı döneminde parti içerisinde dış politika yapımına yönelik birçok konumda yer alan Ahmet Davutoğlu tarafından şekillendirilmiştir. Davutoğlu "*Komşularla Sıfır Sorun*" ilkesi çerçevesinde bir dış politika vizyonu belirlemiş ve komşularla girilen iyi ilişkilerin Türkiye'nin güvenlik endişelerini azaltacağını öne sürmüştür. Aynı zamanda Türkiye'nin Orta Doğu'da NATO'nun bir üyesi olarak değil bölgesel bir aktör olarak hareket etmesi gerektiğini vurgulamıştır (Davutoğlu, 2010: 398). Davutoğlu'nun bu düşüncelerinden Türkiye'nin bölgeye yönelik yeni bir kimlik çerçevesinde baktığı anlaşılmaktadır.

Davutoğlu'na göre Türkiye'nin daha önceki dönemlerde dış politikada başarısız olmasının sebebi yönetimin dış siyasette İslam kültürü ve kimliğini terk etmesi sebebi ile Osmanlı'nın birer parçası olarak kalan devletlerden uzaklaşmasıdır. Türkiye'nin bölgesel anlamda bir güç sahibi olmasının yolu çoğunluğu Müslüman kimliğe sahip olan Orta Doğu devletleri ile iyi ilişkiler kurmaktır (Davutoğlu, 2010: 70). Davutoğlu'na göre Türkiye'nin Ak Parti dönemine kadar uygulamış olduğu dış politika, geleneklerden ve komşulardan uzaklaşma politikasıdır. Bunun aşılması için bürokratlar arası ilişkiden çok toplumların paylaştığı ve onları yakınlaştıran olgular üzerinden ilişki kurulmalıdır (Balcı, 2013: 158). Davutoğlu'nun burada toplumun paylaştığı değerleri göz önünde bulundurması Türk Dış Politikasının inşacı bir perspektifle yapıldığını göstermektedir.

Sosyal inşacı yaklaşım iki ana önermeyi temel alır. Birincisi, insanlar tarafından sosyal olarak birliktelikler oluşturulmaktadır ve bu birliktelikler maddi unsurlarla değil paylaşılan düşüncelerle kurulur. İkincisi, amaçlı aktörler olarak kabul edilen devletler de kimlik ve çıkarlarını esas olarak insanların paylaştığı bu düşünceler ile şekillendirmektedir (Özev, 2013: 486). Türkiye'nin yeni dış politika vizyonunun toplumların sosyal değerlerine yönelmesi bu anlamda açıklanabilmektedir.

Arap Baharı sürecinin başlaması ve uzun bir dönem boyunca otoriter rejimlerle yönetilen Orta Doğu bölgesinde, kalabalık halk kitleleri sokaklara dökülüp demokrasi talep ederken ortaya çıkan tartışmalardan biri de İslam inancı ilkelerinin ön planda olduğu bu toplumların demokrasiyi İslam inancı ile ne şekilde uyumlu hale getirebileceğidir. Bu tartışmalar sürerken Türkiye, Müslüman kimliğe sahip demokratik bir ülke olması sebebi ile bu ülkelere rol model olabileceği amacı ile bu demokratikleşme hareketlerini yakından takip etmiş ve gerektiğinde müdahalede bulunmuştur (Özkoç, 2017: 81). Davutoğlu, Türkiye'nin kıtalar arası bir köprü olduğu gibi medeniyetler arasında da köprü görevi gördüğünü iddia etmektedir. Bu durumda kendisine köprü olma rolü biçilen devlet veya toplumların sadece bir geçiş veya bileşim noktası olmaktan çok, bu kültürel unsurları taşıma işlevini bizzat kendileri gerçekleştirerek üzerinde bulundukları konumu önemli hale getirebilmelidirler (Davutoğlu, 2010: 92). Burada Türkiye'nin Orta Doğu devletlerine rol model olma amacının, bulunduğu konum ve özellikleri değerlendirebilme isteğinden kaynaklandığı görülmektedir.

Türkiye'nin Orta Doğu'ya bu şekilde yaklaşımı, Orta Doğu ile kolektif kimliğe sahip olma ya da kolektif kimlik oluşturma isteğinden kaynaklanmaktadır. Alexander Wendt'e göre bir devletin başka bir devlete sosyal değerler çerçevesinde dost algısıyla yaklaşması kolektif kimlik oluşturma ihtimalinin ve isteğinin en belirgin amaç ve göstergesidir. Aynı şekilde bir devletin başka bir devlete karşı toplum yanlısı duruşu kolektif kimlik yaratma amacı olduğu gibi bu davranış var olan kolektif kimliğin de bir sonucudur (Wendt, 2012: 416). Burada Wendt'in kolektif kimliğe yönelik açıkladığı her iki görüşün de Türkiye'nin politikası açısından geçerli olduğu söylenebilmektedir. Tarihi ve kültürel bağlara bakıldığı zaman Türkiye'nin Orta Doğu toplumu yanlısı duruşu Orta Doğu ile var olan kolektif kimliğin sonucu olarak görülebileceği gibi, Türkiye'nin değişim yaşayan bu toplumlara rol model olma açısından kolektif kimlik oluşturma amacı ve isteği taşıdığı da görülebilmektedir.

Davutoğlu'na göre bölgesel düzenin yeniden kurulduğu bir süreçte Türkiye'nin Arap ülkeleri ile kuracağı ilişki sadece ikili bir çıkar kazanımına değil aynı zamanda bölgenin ihtiyaç duyduğu ve kurulması gereken bölgesel barışa da hizmet etmesi açısından önem taşımaktadır. Ama böylesi bir ilişkinin kurulabilmesi için bütün tarafların ortaklaştıkları norm ve değerleri göz önüne alarak "ortak

bölge kaderi” bilincine sahip olmaları gerektiğini dile getiren Davutoğlu (2010: 414), ancak bu şekilde bölge dışı aktörlerin yönlendirmesine engel olunabileceğini ve ilişkilere sağlam bir zemin oluşturulabileceğini öne sürmektedir. Wendt’e (2012: 425) göre, kendilerini benzerlikler üzerinden kurulan bir grubun mensubu olarak gören aktörlerin, varlıkları, gelecekleri, zindelikleri ve refahları grubun kaderine bağlı ise bu aktörler ortak bir kaderi paylaşırlar. Aynı şekilde kendilerini paylaştıkları benzerlikler üzerinden sınıflandıran bu aktörler grup içerisinde homojen davranarak kolektif kimlik oluştururlar (Wendt, 2012: 430). Davutoğlu’ndan da anlaşıldığı üzere Türkiye Orta Doğu’ya yönelik bir grup bilincine sahip ve kendisinin de içerisinde bulunduğu bu grubun ortak bir kaderi paylaştığını düşünmektedir.

Müslüman Kardeşler ve Milli Görüş hareketi karşılaştırıldığında, bu iki siyasi hareket birebir örtüşen hareketler olmasa da birçok noktada ortak ve benzer anlayışlara sahiptirler. Sahip oldukları bu ortaklık ve benzerlikler ise uygun şartlar ve koşullar ortaya çıktığında iki devletin birbirleri ile uyumlu politikalar yaparak iyi bir ilişki kurmalarına zemin hazırlamaktadır. Türkiye’nin incelenen dönemdeki dış politikasına bakıldığında da kimlik eksenli bir dış politika anlayışına sahip olduğu görülmektedir. Bir sonraki bölümde ise bu dönemde ise bu kimlik benzerliğinin iki devlet ilişkisine ne şekilde etki ettiği açıklanacaktır.

4. MUHAMMED MURSI İKTİDARI VE DEĞİŞEN TÜRKİYE-MISIR İLİŞKİLERİ

Müslüman Kardeşler Arap Baharı sürecinde Mısır’da gerçekleşen meclis seçimlerinde %47 oy alarak mecliste önemli bir başarı elde etmiştir. Daha sonra gerçekleşen cumhurbaşkanlığı seçimleri için de Muhammed Mursi’yi aday göstererek seçimlere gireceğini ilan etmiştir (Kılavuz vd., 2012: 39). 24 Haziran’da gerçekleşen Cumhurbaşkanlığı seçimlerinin son turunda Müslüman Kardeşlerin adayı Muhammed Mursi, %51,3 oy alarak Mısır’da cumhurbaşkanlığı koltuğuna oturmuştur (Pargeter, 2010: 197). Bununla beraber Müslüman Kardeşler eylemler sırasında elde ettiği başarıyı seçim döneminde de göstererek resmi olarak girdiği ilk seçimlerde Mısır ‘da iktidara gelmiştir.

Mısır’da Müslüman Kardeşlerin iktidara gelmesi Türkiye iktidarında bulunan Adalet ve Kalkınma Partisi yönetimi tarafından sevinçle karşılanmış ve Türkiye, Muhammed Mursi’yi tebrik eden ilk ülkelerden biri olmuştur. Türkiye’nin bu yaklaşımı, ilişkilerin yeni bir boyuta geçeceğinin habercisi olmaktadır.

Brown ve Ainley (2013: 63), içinde bulunduğumuz sosyal dünyanın insanlar tarafından inşa edildiğini belirterek uluslararası ilişkiler alanını insanlar arası ilişkilerin daha geniş bir perspektifi olarak görmektedir. Bu durumda devletlerin dost ve düşman algıları da sabit kalmamakta ve zamanla değişebilmektedir. Burada iki ülkenin birbirlerine karşı ortaya koyduğu bu tavırdan önceki bölümde anlatılan Müslüman Kardeşler ve Milli Görüş hareketinin düşünsel benzerliği etkili olmaktadır. Türkiye ile Mısır arasında o döneme kadar bu tür tepkinin yaşanmamış olması ve bu iki siyasi düşüncenin birbirlerine benzerlikleri sebebi ile iki devlet arasında bu tür bir etkileşimin yaşanması burada değinilen sosyal inşacı yaklaşımın önermelerini doğrulamaktadır.

