



E-ISSN:2687-4032

# CUMHURİYET ÜNİVERSİTESİ

## İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER DERGİSİ

JOURNAL OF ECONOMICS AND  
ADMINISTRATIVE SCIENCES

YIL : 2022  
YEAR : 2022

CİLT : 23  
VOLUME : 23

SAYI : 1  
NO : 1



**İmtiyaz Sahibi / Published By**

Prof. Dr. Coşkun KARACA  
Dekan / Dean

**Editör / Editor**

Doç. Dr. Selçuk BUYRUKOĞLU

**Editör Yardımcısı / Co-Editor**

Dr. Öğr. Üyesi Mualla AKÇADAĞ

**Yayın Kurulu Sekreteryası / Publication Secretariat**

Arş. Gör. Rabia ÖZAT  
Arş. Gör. Furkan Şükrü BOZKURT

**Yabancı Dil Editörü**

Najibul KASHEM

**Mizanpaj Editörü**

Osman KARAÇALTI

**İrtibat / Contact**

Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi İktisadi  
ve İdari Bilimler Fakültesi Dekanlığı 58140 Kampüs SİVAS

**Tel:** 0346 2191010-1710

**Fax:** 0346 2191202

**E-mail:** [iibfdergi@cumhuriyet.edu.tr](mailto:iibfdergi@cumhuriyet.edu.tr)

**Web sayfası:** <http://esjournal.cumhuriyet.edu.tr>

Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi ASOS Index, EBSCO, SOBİAD, OpenAIRE, TR Dizin, Google Scholar ve TÜBİTAK ULAKBİM Sosyal Bilimler Veri Tabanına dâhildir. Bu dergi yılda dört kez (Ocak-Nisan-Temmuz-Ekim) yayınlanır. Gönderilenmakaleler en az iki hakem tarafından değerlendirilir. Dergide yayınlanan yazıların sorumluluğu yazara aittir.

### **Alan Editörleri**

**Prof. Dr. Coşkun KARACA**  
Sivas Cumhuriyet Üniversitesi

**Prof. Dr. Ebru AYKAN**  
Kayseri Üniversitesi

**Prof. Dr. Erhan DEMİRELİ**  
Dokuz Eylül Üniversitesi

**Prof. Dr. Hüseyin AĞIR**  
Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi

**Prof. Dr. Zeki DOĞAN**  
Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi

**Doç. Dr. F. Müge SAKAR**  
Dicle Üniversitesi

**Doç. Dr. Özgür AKPINAR**  
Marmara Üniversitesi

**Dr. Öğr. Üyesi Bihter KARAGÖZ**  
İstanbul Arel Üniversitesi

**Dr. Öğr. Üyesi Engin KOÇ**  
Bursa Teknik Üniversitesi

**Dr. Öğr. Üyesi Mustafa ÇOBAN**  
Akdeniz Üniversitesi

**Dr. Öğr. Üyesi Ömer GÜLEÇ**  
Pamukkale Üniversitesi

### **Yayın Kurulu**

**Prof. Dr. Ersan ÖZ**  
Pamukkale Üniversitesi

**Prof. Dr. Hatice ERKEKOĞLU**  
Kayseri Üniversitesi

**Prof. Dr. Şaban NAZLIOĞLU**  
Pamukkale Üniversitesi

**Assoc. Prof. Azamat Maksudunov**  
Kırgızistan-Türkiye Manas Üniversitesi

**Doç. Dr. Cevdet Yiğit ÖZBEK**  
Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi

**Assoc. Prof. Florina Oana VIRLANUTA**  
Dunarea de Jos University of Galati

**Assoc. Prof. Seyil Najimudinova**  
Kırgızistan-Türkiye Manas Üniversitesi

**Assoc. Prof. Thair ISLAM**  
Tongji University

**Assoc. Prof. Anshuman Sharma**  
Ajman University

**Assoc. Prof. Dr. Zeca Daniela Ecaterina,**  
Dunarea de Jos University of Galati

**Bu Sayının Hakemleri**

**Prof. Dr. Cuma YILDIRIM**  
Gaziantep Üniversitesi

**Prof. Dr. Eren ÇAŞKURLU**  
Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi

**Prof. Dr. Esra DİNÇ ELMALI**  
Marmara Üniversitesi

**Prof. Dr. Ferit KULA**  
Balıkesir Üniversitesi

**Prof. Dr. Nermin YENİKÖSE**  
Başkent Üniversitesi

**Prof. Dr. Nilsun SARIYER**  
Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi

**Prof. Dr. Oktay TANRISEVER**  
Orta Doğu Teknik Üniversitesi

**Prof. Dr. Özgür ASLAN**  
İstanbul Üniversitesi - Cerrahpaşa

**Prof. Dr. Tayfur BAYAT**  
İnönü Üniversitesi

**Prof. Dr. Uğur ADIGÜZEL**  
Necmettin Erbakan Üniversitesi

**Prof. Dr. Yusuf BALCI**  
İstanbul Ticaret Üniversitesi

**Doç. Dr. Ahmet OĞUZ**  
Kütahya Dumlupınar Üniversitesi

**Doç. Dr. Arzu GÜRDOĞAN**  
Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi

**Doç. Dr. Hüseyin KUTBAY**  
Karamanoğlu Mehmet Bey Üniversitesi

**Doç. Dr. Hüseyin ÖNDER**  
Kütahya Dumlupınar Üniversitesi

**Doç. Dr. İlhan GÜLLÜ**  
Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi

**Doç. Dr. Nesrin AKÇA**  
Kırıkkale Üniversitesi

**Doç. Dr. Oğuz KARA**  
Düzce Üniversitesi

**Doç. Dr. Onur KÖKSAL**  
Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi

**Doç. Dr. Övünç BARDAKOĞLU**  
Dokuz Eylül Üniversitesi

**Doç. Dr. Selay ILGAZ SÜMER**  
Başkent Üniversitesi

**Doç. Dr. Sezen BOZYİĞİT**  
Tarsus Üniversitesi

**Doç. Dr. Şükrü APAYDIN**  
Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi

**Dr. Öğr. Üyesi Armağan TÜRK**  
Bandırma Onyedli Eylül Üniversitesi

**Dr. Öğr. Üyesi Ebru SÖNMEZ  
KARAPINAR**  
Kayseri Üniversitesi

**Dr. Öğr. Üyesi Emre DEMİR**  
TED Üniversitesi

**Dr. Öğr. Üyesi Fatih ÇAVDAR**  
Trakya Üniversitesi

**Dr. Öğr. Üyesi Fatih Hakan DİKMEN**  
Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi

**Dr. Öğr. Üyesi Gamze GÖÇMEN  
YAĞCILAR**  
Süleyman Demirel Üniversitesi

**Dr. Öğr. Üyesi Gizem ÖZGÜREL**  
Balıkesir Üniversitesi

**Dr. Öğr. Üyesi Gökhan KARHAN**  
Batman Üniversitesi

**Dr. Öğr. Üyesi Neşe ACAR**  
Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi

**Dr. Öğr. Üyesi Özkan HAYKIR**  
Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi



**Dr. Öğr. Üyesi Recep KAHRAMAN**  
Necmettin Erbakan Üniversitesi

**Dr. Öğr. Üyesi Seda TURNACIGİL**  
Toros Üniversitesi

**Dr. Öğr. Üyesi Serdar YILMAZ**  
Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi

**Dr. Öğr. Üyesi Şenay KARAKUŞ  
UYSAL**  
Aksaray Üniversitesi

**Öğr. Gör. Dr. Filiz YILDIZ CONTUK**  
Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi

**Öğr. Gör. Dr. Songül KILINÇ ŞAHİN**  
Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi

**Arş. Gör. Dr. Çağrı İZCİ**  
Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi

**Arş. Gör. Dr. Elif Tuğba ŞAHİN**  
Türk Hava Kurumu Üniversitesi

**Arş. Gör. Dr. Serhat KARAOĞLAN**  
Kırıkkale Üniversitesi

## İÇİNDEKİLER / CONTENTS

---

<b>Pazarlama Konulu Çalışmaların Literatür Taraması</b> <i>Literature Review of Studies on Marketing</i> Tuba BOZKURT	1-24
<b>Motivations of Retailers Accepting Cryptocurrency Payments and Their Implications on Retail Customer Experience</b> <i>Kripto Para ile Ödeme Kabul Eden Perakendecilerin Motivasyonları ve Müşteri Deneyimine İlişkin Gözlemleri</i> Volkan TEMİZKAN Muhammed Ali YETGİN Kasım YILMAZ	25-48
<b>Bankacılık Sektöründe Kurumsal Sosyal Sorumluluk ile Finansal Performans Arasındaki İlişki Türkiye Örneği</b> <i>The Relationship Between Corporate Social Responsibility and Financial Performance in The Banking Sector: The Case of Turkey</i> Fahrettin PALA	49-78
<b>Moderated Mediation Effect of Fear of Covid-19 and Organizational Trust on the Relationship Between Perceived Organizational Support and Helping</b> <i>Sağlık Profesyonellerinde Güven ve Covid-19 Korkusunun Örgütsel Destek ve Çalışma Arkadaşlarına Yardım İlişkisi Üzerindeki Etkisi</i> Oğuz DEMİREL Fuat YALMAN	79-93
<b>Avrupa Birliği Ülkelerinin Döngüsel Ekonomi Performansı</b> <i>Circular Economy Performance of European Union Countries</i> Veysel YILMAZ	94-114
<b>Marka Nefreti-Tekrar Satın Almama Niyeti İlişkisi Negatif Çevrimdışı İletişimin ve Çevrimiçi Şikâyetin Aracılık Etkileri</b> <i>The Relationship of Brand Hate-Non-Repurchase Intention: The Mediating Effects of Negative Offline Communication and Online Complaining</i> Sinan ÇAVUŞOĞLU Bülent DEMİRAĞ	115-142

---

---

**Çin'in Sosyal Kredi Sistemi Veri Odaklı Toplumda Ahlaki Yönetimin İnşası**  
*China's Social Credit System: The Construction of Moral Governance in Data-Driven Society* 143-166  
Özlem Zerrin KEYVAN

---

**Erken Dönem Covid-19 Pandemisinin Avrupa Borsalarındaki Volatiliteye Etkisinin Araştırılması**  
*Investigation of the Effect of Early Covid-19 Pandemic on Volatility in European Stock Markets* 167-182  
Bülent YILDIZ  
Mehmet Metin DAM

---

**Örgütsel Adaletin Örgütsel Sessizlik ve Örgüte Olan Bağlılığa Etkisi Üzerine Bir Araştırma**  
*A Research on the Effect of Organizational Justice on Organizational Silence and Commitment to the Organization* 183-203  
Selen DOĞAN  
Yavuz Sezer OĞUZHAN

---

**Pandemi Sürecinde ve Sonrasında Küçülme Nedeniyle Fesih**  
*Termination Due to Downsizing During and After the Pandemic Process* 204-225  
Fatih AKPINAR  
Özlem DEMİR

---

**Covid-19 Krizi ve Dünyada Kamu İstihdam Hizmetleri**  
*Covid-19 Crisis and the Public Employment Services in the World* 226-243  
Yeliz POLAT

---

**Covid-19 Döneminde Sağlık Personeline Yönelik Hasta-Hasta Yakınlarının Uyguladığı Şiddet Değişti Mi?: Nitel Bir Çalışma**  
*Has the Violence Changed Towards Health Personnel from Patient-Patient Relatives During the Covid-19?: A Qualitative Research* 244-268  
Melih EYİTMİŞ  
Fadime SEZER

---

**Kişilik ile Tükenmişlik İlişkisinde İstismarcı Yönetimin Aracı Rolü Banka Çalışanları Üzerinde Bir Araştırma**  
*The Mediating Role of Abusive Supervision in the Relationship Between Personality and Burn-Out: A Study on Bank Employees* 269-293  
Kemal KÖKSAL  
Arzu Uğurlu KARA

---

---

<b>Covid-19 Salgınının Türkiye’de Finansal Yatırım Araçları Üzerindeki Etkisi</b> <i>The Impact of the Covid-19 Pandemic on the Financial Investment Instruments in Turkey</i> Sevim Nurbanu YILDIZ Üzeyir AYDIN	294-316
<b>Restoranlarda Robot Garsonlar Kullanmanın Tüketicilerin Davranışsal Niyetlerine Etkisi</b> <i>The Effect of Using Robot Waiters in Restaurants on Consumers' Behavioral Intentions</i> Zübeyir ÇELİK İbrahim AYDIN	317-336
<b>Kamu İktisadi Teşebbüslerinin ve Özelleştirmenin Ekonomi-Politigi Türkiye Örneği</b> <i>The Political Economy of State-Owned Enterprises and Privatization: Case of Turkey</i> Ahmet Arif EREN Orhan ŞİMŞEK	337-361
<b>Russian Orthodox Church and Covid-19 Pandemic New Challenges and New Opportunities</b> <i>Rus Ortodoks Kilisesi ve Covid-19 Pandemisi: Yeni Zorluklar ve Yeni Fırsatlar</i> Viktoriiia DEMYDOVA	362-384
<b>How Does Financial Development and Economic Growth Affect Energy Consumption; The Panel Var Analysis of 5 Turk Countries</b> <i>Finansal Gelişme ve Ekonomik Büyüme, Enerji Tüketimini Nasıl Etkilemektedir; 5 Türk Cumhuriyeti İçin Panel Var Analizi</i> Oğuz ÖCAL Volkan HAN	385-402
<b>Küreselleşmenin Kültür Üzerine Etkisi</b> <i>The Effect of Globalization on Culture</i> Pınar DURSUN YAMAÇ	403-429
<b>Aristo’nun Etik Anlayışı Çerçevesinde Toplumsal Dönüşüm “Sosyal Girişimcilik”</b> <i>Social Transformation within the Framework of Aristotle’s Understanding of Ethics: “Social Entrepreneurship”</i> Görkem İLDAŞ	430-446

---



## LITERATURE REVIEW OF STUDIES ON MARKETING

Tuba BOZKURT<sup>1</sup>

### Abstract

From the past to the present, marketing has always existed in terms of both society and businesses. Marketing has shown a development process over time with the effects of the requirements of the age and technological developments. In this process, businesses have developed marketing strategies to achieve their goals. It is known that many types of marketing have emerged to gain a market or to hold on to the current market. In this context, the aim of the research is to create a literature review by applying the full count method of the studies carried out in the field of marketing until the period of 2018-2021 March, and to provide access to a wide range of information such as the subjects on which the studies are concentrated. In the field of marketing, revealing many features of the studies published in DergiPark in the field of marketing (marketing article, after 2018, in the field of business, by scanning the marketing word in the title and keyword,), predicting the studies in the near future, in all marketing fields until March 2018, 2020. It is considered to be valuable in terms of screening studies. According to the results of the research, it was understood that the majority of 49 articles on marketing published in DergiPark were related to service marketing. Again, it was found that the studies were mostly written in Turkish and more articles on marketing were published in 2019. In addition, at the end of the literature review, it was learned that the studies on marketing published in DergiPark were concentrated in the international field index and were mostly made using qualitative research method with two authors.

### Article History:

Date submitted:  
16 June 2021

Date accepted:  
26 July 2021

### Jel Codes:

M310

### Keywords:

Marketing, Types of Marketing Study, Marketing Literature.

**Suggested Citation:** Bozkurt, T. (2022). Literature Review of Studies on Marketing. *Sivas Cumhuriyet University Journal of Economics and Administrative Sciences*, 23(1), 1-24.

<sup>1</sup> Phd Student, Sivas Cumhuriyet University, Faculty of Economics and Administrative Sciences International Trade and Logistics Department, tubanilahub06@gmail.com, ORCID ID: 0000-0001-9576-5599.



## PAZARLAMA KONULU ÇALIŞMALARIN LİTERATÜR TARAMASI

Tuba BOZKURT<sup>1</sup>

### Öz

Geçmişten günümüze gerek toplum gerekse işletmeler açısından pazarlama her zaman var olmuştur. Pazarlama, çağın gerekleri ve teknolojik gelişmelerin etkisiyle zaman içerisinde gelişim süreci göstermiştir. Bu süreçte işletmeler hedeflerine ulaşmak için pazarlama stratejileri geliştirmişlerdir. Pazar elde etmek ya da bulunulan pazarda tutunmak için birçok pazarlama çeşidinin ortaya çıktığı bilinmektedir. Bu bağlamda araştırmanın amacı 2018-2021 Mart dönemine kadar olan süreçte pazarlama alanında yapılmış çalışmaların tam sayım yöntemi uygulanarak literatür taramasını oluşturmak ve çalışmaların hangi konularda yoğunlaştığı gibi birçok bilgiye ulaşmayı sağlamaktır. Araştırmanın pazarlama alanında DergiPark'ta yayımlanmış çalışmaların bazı kısıtlar dahilinde (pazarlama makalesi, 2018 yılı sonrası, işletme alanında, başlık ve anahtar kelimedede, pazarlama kelimesi taratılarak) birçok özelliğinin ortaya konulması, yakın gelecekteki çalışmaların öngörülmesi, 2018-2020 Mart dönemine kadar ki tüm pazarlama alanındaki çalışmaların taranması açısından değer taşıdığı düşünülmektedir. Araştırma sonuçlarına göre, DergiPark'ta yayımlanmış olan pazarlama konulu 49 adet makalenin büyük çoğunluğunun hizmet pazarlaması ile ilgili olduğu anlaşılmıştır. Yine çalışmaların çoğunlukla Türkçe olarak yazıldığı, pazarlama konulu 2019 yılında daha çok makalenin yayımlandığı bulgusuna varılmıştır. Ayrıca literatür incelemesi sonunda DergiPark'ta yayımlanan pazarlama konulu çalışmaların, uluslararası alan endeksinde yoğunlaştığı, en çok iki yazarlı, çoğunlukla nitel araştırma yöntemi kullanılarak yapıldığı bilgisine ulaşılmıştır.