Mısır’da Mübarek rejiminden sonra Müslüman Kardeşler seçimle iktidara geldiğinde Mısır’a ilk resmi ziyareti Türkiye Cumhurbaşkanı Abdullah Gül yapmıştır. Gül, Muhammed Mursi ile görüşerek seçim zaferinden dolayı tebriklerini iletmıştır (Alkan, 2019: 65). Sosyal inşacı yaklaşıma göre dil karşılıklı etkileşim için önemli bir araçtır. Sosyal dünya ve toplumsal anlam taşıyan davranışlar dilin kullanılmasıyla kurulur ve şekillenir (Küçük, 2014: 353). Dil ve çeşitli araçlar vesilesiyle birbirleri ile etkileşime giren devletler, sadece istediklerini almaya çalışmamakta aynı zamanda kendi benliklerini oluşturan temel değer ve anlayışlarını da sürdürmeye çalışmaktadırlar (Wendt, 2012: 200). Burada Abdullah Gül’ün yaptığı ziyaret iki ülkenin bu süreçte birbirlerine bakışını ve birbirlerine yaklaşımının ortaya koyan önemli bir sosyal davranıştır.

Başbakan Recep Tayyip Erdoğan 13 Eylül 2011 tarihinde olayların durulduğu sırada Mısır’a bir ziyaret gerçekleştirmiş ve bu ziyaretinde ihtilalden zaferle çıkmış bir konumda bulunan kitleler tarafından coşku ve sevinçle karşılanmıştır. 17 Kasım 2012 tarihinde Mısır Cumhurbaşkanı Muhammed Mursi, Recep Tayyip Erdoğan’ın daveti ile Adalet ve Kalkınma Partisinin kongresine katılmış ve Tahrir devrimi sürecinde kendilerine destek verdiği için Türkiye’ye teşekkür etmiştir. Daha sonra Abdullah Gül, Recep Tayyip Erdoğan ve Muhammed Mursi’nin katılımı ile Türk-Mısır iş forumu düzenlenmiştir. Bu forum sırasında iki ülke arasında 2 milyar dolarlık kredi anlaşması ve ek

ticaret anlaşmaları yapılarak önemli bir ticaret ve iş birliğı adımı atılmıştır (Alkan, 2019: 66). Bu iki ülke arasında atılan bu adımlar iki aktörün sosyal ve normatif unsurlar sebebi ile yakınlaşmasının maddi yakınlaşmayı ve iş birliğini de doğurduğunu göstermektedir.

Devletler maddi yapılardan çok ortak düşünce yapılarıyla birbirlerine bağlanmakta ve iş birliğı kurmaktadır. Devletler sahip oldukları inanç, değer ve benzeri ortak düşünce yapıları sayesinde ittifak kurabilmekte ve aynı yönde davranış sergilemektedirler (Kolasi, 2018: 15). Bu dönemde Türkiye ve Mısır'ın sahip oldukları benzer kimlik ve paylaştıkları ortak değerler sebebi ile iş birliğı yapmaları kolaylaşmaktadır.

Kasım 2012 tarihinde Başbakan Recep Tayyip Erdoğan Türk iş adamları ile beraber Mısır'a resmi bir ziyaret gerçekleştirmiş ve bu ziyaret çerçevesinde iki ülke arasında önemli bir iş birliğı adımı atılarak 27 protokol ve iş birliğı anlaşmasına imza atılmıştır (Balcı, 2013: 310). Bu gelişmelerin sonucunda iki ülke arasında 2011 yılında 3,2 Milyar olan ticaret hacmi 2012 yılında ikiye katlanmıştır. Bununla beraber iki ülke arasında ilişki anlamında somut adımlar atılmaya başlanmış ve daha sonra küçük kapsamlı da olsa iki ülke arasında ilk kez Akdeniz'de ortak askeri tatbikat düzenlenmiş ve askeri anlamda bazı anlaşmalara imza atılmıştır (Demirtaş, 2012). İki ülkenin beraber askeri tatbikat düzenlemesi, bu iki ülkenin birbirlerinin gücünden doğrudan bir tehdit algılamadıklarını ortaya koymaktadır. Bu da aslında yapılan anlaşma ve iş birliğı zemininin güçlü olduğu veya güçlendirilmek istediğini göstermektedir.

Sosyal inşacı yaklaşıma göre, kimlik yapılarına göre birbirlerinin davranışlarını tahmin edebilen devletler mahkûmun ikilemi oyununu görece aşarak daha istikrarlı ilişkiler kurabilmektedirler (Nugroho, 2008: 93). Bir ülke gücünü maksimize etmeye çalıştığında coğrafi olarak kendisine aynı yakınlıkta olan iki devlet buna farklı tepkiler verebilmektedir. Bu da bu devletlerin bu güç maksimizasyonundan ne anladıkları ile açıklanabilecek bir şeydir. Kimlik, ideolojilerin mantığı ve kurulu dostluk ve düşmanlık yapıları bu gücün ne şekilde anlamlandırılması gerektiğini belirlemektedir.

Burada Türkiye ve Mısır'ın sahip oldukları ortak veya benzer kimlik, iki devletin birbirlerinin güç ve kapasitelerinden tehdit algılamamalarını sağlamaktadır. Birbirlerinden tehdit algılamayan iki devlet ortak askeri tatbikata varacak kadar iş birliğini ilerletebilmektedirler. Uzun yıllar boyunca Akdeniz coğrafyasındaki askeri kapasiteleri birbirlerine yakın iki rakip olarak görülen Türkiye ve Mısır'ın bu rekabetten vazgeçip iş birliğine yönelmelerine sebep olan en önemli etkenlerden bir iki ülkenin paylaştıkları sosyal değerler çerçevesinde ortak çıkar tanımlaması yapmalarıdır.

Wendt'e (2012: 430) göre homojenlik, devletlerin birbirlerine benzerliklerinin ön plana çıktığı ve bu benzerlikler üzerinden çıkarlarının daha kolay uyumlu hale gelebildiğı durumda kolektif kimlik oluşumuna etki eden bir unsurdur. Burada devletlerin rejim yapılarının benzer olması gibi özellikler homojenleşmenin önemli etkenlerinden biridir. Burada, bu dönemde Mısır ile Türkiye'nin dış politikada birbirlerine benzer bir anlayış içerisinde oldukları görülmektedir. Benzer anlayışla dış politika yapmaları ise her iki devletin çıkarlarının uyumlu hale gelmesini ve daha kolay bir şekilde iş birliğı yapmalarını sağlamaktadır.

Bu gelişmelerin sonunda Türkiye ile Mısır ilişkileri önemli derecede iyileşmiş ve iki devlet birçok konuda fikir birliğı yapmaya başlamıştır. Örneğın Suriye'de başlayan ve dozu gittikçe artan çatışmaların nasıl çözüleceğine dair iki ülke sürekli farklı düzeylerde görüşmeler yaparak çözüme yönelik ortak yaklaşımda bulunma çabası göstermişlerdir (Nouhy, 2017: 77). Mısır ve Türkiye bu dönemde ilişkilerinin altın çağını yaşamış ve her iki ülke Orta Doğu bölgesinde ortak hareket ederek Akdeniz'de önemli iki müttefik haline gelmiş ve dikkatleri üzerlerine çekmiştir. Her iki ülkenin de stratejik olarak önemli bir potansiyele sahip olması ve bu denli bir ilişki kurması Orta Doğu'da yeni ve güçlü bir Sünni güç bloğı oluştuğı tartışmalarına yol açmıştır (Arslantaş, 2013: 129). Mısır ve Türkiye, uzun yıllar boyunca özellikle Akdeniz bölgesinde rekabet halinde iken bu dönemde rekabeti ortadan kaldıran önemli iki müttefik haline gelmişlerdir.

Küçük'e (2014: 326) göre uygun sosyal ve düşünsel şartlar ortaya çıktığında iki aktör arasında ilişkiler kurulabilir veya bozulabilir bunun gerçekleşmesi belli süreç sonrasında ortaya çıkan konjonktürden kaynaklanmaktadır. Türkiye ve Mısır arasındaki ilişkilerin değişimi öne sürülen bu yargı aracılığı ile açıklanabilmektedir. İki ülke arasında uzun bir tarihten kaynaklanan ortak bir kimlik

paylaşımı bulunmaktadır (Baş, 2015: 32). Bu ortak kimlikten kaynaklı ilişkilerin olumlu gelişme göstermesi ise belli bir uygun ortam veya ortak kimliğin niteliğini ortaya çıkaracak düşünsel değer paylaşımının ortaya çıkmasını beklemiştir. İki ülkede aynı kimliğin benzer yönlerini referans alan iktidarların başa gelmesi ilişkilerin hızlı bir şekilde gelişmesini sağlamıştır.

Reus- Smit'e (2014: 294) göre devletler nasıl sosyal etkenler ve düşünsel değerlerin paylaşımı ve aynı kimliğe mensup oldukları için ilişkilerinde belli bir inşa süreci yaşayıp olumlu ilişkiler geliştiriyorlarsa aynı zamanda bu sosyal etkenlerin birbirine uzak olması sebebi ile de ilişkilerinde bozulma veya kopmalar yaşanabilmektedir. Buradan hareketle Türkiye ve Mısır arasında ilişkiler bir dönem önemli ölçüde olumlu seyrederken ve iki ülke arasında kısa sürede ciddi bir yakınlaşma ve çıkar ortaklığı gerçekleşmişken Mısır'da Müslüman Kardeşler yönetiminin askeri darbe ile indirilmesi sonrasında ilişkilerin değişen seyrinin açıklanabilmesi de mümkündür.

4.1. Mursi İktidarının Devrilmesi ve ilişkilerin Kopması

Mısır'da yeni bir demokratik düzen oturtulmaya çalışılırken, halkın beklentileri karşılanamamış ve 3 Temmuz 2013'te General Fethi El Sisi önderliğinde gerçekleşen bir darbe ile Muhammed Mursi'nin iktidardan indirilmesi ile Mısır ve Türkiye arasındaki ilişkiler de yeni bir boyuta geçmiştir. Mursi'nin askeri darbe ile iktidardan indirilmesine Türkiye sert tepki göstermiş ve iki ülke arasında ilişkiler kopmuş ve bir süredir iyi giden ikili ilişkiler diplomatik krize dönüşmüştür (Akgün ve Gündoğar, 2014: 5). Burada iki ülke arasında ortaya çıkan yönetim anlayışı farkının ilişkileri doğrudan etkilediği görülmektedir.

İki devlet arasında yaşanan bu gelişmeler ile iki devlet karşılıklı olarak büyükelçilerini geri çekmiş, bir süredir en iyi şekli ile büyükelçi seviyesinde seyreden ilişkiler maslahatgüzar seviyesine indirilmiştir (Özkoç, 2017: 94). Bu yaşananlar sonucunda Davutoğlu Mısır'daki darbe ile ilgili şunları söylemiştir, *"Mısır'daki ilişkilerimiz açısından en önemli şey meşruiyet meselesi. Bu darbe ile Mısır'da demokratik seçimler sonucunda en fazla oy almış bir siyasi hareket gayri meşru ilan edilmeye çalışılıyor. Yani bir anlamda bizim yaşadığımız 28 Şubat darbesine çok benziyor, bizim bu darbeyi yapanlar ile aynı ilişkiyi sürdürmemiz kabul edilemez"* (Hayatsever, 2015). Burada yaşanan gerginliklerden sonra Davutoğlu'nun bu söylemi de gösteriyor ki Türkiye'nin tavrı Mısır'da gerçekleşen bu sosyal olayla ilgilidir. Aynı zamanda başa gelen iktidarı düşünsel ve eylemsel olarak kendisinden çok farklı gördüğü için ilişkilerin bu şekilde tıklandığını iddia etmektedir. Aynı şekilde Davutoğlu'nun yaşanan bu darbeyi 28 Şubat süreci ile benzer bir şekilde algılaması da iki aktörün benzer süreçlerden geçmesinin kurdukları ilişkiyi etkilediğini göstermektedir.

Aynı zamanda Türkiye'deki iktidar Mısır'da gerçekleşen darbeye diğer ülkelerin sessiz kaldığını öne sürerek kendisinin Mısır ile ilişkileri kesmesini yeterli bulmamış ve diğer devletlerin de ilişkileri kesmesini istemiştir (Hayatsever, 2015). Böylelikle Türkiye Bu iktidara önemli ölçüde karşı olduğunu ortaya koymuş ve ilişkilerin kesilmesinin iktidarlar arası görüş farklılıklarından kaynaklandığı görüşü güç kazanmıştır.

Türkiye ile Mısır arasında bu dönemde yaşanan ilişkilerdeki değişimi açıklamak için yukarıda değindiğimiz sosyal inşacı yaklaşımın öne sürdüğü olgular açısından değerlendirmek açıklayıcı bir yöntem olmaktadır. Çünkü ilişkiler Mısır'da iktidara gelen Müslüman Kardeşler yönetiminin sosyal ve düşünsel olarak Türkiye'deki iktidar partisine yakın olması ve bu sayede belli değerler çerçevesinde ortak bir kimlik oluşması sayesinde gelişmiştir ve yine iktidar değişikliğinden sonra iki ülke iktidarı arasındaki görüş farklılığı ve ortak değerlerin ortadan kalkması sonucunda herhangi kimliksel yakınlık ve ortak değerlerin kalmaması sonucunda ilişkiler kopmuştur.

Normatif ve düşünsel yapılar iki aktör arasındaki kimlikleri ve çıkarları şekillendirir ve ilişkiler bu yeni şekillendirme çerçevesinde seyreder (Reus-Smit, 2014: 295). Wendt'e (1999: 412) göre ortak değerleri paylaşan aktörler bir kolektif kimlik oluşturma çabasına girerler ve bu amaçla ilişkiler belli bir düzeyde gelişme gösterirler. Türkiye ve Mısır arasında inanç temelli bir yakınlık ve tarihsel bir ortak yaşanmışlıktan (Baş, 2015: 92) kaynaklanan bir birliktelik potansiyeli vardır. Mısır'da Müslüman Kardeşlerin başa gelmesinden sonra iki iktidar arasındaki görüş benzerliğinden dolayı bu ortak inançsal ve tarihsel arka plan daha görünür hale gelmiştir ve kolektif kimlik kurma isteği ile iki devlet arasında ilişkiler hızlı bir şekilde olumlu yönde gelişmiştir denilebilmektedir.

5. TARTIŞMA VE SONUÇ

Uluslararası ilişkiler disiplini içerisinde kimliğin nasıl bir konumda olduğunu ve devletler arası ilişkileri açıklamakta nasıl bir role sahip olduğunun Mursi dönemi Türkiye- Mısır ilişkileri ekseninde açıklandığı bu çalışmada devletlerin birbirlerine karşı konumlarını sahip oldukları kimliğe göre belirledikleri tezi öne sürülmüştür. Devletlerin eylemlerinin, çıkarlarının bir sonucu olarak meydana geldiğini ve çıkarlarının ise kimliklerine göre belirlendiği ve devletlerin kimliğinin ise sürekli bir inşa sürecinde olduğu varsayımı dikkate alınmıştır. Devletlerin birbirleri ile girdikleri ilişkilerin dış politikayı ve uluslararası ilişkileri oluşturduğu varsayımı bu çalışmada kimlik kavramının merkezi bir konumda ele alınmasını gerekli kılmıştır.

Mursi dönemi Türkiye-Mısır ilişkilerine bakıldığı zaman iki devlet ilişkisinin bu dönemde kimliklerinin birbirleri ile uyumu üzerinden gerçekleştiği görülmektedir. Bu dönemde benzer kimlik yapılarına sahip olan Müslüman Kardeşler ve Millî Görüş hareketinden gelen Adalet ve Kalkınma Partisinin, kimlikler üzerinden birbirleri ile uyumlu çıkarlar belirledikleri ve bu yönde ilişki kurdukları anlaşılmaktadır. Müslüman Kardeşler ve Millî Görüş düşüncesinin iktidarda olması Mısır ile Türkiye'nin ortaklaştıkları kültür, inanç, tarihsel birliktelik temelli bir müttefik ilişkisi kurulmasını sağlamıştır. Çünkü hem Müslüman Kardeşler hem de Millî Görüş hareketi bu değerleri içselleştirmiş ve siyasal anlayışlarında önemli bir konuma oturtmuşlardır. Buradan hareketle sosyal inşacı yaklaşımın iddia ettiği gibi kimlik ve sosyal değerler bu iki devletin politikalarını şekillendirmiştir. Ortak olan bu değerler sonucunda iki devlet önceki dönemlerine göre daha iyi bir ilişki kurmuş ve benzer olan kimliklerinin gerektirdiği şekilde çıkar belirlemesi yaparak müttefik iki devlet haline gelmişlerdir.

Çalışmanın teorik çerçevesini oluşturan sosyal inşacı yaklaşım, devletlerin kimliklerinin nasıl oluştuğunu, kimlik oluşumunda etkili olan faktörlerin neler olduğunu ve edindikleri bu kimlik sonucunda devletlerin nasıl politika oluşturduğunu açıklamak amacıyla ayrı bir bölüm olarak ele alınmıştır. Öncelikle yaklaşımın temel önermeleri anlatılarak genel olarak uluslararası ilişkiler alanında devlet eylemlerini açıklamak için yaklaşımın kurucu düşünürleri başta olmak üzere birçok farklı düşünürün yazıları analiz edilmiştir. Yaklaşımın üzerinde durduğu ve devlet davranışlarını açıklamak için önemli bir unsur olarak gördüğü kimlik ve düşünce faktörleri ayrı başlıklar altında değerlendirilerek anlatılmıştır. Kimlik oluşumu ve inşa süreci anlatılırken kimlik inşasında devletlerin kendi varlıkları dışında etkilendikleri dışsal faktörler ve devlet kimliğinin iç dinamiklerini oluşturan içsel faktörler açıklanmıştır.

Çalışmanın ikinci bölümünde yaklaşımın ortaya koyduğu argümanlar ekseninde Müslüman Kardeşler ve Millî Görüş hareketi karşılaştırmalı bir şekilde ele alınarak anlatılmıştır. Müslüman Kardeşler ve Millî Görüş hareketinin ideolojileri ve siyasal süreçleri göz önünde bulundurulduğunda aralarında farklılıklar olmasına rağmen benzer veya ortaklaştıkları birçok nokta olduğu ve bunun da uygun koşullar meydana geldiğinde iki devlet arasında yeni bir ilişki inşa edebilecek nitelikte olduğu anlaşılmıştır.

Üçüncü bölümde sosyal inşacı yaklaşımın varsayımları ve Müslüman Kardeşler ile Millî Görüş hareketinin ortaya konulan benzerlik ve ortaklıkları ekseninde Mursi dönemi Türkiye-Mısır ilişkileri tezin örnek vakası olarak değerlendirilerek anlatılmıştır. Bu dönemde bölgede gelişen Arap Baharı süreci anlatılarak bu sürecin Mısır'da ne şekilde gerçekleştiği, Müslüman Kardeşlerin bu sürecin bir sonucu olarak iktidara ne şekilde geldiği ve Türkiye'nin buna yönelik tutumu açıklanmıştır. Türkiye'nin bu sürecin başından itibaren bölgeye yönelik dış politikasına bakıldığı zaman bölge toplumu ile var olan sosyal bağlar neticesinde bölge ülkeleri ile ilişkilerinde kimliği ön plana çıkardığı ve bölgedeki çıkarlarını kimliğine göre belirlediği görülmektedir.

Müslüman Kardeşler Mısır'da iktidara geldikten sonra Türkiye ile Mısır arasında ilişkilerin ne şekilde değiştiği ve bunda iki ülkenin iktidar anlayışlarının birbirlerine benzer olmasının ne derecede etkili olduğu açıklanmıştır. İlişkilerin bir önceki dönemlere göre çok farklı bir eksende yürütülmesinde iki devletin o dönemde sahip oldukları kimliğin rolü ve bu benzer kimlik ekseninde nasıl bir ilişki inşa ettikleri anlatılarak ilişkilere yön veren etkenler ortaya konulmuştur. Daha sonra Mursi iktidarının devrilmesi ve Türkiye'nin buna tepkisi sonucunda ilişkilerin önemli ölçüde kopartılmasında benzer iktidar anlayışlarının ortadan kalkması ile ilişkilerin değişebileceği ortaya konulmuştur. Sonuç olarak

iki devletin bu dönemde birbirlerine yönelik algıları ve bunun sonucunda geliştirilen ikili ilişkilerin sosyal benzerlik ve ortaklıklar sonucunda inşa ettikleri kimlik yapılarından kaynaklandığı görülmektedir.

Etik Beyan: Bu çalışmada “Etik Kurul” izini alınmasını gerektiren bir yöntem kullanılmamıştır.

Yazar Katkı Beyanı: 1. Yazarın katkı oranı %50, 2. Yazarın katkı oranı ise %50’dir.