### Makale Geçmişi:

İletilen Tarih:

16 Haziran 2021

Kabul Tarihi:

26 Temmuz 2021

### Jel Kodları:

M310

### Anahtar Kelimeler:

Pazarlama, Pazarlama Çalışması Türleri, Pazarlama Literatürü

**Önerilen Alıntı:** Bozkurt, T. (2022). Pazarlama Konulu Çalışmaların Literatür Taraması. *Sivas Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 23(1), 1-24.

<sup>1</sup> Doktora Öğrencisi, Sivas Cumhuriyet Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Uluslararası Ticaret ve Lojistik Bölümü, tubanilahub06@gmail.com, ORCID ID: 0000-0001-9576-5599.

## 1.GİRİŞ

Pazarlama, işletmelerin amaçlarına ulaşmayı sağlayacak gerekli değişimleri gerçekleştirmeye odaklanmaktadır. Pazarlama; bir pazarın, belirlenmesine, denenmesine ve hedeflenen amaç doğrultusunda işlenmesine yarayan, ekonominin ve toplumun faaliyetlerinin tamamına işaret etmektedir. Kısaca pazarlama, ürün ve hizmetlerin hali hazırda ki satış veya etki alanını elde tutmak ve genişletmektir. Aynı zamanda yeni pazarlar keşfetmektir (Erciş, 2011:127). Bu anlamda geniş bir alana sahip olan pazarlama, birçok amaca hizmet etmektedir. Söz konusu amaçlar doğrultusunda pazarlama da şekillenmekte ve çeşitlenmektedir hizmet pazarlama, dijital pazarlama, siyasi pazarlama, kurumsal pazarlama bunlardan sadece bir kaçıdır. Bu amaçlar ile pazarlama üzerine yapılmış çalışmaların hangi konulara yoğunlaştığı ve hangi pazarlama türünün daha çok ön plana çıktığı önem taşımaktadır. Bu doğrultuda yapılan bu çalışma ile DergiPark'ta pazarlama konulu çalışmaların incelenmesi ve tablolar şekline getirilerek tarama sonuçlarının daha kolay anlaşılması hedeflenmektedir. Ayrıca pazarlama alanında yapılan çalışmaların mevcut durumu, var olan eksiklikler ve bu eksikliklerin doldurulması için öneriler ve son olarak da gelecekteki çalışmalara yol göstermesi amaçlanmaktadır. Çalışma sonucunda incelenen makalelerin en fazla 2019 yılında yayımlandığı gözlemlenirken çalışmaların dili açısından değerlendirildiği durumda ise en çok (44) Türkçe'nin dil olarak kullanıldığı ulaşılan bulgular arasında yer almaktadır.

## 2.LİTERATÜR TARAMASI

Pazarlama, ülkelerin ekonomik kalkınmalarında ve firmaların bireysel başarılarında önemli bir yer tutmaktadır (Nakata, 2003:209). Bu araştırma pazarlama alanında yapılan çalışmaların derlenmesine yönelik yapılan bir literatür incelemesi çalışmasıdır. Çalışma DergiPark'ta ki tüm pazarlama konularındaki makalelerin incelenmesini içermektedir. Çalışmanın pazarlama alanında yapılacak olan diğer araştırmalara kapsamlı bir kaynak olacağı düşünülmektedir.

Kılıçer ve arkadaşlarının (2018) yaptığı çalışma ise TR83 bölgesinde (Orta Karadeniz Bölgesi) bulunan küçük ve orta büyüklükteki üretim işletmelerinin yöneticilerinin veya girişimcilerinin pazarlamaya dair algılarını belirlemeyi yönelik yapılmıştır. Yine aynı çalışma bu işletmelerde uygulanan temel pazarlama faaliyetlerini ortaya koymayı amaçlamıştır. Betimsel nitelikte yapılan çalışmada 243 işletme sahibine/yöneticisine uygulanan anket ile verilere ulaşılmıştır. Çalışmada faktör, tek yönlü varyans ve kümeleme analizinden istifade edilmiştir. Ulaşılan bulgular ile işletmeler, toplumsal pazarlama anlayışı, çağdaş pazarlama anlayışı ve satış anlayışını benimseyen işletmeler olarak üç gruba ayrılmıştır. Belirtilen üç gruba stratejik pazarlama performansı arasında farklılıklar gözlenmiştir (Kılıçer, vd., 2018).

Kara (2018) ise çalışmasında, organik tarımsal ürün satıcılarının web sitelerini, mobil uygulamalarını ve sosyal medyalarını analiz ederek yeni iletişim platformlarında pazarlama faaliyetlerinin kullanımını belirlemeyi amaçlamıştır. Satıcıların web siteleri, sosyal medya sayfaları ve mobil uygulamaları [website.grader.com](http://website.grader.com) üzerinden değerlendirilmektedir. Google Trends arama kelimeleri analiz aracı ile organik tarım kelimesi keşfedilmeye çalışılmıştır. Çalışma sonucunda tarımsal ürün satıcılarının, farklı iletişim amaçları ve farklı iletişim şekillerinde yeni iletişim platformlarında buldukları tespit edilmiştir (Kara, 2018).

Koç ve Uzmay (2018) yaptıkları çalışmada Trakya Bölgesi'nde süt sığırcılığı faaliyeti gösteren işletmelerde örgütlenme konusunda mevcut durumun ortaya konulması amaçlamıştır.



## **PAZARLAMA KONULU ÇALIŞMALARIN LİTERATÜR TARAMASI**

Ayrıca üreticilerin, ürünleri kooperatifler aracılığıyla pazarlaması için hangi faktörlerin gerektiği konusuna da değinilmiştir. Araştırmanın evreni Kırklareli, Tekirdağ ve Edirne’de 108 süt üreticisinden oluşmaktadır. Çalışmanın analizinde, lojistik regresyon modeli kullanılmıştır. Çalışma sonucunda üreticinin eğitim seviyesi, üretim yapmama isteği ve satış fiyatının sütün kooperatif aracılığıyla pazarlanma olasılığını etkilediği belirtilmektedir (Koç ve Uzmay, 2018).

Bir diğer çalışmada ise tüketicilerin satın alma davranışının farklı kıtlık taktiklerinden ne şekilde etkilendiği ve bu etkileşimin tüketicilerin biliş ihtiyacı düzeyine göre nasıl değiştiği incelenmiştir. Bu kapsamda 360 kişilik rastgele bir örneklem, ayrı gruplara bölünerek, her bir grup farklı kıtlık mesajına maruz bırakılarak her bir grubun satın alma niyet ve davranışlarının nasıl etkilendiği belirlenmeye çalışılmıştır. Araştırma bulgularına göre, miktar veya zaman kıtlığı mesajına maruz kalanların daha çok ürün satın aldığı belirtilmiştir (Ayvaz ve Alınacı, 2018).

Gümüş’ ün (2018) yaptığı çalışmada ise sağlık sektöründe ki pazarlama faaliyetlerinin tüketici davranışına etkisi konu alınmıştır. Çalışma literatür taraması şeklinde yapılmıştır. Tanımlayıcı bir araştırma olan bu çalışmanın evrenini Dicle Üniversitesi Kütüphanesi’ nin veri tabanına kayıtlı olan 30 makale oluşturmaktadır. Çalışma sonucunda kurum personelinin davranışı ve ilgisi araştırmalarda en önemli konu iken, sağlık kurumlarında sunulan hizmetler de ikinci önemli konu olarak öne çıkmaktadır (Gümüş, 2018).

Pazarlama alanında yapılan bir diğer çalışmada ise Bandung Regency Endonezya’da yerel ajansın pazarlama yönetimi uygulamasına ilişkin algılarının belirlenmesi amaçlanmıştır. Ayrıca çalışmada ajansın pazarlama yönetimi uygulamasında uygun stratejileri belirlemesi konusuna da odaklanılmıştır. Nitel yöntem kullanılarak yapılan araştırmada bölge sekreteri, Eğitim ve Kültür Dairesi Başkanı ve 10 öğretmen ile yapılan görüşmeler üzerinden veriler elde edilmiştir. Çalışma sonucunda ürün, yer, promosyon, insanlar, fiziksel kanıtlar ve süreç yönlerinin, Bandung Regency Eğitim ve Kültür Ofisi’nde pazarlama yönetimi uygulamasını desteklediğini, ancak fiyat yönünün desteklemediğini göstermektedir (Simangunsong ve Rohmadin, 2018).

Akçadağ’ın 2019’da oluşturduğu pazarlama konulu çalışmada Sivas İli alışveriş merkezinde yaptığı uygulama ile tüketicilerin algılanan hizmet kalitesinin yeniden satın alma niyetine etkisi ölçülmüştür. Çalışmada anket uygulaması kullanılmaktadır ve 22 maddelik SERVQUAL ölçeğinden istifade edilmiştir. Ulaşılan bulgular tüketicilerin algıladığı hizmet kalitesinin yeniden satın alma niyetini olumlu yönde etkilediğini ortaya koymaktadır (Akçadağ, 2019).

Yaprak ise (2019) pazarlama üzerine olan çalışmasında hizmet kalitesi boyutlarının müşteri memnuniyeti ve müşteri sadakati üzerindeki etkisini incelemiştir. Çalışma ile Türkiye’de ki konfeksiyon firmalarının pazarlama performanslarını incelemek ve müşteri problemlerini ortaya çıkarmak hedeflenmiştir. Çalışmada veriler, dört yüz hazır giyim müşterisi ile yarı yapılandırılmış görüşme yöntemi ile toplanmıştır. Verilerin analizinde hizmet kalitesi ile müşteri memnuniyeti arasında ilişki olup olmadığının tespiti için korelasyon analizi, hizmet kalitesinin müşteri memnuniyeti üzerindeki etkisini belirlemek için de regresyon analizi yapılmıştır. Çalışma sonucunda değişkenler arasında bir ilişkinin olduğu ve müşteri memnuniyetinin hizmet kalitesi üzerinde etkili olduğu ifade edilmiştir (Yaprak, 2019).

Tatar (2019) yaptığı pazarlama çalışmasında ise siyaset kurumu imajının seçmenleri ne yönde etkilediğini tespit etmeyi amaçlamıştır. Çalışmada nicel araştırma yöntemi uygulanmıştır. Veriler anket yönetimi ile toplanmıştır. İncelemeler sonucunda siyaset kurumunun seçmenler

tarafından olumsuz olarak algılandığı anlaşılmıştır. Bu sonucun ise siyasette geleneksel yöntemlerin kullanılmasından kaynaklandığı belirtilmiştir (Tatar, 2019).

Bulunmaz ve Serhateri (2019) de yaptıkları çalışma ile bankalardaki içsel pazarlama faaliyetlerini incelemeyi amaçlamışlardır. Bu anlamda, iç müşteri olan banka çalışanlarının içsel pazarlama faaliyetleri sonucundaki memnuniyet seviyeleri belirlenmeye çalışılmıştır. İçsel pazarlama boyutları olan gelişim, vizyon ve ödüllendirmenin; iç müşteri memnuniyet boyutları olan içsel doyum ve dışsal doyum üzerine etkisi araştırılmıştır. Çalışmada Yalova ilindeki tüm bankaların personeline anket uygulanmıştır. 225 anket formu istatistiksel olarak analiz edilmiştir. Analiz sonucuna göre; banka çalışanlarının içsel pazarlama uygulamalarının iç müşteri memnuniyet seviyesi üzerinde olumlu ve pozitif bir ilişki olduğu ifade edilmiştir (Bulunmaz ve Serhateri, 2019).

Girgin (2019) tarafından yapılan çalışma da ise analitik kavramı, pazarlama ile ilişkilendirerek incelenmiştir. Girgin, bu ilişkiyi inceleyerek pazarlama açısından fırsatları açığa çıkarmayı amaçlamıştır. Çalışmanın sonunda küresel çapta ki dijital dönüşüm ve teknolojik gelişmelerin pazarlamanın önemini pozitif yönde etkilediği ifade edilmiştir (Girgin, 2019).

Karaaslanoğlu ve arkadaşlarının (2019) yaptıkları çalışma ise 2013-2018 döneminde YÖKTEZ’de (Yükseköğretim Kurulu Başkanlığı Ulusal Tez Merkezi) bulunan pazarlama alanında çalışılmış lisansüstü tezlerin literatür taraması şeklinde yapılmıştır. 236 doktora, 914 yüksek lisans tezi olmak üzere toplamda 1150 adet lisansüstü tezi incelenmiştir. Çalışmada içerik analizi yöntemi kullanılmıştır. YÖKTEZ’de pazarlama alanında hazırlanmış olan lisansüstü tezler; birçok boyutta değerlendirilerek mevcut durumun açığa çıkarılması sağlanmıştır. Çalışma sonucunda yüksek lisans tez çalışmalarının doktora tezlerinden daha çok olduğu ve devlet üniversitelerinde daha fazla tez çalışması yapıldığı gibi sonuçlara ulaşılmıştır. Son olarak çalışma ile hissedilen eksikliklerin belirlenerek giderilmesi ve sonraki çalışmalara kaynak oluşturması amaçlanmaktadır (Karaaslanoğlu vd., 2019).

Bir diğer çalışma ise Türkiye’deki üniversitelerden yüksek lisans tezini pazarlama alanında bitiren öğrencilerin, eğitim sonrasında Türkiye’deki üniversitelerin akademik kadrolara yerleşme oranlarını belirlemek amacıyla yapılmıştır. Çalışmada, YÖKTEZ veri tabanından 2008-2018 döneminde pazarlama alanında hazırlanan 1050 yüksek lisans tezi incelenmiştir. Bu tezlerin yazarları, YÖK Akademik platformunda aranarak, Türkiye’de bir üniversitenin akademik kadrosuna yerleşip yerleşmediği araştırılmıştır. Çalışma sonucunda mezunların %20,67’sinin Türkiye’deki üniversitelerin akademik kadrolarına yerleştiği ifade edilmiştir (Özbek, 2019).

DergiPark’ta yayımlanmış pazarlama üzerine bir diğer çalışma ise politik pazarlama alanındadır. Çalışma da 2007 ve sonrası yapılan genel seçimler ve 2018 yılında yapılan Cumhurbaşkanlığı seçimi verileri analiz edilmiştir. Araştırmanın amacı ise siyasi partilerin seçim beyannamelerinde seçmeni kendilerine çekmek için öne çıkan konuların belirlenmesidir. Çalışma sonucunda siyasi partilerin demokrasi, ekonomi, kültür-teknoloji ve sosyal yaşam konularına dikkat etmeleri gerekliliği ifade edilmiştir (Çatı ve Cengiz, 2019).

Çakır (2019) ise çalışmasında sürdürülebilirliği oluşturmada kurumsal markaların sponsorluk reklamlarını, nasıl kullandıklarını incelemiştir. Araştırmada, çoklu durum deseni kullanılmıştır ve belirlenen örnek dergi reklamları incelenmiştir. Çalışma sonucunda Türkiye’de sürdürülebilirlik farkındalığına yönelik sponsorluk reklamları ile ilgili çalışmaların yoğunlukta olduğu görülmüştür (Çakır, 2019).

## ***PAZARLAMA KONULU ÇALIŞMALARIN LİTERATÜR TARAMASI***

Kayıkçı ve arkadaşları (2019) ise pazarlama alanında oluşturdukları çalışma ile bilinçli ve sorgulayan müşterilerin artmasının sürdürülebilir pazarlamayı ortaya çıkarmasında önemli olduğunu vurgulamışlardır. Sürdürülebilir pazarlama anlayışı konusunda kavramsal genel bir çerçeve oluşturmayı amaçlamışlardır (Kayıkçı ve ark 2019).

Bir diğer çalışma ise sosyal pazarlama kapsamında aşı kararsızlığı veya reddi konusuna yönelik geliştirilebilecek stratejileri ve teorileri özetlemeyi amaçlamaktadır (Özata ve Kapusuz, 2019).

Teknolojik ve pazarlama inovasyonunu karşılaştırmak ve örgütsel büyümeye etkisini kontrol etmeyi amaçlayan çalışmada ise veriler Pakistan'ın Peshawar şehrindeki cam endüstrisinden 89 katılımcı üzerinden elde edilmiştir. Analiz sonucunda teknolojik ve pazarlama inovasyonunun örgütsel büyüme üzerinde önemli bir etkisi olduğu bilgisine ulaşılmıştır (Jan ve vd., 2019).

Pazarlama konulu DergiPark'ta yayımlanmış bir diğer çalışmada ise Akdemir ve Akbulut (2019) rekabet avantajı açısından yeşil pazarlama stratejilerinin firmalara etkisini incelemeyi amaçlamıştır. Muğla 'da bulunan dört ve beş yıldızlı otel işletmelerinden 69 tane otel işletmesinin yöneticisi ile görüşülerek veriler toplanmıştır. Çalışmanın uygulama bölümünde yüzde analizi, Korelasyon Analizi ve regresyon analizi kullanılmıştır. Analiz sonucunda yeşil pazarlama stratejilerinin rekabet avantajı üzerinde etkisi olduğu bulgusuna ulaşılmıştır (Akdemir ve Akbulut, 2019).