Çıkar Beyanı: Yazarlar arasında çıkar çatışması yoktur.

Ethics Statement: In this study, no method requiring the permission of the “Ethics Committee” was used.

Author Contributions Statement: 1st author's contribution rate 50%, 2nd author's contribution rate 50%.

Conflict of Interest: There is no conflict of interest among the authors.

KAYNAKÇA

- Akgün, M., & Gündoğar, S. (2014). *Mısır-Türkiye ilişkilerinde daha iyi bir geleceğe doğru*. TESEV Dergisi Dış Politika Programı. https://www.tesev.org.tr/wp-content/uploads/rapor_M%C4%B1s%C4%B1r-Tu%CC%88rkiye-ilis%CC%A7kilerinde-daha-iyi-bir-geleceg%CC%86e-dog%CC%86ru.-12-Mart-14.pdf
- Akpınar, B. (2015). *AKP hükümetlerinin dış politika söylem ve pratiği: İnşacı perspektiften bir analiz* [Yüksek Lisans Tezi, Yıldız Teknik Üniversitesi] Yükseköğretim Kurulu Tez Merkezi. <https://tez.yok.gov.tr/UlusalTezMerkezi/tezSorguSonucYeni.jsp>
- Alkan, S. (2019). *Hüsnü Mübarek dönemi ve Arap Baharı’nda Türkiye-Mısır ilişkileri* [Yüksek Lisans Tezi, Karadeniz Teknik Üniversitesi] Yükseköğretim Kurulu Tez Merkezi. <https://tez.yok.gov.tr/UlusalTezMerkezi/tezSorguSonucYeni.jsp>
- Arı, T. (2004). *Geçmişten günümüze Ortadoğu: Siyaset, savaş ve diplomasi*. Alfa Yayıncılık.
- Arı, T. (2010). *Uluslararası ilişkiler teorileri: Çatışma, hegemonya, iş birliği*. MKM Yayınları.
- Arslandaş D. (2013). *Müslüman Kardeşler ve AKP geleneğinin siyasi analizi: Türkiye modeli neden başarısızlığa uğradı?* [Yüksek Lisans Tezi, Orta Doğu Teknik Üniversitesi] Yükseköğretim Kurulu Tez Merkezi. <https://tez.yok.gov.tr/UlusalTezMerkezi/tezSorguSonucYeni.jsp>
- Ateş, D. (2008). Uluslararası ilişkilerde konstrüktivizm: Ortayol yaklaşımının epistemolojik çerçevesi. *Sosyal Bilimler Dergisi*, 10(1), 213-235. <http://hdl.handle.net/11630/3714>
- Balcı, A. (2013). *Türkiye dış politikası: İlkeler, aktörler ve uygulamalar*. Etkileşim Yayınları.
- Baş, A. (2015). Atatürk dönemi Türkiye-Mısır ilişkileri ve günümüze etkileri. *Atatürk Araştırma Merkezi Dergisi*, 31(92), 31-76. <https://dergipark.org.tr/en/pub/aamd/issue/44030/542411>
- Benna H. E. (2017). *Müslüman Kardeşler teşkilatı*. H. H. Yılmaz (Çev.), Özgü Yayınları.
- Benna, H. E. (2019). *Hatıralarım: Müslüman Kardeşler*. B. M. Eryarsoy (Çev.), Beka Yayıncılık.
- Brown, C., & Ainley K. (2013). *Understanding international relations*. Sümer Kitabevi.
- Cleveland, W. L. (2004). *A history of modern Middle East*, Westview Press.
- Davutoğlu, A. (2010). *Stratejik derinlik: Türkiye’nin uluslararası konumu*. Küre Yayınları.
- Demirtaş, S. (2012, Kasım 15). *Türkiye ve Mısır: Yeni bir bölgesel ittifaka doğru*. BBC Haber. https://www.bbc.com/turkce/haberler/2012/11/121115_turkey_egypt
- Erbakan, N. (2013). *Davam: Ne yaptıysam Allah rızası için yaptım*. MG V Yayınları.
- Erbakan, N. (2017). *Adil ekonomik düzen*. MG V Yayınları.
- Hayatsever, H. (2015, Ağustos 5). *Türkiye- Mısır ilişkileri neden normalleşemiyor*. Sputnik Haber. <https://tr.sputniknews.com/columnists/201508051016952244/>
- Heper, M. (2011). *Türkiye’nin siyasal hayatı*. Doğan Egmont Yayıncılık.

- Hoffman, M. J. (2010). *Norm and social constructivism in international relations*. Oxford Research Encyclopedia.
- Kaya, S. (2009). Uluslararası ilişkilerde konstrüktivist yaklaşımlar. *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 63(3), 83-111. <https://dspace.ankara.edu.tr/xmlui/bitstream/handle/20.500.12575/53055/11653.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Kaya, Ü. İ. (2016). Müslüman Kardeşler teşkilatının ideolojisi ve Mısır siyaseti üzerindeki etkileri. *Kırıkkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 6(2), 131-151. <https://dergipark.org.tr/en/download/article-file/232262>
- Kiraz, S. (2014). Sosyal inşacı yaklaşımda güvenlik. İçinde E. Çıtak, & O. Şen (Der.), *Uluslararası ilişkilerde güvenlik: Teorik değerlendirmeler*. Röle Akademik Yayıncılık.
- Kolasi, K. (2018). A meta theoretical critique of the social ontology understanding in international relations. *Uluslararası İlişkiler Dergisi*, 13(59), 3-18. <https://www.uidergisi.com.tr/yazilar/uluslararasi-iliskilerde-sosyal-ontoloji-kavrayisinin-meta-teorik-elestirisi>
- Küçük, M. (2014). Uluslararası ilişkilerde sosyal inşacılık. İçinde, R. Gözen (Der.), *Uluslararası ilişkiler teorileri*. İletişim Yayınları.
- Levy, R. A. (2014). The idea of jihād and its evolution: Hasan al-bannā and the society of the muslim brothers. *Die Welt des Islams*, 54(2), 139-158. <https://doi.org/10.1163/15700607-00542p01>
- Manaz, A. (2008). *Siyasal İslamcılık: Türkiye’de siyasal İslamcılık*. IQ Kültür Sanat Yayıncılık.
- Nouhy, E. A. A. (2017). *Arap baharı sonrası Türkiye’nin Mısır yumuşak gücü* [Yüksek Lisans Tezi, Gazi Üniversitesi] Yükseköğretim Kurulu Tez Merkezi. <https://tez.yok.gov.tr/UlusalTezMerkezi/tezSorguSonucYeni.jsp>
- Nugroho, G. (2008). Constructivism and international relations theories. *Global & Strategies*, 2(1), 85-98. <https://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.452.2331&rep=rep1&type=pdf>
- Onuf, N. G. (1998). *World of our making: Rules and rule in social theory and international relations*. Universty of South Carolina Press.
- Özdemir, Ç. (2018). *Ak Parti dönemi Türkiye’nin Ortadoğu politikası: İnşacılıktan realizme dönüşüm*. SETA Avrupa Çalışmaları. https://www.academia.edu/download/60283528/AK_Parti_Donemi_Turkiyenin_Ortadogu_Politikasi_Insaciliktan_Realizme_Donusum20190813-49017-1qbhinf.pdf
- Özev, H. M. (2013). Eleştirel teori olarak konstrüktivizm. İçinde H. Çomak, & C. Sancaktar (Der.), *Uluslararası ilişkilerde teorik tartışmalar*. Beta Yayınları.
- Özkoç, Ö. (2017). Türkiye'nin Kuzey Afrika'ya yönelik politikası: Bir modelin çöküşü. *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 72(1), 77-97. https://doi.org/10.1501/SBFder_0000002438
- Pargeter, A. (2010). *Müslüman Kardeşler: Muhalefetten iktidara*. S. Çelik (Çev.), Ayrıntı Yayınları.
- Pınar, F. (2015). Hasan El-Benna ve Müslüman Kardeşler. *Iğdır Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Dergisi*, (5), 133-153. <https://dergipark.org.tr/en/download/article-file/543079>
- Reus-Smitt, C., Burchill, S., Linklate, A., Devetak, R., Donnelly, J., Nardin, T., Patterson M., & True, J. (2014). “Konstrüktivizm” uluslararası ilişkiler teorileri, Küre Yayınları.
- Tuğrul, T. (2017). Milli Görüş Hareketi’nin temel karakterleri. *e-Makalat Mezhep Araştırmaları Dergisi*, 10(2), 617-657. <https://doi.org/10.18403/emakalat.317808>
- Ülger, U. (2017). Siyasal İslam’ın AB’ye bakış açısı: Milli Görüş Hareketi örneği. *Journal of Suleyman Demirel University Institute of Social Sciences*, 29(4), 619-632. <https://sbedergi.sdu.edu.tr/assets/uploads/sites/343/files/29-sayi-yazi28-30122017.pdf>

- Wendt, A. (2012). *Uluslararası siyasetin sosyal teorisi*. H. Sarı Ertem, & S. G. Ihlamur Öner (Çev.), Küre Yayınları.
- Wendt, A. E. (2013). Anarşi devletler ne anlıyorsa odur: Güç politikalarının sosyal inşası. *Uluslararası İlişkiler Dergisi*, 10(39), 3-43. <https://dergipark.org.tr/en/download/article-file/540255>
- Yılmaz, S. (2016). Milli Görüş Hareketi: Toplumsal hareketlerde çerçeve değişimi etkisi. *İnsan ve Toplum Bilimleri Araştırmaları Dergisi*, 5(4), 1164-1185. <http://www.itobiad.com/en/download/article-file/206404>



The Age of Popular Protests¹

Küresel Protestolar Çağı

Mesut ŞÖHRET²

Abstract

Purpose: The purpose of this research is to examine the difference between the global protests, which have increased unexpectedly in the last decade, from the global protests in the past. In this way, it is to show the main points between the global protests and to reveal how the mass demonstrations taking place around the world have changed numerically and regionally.

Design/Methodology: In the research, qualitative and quantitative research methods were used and the global protests that took place around the world, especially the developments that took place in the last ten years, were supported by graphics and maps. This study is a research article and literature review technique was used.