Özkan ise (2019) çalışmasında Burdur'da Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Sosyal Bilimler MYO Sivil Hava Ulaştırma İşletmeciliği Programı öğrencilerinin havacılık sektöründeki işletmelerin pazarlama kültürü algılarını belirlemeye çalışmıştır. Kamu ve özel sektörde iş yeri uygulamasına çıkan öğrencilere anket çalışması uygulanmıştır. Elde edilen verilere göre öğrencilerin pazarlama kültürü algılarında kısmen anlamlı farklılıklar tespit edilmiştir (Özkan, 2019).

Aşçı ve Taşçıoğlu (2019) pazarlama alanında, satış pazarlama çalışanlarının işe tutkunluk düzeyini etkileyen faktörleri araştıran bir çalışma yapmıştır. Nitel araştırma yöntemlerinden mülakat tekniği kullanılarak veriler elde edilmiştir. Gıda sektöründeki bir ticari işletmenin satış pazarlama departmanındaki 15 çalışan çalışmanın evrenini oluşturmaktadır. Verilerin analizi için betimsel analiz yöntemi tercih edilmiştir. Araştırmanın uygulama bölümünde tutkunluğun boyutları sınıflandırılmıştır. Buna göre tutkunluğun; dinçlik, adanmışlık ve yoğunlaşma boyutlarını etkilediği ifade edilmiştir (Aşçı ve Taşçıoğlu, 2019).

Arabelen ve Baştuğ ise (2019) yaptıkları çalışmalarında, lojistik bilgi teknolojileri hizmeti sağlayan işletmelerin geliştirdikleri yenilikçi uygulamalar üzerinden nesnelerin internetinin, pazarlama faaliyetlerine etkisini tespit etmeyi amaçlamıştır. Çalışmada lojistik bilgi teknolojisi sağlayan bir işletmede örnek olay incelemesi yapılarak "Nesnelerin İnterneti" teknolojisi üzerinden sağlanan bilgiyi kullanan işletmelerin müşterilerine sağladıkları katma değerli hizmetler ortaya konduğu belirtilmiştir (Arabelen ve Baştuğ, 2019).

Pazarlama konusuyla ilgili bir diğer çalışmada ise Kastamonu' nun turizm açısından varılacak yer olarak yeni ürün geliştirme ve pazarlama stratejilerini araştırmak amaçlanmıştır. Çalışmada nitel araştırma yöntemlerinden görüşme tekniğiyle, Turizm temalı bir kongreye katılan 20 akademisyen ile görüşülerek veriler toplanmıştır. Araştırmada, Kastamonu Şehir Merkezinin

tarih, kültür, inanç ve eko turizm üzerinde yoğunlaşarak, turizmin reklam ve tanıtımlarla desteklenmesi gerekliliği ifade edilmiştir (Büyükmehtemoğlu ve Oktay, 2019).

Çatı ve Öcel (2019) çalışmalarında, yeşil pazarlama kapsamında tüketicilerin çevreci bilinç düzeyinin çevreci davranış üzerindeki etkisini ölçmeyi amaçlamıştır. Araştırmanın evreni Düzce ilidir. Düzce de yaşayan 275 kişinin cevapladığı anketler analiz edilmiştir. Çalışmanın sonucunda bağımsız değişkenin bağımlı değişken üzerinde etkisi olduğu belirtilmektedir. Katılımcıların demografik özelliklerine göre sonuçların farklılık gösterdiği ifade edilmektedir (Çatı ve Öcel, 2019).

Kaya ve İlban (2019) ise çalışanların iş tatmini seviyelerinin tespit edilmesi ve iş tatminlerinin örgütsel bağlılıklarına etkisini belirlemeye çalışmışlardır. Balıkesir ili Edremit Körfezinde aktif olan ve bünyesinde pazarlama birimi bulunan firmalardan 171 tanesi ziyaret edilerek veri toplanmıştır. Veriler 208 pazarlama personeline anket uygulanarak elde edilmiştir. Analizlerin sonucu pazarlama çalışanlarının iş tatminlerinin örgütsel bağlılıklarını etkilediğini göstermektedir. Ayrıca demografik özellikler açısından da iş tatminleri ve örgütsel bağlılıkları ile anlamlı farklılıklar görüldüğü tespit edilmiştir (Kaya ve İlban, 2019).

Avcı ve Yıldız (2019) ise Instagram fenomenlerinin tüketicilerin tutumuna dair bulunup bulunmadığını araştırmışlardır. Oluşturulan elektronik anket formu 18-38 yaş aralığında bulunan 470 Instagram kullanıcılarına uygulanmıştır. Analiz sonucunda Instagram fenomenlerinin güvenilirlik ve çekicilik özelliklerinin markaya olan yaklaşımı, satın alma düşüncesi ve elektronik kulaktan kulağa pazarlama yaklaşımını pozitif etkilediği gözlemlenmiştir. Ayrıca uzmanlık özelliğinin yukarıda sayılan düşünce ve yaklaşımlara anlamlı bir etkisinin bulunmadığı görülmüştür (Avcı ve Yıldız, 2019).

Bir diğer çalışmada ise Bakır ve Koncuk 2020 yılında hizmet ve sanayi sektöründe hizmet veren KOBİ'lerin iç piyasadaki pazarlama sorunlarını belirlemeyi amaçlamıştır. Bu noktada, İTO (İstanbul Ticaret Odası) üyesi olan 312 KOBİ üzerinden veri toplanmıştır. Çalışma sonucunda hizmet ve sanayi sektöründeki KOBİ'lerin pazarlama karmaşı ve pazarlama araştırması konuları arasında farklılık bulunduğu belirtilmiştir (Bakır ve Koncuk, 2020).

Yılmaz ve arkadaşları (2020) tarafından pazarlama üzerine yapılmış çalışmanın amacı ise siyasal pazarlama ve siyasal iletişim dâhilinde Trump'ın çarpıttığı doğrular karşısında halkın tavrını ve bu söylemlerin etkisini incelemektedir. Veriler için doküman incelemesi metodu kullanılmıştır. New York Times gazetesinde yayınlanan Trump'a ait gerçek haberler kullanılmıştır. Değerlendirme sonucunda Trump örneği üzerinden "Post-Truth" kavramı doğru biçimde Türkçe'ye kazandırılmıştır (Yılmaz ve ark., 2020).

Gedik ise (2020) yaptığı çalışmasında e-posta pazarlaması üzerine kapsamlı bir kavramsal çerçeve oluşturmayı amaçlamıştır. İşletmelerin e-posta pazarlama kampanyalarını daha etkin biçimde oluşturmaları için gerekli e-posta pazarlama stratejilerini açıklamaktadır. Çalışmada ayrıca bazı pazarlama konuları (izinli pazarlama, e – posta pazarlaması) hakkında da bilgiler yer almaktadır (Gedik, 2020).

Kurtuluş ve Karayalçın, 2020'de yaptıkları çalışma ile 4P bileşenleri açısından bir otelin lokasyon seçimi amacıyla öğrencilere bir vaka çalışması sunmaktadır. Otel Yöneticisi ile yüz yüze derinlemesine görüşme yapılmıştır. Yapılan analiz sonucunda 4P açısından yaşanan sorunların otel gelirlerini olumsuz etkilediği görülmüştür (Kurtuluş ve Karayalçın, 2020).

## ***PAZARLAMA KONULU ÇALIŞMALARIN LİTERATÜR TARAMASI***

Taştepe (2020) ise dijital pazarlamanın tanımı üzerinde yoğunlaşmıştır. Dijital pazarlama ve hazır giyim sektörü üzerine literatür taraması oluşturulmuştur. Ayrıca çalışmada dijital pazarlama uygulamalarının avantajlarına da yer verilmiştir (Taştepe, 2020).

Diğer bir çalışmada ise ülkemizde pazarlama stratejileri açısından ikinci el giyim ürünleri satan web sitelerinden on tanesi incelenmiştir. Bulgular; ürün resmi, satıcı bilgisi ve fiyat bilgisi özelliklerinin çalışmaya konu olan tüm web sitelerinde bulunduğunu göstermektedir. Ayrıca ürünün mevcut durumunun, iade/değişim ve garanti bilgilerinin, marka bilgisinin, ürün teslimatı ve ödeme bilgisinin müşteriye servis edildiği ifade edilmiştir (Kılıç, 2020).

Öz ve Kazak (2020) pazarlamaya dair yaptıkları çalışmalarında ise tüketici eğilimlerine değinmişlerdir. Bu çalışma, çok kanallı tüketicilerin fiyat karşılaştırmasında “Showrooming” ve “webrooming” tercihleri üzerinde etkili olup olmadığını ortaya koymayı amaçlamaktadır (Öz ve Kazak, 2020).

Çengel ve arkadaşlarının (2020) yaptıkları çalışma ile Covid-19 pandemisinde firmalarda yönetim ve sosyal sorumluluk için oluşturulan mevcut stratejilerinin yeniden yapılandırılması ele alınmıştır. İşletmeler kurumsal yönetim ve sosyal sorumluluk kapsamında pazarlama bakış açısı ile değerlendirilmiştir. Çalışma sonucunda işletmelere gerekli strateji ve öneriler sunulmuştur (Çengel ve ark., 2020).

Yılman ve Çam, (2020) çalışmalarında ise içsel pazarlama faaliyetleri ile işletmelerde satış gücünün performansı arasındaki ilişkiyi değerlendirmeyi amaçlamışlardır. Nitelikli personel yetiştirebilmek ve işletmelerin sürdürülebilir gelişimlerine katkı sağlamak düşüncesi ile içsel pazarlama faaliyetlerine dikkat çekilmiştir. Çalışmada altın mücevherat sektöründe çalışan 114 satış personelinin verileri toplanmıştır. Araştırma sonucuna göre içsel pazarlama faaliyetleri ile performans arasında anlamlı bir ilişki olduğu ifade edilmiştir (Yılman ve Çam, 2020).

Pazarlama eğitiminde pazarlamaya ait konuların bilgisayar tabanlı simülasyon kullanılarak elde edilebilecek faydaların araştırıldığı çalışmada ise ilişkisel yaklaşım yöntemi kullanılmıştır. Çalışma sonucunda simülasyon yazılımları ile pazarlama alanına dair reklam, rekabet stratejileri, satış ve pazar analizi gibi konuların detaylı olarak uygulanabildiği ifade edilmiştir (Tutkunca ve Gülmez, 2020).

Yıldızhan ve Yurtsever (2020) tarafın yapılan çalışma da ise Gaziantep ayakkabı sektöründe uluslararası e-pazarlamada karşılaşılan sorunların belirlenmesi ve çözümü için yol haritası çıkarılması amaçlanmıştır. Bunun için Gaziantep ayakkabı sektöründe üretim yapan 17 firma ile yüz yüze görüşme tekniği gerçekleştirilerek veriler toplanmıştır. Verilerin analizinde MAXQDA veri analiz programı kullanılmıştır. Çalışmanın sonucunda işletmelerin e-pazarlama yöntemini daha önce hiç deneyimlemedikleri ve hepsinin deneme sürecinde buldukları görülmüştür. Firmalara problemlerin çözümüne yönelik önerilerde bulunmaktadır (Yıldızhan ve Yurtsever, 2020).

Konuyla ilgili bir diğer çalışmada ise hizmet sektöründe faaliyet gösteren firmaların, ilişkisel pazarlama bilinirliğinin ve ilişkisel pazarlama uygulamalarının tespit edilmesini hedeflemektedir. Farklı alanlarda faaliyet gösteren sekiz firmanın yöneticilerine mülakat yapılarak veri elde edilmiştir. Edinilen sonuçlara göre müşteri; teminat, para ve gelecek olarak belirtilirken ilişkisel pazarlama ise tekrar tercih edilme, başarı, müşteri sadakati memnuniyet, süreklilik ve olumlu reklam olarak ifade edilmektedir (Karaman, 2020).

Kıngır ve Sezer (2020) ise e-ticaretin, pazarlama alanındaki etkisini, avantaj ve dezavantajlarını ve evrimlerini incelemiştir. Dört döneme ayrılan bu evrimler bir yöntem olarak ele alınmıştır. Çalışma sonucunda e-ticaretin, pazarlamayı pozitif yönlü etkilediği belirtilmektedir. Ayrıca pazarlamacıların sosyal ağ platformları aracılığıyla müşterilerle kolay iletişim kurduğunu göstermektedir (Kıngır ve Sezer, 2020).

Bir diğer çalışmada ise dijital dönüşümün ve Porter elmas modeli boyutlarının uluslararası pazarlama karması stratejilerine olan etkisi araştırılmıştır. Türkiye İhracatçılar Meclisi tarafından sağlanan e-mail listeleri ile 520 katılımcıya ulaşılmıştır. Elde edilen veriler SPSS 21 ve AMOS 21 programları ile analiz edilmiştir. Porter elmas modeli boyutlarından firma stratejisi, yapısı ve rekabetin; dağıtım ve fiyat üzerinde etkisi olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Ayrıca dijital dönüşümün ürün, tutundurma ve dağıtım stratejilerine etki ettiği sonucuna ulaşılmıştır (Sağlam, 2020).

Korkmazyürek, 2020' de yaptığı pazarlama çalışması ile organik gıda tüketimini etkileyebilecek kavramların, pazarlama karması elemanları içerisindeki önemini ortaya koymayı amaçlamıştır. Çalışma ile literatüre teorik inceleme açısından katkı sağlandığı ifade edilmektedir (Korkmazyürek, 2020).

Karabıyık ve Algöz (2020) ise kişilik testlerinin tüketici davranışlarını etkileyip etkilemediğini açıklamaya çalışmışlardır. Araştırmada Anova Analizi uygulanmıştır. Çalışma sonucunda Makyavelist kişilik tipleri için en önemli üç faktörün; alışkanlık, kararsızlık ve mükemmeliyetçilik olduğu belirtilmiştir. Psikopatik kişilik tiplerinde dikkatsiz alışveriş, fazla alternatiften kafası karışma ve moda odaklılık olduğu ifade edilmiştir. Narsisizm için de mükemmeliyetçilik, alışkanlık ve fiyat odaklılık olduğu belirtilmiştir. Ayrıca Karanlık Üçlü Kişilik Testi'nin Tüketici Tarzları Envanteri'ni anlamlı bir şekilde sınıflandırdığı sonucuna ulaşılmıştır (Karabıyık ve Algöz, 2020).

Gürsoy ve Ayyıldız'ın (2020) çalışmasında da kar amacı güden kuruluşlar için internet tabanlı Türkçe bir pazarlama planı yazılımı planlamak ve geliştirmek amaçlanmıştır. Geliştirilen yazılım ile kuruluşlara daha sistematik bir şekilde pazarlama planı hazırlama imkânı sunulmaktadır. Araştırmada yarı yapılandırılmış görüşme tekniği ve çevrimiçi ortamda hazırlanan anket formu kullanılmıştır. Elde edilen verilere içerik analizi ve betimsel analiz tekniği uygulanmıştır. Çalışma sonucunda, işletmelerin çevrimiçi ortamda pazarlama planı hazırlayabilmelerine imkân veren özgün bir uygulama tasarlanmış ve geliştirilmiştir (Gürsoy ve Ayyıldız, 2020).

Demirci Orel ve Arık (2020) ise moda markalarının sosyal medya pazarlama uygulamalarının satın alma niyeti ve çevrimiçi tüketici katılımına dair etkisini belirlemeyi amaçlamıştır. Araştırmada veriler 309 üniversite öğrencisinden elde edilmiştir. Daha sonra verilerin analizinde yapısal eşitlik modellemesi kullanılmıştır. Çalışma sonunda sosyal medya pazarlama faaliyetlerinin çevrimiçi tüketici katılımını ve satın alma niyetini olumlu yönde etkilediği belirlenmiştir (Orel ve Arık, 2020).

Terzioğlu (2020) pazarlama üzerine yaptığı çalışma ile sosyal medya pazarlama faaliyetlerinin tüketici satın alma davranışlarına olan etkisini araştırmayı amaçlamıştır. Çalışmadaki veriler 421 katılımcıya online ortamda anket yöntemi uygulanarak elde edilmiştir. Analizlerden ANOVA sonucunda değişkenlerin demografik özellikler açısından anlamlı farklılıklar gösterdiği sonucuna varılmıştır. Yapılan regresyon analizi sonucuna göre sosyal

## ***PAZARLAMA KONULU ÇALIŞMALARIN LİTERATÜR TARAMASI***

medya pazarlama faaliyetlerinin, tüketici satın alma eğilimleri üzerinde pozitif yönlü bir etkisinin olduğu ifade edilmiştir (Terzioğlu ve Eş, 2020).

Pazarlama konulu Zeydan ve Gürbüz (2021) tarafından yapılan çalışmada ise mavi bayraklı plaja ve yeşil yıldızlı eko etiketinin konaklama tesislerinin misafir verilerine olan etkisi araştırılmıştır. Çalışmanın evrenini bu özelliklere sahip tesislerin bulunduğu 14 il oluşturmaktadır. Veri olarak 2019 yılı turizm istatistikleri baz alınmıştır. Bu verilerle korelasyon analizi yapılmıştır. Çalışma sonucunda eko etiketlerinin mevcut olmasının tesise giriş sayısı, doluluk oranı, geceleme ve konaklama süresi ile ilişkili olduğu tespit edilmiştir (Zeydan ve Gürbüz, 2021).

Bağdat ve Arıkan (2021) ise havayolu taşımacılığı sektöründe bütünleşik pazarlama iletişiminin, reklam harcamalarının ve reklam tutumların marka denkliği üzerindeki etkisini belirlemeye çalışmışlardır. Çalışmada kolayda örnekleme yönteminden yararlanılmış ve çevrimiçi anket tekniği ile 403 geçerli anket elde edilmiştir. Veriler SPSS 24 ve AMOS 24 istatistik paket programları ile analiz edilmiştir. Analizler sonucunda, bütünleşik pazarlama iletişiminin, reklam harcamalarının, reklama yönelik tutumların ve parasal satış promosyonlarının marka denkliğinin üzerinde öngörülen etkilerini genel olarak desteklemekte olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca marka denkliği bileşenleri arasında hiyerarşik bir düzen olduğu da ortaya koyulmaktadır (Bağdat ve Arıkan, 2021).

Taş ve Çengel (2021) yaptıkları çalışma ile aile şirketlerini modern pazarlama açısından ele almıştır. Türkiye’de faaliyet gösteren aile şirketleri sürdürülebilirliği arttırmak için çeşitli metotlar uygulamaktadır. Yapılan çalışma ile aile şirketlerinin özellikleri, modern pazarlama yönetimi ve döküm sektörü değerlendirilmiştir. Sonuç olarak işletmenin kademelerinin ve verilen kararların en iyi şekilde işleyebilmesi için yazılı kuralların oluşturulması gerektiği düşünülmektedir. Ayrıca sonraki kuşakların da bu düşünce ile yetiştirilmesi önerisinde bulunulmuştur (Taş ve Çengel, 2021).

Fidan ve Yıldırım (2021) ise dijital pazarlama yöntemlerinin kurumlara sağladığı olanakları değerlendirerek Dünya’ da ve Türkiye’de dijitalleşme sürecini, ulaşılan örnekler üzerinden ele almıştır. Dijital pazarlamayı aktif olarak kullanan bir marka temsilcisi ile derinlemesine mülakat yapılmıştır ve sonuç olarak doğru müşteri kitlesine ulaşmanın ve gerçekleştirilen çalışmaları analiz etmenin dijital pazarlama yöntemleri ile daha kolay sağlandığı ifade edilmiştir. Son olarak gelecekte, dijitalleşmenin önemini fark eden kurumların daha çok ön plana çıkacağı öngörüsünde bulunulmuştur (Fidan ve Yıldırım, 2021).

Yukarıda da görüldüğü üzere DergiPark’ta pazarlama konulu birçok çalışma mevcuttur. Ancak bu çalışmalar içinde literatür taraması şeklinde yapılan araştırmalar oldukça kısıtlıdır. Pazarlama ile ilgili literatür taraması şeklinde yapılan çalışmalar ise belirli pazarlama konuları üzerinde yapılan çalışmalardır. Bu anlamda bu çalışma ile DergiPark’ta pazarlama ile ilgili 2018–2021 Mart dönemine kadar olan yayımlanmış tüm makalelerin incelendiğinden bu boşluğun doldurulması hedeflenmektedir. Bu noktada yapılan çalışmanın literatüre kapsamlı bir kaynak olarak hizmet edeceği umulmaktadır.

Çalışmanın söz konusu dönem içerisinde pazarlama konulu araştırma makalelerine daha hızlı ve kolay bir şekilde ulaşılması açısından da önemli olduğu düşünülmektedir.



### 3. ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ

Çalışma, pazarlama alanında 2018-2021 Mart ayına kadar ki dönemi kapsamaktadır verilerin güncel ve sağlıklı olması açısından bu dönem seçilmiştir. 2018-2021 Mart ayına kadar ki dönemde DergiPark'ta yayımlanmış makalelerin derlenmesinden oluşan tanımlayıcı araştırma niteliği taşımaktadır. Elde edilen bilgilerin daha kolay anlaşılması amacıyla veriler tablolaştırılmıştır.

Çalışma literatür taraması şeklinde yapılmıştır. Araştırmada 2018-2021 Mart ayına kadar ki (5 yıl) döneminde pazarlama üzerine yapılan çalışmalar DergiPark veri tabanı kullanılarak incelenmiştir. Örneklemede (araştırma makalesi olan çalışmaların 2018-2021 Mart ayına kadar ki dönemi kapsayan, işletme alanında, pazarlama anahtar kelimesi ile sadece başlık ve anahtar kelime olarak taratılarak ulaşılan çalışmalar) tam sayım yöntemi kullanılmıştır. Araştırma makalelerinin literatür taraması yapılmak istendiği için araştırma makalelerinin seçildiği çalışmada, daha güncel bilgilere ulaşmak için 2018'den itibaren ve DergiPark sitesine girildiğinde pazarlama konusu işletme bilim dalı altında oldu için işletme alanı seçilmiştir. Pazarlama başlığında sadece başlık ve anahtar kelime sekmesinde taratılmıştır. Araştırmaya konu olan makaleler; çalışma yılı, yazar adı, pazarlama alanı, araştırma yöntemi, makale içeriği ve yayımlandığı dergi başlıkları altında değerlendirilmiştir. Yayın dili olarak ise Türkçe ve İngilizce dilleri seçilmiştir. Bulunan sonuçlardan araştırma makalesi olan çalışmalar analiz edilmiştir. Son olarak tüm kısıtlar sonrasında pazarlama konulu 49 adet araştırma makalesine ulaşılmıştır. Araştırma sonuçları aşağıdaki tablolarda detaylı olarak verilmiştir.

### 4. BULGULAR

Çalışmanın bulgular kısmında öncelikle pazarlama alanında 2018 - 2021 Mart dönemine kadar olan DergiPark'ta yayımlanan ve çalışmanın kısıtları dâhilinde ulaşılan çalışmaların özet tablosu verilmektedir. Daha sonra makalelerin yıllara, yayın diline, tarandığı indekse, konusuna ve yazar sayısına göre dağılımı tablolar şeklinde sunulmaktadır. Söz konusu tablolar aşağıdaki gibidir;

**Tablo 1:** DergiPark'ta Yayımlanmış Pazarlama Konulu Çalışmaların Literatür İncelemesi

Sıra	Çalışma Yılı	Yazar Adı	Pazarlama Alanı	Araştırma Yöntemi	Makale İçeriği	Yayımlandığı Dergi	Yayın Dili
1	2018	Kılıçer, T., Boyraz, E., Gürses, F. ve Gülmez, Y.	Hizmet pazarlaması.	Nitel araştırma.	İşletme yöneticilerinin pazarlama algıları, temel pazarlama faaliyetleri içerisinde incelenmiştir.	Ulusal hakemli dergi.	Türkçe
2	2018	Kara, A.	Dijital pazarlama.	Nitel araştırma.	Organik tarımsal ürün satıcılarının pazarlama faaliyetleri tespit edilmeye çalışılmıştır.	Uluslararası endeksli dergi.	Türkçe
3	2018	Koç, G. ve Uzmay, A.	Hizmet pazarlama.	Tanımlayıcı araştırma.	Süt sığırcılığı işletmelerinde örgütlenmenin durumunu belirleyerek kooperatif aracılığıyla pazarlama olasılığını etkileyen faktörler belirlenmiştir.	Ulusal hakemli dergi.	Türkçe
4	2018	Ayvaz, İ. ve Almaçık, Ü.	Pazarlama	Nicel araştırma.	Tüketicilerin satın alma davranışının farklı kıtlık taktiklerinden ne şekilde	Uluslararası endeksli dergi.	Türkçe

## PAZARLAMA KONULU ÇALIŞMALARIN LİTERATÜR TARAMASI

					etkilendiği incelenmiştir.		
5	2018	Gümüş, R.	Hizmet pazarlaması	Literatür araştırması	Pazarlama faaliyetlerinin sağlık sektöründe uygulanması, literatür taraması şeklinde yapılmıştır.	Uluslararası endeksli dergi.	Türkçe
6	2018	Sımgınsong, F. ve Rohmadın, S.	Pazarlama	Nitel araştırma.	Endonezya'da belediyelerde pazarlama faaliyetlerinin incelenmesi ve uygun stratejilerin belirlenmesi üzerinedir.	Ulusal hakemli dergi.	İngilizce
7	2019	Akçadağ, M.	Hizmet pazarlama.	Nicel Araştırma.	Tüketicilerin algılanan hizmet kalitesinin yeniden satın almaya etkisi incelenmiştir.	TR Dizin	Türkçe
8	2019	Yaprak, Ü.	Hizmet pazarlama.	Nicel araştırma.	Pazarlamada hizmet kalitesi boyutlarının müşteri memnuniyeti ve sadakatine etkisi araştırılmıştır.	Uluslararası endeksli dergi	Türkçe
9	2019	Tatar, A.	Siyasal Pazarlama	Nicel araştırma.	Siyaset kurumu imajının seçmenler tarafından nasıl algılandığı değerlendirilmiştir.	TR Dizin dergi.	Türkçe
10	2019	Bulunmaz, A. ve Serhateri, A.	İçsel pazarlama	Nicel araştırma.	Bankalardaki içsel pazarlama faaliyetleri incelenmiştir.	TR Dizin dergi.	Türkçe
11	2019	Girgin, M.	Hizmet pazarlama.	Nitel araştırma.	Analitik kavramı, pazarlama ile ilişkilendirerek incelenmiştir.	Uluslararası endeksli dergi.	Türkçe
12	2019	Karaaslanoglu, F., Akın, M. ve Şahin, E.	Hizmet pazarlama.	Literatür araştırması.	2013-2018 döneminde YÖKTEZ'de bulunan pazarlama alanında çalışılmış 1150 adet lisansüstü tezi incelenmiştir.	Uluslararası endeksli dergi.	Türkçe
13	2019	Özbek, V., Kaymak, E., Çatak, G. ve Aydoğmuş, O.	Hizmet pazarlama.	Tanımlayıcı araştırma.	2008-2018 Türkiye'de yüksek lisans pazarlama mezunlarının akademik kadroya yerleşme oranının saptanması yapılmıştır.	Ulusal hakemli dergi.	Türkçe
14	2019	Çatı, K. ve Cengiz, S.	Siyasi pazarlama.	Nitel araştırma.	Siyasi partilerin seçim beyannamelerinde seçmenleri ikna edebilmek için gerekli olan uygulamaların neler olması gerektiği konusunda araştırma yapılmıştır.	TR Dizin dergi.	Türkçe
15	2019	Çakır, T.	Kurumsal pazarlama	Nitel araştırma.	Markaların sponsorluk reklamlarını kurumlarının sürdürülebilirliğini yansıtmada iletişim aracı olarak nasıl kullandıkları incelenmiştir.	Uluslararası endeksli dergi.	Türkçe
16	2019	Kayıkcı, P., Armağan, K. ve Dal, N.	Pazarlama	Kavramsal çalışma.	Sürdürülebilir pazarlama kavramı ele alınmıştır.	Uluslararası endeksli dergi.	Türkçe
17	2019	Özata, F. ve Kapusuz, S.	Sosyal pazarlama.	Nitel araştırma.	Aşı kararsızlığı ve/veya reddi konusuna odaklanan bir literatür çalışması yapılmıştır.	Ulusal hakemli dergi.	Türkçe
18	2019	Jan, M., Javed, Z., Ali, Z., Shah, A. ve Haider, Z.	Dijital pazarlama.	Nicel araştırma.	Teknoloji ve pazarlama yeniliklerini karşılaştırmak ve bu yeniliklerin örgütsel büyüme üzerindeki etkisi belirlenmeye çalışılmıştır.	Uluslararası endeksli dergi.	İngilizce
19	2019	Akdemir, R. ve Akbulut, O.	Yeşil pazarlama.	Nitel araştırma	Rekabet avantajı açısından yeşil pazarlama stratejilerinin işletmelere etkisi incelenmiştir.	TR Dizin dergi.	Türkçe

20	2019	Özkan, T.	Hizmet pazarlama.	Tanımlayıcı araştırma	Havacılık sektöründe işletmelerin pazarlama kültürü algıları belirlenmeye çalışılmıştır.	Uluslararası endeksli dergi.	Türkçe
21	2019	Aşçı, K. ve Taşçıoğlu Baysal, H.	Hizmet pazarlama.	Kavramsal araştırma.	Satış pazarlama çalışanlarının işe tutkunluk düzeyini etkileyen faktörleri araştırarak bir çalışma yapmıştır.	Uluslararası endeksli dergi.	Türkçe
22	2019	Arabelen, G. ve Baştuğ, S.	Dijital pazarlama.	Nitel araştırma.	Yenilikçi uygulamalar üzerinden nesnelerin internetinin, pazarlama faaliyetlerine etkisi tespit edilmiştir.	Ulusal hakemli dergi.	Türkçe
23	2019	Büyükmehmetoğlu, N. ve Oktay, K.	Hizmet pazarlama.	Nitel araştırma.	Şehir merkezinde gidilecek yerler için yeni ürün oluşturma ve pazarlama stratejilerinin neler olması gerektiği tespit edilmeye çalışılmıştır.	Uluslararası endeksli dergi.	Türkçe
24	2019	Çatı, K. ve Öcel, Y.	Yeşil pazarlama.	Nicel araştırma.	Yeşil pazarlama kapsamında insanların çevreci bilinç düzeyinin çevreci davranış üzerine etkisi ölçülmektedir.	TR Dizin dergi.	Türkçe
25	2019	Kaya, İ. ve İlban, M.	Hizmet pazarlama.	Nicel araştırma.	Pazarlama çalışanlarının iş tatmin düzeylerinin, örgütsel bağlılıklarına etkisi belirlenmiştir.	TR Dizin dergi.	Türkçe
26	2019	Avcı, İ. ve Yıldız, E.	Dijital pazarlama.	Nitel araştırma.	Instagram fenomenlerinin özelliklerinin tüketicilerin davranışı üzerine etkisi incelenmiştir.	Uluslararası endeksli dergi.	Türkçe
27	2020	Bakır, N. ve Koncuk, G.	Hizmet pazarlama.	Keşifsel çalışma.	Endüstri ve hizmet sektöründe aktif olan küçük ve orta büyüklükteki firmaların iç pazardaki pazarlama sorunları arasındaki farklılıklar belirlenmiştir.	Uluslararası endeksli dergi.	Türkçe
28	2020	Yılmaz, A., Yolcu, T., Özkaynar, K. ve Aykaç, Ö.	Siyasal pazarlama.	Nitel araştırma.	Siyasal iletişimde Trump'ın çarpıttığı doğrular karşısında halkın tavrı ve bu söylemlerin oluşturduğu algıyı incelemek ve doğruların önemsizleştiği bir dünya çerçevesi çizilmeye çalışılmıştır.	TR Dizin dergi.	Türkçe
29	2020	Gedik, Y.	Dijital pazarlama.	Kavramsal araştırma	E-posta pazarlaması üzerine kapsamlı bir kavramsal çerçeve oluşturulmuştur.	Uluslararası endeksli dergi.	Türkçe
30	2020	Kurtuluş, K. ve Karayalçın, C.	Hizmet pazarlama.	Nitel araştırma.	4P bileşenleri açısından pazarlama alanında vaka çalışması yapılmıştır.	Uluslararası endeksli dergi.	İngilizce
31	2020	Taştepe, Ö.	Dijital pazarlama,	Kavramsal araştırma	Pazarlamanın tanımının yapıldığı, dijital pazarlama ve hazır giyim sektörü üzerine bir literatür taramasıdır.	Ulusal hakemli dergi.	Türkçe
32	2020	Kılıç, S.	Dijital pazarlama.	İçerik analizi araştırması.	Ülkemizde pazarlama stratejileri açısından ikinci el kıyafet satışı yapan on web sitesi incelenmiştir.	TR Dizin dergi.	Türkçe
33	2020	Öz, M. ve Kazak, M.	Pazarlama stratejisi.	Nicel araştırma.	Tüketicilerin satın alma davranışlarında, fiyat karşılaştırmasının pazarlama eğilimlerinin tercihleri üzerine etkisi açıklanmıştır.	Uluslararası endeksli dergi.	Türkçe