Findings: While every mass protest over the past decade has its own context, these global mass protests are based on common grievances such as economic hardship, ineffective governance, political crisis, ethnic and religious discrimination, and corruption. The interesting thing is that while our world is witnessing new technological inventions and discoveries every day, this dissatisfaction is increasing. At this point, not only the number of countries where these mass demonstrations took place has increased significantly in the last ten years, but also the number of participants in these demonstrations is increasing day by day. In addition, mass demonstrations are increasing not only in underdeveloped countries but also in developed and developing countries.

Limitations: The study examines the developments of the global protests that occurred around the world in the 10-year period between 2009-2019. In addition, it tries to examine the similarities between the protests from a global perspective by aiming to explain the global protests that took place in general.

Originality/Value: The originality of the research is that it examines the development of global protests, especially taking into account the last ten years, and tries to explain the difference between these protests and global protests in the past. In addition, the study tries to support the arguments it defends with graphics and maps obtained from statistical data.

Keywords: Popular Protest, Popular Movements, Mass Demonstrations, Social Movements, COVID-19 Pandemic, Anti-Government Protests

Öz

Amaç: Bu araştırmanın amacı, özellikle son on yılda dünya genelinde beklenmedik şekilde büyük bir artış gösteren küresel protestoların geçmişte meydana gelen küresel protestolardan farkını incelemektir. Böylelikle küresel protestolar arasındaki temel noktaları göstermek ve dünya çapında gerçekleşen kitlesel gösterilerin sayısal ve bölgesel olarak nasıl değiştiğini ortaya koymaktır.

Tasarım/Yöntem: Araştırmada nitel ve nicel araştırma yöntemlerinden yararlanılmış ve dünya çapında meydana gelen küresel protestolar özellikle son on yılda meydana gelen gelişmeler grafik ve haritalarla desteklenmiştir. Bu çalışma araştırma makalesi niteliğinde olup literatür incelemesi tekniği kullanılmıştır.

Bulgular: Son on yıllık dönemde meydana gelen her kitlesel protestonun kendine özgü bir bağlamı olmasına rağmen, bu küresel kitlesel protestolar ekonomik zorluklar, etkisiz yönetim, siyasi kriz, etnik ve dini ayrımcılık ve yolsuzluk gibi ortak şikâyetlere dayanmaktadır. Dünyamız her geçen gün yeni teknolojik icatlara ve keşiflere sahne olurken, bu memnuniyetsizlik giderek artıyor. Geldiğimiz noktada, son on yılda sadece bu kitlesel gösterilerin gerçekleştiği ülke sayısı önemli ölçüde artmakla kalmamış, aynı zamanda bu gösterilere katılanların sayısı da her geçen gün artmaktadır. Ayrıca kitlesel gösteriler sadece az gelişmiş ülkelerde değil, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde de artmaktadır.

Sınırlılıklar: Çalışma genel olarak dünya genelinde meydana gelen küresel protestoların 2009-2019 arası 10 yıllık dönemdeki gelişmelerini incelemektedir. Bunun yanında meydana gelen küresel protestoları genel olarak açıklama amacı taşıyarak protestolar arasındaki benzerlikleri küresel bir bakış açısıyla incelemeye çalışmaktadır.

Özgünlük/Değer: Araştırmanın özgünlüğü küresel protestoların gelişimini özellikle son on yıllık dönemi dikkate alarak incelemesi ve bu protestoların geçmiş zamanlardaki küresel protestolardan farkını ortaya koyarak açıklamaya çalışmasıdır. Bunun yanında çalışma istatistiksel verilerden elde edilen grafik ve haritalarla savunduğu argümanları desteklemeye çalışmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Popüler Protestolar, Popüler Hareketler, Popüler Gösteriler, Siyahlının Hayatı Önemlidir, COVID-19 Salgını, Hükümet Karşıtı Protestolar

¹ This study is derived from the paper entitled "The Age of Popular Protests Around the World" presented by the author at The Euroasia Congress on Scientific Researches and Recent Trends-VII Congress held in Baku / Azerbaijan between 7-8 December 2020.

² Assist. Prof. Dr., Gaziantep University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of International Relations, sohretmesut@yahoo.com, ORCID: 0000-0003-4052-9286

1. INTRODUCTION

Nowadays, the world is facing an age of global mass protests that are historically unexpected in frequency, scope, and size. Although each protest has a unique context, these global mass protests are based on common complaints such as economic difficulties, ineffective governance, political crisis, ethnic and religious discrimination and corruption. The interesting thing is that while our world is in the scene of new technological inventions and discoveries every day, such dissatisfaction is increasing. At the point we have reached, not only the number of countries where these mass demonstrations took place has increased significantly in the last decade, but also the number of people participating in these demonstrations is increasing day by day. In addition, mass demonstrations are increasing not only in less developed countries but also in developed and developing countries.

The popular mass protests demonstrating against economic crisis, fiscal austerity, political corruption and finally COVID-19 pandemic have brought down governments in democracies around the world from Africa, Asia, Latin America to North America, and Europe as well. Thanks to the advent of new communication technologies and social media platforms, what happens anywhere in the world can be seen everywhere now. The target audiences of popular protests are not only domestic politicians or their governments. The demands and requests of these unhappy people become known to the whole world in a short time. New communication technologies and social media platforms not only create awareness among people but also enable protesters in different countries to learn from each other about protest techniques and methods and to interact with each other. The messages and actions of these protesters have inspired and guided demonstrators in other parts of the world. This study aims to reveal an increase in popular protests and the main reasons behind the current popular movements starting from the last decade and the possible effects of these protests.

2. CHANGING FEATURES OF POPULAR MOVEMENTS

Citizens have at their disposal various instruments to express their discontent in the context of liberal democracies today: from voting in elections to directly contact public officials, from signing petitions to rejecting to buy certain products for political perceptions, from engaging in community action groups to participating in street demonstrations, and so forth (Giugni & Grasso, 2019: 2). In this respect, it is possible to state that the industrial revolution and national revolutions caused a great transformation in the emergence of mass demonstrations in history. Social movements, in this perspective, were born out of this transformation and the street demonstration became part and along with the strike, the public rally, and the election.

This also stresses a key feature of this form of mobilization today: the street demonstration, along with the petition and the internet call-to-“action” (mass protests), have become today “modular performances,” or “generic forms that can be adapted to a variety of local and social circumstances” (Tilly & Tarrow, 2015: 17). In the past, although there have been demonstrations with some goals such as anti-tax riots, riots against conscription and livelihood riots, today demonstrations are used by different actors for different subjects and different purposes.

In this regard, Tilly and Tarrow define the social movement as “a sustained challenge to power holders in the name of a population living under the jurisdiction of those power holders by means of repeated public displays of that population’s numbers, commitment, unity, and worthiness” (Tilly & Tarrow, 2015: 11). They have also put much emphasis points out that the definition of an event as a social movement should include the following situations (Tilly & Tarrow, 2015:11):

- 1) “Sustained campaigns of claim-making,
- 2) An array of public performances including marches, rallies, demonstrations creations of specialized associations, public meetings, public statements, petition letter writing and lobbying,
- 3) Repeated public displays of worthiness, unity numbers and commitments such means as wearing colours, marching in disciplined ranks, sporting badges that advertise the cause, displaying signs, chanting slogans and picketing public buildings they draw on,
- 4) The organization networks traditions solidarities that sustain these activities in social movement bases”.

However, their definition and the factors that they put forward to define an event as a social movement changed in the short term. Furthermore, the number of demonstrations, as well as the number of people taking part in them, has increased considerably in recent decades, with new post-materialistic concerns developing alongside older socio-economic issues leading to a general increase in issues generating protest. This growing importance of peaceful protests was paralleled by an increased legitimacy accorded to such actions by both citizens and the state, which has led to a normalization of protest behaviour and demonstrations have become one of the major channels of public voice and participation in representative democracies (Aelst & Walgrave, 2001: 480).

The normalization of protest, the most common and widespread form of participation beyond voting and beyond certain other forms, suggests that it is no longer confined to union militants, progressive intellectuals, and committed students so that "on the street we are all equal" (Aelst & Walgrave, 2001: 480). The rise of "emotional mobilizations" is further seen to contribute to normalization. Having become so central in contemporary politics, street demonstrations are an appropriate object of study particularly if one wishes to examine who participates in protest activities, for what reason, and how they are mobilized. Demonstrations are the most typical form of contentious politics, they are used by different types of people to protest on a variety of issues, and they have become increasingly popular among different social strata (Aelst & Walgrave, 2001: 480).

The "identification of a generic "other" creates bonds of solidarity and thus intensifies feelings of community. Setting the boundaries between a challenging group and its adversaries in terms of interest and/or values is a virtually universal pattern in collective identity formation. The identification of one another, whether as "the other" or as an enemy, creates bonds of solidarity and intensifies feelings of community" (Casquete, 2006: 45). Second, informal friendship points to a different way of developing "we" consciousness. In these social networks (consciousness-raising groups, various kinds of clubs, reading groups, newspapers, workshops, membership of social networks, use of social media tools such as Facebook, Twitter and etc.), "individuals interact face to face or virtually and find the chance to develop alternative cultural codes. Third, ceremonial and ritual behaviour, including mass gatherings, rallies, parades, grand shows and commemorations, also serves to build and convey a sense of 'we'" (Casquete, 2006: 45-46).

Protests can be excitement and even entertainment that goes beyond the boredom of daily life, due to all the physical and legal dangers it brings. When everyone shows solidarity, this attitude turns into fashion. Each wave mimics the others to some extent. But it is also a fact that the presence of smartphones has caused a radical transformation in the organization of the protests, their reaching and continuing. There is hardly a single indication that this wave will end soon. So this third wave of protest (following the late 60s and late 80s) may be a new de facto situation rather than the leading jolts of a global revolution.

3. THE ANTI-GLOBALIZATION EFFECTS ON POPULAR MOVEMENT

The phenomenon of globalization, which started to be voiced in the capitalist economic system in the world since the end of the 1980s, was not only the spread of the capitalist mode of production all over the world but also the indicator of the fact that the multinational companies found themselves in a privileged position within the system. "Since the beginning globalization, have caused much discussion. Supporters of globalization claim that it is inevitable and beneficial for everyone. However, another group is opposed to globalization, at least to its economic and political consequences. In this context, anti-globalization movements, emerging as the result of these changes, have become one of the most popular social movements" (Gümrükçü, 2010: 163). Anti-globalization movements firstly emerged in Western countries during the 1990s and gradually spread to other countries. Anti-globalization movements have also been widespread through the effect of relational and non-relational factors, such as direct ties among networks, media, and technology. Masses argue that the globalization process only benefits the elite and the wealthy while punishing ordinary workers and people in the lower and middle classes.