## PAZARLAMA KONULU ÇALIŞMALARIN LİTERATÜR TARAMASI

34	2020	Çengel, Ö., Pirtini, S. ve Çakıroğlu, I.	Pazarlama stratejisi.	Kavramsal araştırma.	Covid-19 pandemi sürecinde kurumsal yönetim ve sosyal sorumluluk stratejilerinin firmalar açısından değerlendirilmesi yapılmıştır.	Ulusal hakemli dergi.	Türkçe
35	2020	Yılman, Ü. ve Çam, F.	İçsel pazarlama.	Nitel araştırma.	İçsel pazarlama faaliyetleri ile işletmelerde satış gücünün performansı arasındaki ilişki incelenmiştir.	Ulusal hakemli dergi.	Türkçe
36	2020	Tutkunca, T. ve Gülmez, M.	Dijital pazarlama.	Nitel araştırma.	Pazarlamaya dair konuların bilgisayar tabanlı simülasyon kullanımı ile elde edilebilecek faydaları araştırılmıştır.	Uluslararası endeksli dergi.	Türkçe
37	2020	Yıldızhan, U. ve Yurtsever, G.	Dijital pazarlama.	Nitel araştırma.	Gaziantep ayakkabı sektörünün uluslararası e-pazarlamada karşılaşılan sorunları belirlenmiştir.	TR Dizin dergi.	Türkçe
38	2020	Karaman, D.	Hizmet pazarlama.	Nitel araştırma.	Hizmet sektöründe faaliyet gösteren firmaların, ilişkisel pazarlama bilinirliğinin ve faaliyetlerinin tespit edilmesi hedeflenmiştir.	TR Dizin dergi.	Türkçe
39	2020	Kıngır, S. ve Gezer, Y.	Dijital pazarlama.	Nicel araştırma.	E-ticaretin evrimini inceleyen ve e ticaretin pazarlama alanındaki etkisini, avantaj ve dezavantajlarını belirleyen bir araştırma yapılmıştır	Uluslararası endeksli dergi.	İngilizce
40	2020	Sağlam, M.	Hizmet pazarlama.	Nicel araştırma.	Dijital dönüşümün ve Porter Elmas modeli boyutlarının uluslararası pazarlama karması stratejileri üzerindeki etkisi incelenmiştir.	Uluslararası endeksli dergi.	Türkçe
41	2020	Korkmazıyrek, Y.	Hizmet pazarlama.	Kavramsal araştırma	Organik gıda tüketimini etkileyebilecek kavramlar, pazarlama karması elemanları açısından incelenmiştir.	Uluslararası endeksli dergi.	Türkçe
42	2020	Karabıyık, H. ve Başaran Algöz, S.	Hizmet pazarlama.	Tanımlayıcı araştırma.	Kişilik testlerinin tüketici davranışlarını bağımsız bir değişken olarak anlamlı bir şekilde gruplandırılması incelenmiştir.	Ulusal hakemli dergi	İngilizce
43	2020	Gürsoy, İ. ve Ayyıldız, H.,	Dijital pazarlama.	Tasarım tabanlı araştırma.	Kar amacı güden kuruluşlar için internet tabanlı Türkçe bir pazarlama planı yazılımı üzerine bir çalışmadır.	Uluslararası endeksli dergi.	Türkçe
44	2020	Demirci Orel, F. ve Arık, A.	Dijital pazarlama.	Nicel araştırma.	Markaların ve sosyal medya pazarlama uygulamalarının çevrimiçi tüketici katılımı ve satın alma niyeti üzerindeki etkisi araştırılmıştır.	Uluslararası endeksli dergi.	Türkçe
45	2020	Terzioğlu, E. ve Eş, A.	Dijital pazarlama.	Nicel araştırma.	Sosyal medya pazarlama faaliyetlerinin tüketici satın alma davranışlarına olan etkisi araştırılmıştır.	Uluslararası endeksli dergi.	Türkçe
46	2021	Zeydan, İ. ve Gürbüz, A.	Yeşil pazarlama.	Nicel araştırma.	Turizm de mavi bayrak ve yeşil yıldız eko etiketinin konaklama verileri üzerindeki etkisi araştırılmıştır.	TR Dizin dergi.	Türkçe
47	2021	Güler Bağdat, S. ve Arıkan, E.	Hizmet pazarlama.	Nicel araştırma.	Tüketicilerin bazı tutundurma karması elemanları ile algılarının marka denklğine	TR Dizin dergi.	Türkçe

					etkileri araştırılmıştır.		
48	2021	Taş, L. ve Çengel, Ö.	Modern pazarlama.	Kavramsal araştırma.	Türkiye’de aile şirketlerinin özellikleri, modern pazarlama yönetimi ve döküm sektörü değerlendirilmiştir.	Ulusal hakemli dergi.	Türkçe
49	2021	Fidan, K. ve Yıldırım, F.	Dijital pazarlama.	Nitel araştırma.	Dijital yöntemlerinin sağladığı imkânlar pazarlama kurumlara incelenmiştir.	Ulusal hakemli dergi.	Türkçe

Tablo 1’de çalışmaya konu olan 49 makalenin yayın tarihi, yazar bilgisi, çalışmanın yöntemi ve içeriği, yayımlandığı dergi ve yayım dili hakkındaki bilgiler yer almaktadır. Çalışmaya dair detaylı bilgiler sonraki tablolarda verilmektedir.

2018 – 2021 Mart ayına kadar olan dönemde DergiPark’ta yayımlanmış pazarlama konulu makalelerin çalışma yılları, pazarlama alanı / konusu, araştırma yöntemi, makale içeri, yayımlandığı derginin indeksi (uluslararası indeksi, TR dizin, ulusal hakemli dergi), yayım dili açısından derlendiği ve daha kolay anlaşılmasının sağlanması için tablolaştırılmış şekli aşağıdadır.

**Tablo 2:** Makalelerin Yıllara Göre Dağılımı

Makalenin Yılı	Makale Sayısı (49)	Yüzdesi
2018	6	% 12
2019	20	% 41
2020	19	% 39
2021	4	% 8

Tablo 2’de DergiPark’ta pazarlama konulu makalelerin en fazla 2019 yılında yayımlandığı görülmektedir.

**Tablo 3:** Makalelerin Yayın Diline Göre Dağılımı

Makalenin Dili	Makale Sayısı (49)	Yüzdesi
Türkçe	44	% 90
İngilizce	5	% 10
Toplam	49	% 100

2018–2021 Mart ayına kadar olan pazarlama alanında DergiPark’ta yayımlanan makalelerin büyük bir çoğunluğunun (%90) Türkçe dilinde yazıldığı görülmektedir.

**Tablo 4:** Makalelerin Tarandığı İndekse Göre Dağılımı

Makalenin İndeksi	Makale Sayısı (49)	Yüzdesi
TR Dizin	13	% 27
Uluslararası Endeksi	24	% 49
Ulusal Hakemli Dergi	12	% 24
Toplam	49	% 100

## PAZARLAMA KONULU ÇALIŞMALARIN LİTERATÜR TARAMASI

Tablo 4 incelendiğinde ise pazarlama alanında DergiPark'ta yayımlanmış olan makalelerin en fazla (%49) uluslararası endeksinde taranan çalışmalar olduğu anlaşılmaktadır.

**Tablo 5:** Makalelerin Konusuna Göre Dağılımı

Makalenin Alanı	Makalenin Sayısı (49)	Yüzdesi
Hizmet Pazarlama	17	%35
Dijital Pazarlama	15	%31
Siyasal Pazarlama	3	%6
Yeşil Pazarlama	3	%6
Literatür Çalışması	2	%4
İçsel Pazarlama	2	%4
Pazarlama Stratejileri	5	%10
Sosyal Pazarlama	1	%2
Kurumsal Pazarlama	1	%2
Toplam	49	%100

DergiPark'ta pazarlama konulu 2018 – 2021 yılları (Mart ayına kadar) arasında yayımlanmış makaleleri konularına göre hizmet pazarlaması (17), dijital pazarlama (15), siyasi pazarlama (3), yeşil pazarlama (3), literatür taraması (hizmet pazarlaması alanında) (2), içsel pazarlama (2), stratejik pazarlama (5), sosyal pazarlama (1) ve son olarak kurumsal pazarlama (1) olarak sınıflandırmak mümkündür. Makalelerin en fazla hizmet pazarlaması üzerinde yoğunlaştığı anlaşılmaktadır.

**Tablo 6:** Makalelerin Yazar Sayısına Göre Dağılımı

Yazar Sayısı	Makale Sayısı (49)	Yüzde
1 yazarlı	12	%25
2 yazarlı	28	%57
3 yazarlı	4	%8
4 yazarlı	5	%10
Toplam	49	%100

Makalelerin yazar sayısına göre dağılımının olduğu tablo incelendiğinde ise 2 yazarlı makalelerin (28) çoğunlukta olduğu görülmektedir.

## 5. SONUÇ VE ÖNERİLER

DergiPark'ta pazarlama konulu araştırma makalelerin incelenmesi çalışmanın konusunu oluşturmaktadır. Yapılan bu çalışma ile 2018-2021 Mart dönemine kadar DergiPark'ta yayımlanmış pazarlama konulu çalışmaların literatür taramasının yapılması amaçlanmıştır. Veri tabanı olarak DergiPark'tan yararlanılmıştır.

49 makale değerlendirildiğinde DergiPark'ta pazarlama konulu çalışmaların en fazla 2019 yılında yayımlandığı gözlemlenmiştir. Çalışmaların dili açısından değerlendirildiğinde ise 49 makaleden 44 tanesinin Türkçe olduğu anlaşılmaktadır. Makalelerin tarandığı indekse göre dağılımına bakıldığında da en fazla (%49) uluslararası endeksinde taranan çalışmalar olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Makalelerin konusuna göre dağılımı incelendiğinde ise 17 makale ile hizmet pazarlaması en çok çalışılan pazarlama konusu olarak öne çıkmıştır. Son olarak makalelerin yazar sayısına göre dağılımına bakıldığında ise %57 ile iki yazarlı makalelerin çoğunlukta olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Çalışmanın sonuçları değerlendirildiğinde makalelerin dilinin Türkçe' de yoğunlaştığı ve ileriki çalışmalarda İngilizce diline ağırlık verilmesinin hem atıf hem de uluslararası alanda daha fazla tanınır olma konusunda etkin olunabileceği düşünülmektedir. Çalışmaların son yıllarda artması ise gün geçtikçe pazarlamanın öneminin artmasına işaret edebilir. Yine araştırma sonuçlarından makalelerin çoğunlukla uluslararası alan endeksinde tarandığı görülmektedir. Bu anlamda akademik teşvik ve doçentlik atamalarında uluslararası alan endeksi puanlamasının yüksek olması gösterilebilir. Ayrıca Tr dizin için makalelerin daha geç sonuçlanması da nedenler arasında olabilir. Araştırma sonuçlarından pazarlama konularından en çok hizmet pazarlaması üzerine yoğunlaşılması ise giderek artan müşteri memnuniyeti odaklı çalışan hizmet sektörünün artması gösterilebilir. Araştırma sonuçlarından göze çarpan bir diğer sonuç ise son beş yıl içinde makalelerin iki yazarlı olarak yazılmasıdır. Bu sonucun birçok nedeni olabilir. Bunlar içinde yazarların birlikte çalışmaya ilgilerinin artması, her yazarın kendi uzmanlık alanına yoğunlaşarak ortak bir çalışma yapma isteği vb. olduğu düşünülmektedir.

Çalışmanın konusu ile ilgili kısıtlı olsa da benzer çalışmalara rastlamak mümkündür. Bu çalışmalardan Gümüş'ün (2018) literatür taraması çalışması ile konusunun pazarlama olması açısından benzer olsa da çalışmanın sadece sağlık sektörü üzerine yoğunlaşması noktasında farklılık göstermektedir. Veri tabanı olarak ise Dicle Üniversitesi Kütüphanesi'nin veri tabanı kullanılmıştır. Ancak bu çalışma tüm pazarlama konuları ile ilgili bir literatür taramasıdır. Ayrıca DergiPark gibi güçlü bir veri tabanından faydalanılmıştır. Bir diğer yakın çalışma Karaaslanoğlu ve arkadaşları (2019) tarafından yapılmıştır. Çalışma YÖKTEZ'de pazarlama alanında çalışılmış lisansüstü tezlerin literatür taraması şeklinde oluşturulmuştur. Genel bir pazarlama çalışması olması, tüm pazarlama türlerini kapsamaması açısından yapılan bu çalışma ile benzerlik göstermektedir. Araştırma için kullanılan veri tabanı bakımından ise çalışmalar birbirinden ayrılmaktadır. Çalışma YÖKTEZ veri tabanı ile oluşturulmuştur ve sadece lisansüstü tezleri ele almıştır. Yapılan bu araştırmaya ise DergiPark veri tabanı kaynak oluşturmaktadır ve çalışma sadece araştırma makalelerini ele almaktadır.

Dolayısıyla bu çalışmanın tüm pazarlama konularını kapsamaması, DergiPark veri tabanı kullanılması, yakın gelecekte çalışmaların derlenmesi, farklı sorulara yanıt bulması açısından literatürdeki boşluğu dolduracağı ayrıca ileriki çalışmalara da kaynak olacağı düşünülmektedir.

Çalışmanın kısıtları ise 2018-2021 Mart dönemine kadar yayımlanan ve içeriği pazarlama olan çalışmaların literatür taramasıyla sınırlı olmasıdır. Bir diğer kısıt ise incelenen çalışmaların



## ***PAZARLAMA KONULU ÇALIŞMALARIN LİTERATÜR TARAMASI***

sadece DergiPark'ta belirtilen dönemde yayımlanan araştırma makaleleri olmasıdır. Ayrıca dil olarak Türkçe ve İngilizce olan makalelerle kısıtlıdır. Tüm bu kısıtlar sonucunda 49 adet pazarlama konulu makaleye ulaşılmıştır.

Pazarlama konulu yapılacak olan çalışmaların farklı dillerde yazılarak daha çok kitleye ulaşılmasının sağlanması, az çalışılan pazarlama konularına yönelmesi gibi öneriler getirilebilir. Ayrıca DergiPark dışında veri tabanları kullanılabilir. Yine bu çalışma uluslararası alan endeksi, TR dizini ve ulusal hakemli dergiler içinde bir tarama yapmıştır. Gelecekteki çalışmalar da SCI, SSCI, AHCI gibi diğer endekslerde de incelemeler yapılabilir. Tüm bu bilgiler ışığında çalışmanın son beş yılda pazarlama alanındaki çalışmaların mevcut durumunu yansıtarak gelecekteki çalışmalara yol göstermesi hedeflenmektedir.

### **ETİK BEYAN**

“Pazarlama Konulu Çalışmaların Literatür Taraması” başlıklı çalışmanın yazım sürecinde bilimsel kurallara, etik ve alıntı kurallarına uyulmuş; toplanan veriler üzerinde herhangi bir tahrifat yapılmamış ve bu çalışma herhangi başka bir akademik yayın ortamına değerlendirme için gönderilmemiştir.

### KAYNAKÇA

- Akçadağ, M. (2019). Algılanan Hizmet Kalitesinin Tekrar Satın Alma Niyeti Üzerindeki Etkisi: Sivas İli Alışveriş Merkezi Uygulaması. *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 20 (2), 201-21. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/cumuiibf/issue/50375/616326>.
- Akdemir, R., & Akbulut, O. (2019). Yeşil Pazarlama Stratejilerinin Rekabet Avantajına Etkisinin İncelenmesi: Muğla İlinde Yer Alan 4 ve 5 Yıldızlı Otel İşletmelerine Yönelik Bir Araştırma. *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 18(72), 1676-1687. <https://doi.org/10.17755/esosder.530648>.
- Arabelen, G., & Baştuğ, S. (2019). Nesnelerin İnternetinin Pazarlama Faaliyetlerine Katkısı: Lojistik Bilgi Teknolojileri Üzerine Bir Uygulama. *Mersin Üniversitesi Denizcilik ve Lojistik Araştırmaları Dergisi*, 1(1) 17-31. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/denlojad/issue/50575/649163>.
- Aşcı, K., & Taşçıoğlu Baysal, H. (2019). Satış Pazarlama Çalışanlarının İşe Tutkunluk Davranışlarının İncelenmesi Üzerine Bir Araştırma. *Bucak İşletme Fakültesi Dergisi*, 2(1), 35-53. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/bifd/issue/45038/553241>.
- Avcı, İ., & Yıldız, E. (2019). Fenomenlerin Güvenilirlik, Çekicilik ve Uzmanlık Özelliklerinin Marka Tutumu, Satın Alma Niyeti ve Elektronik Kulaktan Kulağa Pazarlama Üzerindeki Etkileri: Instagram Örneği. *Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 2(38). <https://doi.org/10.35343/kosbed.569351>.
- Ayvaz, İ., & Alınçık, Ü. (2018). Pazarlama İletişiminde Kullanılan Kıtık Taktiklerinin Tüketiciler Üzerindeki Etkisi. *Sosyal Ekonomik Araştırmalar Dergisi*. 18(35), 1-19. <https://doi.org/10.30976/susead.365211>
- Bakır, N., & Koncuk, G. (2020). Sanayi ve Hizmet Sektöründe Faaliyet Gösteren Kobi'lerin İç Pazardaki Pazarlama Sorunlarının İncelenmesi ve Keşifsel Bir Araştırma. *İşletme Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi*. 3(1), 51-81. <https://doi.org/10.33416/baybem.646252>
- Bulunmaz, A., & Serhateri, A. (2019). İçsel Pazarlama Faaliyetleri İle İç Müşteri Memnuniyeti Arasındaki İlişki: Mevduat Bankaları ve Katılım Bankalarının Karşılaştırılması. *Sakarya Üniversitesi İşletme Enstitüsü Dergisi*, 1(1), 51-56. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/sauied/issue/51532/652466>.
- Büyükmehmetoğlu, N., & Oktay, K. (2019). Turizmde Yeni Ürün Geliştirme ve Pazarlama Stratejileri: Kastamonu Şehir Merkezi Destinasyonu Örneği. *İşletme Bilimi Dergisi*, 7(3), 653-676. <https://doi.org/10.22139/jobs.520467>.
- Çakır, T. (2019). Kurumsal Pazarlama Perspektifinden Sponsorluk Reklamlarıyla Sürdürülebilirlik Farkındalığının Oluşturulmasına Yönelik Bir Değerlendirme. *Finans Ekonomi ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*. 4(3), 270-285. <https://doi.org/10.29106/fesa.582873>.
- Çatı, K., & Cengiz, S. (2019). Politik Pazarlama Çerçevesinde Siyasi Partilerin Seçim Beyannamelerinin İncelenmesi. *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 18(72), 1701-1712. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/esosder/issue/47063/542057>.

## PAZARLAMA KONULU ÇALIŞMALARIN LİTERATÜR TARAMASI

- Çatı, K. & Öcel, Y. (2019). Yeşil Pazarlama Faaliyetleri Çerçevesinde Çevreci Bilinç Düzeyinin Çevreci Davranış Üzerine Etkisi: Düzce İli Örneği. *Gaziantep University Journal of Social Sciences*, 18(4), 1412-1431. <https://doi.org/10.21547/jss.542692>.
- Çengel, Ö., Pirtini, S. & Çakıroğlu, I. (2020). Covid-19 Sürecinde İşletmelerde Kurumsal Yönetim ve Sosyal Sorumluluk Stratejilerinin Yeniden Yapılandırılması Üzerine Pazarlama Yönlü Bir Yaklaşım. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Girişimcilik Dergisi*. 4(7), 1-21. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/tje/issue/57551/767364>.
- Demirci Orel, F., & Arık, A. (2020). Sosyal Medya Pazarlama Faaliyetlerinin Çevrimiçi Tüketici Katılımı Ve Satın Alma Niyeti Üzerindeki Etkisi: Moda Markaları Örneği. *Erciyes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 19. Uluslararası İşletmecilik Kongresi Özel Sayısı, 146-161. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/erusosbilder/issue/58345/841851>.
- Erciş, M. S. (2011). *Pazarlama İletişimi Kavramları*. Nobel.
- Fidan, K., Yıldırım, F. (2021). Dijital Pazarlama Stratejileri Üzerine Nitel Bir Araştırma. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Girişimcilik Dergisi*, 4(8), 137-150. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/tje/issue/60087/855328>.
- Gedik, Y. (2020). E-Posta Pazarlama: Teorik Bir Bakış. *Uluslararası Yönetim Akademisi Dergisi*, 3(2), 476-490. <https://doi.org/10.33712/mana.747739>.
- Girgin, M. (2019). Pazarlama ve Veri Analitiği; Pazarlamanın Artan Önemi. *Uluslararası Bankacılık Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 2(2), 1-29. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/ubeyad/issue/48439/568899>.
- Güler Bağdat, S., & Arıkan, E. (2021). Tüketicilerin Bütünleşik Pazarlama İletişimi İle Reklam ve Parasal Satış Promosyonlarının Kullanılmasına Yönelik Algılarının Marka Denkliği Üzerindeki Etkileri. *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 20(77), 217-239. <https://doi.org/10.17755/esosder.679413>
- Gümüş, R. (2018). Pazarlama Faaliyetlerinin Sağlık Sektörüne Uygulanması: Bir Literatür İncelemesi. *Bulletin of Economic Theory and Analysis*, 3(4), 217-235. <https://doi.org/10.25229/beta.472977>.
- Gürsoy, İ., & Ayyıldız, H. (2020). İşletmeler İçin İnternet Tabanlı Pazarlama Planı Yazılımı Geliştirilmesine Yönelik Tasarım Tabanlı Bir Araştırma. *Nitel Sosyal Bilimler*, 2(2), 182-207. <https://doi.org/10.47105/nsb.817308>.
- Jan, M., Javed, Z., Ali, Z., Shah, A. & Haider, Z. (2019). Technological and Marketing Innovation for Explaining Organizational Growth. *Stratejik Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 2(1), 47-58. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/syad/issue/44307/528833>.
- Kara, A. (2018). Yeni İletişim Ortamlarında Pazarlama Faaliyetlerinin Kullanımı İle İlgili İçerik Analizi: Türk Organik Tarım Sektörü Örnek Olayı. *İşletme Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 1(1), 17-33. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/baybem/issue/32845/375312>.
- Karaaslanoğlu, F., Akınet, M., & Şahin, E. (2019). Türkiye’de Pazarlama Alanında Yapılan Lisansüstü Tezlerin Analitik İncelemesi (2013-2018). *Finans Ekonomi ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*. 4(3), 260-269. <https://doi.org/10.29106/fesa.581915>.

- Karabıyık, H., & Başaran Algöz, S. (2020). A Psycho-Marketing Study: Using the Dark Triad Personality Test to Profile the Consumers And Predict the Consumer Behavior. *Pazarlama İçgörüsü Üzerine Çalışmalar*, 4(2), 66-73. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/somi/issue/58503/824650>.
- Karaman, D. (2020). İlişkisel Pazarlama Bilinirliğinin ve Uygulamalarının Belirlenmesi Üzerine Hizmet Sektörlerinde Nitel Bir Araştırma. *Alanya Akademik Bakış*, 4(2), 521-539. <https://doi.org/10.29023/alanyaakademik.703212>.
- Kaya, İ. & İlban, M. (2019). Pazarlama Çalışanlarında İş Tatmininin Örgütsel Bağlılığa Olan Etkisinin Belirlenmesi: Edremit Körfezi Örneği. *Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 22(41), 317-336. <https://doi.org/10.31795/baunsobed.581676>.
- Kayıkçı, P., Armağan, K., & Dal, N. (2019). Sürdürülebilir Pazarlama: Kavramsal Bir Çalışma. *Bucak İşletme Fakültesi Dergisi*, 2(1), 77-93. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/bifd/issue/45038/549507>.
- Kılıç, S. (2020). Pazarlama Karması Stratejileri (4P) Açısından İkinci El Giyim Ürünleri Satan Web Sitelerinin İçerik Analizi Yöntemiyle İncelenmesi. *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 19(74), 1020-1032. <https://doi.org/10.17755/esosder.593967>.
- Kılıçer, T., Boyraz, E., Gürses, F., & Gülmez, Y. (2018). Kobi'lerin Stratejik Pazarlama Performansı ve İlişkisel Pazarlama Becerisinde İşletme Sahip ve Yöneticilerinin Rolü. *Pazarlama İçgörüsü Üzerine Çalışmalar*, 2(2), 69-89. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/somi/issue/42584/490010>.
- Kıngır, S., & Gezer, Y. (2020). Revolution in E-Commerce and Marketing A Contrast Between Traditional and Current Marketing Practices. *Güncel Pazarlama Yaklaşımları ve Araştırmaları Dergisi*, 1(1), 20-30. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/gupayad/issue/56265/725504>.
- Koç, G., & Uzmay, A. (2018). Süt Sığırcılığı İşletmelerinde Üreticilerin Kooperatif Kanalıyla Süt Pazarlama Olasılığını Etkileyen Faktörler: Trakya Bölgesi Örneği. *Tarım Ekonomisi Dergisi*, 24(2), 203-214. <https://doi.org/10.24181/tarekoder.477188>.
- Korkmazıyürek, Y. (2020). Organik Tarım Ürünlerinde Pazarlama Karması (4P) ve Bu Bağlamda Önemli Kavramlar. *Girişimcilik İnovasyon ve Pazarlama Araştırmaları Dergisi*, 4(7), 60-86. <https://doi.org/10.31006/gipad.657027>.
- Kurtuluş, K., & Karayalçın, C. (2020). Vib: A Marketing Case Study Analysis. *Journal of Business Innovation and Governance*, 3(2), 155-160. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/jobig/issue/58989/824992>.
- Mucuk, İ. (1999:5). *Pazarlama İlkeleri*. (11. Basım). Türkmen Kitabevi.
- Nakata, C.C. (2003). Culture Theory in International Marketing: An Ontological and Pistemological Examination, in Jain S.C. (ed.) Northampton, MA, 209-27. *Handbook of Research in International Marketing*, Edward Elgar Publications.
- Öz, M., & Kazak, M. (2020). Webrooming Application on Marketing 4.0 Axis. *Econder International Academic Journal*, 4(2), 363-374. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/econder/issue/57015/780952>.

## PAZARLAMA KONULU ÇALIŞMALARIN LİTERATÜR TARAMASI

- Özata, F., & Kapusuz, S. (2019). Aşı Kararsızlığı ve Aşı Reddi Konusuna Sosyal Pazarlama Bakış Açısından Çözüm Önerileri. *Anadolu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 20(1), 65-83. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/adoluibfd/issue/47503/600039>.
- Özbek, V., Kaymak, E., Çatak, G., & Aydoğmuş, O. (2019). Pazarlama Konulu Yüksek Lisans Tezi Yazarlarının Türkiye'deki Akademik Kadrolarda İstihdamı. *Pazarlama İçgörüsü Üzerine Çalışmalar*, 3(1), 1-14. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/somi/issue/48763/568614>.
- Özkan, T. (2019). Havacılık Sektöründe İş Yeri Uygulamasına Çıkan Meslek Yüksekokulu Öğrencilerinin Pazarlama Kültürü Algılarının Araştırılması. *Bucak İşletme Fakültesi Dergisi*, 2(2), 196-208. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/bifd/issue/50134/618351>.
- Sağlam, M. (2020). Porter Elmas Modeli Boyutlarının ve Dijital Dönüşümün Uluslararası Pazarlama Karması Stratejilerine Etkisi. *Academic Review of Humanities and Social Sciences*, 3(2), 315-349. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/arhuss/issue/58342/789475>.
- Sımangunsong, F., & Rohmadın, S. (2018). Reviewing the Possibility of Applying Marketing Management in Local Public Sector in Bandung Regency Indonesia. *International Journal of Management and Administration*, 2(4), 96-118. <https://doi.org/10.29064/ijma.459045>.
- Taş, L. & Çengel, Ö. (2021). Türkiye'de Döküm Sektöründe Çalışan Aile İşletmelerinde Modern Pazarlama. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Girişimcilik Dergisi*, 4(8), 95-113. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/tje/issue/60087/768808>.
- Taştepe, Ö. (2020). Dijital Pazarlama ile Hazır Giyim Sektöründe Pazarlama İletişimi Bağlamında Tutundurma Faaliyetlerine Yönelik İnceleme. *Turkish Journal of Fashion Design and Management*, 2(1), 21-29. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/tjfdm/issue/52762/694567>.
- Tatar, A. (2019). Siyasal Pazarlama Açısından Siyaset Kurumu İmajının Seçmenler Tarafından Algılanması ve Iğdır İline Yönelik Bir İnceleme. *İnsan ve Toplum Bilimleri Araştırmaları Dergisi*, 8(4), 2810-2836. <http://www.itobiad.com/tr/issue/49747/577565>.
- Terzioğlu, E., & Eş, A. (2020). Sosyal Medya Pazarlama Aktivitelerinin Tüketici Satın Alma Davranışı Üzerine Etkisinin İncelenmesi. *Güncel Pazarlama Yaklaşımları ve Araştırmaları Dergisi*, 1(2), 113-131. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/gupayad/issue/60538/882404>.
- Tutkunca, T., & Gülmez, M. (2020). Pazarlama Kavramlarının Uygulanmasında Bilgisayar Tabanlı Simülasyon Kullanımına Yönelik Bir Araştırma. *İşletme ve İktisat Çalışmaları Dergisi*, 8(2), 1-10. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/iicder/issue/57526/697335>.
- Yaprak, Ü. (2019). Türkiye'de Faaliyet Gösteren Hazır Giyim İşletmelerinin Performansları Açısından Pazarlama Problemlerinin Değerlendirilmesi. *Bucak İşletme Fakültesi Dergisi*, 2(2), 156-175. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/bifd/issue/50134/591422>.
- Yıldızhan, U., & Yurtsever, G. (2020). Uluslararası B2B E-Pazarlama Gaziantep Ayakkabı Sektörüne Yönelik Bir Araştırma. *Optimum Ekonomi ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 7(2), 525-550. <https://doi.org/10.17541/optimum.688881>.

- Yılman, Ü., & Çam, F. (2020). İçsel Pazarlama Faaliyetleri ile Satış Gücünün Performansı Arasındaki İlişki: Altın Mücevherat Sektörü Üzerine Bir Araştırma. *Ekonomi İşletme ve Yönetim Dergisi*, 4(2), 223-246. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/jebm/issue/58710/683155>.
- Yılmaz, A., Yolcu, T., Özkaynar, K., & Aykaç, Ö. (2020). Siyasal Pazarlama ve Siyasal İletişimde Post-Truth: Donald Trump Örneği. *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*. 21(2) , 298-309. <https://doi.org/10.37880/cumuiibf.740519>.
- Zeydan, İ., & Gürbüz, A. (2021). Turizmde Yeşil Pazarlama Uygulamaları: Mavi Bayrak ve Yeşil Yıldızın Turistlerin Konaklama Tercihlerine Etkisi. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 17(1), 224-235. <http://dx.doi.org/10.17130/ijmeb.779731>.

**EXTENDED ABSTRACT**

The aim of the study is to create a literature review by applying the full count method of the studies in the field of marketing in the period of 2018-2021 until March, and to provide access to a wide range of information such as on which subjects the studies are concentrated. In the study, it was aimed to find answers to many questions such as how many marketing articles were published in DergiPark, in which year they were published, among Turkish and English, which language was more preferred, which indexes were scanned, which subjects were focused on, and how many authors they had.

The method of the study, on the other hand, is a descriptive research consisting of the compilation of articles published in DergiPark in the field of marketing between 2018-2021 until March. In order to more easily understand the information obtained, the data are tabulated.

The study was conducted as a literature review. In the research, studies on marketing in the period of 2018 and 2021 until March (5 years) were analyzed using the DergiPark database. The complete count method was used in sampling. The word "Marketing" is used as a keyword and only browsed in the title tab. Articles subject of research, publication year, author name, marketing area, research method, article content and journal in which it was published are the main research criteria. Turkish and English languages were chosen as the language of publication. Studies with research articles were analyzed from the results. Finally, after all the eliminations, 49 research articles on marketing have been reached.

Pertaining to the findings of the study, it was observed that studies on marketing in DergiPark were mainly published in 2019. When evaluated in terms of the language of the studies, it is understood that 44 of the 49 articles were published in Turkish. Considering the distribution of the articles according to the Index in which they were scanned, it was concluded that most of the studies (49%) were scanned in the international index. When the distribution of articles by subject is examined, service marketing with 17 articles came to the fore as the most studied marketing subject. Finally, when we look at the distribution of the articles according to the number of authors, it is concluded that articles with two authors are the majority with 0.57%.

When the results of the study are evaluated, it is seen that the language of the articles is concentrated in Turkish and it can be suggested that the emphasis on the English language in future studies can be effective with regard to both citation and being more internationally recognized. The increase in the studies in recent years may indicate the gradual increase of marketing regarding its importance. Again, it is seen from the research results that the articles are mostly scanned in the international index. In this sense, it can be shown that the international field index scoring is high in academic incentives and associate professorship appointments. It may also be among the reasons for articles to be submitted later for Turkish index. One of the research results, focusing mostly on service marketing, among marketing issues, can be demonstrated by the increasing customer satisfaction-oriented service sector. Another striking result from the research results is that the articles were written with two authors for the last five years. A number of reasons can be put forward as a logical explanation for this result, among which the increased interest of the authors to work together, each author's desire to do a joint work by focusing on his/her own field of expertise, etc. can be listed. It is thought that the present study might fill the gap in the literature in terms of covering all marketing issues, using the DergiPark database, compiling studies in the near future and finding answers to different questions, and will also be a data source for future studies.



Cumhuriyet University  
Journal of Economics and Administrative Sciences

E-ISSN: 2687-4032  
2022, 23(1), pp.25-48.  
Doi: 10.37880/cumuiibf.987656



## MOTIVATIONS OF RETAILERS ACCEPTING CRYPTOCURRENCY PAYMENTS AND THEIR IMPLICATIONS ON RETAIL CUSTOMER EXPERIENCE

Volkan TEMİZKAN<sup>1</sup>  
Muhammed Ali YETGİN<sup>2</sup>  
Kasım YILMAZ<sup>3</sup>

### Abstract

The level of technology use of humanity has increased, while the interest in digital assets has increased with the effect of the pandemic period. This increasing interest has led to curiosity about what kind of consumer experience cryptocurrencies will offer when used in retail shopping. Cryptocurrencies, which have attracted a high level of interest from investors for the last four years, have become even more the focus of attention with the ongoing pandemic in 2020, increasing its value and use. In addition, there are more than 17 thousand crypto money ATMs in 68 countries worldwide, and the number is increasing day by day. This study aims to reveal the advantages and disadvantages of using cryptocurrencies in shopping based on the experiences of businesses that accept payments with cryptocurrencies. Interviews were conducted with nine business companies in Turkey that accept payments with crypto money using the in-depth interview technique in this study. A total of nine business companies that accepted the interview were informed that the interviews would be conducted via video conference over the Zoom program, and permission was obtained to record the interview data. A research model was proposed due to the content analysis carried out with the NVivo analysis program for the findings. This research points out that consumers and retailers prefer cryptocurrencies because they are a fast, safe, and cheap global payment tool. However, it has been found that there are also consumers who are unaware of payments with cryptocurrencies. Some consumers do not prefer payments with cryptocurrencies either because of low technology usage levels or lack of trust in the system. However, when necessary legal sub-regulations are made, and everything is digitized, money will also become digital in the common opinion. Unlike the studies in the literature, as a result of this study, it is predicted that payments with crypto money will be one of the alternative payment tools of the future after the cryptocurrencies are positioned on a legal platform by the official authorities.

### Article History:

Date submitted:  
26 August 2021

Date accepted:  
17 November 2021

### Jel Codes:

M10, M19, M20, M30,  
M31

### Keywords:

Using  
Cryptocurrencies as a  
Payment Method,  
Cryptocurrency  
Payments in Retailing,  
Diffusion of  
Innovations Theory

**Suggested Citation:** Temizkan, V., Yetgin, M. A. & Yılmaz K. (2022). Motivations of Retailers Accepting Cryptocurrency Payments and Their Implications on Retail Customer Experience. *Cumhuriyet University Journal of Economics and Administrative Sciences*, 23(1), 25-48.

<sup>1</sup> Asst. Prof. Dr., University of Karabuk, Vocational School of Social Sciences, vtemizkan@karabuk.edu.tr, ORCID ID: 0000-0002-1162-7912

<sup>2</sup> Asst. Prof. Dr., University of Karabuk, Vocational School of Social Sciences, m.ali.yetgin@karabuk.edu.tr, ORCID ID: 0000-0002-8120-4704, (Corresponding Author)

<sup>3</sup> Asst. Prof. Dr., University of Karabuk, TOBB Vocational School of Technical Sciences, kasimyilmaz@karabuk.edu.tr, ORCID ID: 0000-0002-4544-4727

Cumhuriyet Üniversitesi  
İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi

E-ISSN: 2687-4032

2022, 23(1), pp.25-48.