While the world is experiencing a globalization process, on the other hand, states are trying to strengthen their national borders with walls. Globalization envisioned a Kantian global liberal peace in which there would be no war and conflict in the world as a result of the unimpeded circulation of

capital, the liberalization of trade, and the eventual disappearance of the national character of economies (Uzgel, 2018). However, in the last 30 years, it is quite surprising to see that a world model has emerged, which has transformed into a more closed world with more obstacles and increased conflicts instead of unhindered and free movement. At this point, seeing the emergence of global realist states instead of the closed states before 1990 creates a serious contradiction with the liberal global system ideal. In this respect, it can be said that the concept of the world without borders is already buried in history. In the 32 years since the fall of the Berlin Wall, about 80 countries have surrounded their borders with walls or fences, and this number seems to be increasing every year. However, this number did not exceed a dozen during the Cold War period, when the Berlin Wall was standing and there was ideological polarization (Wallet, 2016: 2)

Although the global order did not completely kill the pursuit of nationhood and being a part of the nation, it did cause it to change form. Nation-states, defined by concepts such as 'over', 'collapsed', 'shrunked', 'the end has come' since the 1990s, were returning to the system with their redefined content, formatted to feed totalitarian systems. The ideology of globalization did not bring unity or freedom as it claimed, on the contrary, it caused negativities in a way that turned people's expectations and hopes upside down. The increase in human mobility, the closing of the distances between societies, and the fact that everyone became connected with everyone and everything brought serious confusion (Ariboğan, 2019: 43).

There are authors who express anti-globalization movements in different ways; "comprehensive globalization movements" anti-globalization movements attack neo-liberalism while calling for "holistic globalization" (Porta & Kriesi, 1999). Similarly, that the participants in the movement not only oppose "multinational corporate power ... they also tend to reject the consumerism and the dominant ethos of modern capitalism" (Buttel, 2003: 101).

The post-globalization winds of social change were creating strange hybrids, removing the economic, political and moral differences that existed between phenomena and concepts in the Western world, such as liberalism and conservatism, left and right populism and authoritarianism. To survive and maintain interest, political parties surrendered to demagogue politicians and the extremely harmful populism of emerging trends. Political leaders did not hesitate to abandon their old world views on many issues and adopt the new realities and their advocates. The strongest vein that fed populism was the ideas of 'anti-globalization' and 'nationalism' (Ariboğan, 2019: 47).

Close examination of mass protests against globalization reveals the extent of the differences between various groups and their actions. Groups use civil disobedience, consumer activism, mass demonstrations and direct action, as tactics. These may include protest events held at "international and transnational summits, particularly economic organizations and social forums held both locally and globally, as well as anti-war protests, environmental protests, etc. The groups use direct action, civil disobedience, mass demonstrations, and consumer activism as tactics" (Porta, 2006: 6).

"These social movements use new kinds of protest forms, such as organizing in transnational networks and electronic activism" (Smith, 2001: 11). The action repertoires of these movements include nationally, and even regionally, specific aspects. "There are also different participating groups such as anti-racist, feminist, environmentalist, gay and lesbian, student, and peasant groups, labour unions, and political parties" (Ayres, 2004: 11-34). "All these protest events and organizations with different actors, action repertoires, and organizational structures demonstrate that "anti-globalization movements" actually refer to a "heterogeneous" structure with a common target: capitalism" (Gümrukçü, 2010: 164).

Anti-globalization movements first attracted the attention of the world with the demonstrations against the World Trade Organization's Third Ministerial Summit held in Seattle in 1999, and then all anti-capitalist actions have come to the present day, especially with the actions of left organizations and anarchist groups.

On the other hand, as a result of the increase in globalization in the last decade, it has become undeniable that it causes many problems even in the developed countries that benefit most from this development and increases the problems in the less developed regions of the world. For this reason, not only anarchist groups and leftist groups but also ordinary people and people on the right in some

countries participate in the demonstrations. “All this has led to the strengthening of resistance and protest within society, both in the ‘North’ or ‘West’ and in the ‘South’ or-to a lesser extent-in the ‘East’. This resistance appears in the form of the so-called ‘anti-globalization’ or globalization-critical’ movements” (Artner, 2004: 243-255).

4. GROWTH OF GLOBAL POPULAR PROTESTS

The size and frequency of mass demonstrations that have taken place in the world over the last 10 years overshadow the historical examples of periods of mass protest such as the late 1960s, (the rise of left movements) late 1980s (collapse of socialist bloc) and early 1990s (Anti-globalization movements). On the other hand, analysis of Global Protest Tracker reveals that mass demonstration from 2009 through the present and found that the number of anti-government protests increased around the world by an annual average of 11.5 % between 2009 and 2019 though there was significant variation within regions and year to year (Brannen et al., 2020: 1).

Although there is a global decrease in popular protests due to health conditions during the COVID-19 pandemic process, early 2020, “as the deadly coronavirus spread rapidly around the world and governments instituted social distancing requirements and bans on public gatherings to limit the contagion, the mass street demonstrations that had characterized the protest wave largely came to an end” (Pinckney & Rivers, 2020). But it is expected to increase due to both the discontent caused by the global epidemic and the discomfort from the economic and political system. Analysis of the root causes of these global protests shows that they will continue and may increase in 2020 and beyond.

The common feature of the protests taking place is that they are anti-government and anti-system. In this context, while anti-government demonstrations were held in 114 countries in 2019 alone, this number corresponded to an increase of 31 percent compared to 10 years ago. After many demonstrations held in 2019, heads of state and government had to resign in countries such as Lebanon, Iraq, Bolivia, Algeria, Sudan, and Malta and Peru. Moreover, in many countries, the police forces were insufficient and the military forces had to intervene in the mass demonstrations. In addition to such development, the number of participants was also remarkable in the popular protests in 2019. For example, On June 16, 2019, Approximately 2 million people participated in the demonstrations in Hong Kong, which has a population of approximately 7.4 million (Hong Kong Protest, 2019.) In addition, on October 25, 2019, the number of demonstrators in Santiago, the capital of Chile with a population of 5.1 million, reached 1 million (Sherwood & Miranda, 2019). Another interesting common point of the anti-government demonstrations is that similar demonstrations are being held in countries with advanced economies and they are growing at a faster rate in Europe and North America than the global average. In the advanced economies like Western Europe and North America the economic crisis and anti-austerity protests encouraged by government measures to combat it have also sparked new complaints. Moreover, they resurrected old complaints and problems that were somewhat marginalized by new lifestyle-oriented social movements. Especially in countries where the pacification of traditional class division provides a wider scope for such issues to become the basis for political mobilization. These relate to problems of inequality and resource allocation in developed industrial societies (Giugni & Grasso, 2019: 2).

In fact, the world's almost next to each occurring before the global popular protest era of the former US National Security Advisor Zbigniew Brzezinski in 2008 the peak of the global financial crisis and the Arab Spring, a kind of “global political awakening” as defined. Expressing that a new era of global activism has begun in this new era, he gave the clues of this new era by saying “For the first time in history, almost all of humanity is politically active, politically conscious and politically interactive” (Brzezinski, 2008). In line with Brzezinski's definition, governments and leaders around the world today are being tested by increasing citizen expectations, fueled by high rates of change. Protesters are increasingly targeting public and private infrastructure and businesses with chain social and economic impacts.

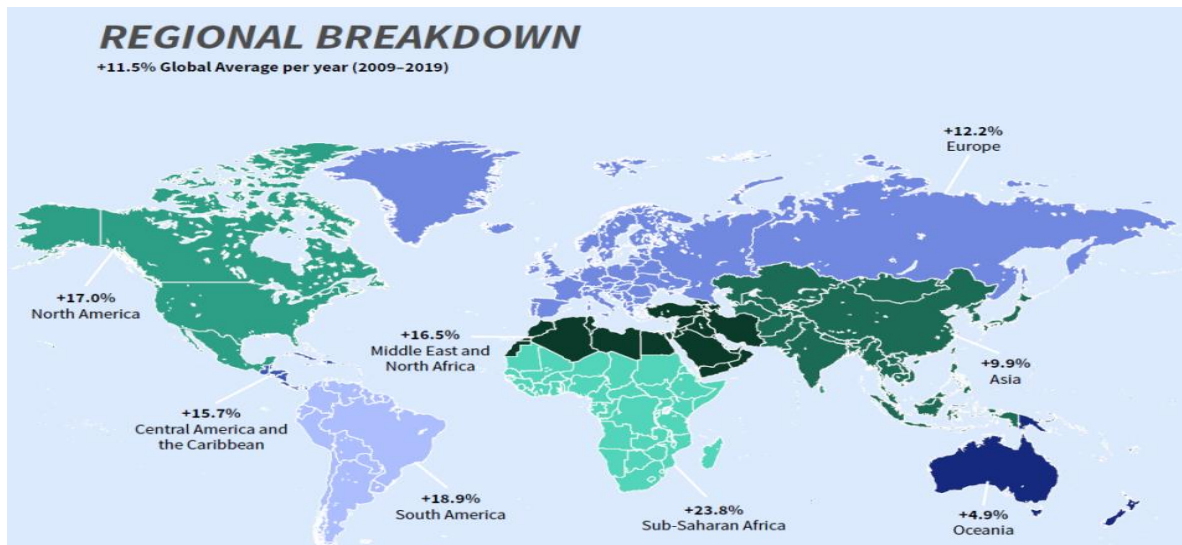
The economic consequences of mass protests and their potential impact on countries are enormous. Because civil unrest is triggering billions of dollars in damage to businesses, national economies and investments worldwide. In fact, although these protests seem to have emerged out of

nowhere, the structural problems that the states have not been able to solve for a long time and the resulting disappointment in ordinary civilians constitute the main source of these protests.

5. THE RISE OF POPULAR PROTESTS BY THE REGION

Just after the Global Financial Crisis in 2008, anti-globalization and consequently anti-capitalist demonstrations have increased in developed or underdeveloped countries. In fact, it should be noted that although the demonstrators in many countries did not directly start a protest against globalization and the capitalist system, these two phenomena were behind the majority of demonstrations. As seen in the map below, it is possible to say that there is a serious increase in mass demonstrations made both numerically and proportionally in all regions of the world.