Doi: 10.37880/cumuiibf.987656



## KRİPTO PARA İLE ÖDEME KABUL EDEN PERAKENDECİLERİN MOTİVASYONLARI VE MÜŞTERİ DENEYİMİNE İLİŞKİN GÖZLEMLERİ

Volkan TEMİZKAN<sup>1</sup>  
Muhammed Ali YETGİN<sup>2</sup>  
Kasım YILMAZ<sup>3</sup>

### Öz

Pandemi döneminin etkisiyle birlikte insanlığın teknoloji kullanım düzeyi artar iken dijital varlıklara olan ilgisi de artmıştır. Tüketicilerin artan bu ilgisi kripto paraların perakende alışverişlerde kullanıldığında nasıl bir tüketici deneyimi sunacağına merak edilmesine neden olmuştur. Son dört yıldır yatırımcıların da yüksek seviyede ilgisini çeken kripto paralar, 2020 yılında süregelen pandemi ile daha da ilgi odağı olmuş, değerini ve kullanımını artırmıştır. Ayrıca şu an dünya üzerinde 68 ülkede 17 binden fazla kripto para ATM'si bulunmakta ve her geçen gün sayısı artmaktadır. Bu çalışma kripto para ile ödeme kabul eden işletmelerin deneyimlerinden hareketle alışverişlerde kripto para kullanımının avantaj ve dezavantajlarını ortaya koymayı amaçlamaktadır. Bu çalışmada derinlemesine mülakat tekniği kullanılarak Türkiye'de kripto para ile ödeme kabul eden yetmiş-dokuz işletme içerisinde görüşmeyi kabul eden dokuz işletme ile görüşmeler gerçekleştirilmiştir. Görüşmeyi kabul eden toplam dokuz işletmeye, görüşmelerin Zoom programı üzerinden video-konferans yoluyla yapılacağı bilgisi verilmiş ve görüşme verilerinin kayıt altına alınması için izin alınmıştır. Elde edilen bulgulara yönelik NVivo analiz programı ile gerçekleştirilen içerik analizi sonucunda da bir araştırma modeli önerilmiştir. Buna göre kripto paraların hızlı, güvenli, ucuz ve global bir ödeme aracı olması tercih sebebi olmaktadır. Ancak kripto ödeme yöntemlerinden haberi olmayan ya da haberi olsa da teknoloji kullanım seviyesi zayıf olduğundan veya güvenilir bulmadığından dolayı kullanmayan tüketicilerin varlığının da olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Ancak bütün tarafların ortak düşüncesi her şeyin dijitalleştiği bir ortamda gerekli yasal alt düzenlemeler yapıldığında paranın dijitalleşeceği, literatürdeki çalışmalardan farklı olarak, bu çalışmanın sonucunda pandemi döneminin dijitalleşmeye olan etkisi ile kripto paraların resmi yetkililer tarafından yasal bir platformda konumlandırılmasının ardından, kripto para ile ödemelerin geleceğin alternatif ödeme araçlarından biri olacağı öngörülmüştür.

### Makale Geçmişi:

İletilen Tarih:

26 Ağustos 2021

Kabul Tarihi:

17 Kasım 2021

### Jel Kodları:

M10, M19, M20, M30,  
M31

### Anahtar Kelimeler:

Ödeme Yöntemi  
Olarak Kripto Para  
Kullanımı,  
Perakendecilikte  
Kripto Para  
Ödemeleri,

**Önerilen Alıntı:** Temizkan, V., Yetgin, M. A. & Yılmaz K. (2022). Kripto Para ile Ödeme Kabul Eden Perakendecilerin Motivasyonları ve Müşteri Deneyimine İlişkin Gözlemleri. *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 23(1), 25-48.

<sup>1</sup> Dr. Öğr Üyesi, Karabük Üniversitesi, Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu, vtemizkan@karabuk.edu.tr, ORCID ID: 0000-0002-1162-7912

<sup>2</sup> Dr. Öğr Üyesi, Karabük Üniversitesi, Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu, m.ali.yetgin@karabuk.edu.tr, ORCID ID: 0000-0002-8120-4704, (Sorumlu Yazar)

<sup>3</sup> Dr. Öğr Üyesi, Karabük Üniversitesi, TOBB Teknik Bilimler Meslek Yüksekokulu, kasimyilmaz@karabuk.edu.tr, ORCID ID: 0000-0002-4544-4727

## **1. INTRODUCTION**

Money, an essential tool in human history for centuries, has started to be transforming into cryptocurrencies lately, which can be stored, transferred, and used in expenditures in the digital environment. The first basic idea of digital money was handled in terms of the safety of consumers, where truck and trailer drivers were able to buy fuel with smart cards loaded with money to protect them against crimes such as theft and extortion during their resting processes in gas stations at the end of 1980s in the Netherlands (BTK, 2020). Cryptocurrencies officially took place in the markets after the real estate crisis in the United States in 2008. Bitcoin, the virtual currency system created by Satoshi Nakamoto (2008), attracted attention as a coin that is not printed by any central bank, government, or institution and secured with cryptographic protocols making it suitable for online shopping (Ron and Shamir, 2013). The bitcoin application consists of three parts as a miner, blockchain, and wallet. It is not dependent on the internet but can be transferred to another person when desired. In this application, the mining process secures and processes transactions to prevent double-spending, the blockchain updates itself every ten minutes like a bank and distributes information to wallets in the network, and the wallet keeps a copy of the Blockchain (Presthus and O'Malley, 2017). Blockchain has been identified as the critical technology behind cryptocurrencies (Arli et al., 2020).

In her first speech as President, the President of the European Central Bank (ECB), Christine Lagarde, stated that the bank has plans to direct its special task committee to digital currencies. Lagarde stated that with the developments in the digital money market, the European Central Bank should play a leading role in using new technologies that may preclude traditional banking systems and procedures (BTK, 2020).

Although investors, states, and international organizations have started showing interest in virtual currencies, the same level of interest in retail and direct consumer relations has not matured. Retailers are interested in adapting to crypto payments soon; however, a significant factor limiting crypto adoption by retailers is low consumer demand (Jonker, 2018). On the other hand, there is insufficient research on what blockchain and virtual currencies mean for consumers (Schlegel et al., 2018). A study conducted in 2016, 768 retailers operating in different fields in the Netherlands, their payment methods, perceptions, and intentions regarding online crypto payments were measured. According to the findings, virtual payments constitute 13% of the total retail trade (Jonker, 2019). Another study in Greece showed that 17-20 % of the participants used Bitcoin as a payment and investment method, while the remaining 65-70 % had negative thoughts and a defensive attitude towards virtual currency (Tsanidis et al., 2015). This research also determined that the Greek retail industry started to adopt the virtual Money application as a payment method, but consumers experienced a lack of knowledge and confidence in the system. Also, consumers had issues and doubts about the usefulness, time, and money-saving benefits of virtual currency use (Tsanidis et al., 2015). In Canada, research revealed that Bitcoin awareness was quite similar in all age groups, Bitcoin use was intensive among younger groups, and more educated Canadians were more likely to adopt payment technologies with Bitcoin. Researches show that 72 % of people with 100,000\$ or higher annual income are more aware of Bitcoin than those with low income (Henry et al., 2018). In order to enhance usability and to build trust, the gap between Bitcoin Blockchain technology and user expectations needs to be narrowed (Alshamsi and Andras, 2019). According to studies, consumers care about the transfer fee and speed rather than the stability of the crypto Money used. Regarding intention to buy with crypto money, consumers are willing to buy products or services with cryptocurrencies due to advantages and conveniences such as the

# ***MOTIVATIONS OF RETAILERS ACCEPTING CRYPTOCURRENCY PAYMENTS AND THEIR IMPLICATIONS ON RETAIL CUSTOMER EXPERIENCE***

reduced risk of carrying money, the possibility of making faster and lower commission fee transfers, making transactions on national, international markets without using brokers. (Ciaian and Rajcaniova, 2016).

Internationally virtual currency use adoption level is low because of the negative perceptions on legal support, trust and experience. Trust can be formed faster when governments better regulate and ensure virtual currencies (Albayati et al., 2020). It is predicted that the legislation accepted in the Congress of the United States of America will play a vital role in shaping the future of virtual currencies (Lee et al., 2015). Germany has already allowed several cryptocurrencies to be exchanged between retailers and consumers (Arli et al., 2020). The literature survey shows that consumers still have reservations about quickly adapting to virtual money use in retailing and online shopping perception of trust regarding the use of virtual money in retailing and online shopping.

The primary purpose of this study is to search the customer behaviors and motives behind virtual money use decisions in retailing. In this study, the reasons why retail sectors add virtual currency payment options among traditional ones, how the capability of shopping with digital money affects the consumer decision-making process have been investigated. The problematics of this research include the reasons for retail businesses to switch to the cryptocurrency payment system, the benefits of this system to the consumers, the advantages of virtual money payments to retailing, the prospective perception of the status of virtual money, and the problems faced by the retailer and the consumers in the transactions of virtual money payments.

## **2. THEORETICAL BACKGROUND**

### **2.1. Cryptocurrency**

Cryptocurrency is a virtual currency that uses cryptography, in other words, encryption designed as a digital exchange against cash. Cryptoassets are decentralized, unlike centralized banking systems. This decentralized system is based on a blockchain that functions as a distributed ledger, the public transaction database of cryptocurrencies (Schuh and Shy, 2016). With the emergence of the current classical payment system's inability to fully meet the wishes and needs of the person and the loss of trust in real markets and central financial institutions as a result of the global economic crisis of 2008, Bitcoin and blockchain technology which Satoshi Nakamoto revealed began to be seen as an alternative to the existing financial system (Redshaw, 2017). Mining in cryptocurrency is virtual like itself. In other words, it has nothing to do with known mines. It is considered to have been discovered, not printed, and is likened to gold due to its limited number. Those who discover are also called miners. Cryptocurrency has no freedom in how much to supply. A certain amount is released every day to be discovered, and specially equipped computers carry out this process. In addition to high-equipped computers, highly-equipped personnel is also required, and the first to solve the transaction is given the right to earn crypto money. When these are offered to the market, the free use, buying and selling process begins (Güngör, 2021).

Today, it is known that there are more than 6000 cryptocurrencies, and some high-volume cryptocurrencies such as Bitcoin, Ethereum, Ripple, and Litecoin are used in trade in more than 60 countries (CoinMarketCap, 2021). These cryptocurrencies, which have acquired a high level of interest from investors for the last four years, have become the center of attention with the ongoing pandemic in 2020 and have multiplied their values. In addition, there are more than 17 thousand

cryptocurrency ATMs in 68 countries worldwide, and their number is increasing day by day (Coin ATM Radar, 2021). Businesses are inclined to accept cryptocurrency payments in addition to traditional payment methods to attract the attention of new generation consumers and achieve positive results on sales and marketing efforts (Vora, 2015; Andrei et al., 2019). The increasing adoption and spread rates of digital currencies have become the priority policies of some states and their international organizations.

## **2.2. Adoption and Diffusion of Innovations**

Blockchain technology started a new era in business and social life. According to stakeholders such as developers, entrepreneurs, and tech enthusiasts, blockchain technology has the power to reconfigure the economic, legal, political, and cultural landscape. Some skeptics assert that this new technology contains much uncertainty (Frizzo-Barker et al., 2020).

Making payments using cryptocurrencies is a technological innovation in the context of financial services. The adoption of technological innovations has been examined within the framework of different models in the literature. Among these models, the Diffusion of Innovation Theory (DIT) (Rogers, 1995) is one of the most frequently used theories. This theory was used in this research. Also, payment systems have been studied based on many models and theories, including the Technology Acceptance Model-TAM, Theory of Reasoned Action-TRA, Unified Theory of Acceptance and Use of Technology-UTAUT, Theory of Planned Behavior- TPB, Technology, Organization, and Environment Theory-TOE, and Task-Technology Fit Model-TFF. The adoption process of technology and innovations has been studied for more than 50 years (Sahin, 2006). "Diffusion of Innovations Theory" (Rogers, 1995) is the most widely used theory on the diffusion and adoption of technology.

According to Rogers (2003), adoption is the decision to "fully utilize an innovation as the best available course of action." As a result of this decision, the consumer, who has had a positive experience, will tend to repeat their behavior and share the benefits they have obtained with their surroundings. Diffusion is defined as "the process in which an innovation is transmitted between the social system members through certain channels" by Rogers (2003). The four main factors that affect the diffusion of innovations are innovation, communication channels, time, and social system. Currently, one of the biggest obstacles in the use of cryptocurrencies as a payment system is uncertainty. According to Rogers, uncertainty is the most crucial obstacle in the adoption of innovations. To reduce uncertainty, consumers should be aware of all system consequences and get information about the pros and cons of the system. A communication environment must be created to spread knowledge and experience (Rogers, 2003).

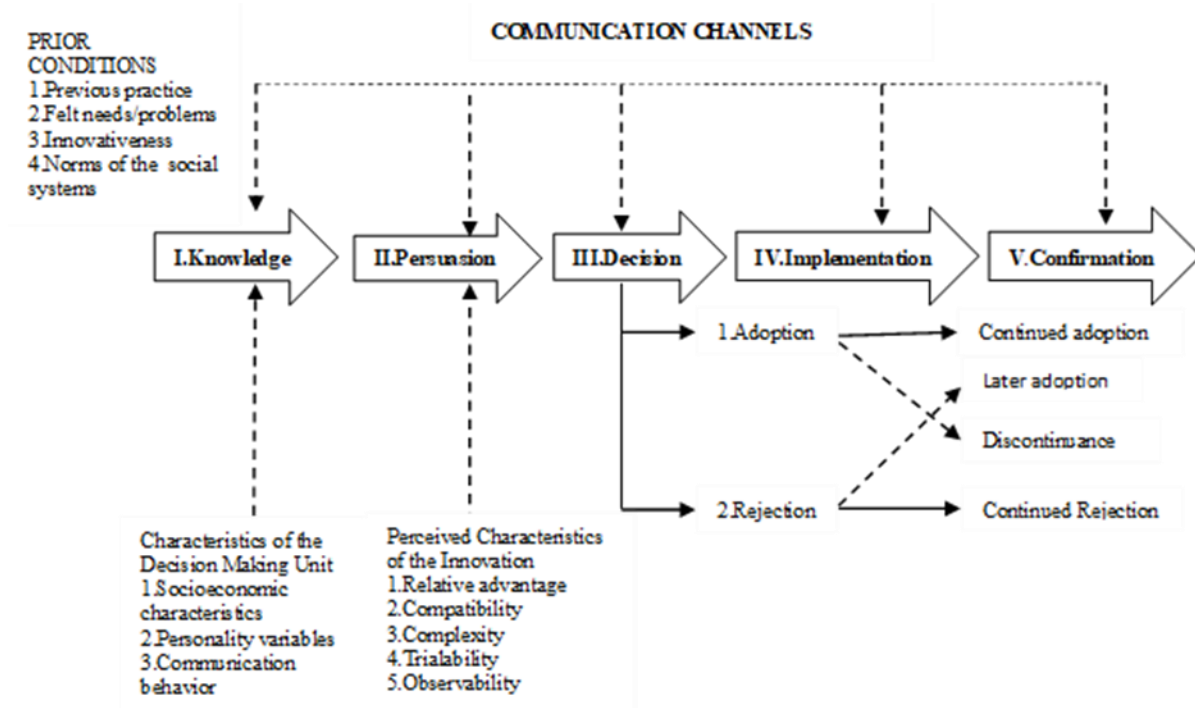
According to Rogers (2003), time is also an essential factor in the diffusion of innovations. Time indicates the period of adoption or rejection when the consumer notices the innovation. It is possible to categorize individuals according to their innovation and technology adoption behavior: Innovators, early adopters, early majority, late majority, and laggards (Fisher and Pry, 1971).

The social system is the last element in the diffusion process. Rogers defines the social system as "a set of interrelated units dealing with common problem-solving to achieve a common goal" (Rogers, 2003). The current social structure is shaped by the discourses of those who have adopted this system. At that particular moment, whichever communication source is more robust, that discourse becomes more effective. It seems that positive news is much more effective than negative news. Every individual wants awful news to be forgotten. In an environment where

**MOTIVATIONS OF RETAILERS ACCEPTING CRYPTOCURRENCY PAYMENTS AND THEIR IMPLICATIONS ON RETAIL CUSTOMER EXPERIENCE**

everything is digitalized, it is thought that money will also be digitalized. This idea creates a strong belief that cryptocurrencies will be the currency of the future.

According to the Diffusion of Innovations Theory, the innovation-decision process is defined as "an information seeking and processing activity in which the individual is motivated to reduce uncertainty regarding the pros and cons of an innovation." The innovation-decision process is described in five steps, as shown in Figure-1 below (Rogers, 2003).



**Figure 1:** A Model of Five Stages in the Innovation-Decision Process

**Source:** Diffusion of Innovations, Third Edition by Everett M. Rogers, 1983, Pg-165

At the first stage of the innovation-decision process, the individual gets information about innovation and its functions. By evaluating the advantages and disadvantages of innovation for themselves, they shape their attitude towards it at the persuasion stage. Then, the individual obtains additional information at the next stage and decides to accept or reject the innovation. At this stage, the individual is mainly affected by the evaluations of the others around them. The implementation stage takes place when the decision is made to adopt innovation. In the last stage, the individual confirms and strengthens their adoption decision.

Innovative consumers are more willing to try and purchase new products and services than other consumers (Midgley and Dowling, 1978; Roehrich, 2004). They also effectively promote the products they tried to other consumers, thus playing a critical role in consumption behavior.