Figure 1: Map of Regional Mass Demonstrations by the Region



Source: Brannen et al., 2020: 4

According to the map above, the largest proportional increase between 2009 and 2019 is seen in the Sub Saharan Africa region with an increase of approximately 24 %. The fact that the most seen increase is in this region is undoubtedly due to the fact that most of the states called failed states are here. It seems understandable that mass demonstrations are made in these places, as these states are inadequate to provide the necessary services to their citizens and are often suffering from civil war or famine.

The second-largest proportional increase between 2009 and 2019 is seen in the South America region with an increase of approximately 19 %. The fact that the most seen increase is in this region is mainly based on economic and political conditions and also corruption claims. The economic crisis has made painfully evident the vulnerabilities of the South American economies. The volatile behaviour of commodity prices has had hard times for economies that rely heavily on international markets for exports as well as food imports. The worsening market conditions revealed deeper right-to-left structural problems and shortcomings in Latin American modernization strategies (Rénique, 2009: 5).

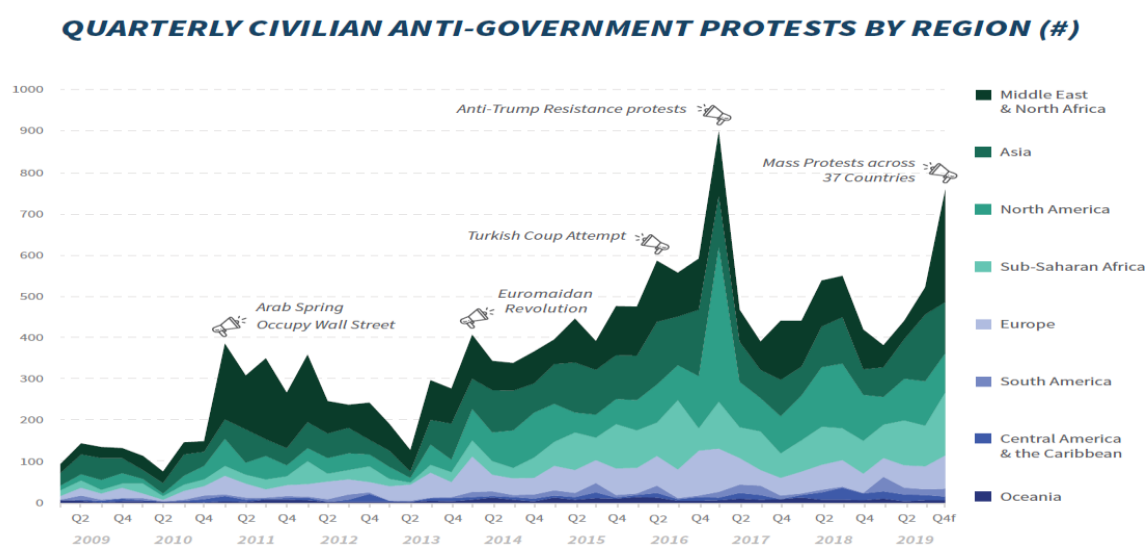
Surprisingly, the third-largest proportional increase between 2009 and 2019 in the North America region with an increase of approximately 17 %. It is quite surprising to see such an increase in a region with two developed economies and democratic states, such as the USA and Canada. Of course, it is seen that the rise of mass demonstrations in this region, especially due to the economic and political developments in the USA, as well as the uprisings that emerged due to racial discrimination in the social field, had a great effect. For example, “Black Lives Matter (BLM), an international social movement, formed in the United States in 2013, dedicated to fighting racism and anti-Black violence, especially in the form of police brutality. The name Black Lives Matter signals condemnation of the unjust killings of Black people by police (Black people are far more likely to be killed by police in the United States than white people) and the demand that society value the lives and

humanity of Black people as much as it values the lives and humanity of white people. In 2020 George Floyd, an unarmed Black man was pronounced dead after a white Minneapolis police officer knelt on Floyd's neck for several minutes, despite Floyd's repeated protests that he could not breathe. Wide circulation of a bystander's video of Floyd's last minutes triggered massive demonstrations in cities throughout the United States and across the globe. The tragedy swayed U.S. public opinion in favour of the Black Lives Matter movement while drawing wide attention to the problem of entrenched racism in American society" (Black Lives Matter, 2020).

On the other hand, the fourth largest proportional increase in the same period is seen in the Middle East and North Africa region with an increase of 16.5%. It is possible to say that the mass demonstrations in this region, especially in the period called the Arab Spring, which started in 2011, played an important role in this increase. Even though a period of about 10 years has passed, demonstrations against the governments and the current order still continue in this region. For example; In Lebanon, the Government's imposition of 6 dollars a month tax on citizens as WhatsApp tax caused great anger across the country, causing people to start large-scale protests. After the people's reaction, the government had to cancel the tax within a few hours. In fact, the reaction of the people was an indication of the discontent of the people, whose living standards have fallen due to mismanagement for many years. "On October 29, 11 days after the protests began, Prime Minister Saad Hariri resigned. However the protests continued because people are fed up with government corruption and incompetence" (Wanlund, 2020, pp.12). To put it bluntly, economic data justifies the demonstrators. Because "Lebanon is dealing with its worst economic crisis in decades. It has the third-highest public debt-to-gross domestic product (GDP) ratio in the world at 150%. The youth unemployment rate has reached 37%, according to official figures, while the overall unemployment rate is 25%. Almost a third of the population now lives under the poverty line, according to the World Bank" (Lebanon Protests, 2019).

Another interesting development is seen in the European region. The living standards and socio-economic development level are quite high in general, the increase of about 12% of the mass demonstrations in the last 10 years. Although the living standards of the people living in this region are relatively better than other regions, it is seen that the rate of discontent in people is gradually increasing. This shows that this region is now a difficult region for governments. For instance, "France's gilets jaunes (yellow vests) protests, named for the high-visibility safety jackets that French motorists must carry, were triggered by a proposed increase in the national fuel tax in 2018. The tax was abandoned in April 2019. The size of the protests dwindled, but they continued as part of a wider anti-government movement" (McAuley, 2019). While mass protests took place in at least 37 countries, these movements increased globally in 25 percent of countries throughout 2019 and concentrated towards the end of the year in Hong Kong, Chile, Nigeria, Sudan, Haiti and Lebanon.

Graphic 1: Number of Anti-Civilian Government Protests by Region Quarterly



Source: Brannen et al., 2020: 5

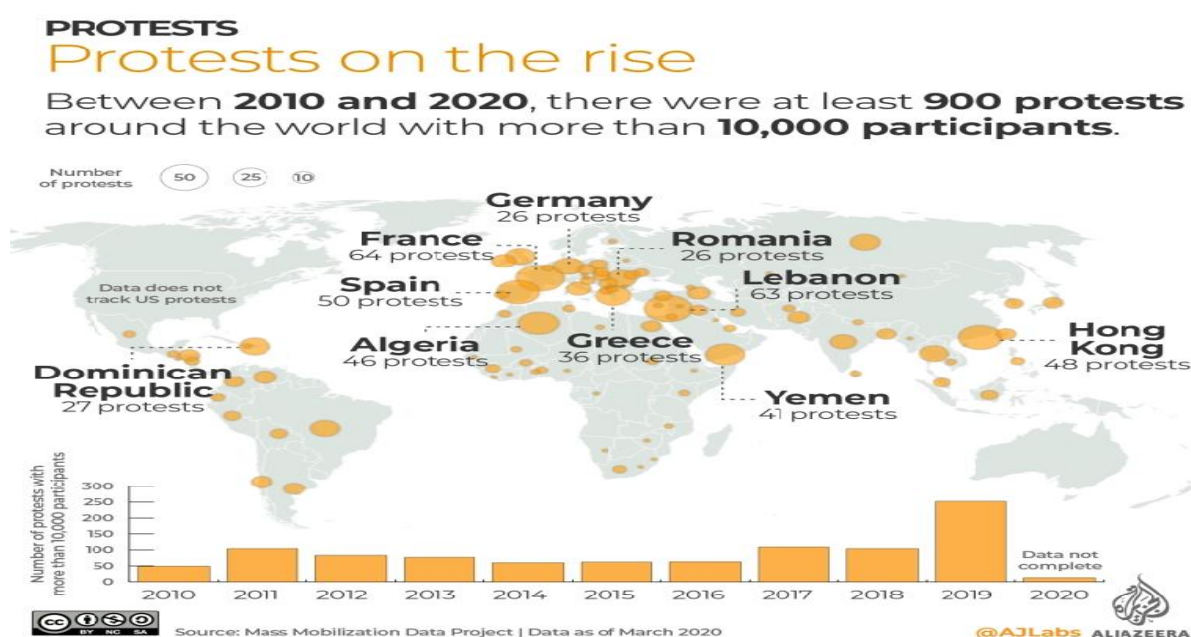
On the other hand, when the quarterly distribution of mass demonstrations is analyzed, it is seen that there is a trend that started in the second quarter of 2010. Undoubtedly, Occupy Wall Street and Arab Spring are seen as the reason for this increase. However, it is seen that mass demonstrations dropped dramatically in the second quarter of 2013, but showed a rapid increase trend after this quarter and reached a peak in the 4th quarter of 2016. In this period, when mass demonstrations reached their peak, it is observed that the striking developments stemmed from the demonstrations especially in Europe and the USA. Accordingly, the Euromaidan demonstrations that started in Ukraine turned into an ongoing struggle for ideological and geopolitical hegemony between Russia and the West, (Diuk, 2014: 10) causing the instability of Ukraine. On July 15, 2016, after the failed coup attempt occurred in Turkey continued for months has been in all cities of Turkey's democracy seizures led to a high concentration in mass demonstrations. Mass demonstrations against Donald Trump, who was surprisingly elected president after the elections held in November 2016 in the USA, increased rapidly after the election results were announced and caused intense protests in many states of the USA. Even after Trump was elected president, his visits to many allied countries caused mass demonstrations in these countries. For example, Trump was protested by nearly 400,000 people during his official visit to the UK in June 2019 (Roache, 2019).

As it is clearly seen in the chart above, although the global anti-government protests are in a fluctuating trend in the regional sense, it is seen that in general, it has increased by an average of 11.5% in the last 10 years.

On the other hand, according to Global Protest Tracker data, there are important trends in the most important anti-government protests around the world between 2017 and December 2, 2020. So much so those about 100 significant anti-government protests have erupted worldwide during this period. Also after the mass protests about 30 governments or leaders have fallen as a result. However, in this period, it is observed that mass demonstrations were concentrated especially in the South American region. In this process, in 8 out of 12 South American countries, it is seen that these demonstrations escalated seriously in countries such as Chile, Peru and Nicaragua despite the global pandemic (Global Protest Tracker, 2020).

In 2020, the worsening economic conditions due to COVID-19 and the inaction of governments to address the problems facing people, as well as the lockdowns due to the epidemic, led to large-scale mass protests in many countries. Millions of people around the world have taken to the streets to demand jobs, democratic freedoms, social justice and an end to corruption.

Figure 2: Map of Number of Protest between 2010-2020



Source: Haddad, 2020

“The mass mobilisation data project, which tracks protests outside the United States, has recorded nearly 7,000 protests from 153 countries over the past 10 years. While most protests range from hundreds to thousands of demonstrators, between 2010 and 2020, there were at least 900 protests around the world with more than 10,000 participants” (Haddad, 2020). As can be seen in Figure 2 above, protests with large participation occur in underdeveloped countries such as Yemen, Lebanon, Algeria and the Dominican Republic, as well as in developed countries that are members of the European Union such as Germany, France, Spain, Romania and Greece. There was also a significant increase in these protests in 2019. This situation undoubtedly gives us the following message. There is serious discontent among ordinary people in almost every country in the world, whether developed or underdeveloped, democratically governed, authoritarian or dictatorial.

6. CONCLUSION

The world has entered a new 10-year period of rage and unrest. Politicians and governments of countries should analyze the reasons behind the mass protests and develop new discourses and policies. Otherwise, the effects and intensity of the protests will continue to increase in the coming years. At the beginning of 2020, the level of unrest in the world reached its highest level in history. However, in the first months of 2020, it continued to boil in the background, with the economic and political developments experienced in the first months of the COVID-19 outbreak and related lockdowns.

The anger that has turned into street protests over the past 10 years has surprised many governments. Governments have often responded to such cuts by making limited concessions and blocking by security forces, ignoring the root causes of the problem. Even if governments are determined to manage the problems that anger the protesters, the solutions to the complex challenges that precipitate the unrest are not simple problems that can be solved overnight. It is not easy to find a magical solution to the mismanagement, economic and political problems seen in many countries. It seems that in the near future, multinational cooperations and investors will have to adapt to this process, seeing mass protests as the “new normal” for the foreseeable future.

It is difficult to predict when and how a mass protest will start. “Looking more broadly at geopolitical, regional, and internal issues and seeing the connections between them helps build the bigger picture over time. No single source of information can predict a mass protest. However, various economic and social indicators can provide insight into how the situation is likely to develop” (Center & Arendt, 2020). In addition to economic difficulties and the decline in people's living standards, significant fluctuations within countries are often the most important driving forces of mass protests. The reasons such as price increases in basic products in the country, stagnation of salaries and declining purchasing power of people cause great difficulties and discontent in the general population. According to the forecasts of global monetary institutions such as the IMF, WB and WTO it predicted a global economic slowdown in 2020. Normally, such a slowdown does not trigger large-scale social and international political international crises, but with other factors caused by the COVID-19 pandemic, it seems highly likely that mass protests will increase in the coming years.

“Political systems in many of those countries have failed to deliver a more fair distribution of wealth and participatory framework to political decision-making. That is why the fundamental divide in politics will be between pro- and anti-establishment political forces rather than between ideological, ethnic or religious divisions. It is still not clear whether the anti-system or anti-establishment parties will attract street activism to the electoral domain, but it seems that the conventional political arrangements will face a structural transformation in the coming years. The world is heading toward an era of uncertainty. The conventional political and social tools and processes will be futile in maintaining societal peace and stability in this new era. The structural roots of economic inequalities and unfair income distribution should be addressed and more participatory and more inclusive political frameworks must incorporate disenfranchised groups, especially the unemployed youth” (Köse, 2020).

Ethics Statement: In this study, no method requiring the permission of the “Ethics Committee” was used.

Etik Beyan: Bu çalışmada “Etik Kurul” izni alınmasını gerektiren bir yöntem kullanılmamıştır.

REFERENCES

- Aelst, V., & Walgrave, S. (2001). Who is that (wo)man in the street? From the normalisation of protest to the normalisation of the protester. *European Journal of Political Research*, 39(4), 461-486. <https://doi.org/10.1111/1475-6765.00582>
- Arıboğan, D. Ü. (2019). *Duvar: Tarih geri dönüyor*. İnkılap Kitapevi.
- Artner, A. (2004). Anti-globalization movements: The developments in Asia. *Contemporary Politics*, 10(3-4), 243-255. <https://doi.org/10.1080/1356977042000316709>
- Auley, J. Mc. (2019, November, 16). ‘Yellow vest’ anniversary: What happened to the movement that shook France?. The Washington Post. <https://tinyurl.com/u8599be>
- Ayres, J. M. (2004). Framing collective action against neoliberalism: The case of the ‘anti globalization’ movement. *Journal of World-Systems Research*, 10(1), 11-34. <https://doi.org/10.5195/jwsr.2004.311>
- Black lives matter. (2020, August, 13). *Encyclopedia Britannica*. <https://www.britannica.com/topic/Black-Lives-Matter>
- Brannen, S. J., & Haig, C. S., & Schmidt, K. (2020). *The age of mass protests: Understanding an escalating global trend*. The Center for Strategic and International Studies Report, Washington, D.C. https://csis-website-prod.s3.amazonaws.com/s3fs-public/publication/200303_MassProtests_V2.pdf?uL3KRAKjoHfmcnFENNWTXduBf0Fk0Qke
- Brzezinski, Z. (2008, December 16). *The global political awakening*. The New York Times. <https://www.nytimes.com/2008/12/16/opinion/16iht-YEbrzezinski.1.18730411.html>
- Buttel, F. H. (2003). Some observations on the anti-globalisation movements. *Australian Journal of Social Issues*, 38(1), 95-116. <https://doi.org/10.1002/j.1839-4655.2003.tb01138.x>
- Casquete, J. (2006). The power of demonstrations. *Social Movement Studies*, 5(1), 45-60. <https://doi.org/10.1080/14742830600621183>
- Center, M., & Arendt, D. (2020, September 1). Corporate resilience: How to anticipate mass protest and disruption. <https://www.asisonline.org/security-management-magazine/articles/2020/09/corporate-resilience-how-to-anticipate-mass-protest-and-disruption/>
- Diuk, N. (2014). Euromaidan: Ukraine's self-organizing revolution. *World Affairs*, 176(6), 9-16. <https://www.jstor.org/stable/43555086>
- Giugni, M., & Grasso, M. T. (2019). Protest politics and social movement activism in the age of globalization, In M. Giugni, & M. T. Grasso (Eds.), *Street citizens*. Cambridge University Press, 1-26, <https://doi.org/10.1017/9781108693455.002>
- Global Protest Tracker. (2020). <https://carnegieendowment.org/publications/interactive/protest-tracker>
- Gümrükçü, S. B. (2010). The rise of a social movement: The emergence of anti-globalization movements in Turkey. *Turkish Studies*, 11(2), 163-180. <https://doi.org/10.1080/14683849.2010.483849>
- Haddad, M. (2021). *Mapping major protests around the world*. Aljazeera. <https://www.aljazeera.com/news/2021/3/30/mapping-major-protests-around-the-world>
- Hong Kong protest: ‘Nearly two million’ join demonstration. (2019, June, 17). BBC. <https://www.bbc.com/news/world-asia-china-48656471>

- Köse, T. (2019, November, 18). *The age of mass protests and the new logic of politics*. Daily Sabah. <https://www.dailysabah.com/columns/talhakose/2019/11/28/the-age-of-mass-protests-and-the-new-logic-of-politics>
- Lebanon protests. (2019). *How whatsapp tax anger revealed a much deeper crisis*. (7, November, 2019). BBC. <https://www.bbc.com/news/world-middle-east-50293636>
- Pinckney, J., & Rivers, M. (2020, March 25). *Nonviolent action in the time of coronavirus*. U.S. Institute of Peace, <https://tinyurl.com/y93qxzdo>
- Porta, D. D. (2006). The global justice movement: An introduction. In D. Della Porta (Ed.), *The global justice movement: Cross-national and transnational perspectives*. Paradigm.
- Porta, D. D., & Kriesi, H. (1999). Social movements in a globalising world: An introduction. In D. Della Porta, H. Kriesi, & D. Rucht (Eds.), *Social movements in a globalising world* (pp. 3-22). Macmillan.
- Rénique, G. (2009). Latin America: The new neoliberalism and popular mobilization. *Socialism and Democracy*, 23(3), 1-26, <https://doi.org/10.1080/08854300903290801>
- Roache, M. (2019, June, 4). *While thousands march, President Trump dismisses London protests as 'fake news'*. Time. <https://time.com/5600472/protest-trump-state-visit-uk/>
- Sherwood, D., & Miranda, N. A. R. (2019, October, 25). *One million Chileans march in Santiago, city grinds to halt*. Reuters. <https://www.reuters.com/article/us-chile-protests-idUSKBN1X4225>
- Smith, J. (2001). Globalizing resistance: The battle of seattle and the future of social movements. *Mobilization: An International Quarterly*, 6(1), 1-19. <https://doi.org/10.17813/mai.6.1.y63133434t8vq608>
- Tilly, C., & Tarrow, S. (2015). *Contentious politics*. Oxford University Press.
- Uzgel, İ. (2018, October, 1). *Küreselleşme karşısı Trump ve 'ilkeli realizm'*. Gazete Duvar. <https://www.gazeteduvar.com.tr/yazarlar/2018/10/01/trump-ve-kuresellesme-karsiti-olarak-ilkeli-realizm-kavrami>
- Wallet, E. (2016). *Borders, fences and walls: State of insecurity?*. Routledge.
- Wanlund, B. (2020). Global protest movements: Can they lead to lasting change?, *CQ Researcher*, 30(17), 1-30. <https://library.cqpress.com/cqresearcher/document.php?id=cqresre2020050100>