**2.3. Empirical Literature**

The value of the crypto money market is gradually increasing. As of 2021, the total value of the crypto money market reached 1,5 Trillion \$ while the market value of Bitcoin exceeded 1

Trillion \$ in March 2021.(CoinMarketCap, 2021). Silbert, the founder of Bitcoin Investment Trust, explains the Bitcoin adoption process as a 5- stage process. These stages are called Experimentation, Early Adopters, Venture Capital, Wall Street, and Global Consumer Adoption phases. In the Wall Street phase, corporate investors and banks show more interest in Bitcoin and consider using it in retail (Bambrough, 2021). In the last phase, the purchase, possession, and spending of Bitcoin should be quite easy. Customer demand to use Bitcoin in retailing may contribute faster adoption process (Mauldin, 2014).

The factors affecting the intention to use are "performance expectancy" related to the cryptocurrency and "effort expectancy" regarding the user and the system (Silinskyte, 2014). Besides, the facilitating conditions also affect Bitcoin use intentions. Perceived ease of use, perceived usefulness, and perceived trustworthiness factors have a positive effect on the intention to use cryptocurrency (Shahzad et al., 2018). The legal inspection and guarantee/insurance applications and the customers' personal experiences positively affect the intention to use cryptocurrency applications. The higher the level of trust, the faster technology adoption (Albayati et al., 2020). Investigating the use of Bitcoin as a payment and investment tool and comparing it with credit cards and debit cards, Alshamsi and Andras (2019) reported that customers find credit/debit cards more valuable than Bitcoin. Their research also reveals that Bitcoin carries security concerns, and users should have information about the system's operation, security, and usage (Alshamsi and Andras, 2019).

Bitcoin users are curious investors, which is one of the factors driving them to use Bitcoin (Presthus and O'Malley, 2017). The size of businesses and economic uncertainties can also affect the use of cryptocurrency. New businesses, small-sized businesses, and businesses in developing countries with a higher level of uncertainty in their economy accept cryptocurrency payments in a greater ratio than others (Polasik et al., 2015). Higher-level awareness increases the use of cryptocurrency in retailing (Jonker, 2019). In the USA, most customers bought crypto money expecting a value increase in the future, meaning the rate of cryptocurrency adoption was very low other than making investments (Schuh and Shy, 2016).

Research in Canada revealed that the Bitcoin usage level in online shopping is deficient. University graduates tend to use Bitcoin more compared to other groups. The "curiosity about new technologies is anticipated as a motivator for Bitcoin usage by younger generations (Henry et al., 2018). Some authors argue that cryptocurrency use for small transactions is not practical with current technology (Erdin et al., 2020). As soon as different products, services, and models to be developed to enhance the ease of cryptocurrency use in shopping, the adoption level will increase exponentially due to the network effect (Schlegel et al., 2018).

Cryptocurrency uses blockchain technology, enabling retailers to effectively store information about their suppliers, execute payments/contracts flawlessly, and check product reliability. In addition, it is possible to develop safe and effective solutions for coupons, loyal customer applications, and discounts with this system. Coupons, loyal customer practices, and discounts are important issues and have a wide range of applications in retailing (Medida, 2020). Blockchain technology can fundamentally change the entire retail shopping experience (Klaus, P. and Zaichkowsky, 2021). Today, Amazon Go and Fresh constitute examples of innovative retailing; however, these automation-based systems exclude the consumer's emotions (Klaus and Kuppelwieser, 2020).



# ***MOTIVATIONS OF RETAILERS ACCEPTING CRYPTOCURRENCY PAYMENTS AND THEIR IMPLICATIONS ON RETAIL CUSTOMER EXPERIENCE***

## **3. METHOD**

The primary purpose of this study was to investigate the consumer behaviors on cryptocurrency use in retailing from sellers' point of view. This research examines the profiles and purchasing behaviors of retailers and consumers who shop with cryptocurrency in Turkey. This research seeks answers to the questions below;

\* Why do retailers and consumers prefer to exchange with crypto-money? \* Which goods and services are preferred to be exchanged with crypto-money?

\* What factors satisfy or dissatisfy the retailers and consumers from shopping by using cryptocurrency?

\* What are the main factors that may compel retailers to conduct their payments with cryptocurrency?"

The main subject of this research is to examine the customer experiences and observe the retailers accepting cryptocurrency payments.

### **3.1. Research Design**

In this study, a qualitative approach was implemented (Priporas and Mylona, 2008) with an exploratory (Creswell, 2014) and interpretive point of view (Gray, 2013). NVivo 11 Program was used in this research. The theoretical framework of the study was formed on Rogers's Theory of Diffusion of Innovation. According to the theory presented by Rogers (1995), an idea, practice, or an object perceived as new in individual and organizational approach is defined as innovation (Rogers, 1995). According to the theory, innovation adoption consists of a five-stage process depending on accepting or not accepting the decision (Rogers, 1995). Each stage of this process makes the final decision by reducing uncertainty regarding innovation and advancing (Rogers, 2003). In this context, 45-minute interviews were conducted with participating companies over the Zoom Video-conference application program to understand the customer experiences of retailers using cryptocurrency. The findings obtained were analyzed in the context of Rogers's Theory of Diffusion of Innovation.

### **3.2. Data Collection and Analysis**

The meeting request e-mails were sent to 79 enterprises (Coin-Turk Report Business List, 2021) from different sectors which accept cryptocurrency payments. In the first week, five businesses responded to e-mails and accepted participating at the online meeting. Next week four more businesses agreed to join the meeting. In order to increase this number, based on the news on cryptocurrency use in retailing, 40 more businesses in Europe and USA that accept cryptocurrency payments have been contacted via e-mail. We could not get any affirmative responses from foreign companies. The nine companies that accepted the interview were informed that the interviews would be conducted via the Zoom program. They consented to record the interview data so that the interview data could be analyzed descriptively. 45-minute interviews were held with nine company officials who answered all questions between February 25th, 2021, and February 28th, 2021.

The findings of the study were obtained from the interview data conducted through video conference. Each interview lasted 45 minutes, and the video and audio recordings in the video-conference program were transcribed into text. While the answers given to the interviews' questions constituted the study's qualitative data, the types of the sectors constituted the quantitative part.



This study analyzed the retailers' thoughts on who accepted crypto payments within Rogers's Theory of Diffusion of Innovation.

### 3.3. Sample Profile

According to The World Economic Forum Report (2021), Turkey is ranked 4th in the world and first in Europe in cryptocurrency usage level. A total of 79 businesses in Turkey that accept payments by cryptocurrency constitute the research population. The sample comprises nine retail companies which accept participating in the interview (Table 1). The companies that participated in this research have switched to cryptocurrency payment applications for different reasons.

**Table 1:** Profiles and Overview of Respondents

Respondents	Age	Gender	Education	Frequency of receiving payments with cryptocurrency	Interest towards new technology	Sector
T1	43	M	BA	4-5 per year	Good	Tourism and travel services
P1	56	M	MSc	3-4 per year	Excellent	Printing press
I1	40	M	BSc	2-3 per year	Excellent	Information technologies
G1	36	F	PhD	2-3 per year	Excellent	Graphic design
R1	51	F	High school	Once a year	Good	Real estate sales and rental
E1	58	M	MA	Once a year	Excellent	Education
I2	29	M	MSc	Once in three years	Excellent	Information technologies
C1	34	M	High school	No payment with crypto	Excellent	Rent a car
O1	52	M	MSc	No payment with crypto	Excellent	E-Commerce

## 4. FINDINGS

### 4.1. The Knowledge Stage

The knowledge stage comprises learning activities about innovation. What, why, and how” questions are asked to figure out the originality and functions of the innovation. In this study, the businesses interviewed shared their experiences about their motivations and consumers’ knowledge levels and awareness about cryptocurrency use in retailing.

According to Rogers (2003), at this stage, awareness, how-to knowledge, principles are the main components of the information gathering. How-to knowledge is fundamental in complex technological innovations. It is also necessary to understand the reasons why an innovation emerged (Sahin, 2006).

*T1 explained: "Generally, consumers who already have crypto money accounts for investment purposes prefer shopping with cryptocurrency when they learn we accept the crypto payment option. Especially our overseas customers prefer shopping from us to refrain from*

## **MOTIVATIONS OF RETAILERS ACCEPTING CRYPTOCURRENCY PAYMENTS AND THEIR IMPLICATIONS ON RETAIL CUSTOMER EXPERIENCE**

*complex banking transactions and high commissions. Consumers choose to pay with cryptocurrency when they think doing so is advantageous. If the bitcoin price is fluctuating, they prefer other payment options.”*

*P1 said. “I think crypto coins will become legally designed and protected in the future. Now people can buy bitcoin easily. For now, it is an investment tool, but probably that will change. We have made transactions using Bitcoin four times at our company, and we have not had any problem. Not many people are aware of that payment option. In this system, transferring coins to the wrong address would be a disaster because it is irreversible. Nevertheless, we have not had such a bad experience until now.”*

*I1 supported: “It is very advantageous in online shopping, rental payment, and transferring money. Like a bank in pocket, open 24/7. It renders complete control. Please compare the fees received from bank accounts, credit cards, and transaction fees with those charged using crypto. I think negative perceptions will disappear if states embrace cryptocurrency and make regulations in the long run. Digital currencies will become more widespread with government assurances. Since everything will be digitally recorded, tax control will be easier. I think it will be the safest payment and transfer tool in the future.”*

Interview participants’ implications overlap with the study results carried out by Jonker (2019), who states that higher-level awareness increases the use of cryptocurrency in retailing. The consumer must first be aware of the existence of cryptocurrencies. If the information they acquire contains negativity, they will probably be biased against cryptocurrencies. The individuals having prejudice because of the unfavorable information will develop negative attitudes and behaviors. Then they may choose to wait until the adoption of cryptocurrency used by the vast majority of society. In the early days of Facebook’s emergence, most people hesitated to use their real name and surname there, but today people willingly share their date of birth, much private information, and moments from their daily lives. For complex innovations to be adopted, the individuals must also have sufficient "how-to" knowledge. Internet banking and later on mobile banking used to be complicated; however, nowadays, even stock exchange transactions can be handled quickly via mobile application. In some cases, an individual may have all the necessary knowledge about cryptocurrencies, but that does not guarantee that individual will adopt innovation because the personal characteristics and attitudes may also shape the adoption or rejection of innovation.

### **4.2. The Persuasion Stage**

The persuasion stage takes place when a person develops a positive or negative attitude towards innovation. However, the positive or negative attitude does not necessarily lead to accepting or rejecting the innovation (Rogers, 2003). The knowledge stage is known to be cognitive, and the persuasion stage is known to be emotional. Uncertainties regarding the functions of innovation and social, environmental evaluations affect the ideas and beliefs of individuals regarding innovations. Subjective evaluations of close friends are more valuable for individuals (Sherry, 1997).

*G1 specified: “Cryptocurrencies are mostly considered as an investment tool by consumers. They want to refrain from the effects of inflation with their savings. Bitcoin became more popular in 2021. The announcement of many corporate investors that they will include cryptocurrencies in their portfolio persuaded people about reliability. While some tycoons made positive statements about cryptocurrency, some others did the opposite. However, I think even that contributes to the awareness level. Advertising is useful, either good or bad, right? Every news*

*that comes out makes people even more curious. People who wonder are investigating. If they see that it offers convenience and benefits, they want to try it.*

*Some ask questions when they see the bitcoin payment emblem on our website. We provide the necessary information. Maybe they will not use this payment method right now, but they will get familiar with the system. Their courage to try will increase as they frequently come across such a system. Every positive experience will grow as it is shared.”*

*I2 stated: “The world is changing at an impressive rate. I think it is time for the traditional monetary system to change. Bitcoin is leading a big transformation here. I think this transformation will improve the financial system. The easiest way to buy and sell is to use exchanges. I have only a few customers shopping with Bitcoin, but I believe that the crypto payment method will be used widely in the future. Because I know that more than 1 million Bitcoin accounts opened in 2021 in Turkey”.*

The social system affects the individual adoption decision process. Participant business owners state that positive announcements from famous investors worldwide increase individuals’ trust towards cryptocurrency. The results of the study support this assertion carried out by Al Bayati et al. (2020), which reveal that higher trust levels ease technology adoption.

Although Bitcoin is not yet positioned at the center of payment tools and systems, it can be perceived as a threat to the functionality of banks, with its system operating independently of any bank. It has a competitive advantage in the field of fund transfers at the global level. In addition to being used as a payment tool, Bitcoin also functions as an essential investment tool. Since its emergence, Bitcoin has earned its investors a lot despite its rapid fluctuations causing appreciation and loss. According to some authors, most Bitcoin buyers only buy it for investment, not for spending. Rapid value change is one of the perceived risks (Tu and Meredith, 2015).

#### **4.3. The Decision Stage**

In the Decision Stage, the individual chooses to adopt or reject the innovation. While the adoption decision describes the full use of an innovation, rejection means not adopting the innovation. (Rogers, 2003). The possibility of partial testing of innovation accelerates its adoption. At every stage of the Innovation-Decision process, rejection may be encountered. Two types of rejection can be mentioned, which are active and passive rejections. Active rejection means that the individual is trying the innovation but not adopting it due to his/her experience. In passive rejection, the individual does not even consider adopting

innovation. Group adoption of innovation can affect and change decisions into common adoption types, especially in eastern cultures.

*R1 stated: “It is necessary to keep up with the digital world. Cryptocurrencies offer both payment and investment opportunities, just like digital gold. After all, it gains more value than the country’s currency. It offers some advantages such as low transfer costs, time savings. In particular, it enables us to receive payments from our foreign customers without extra charges. I can see the spread and adoption of bitcoin gradually, so if you want to take part in the global market, you should use these payment methods. How much paper money are we using now? Or what percentages of customers pay in cash? Maybe paper money will not disappear, but I think cryptocurrencies will change financial tools.”*

*O1 stated: “Payment with Bitcoin enables customers to finish their transactions in one attempt and action instead of paying commissions to brokers back and forth to transfer his currency*

## **MOTIVATIONS OF RETAILERS ACCEPTING CRYPTOCURRENCY PAYMENTS AND THEIR IMPLICATIONS ON RETAIL CUSTOMER EXPERIENCE**

*to sellers' national currency. Crypto money payment method is swift, has low cost, and is secure. Currently, I have very few customers who know how to use cryptocurrency, and I have not received payments this way yet. However, I already started to advertise that I accept payments with Bitcoin, and I registered my company as such. I feel it is necessary to offer different payment methods to customers."*

Roussou and Stiakakis (2016) found out that some people preferred to use bitcoin because of their technological curiosity. However, in that study, many participants stated that they decided to wait for others to use cryptocurrency and see the results first. In many studies, freedom and distrust in the banking system are the main factors that encourage or motivate people to use Bitcoin. The obstacles that cause people to hesitate to use Bitcoin appear as lack of information, fear, anxiety against the uncertainty, lack of infrastructure, and problems experienced in the bitcoin network (Presthuis and O'Malley, 2017).

### **4.4. The Implementation Stage**

During the implementation phase, and innovation starts to be implemented. At this stage, there is still some degree of uncertainty in the diffusion of the innovation process. This uncertainty is mainly about the consequences of using innovation. Therefore, the user may need the help and support of change agents to avoid the effects of uncertainties. If the "new idea identity" disappears for any reason, the innovation-decision process may end. (Rogers, 2003).

*E1 stated: "I see that there is a risk transferring funds to a wrong account in this system and the transaction is irreversible. However, as in real life, you must secure your wallet. You can pay shopping with Bitcoin worldwide easily, and you have control of your own money. Of course, such important features come with important security concerns. Bitcoin can be very safe if use correctly."*

*C1 stated: "We have seen a growing interest in cryptocurrencies all over the world. This situation caught our attention, and we started to investigate. Later, we saw companies that accept payments with cryptocurrency in the leasing sector, and we wanted to share this opportunity with consumers. We want to be one of the first companies implementing this system in Turkey when people will start using it more frequently in the future. Turkey has the youngest population in Europe, and they are incredibly curious about technology. In our industry, we saw what technology could do with UBER. Therefore, we know that when customers are offered convenience, they can adapt immediately, and we think this payment method offers convenience. The point that should not be ignored is that bitcoin loses its advantage in low amounts payments. However, for transfers over 300-500 \$, it saves time and the transfer cost. I think our customers will prefer it because we receive many payments in this range."*

Central authorities (banks, notaries, land registry offices.) perform registration and authentication because this verification service is required for legal proof. Therefore, there is a need for central systems to verify the official transactions, and those central systems receive commissions for verification and confirmation services. If something happens to the central authority, delays, losses, thefts, slowdowns, and corruption may occur in these human-based systems. In addition, many people may need to work here. Any transaction between A and B person, whether sending money, buying, selling real estate, or buying a car, can be handled by smart contracts written on the blockchain. The same information can be downloaded to multiple computers at the same time. All transactions that require verification can be performed with smart

contracts written on the blockchain system. By using blockchain technology, transactions can be performed faster, securely, and cheaply.

#### 4.5. The Confirmation Stage

It is the phase of seeking support for the user's decision. According to Rogers, if individuals are exposed to confusing messages about innovation, they can change their adoption decisions. However, they are more prone to messages that support their decisions at this stage. There may also be adoption denial at this stage. Denial can occur in two ways as follows. First, the person may abandon the adoption decision because of a better substitution. In the second, the individuals undergo adoption denial because they are not satisfied with the performance of the innovation. The second is called "disappointment denial."

*T1 stated: "I anticipate acceptance of Bitcoin payments as an opportunity for advertising and customer satisfaction. Especially in competitive sectors like ours, businesses with different customers should offer their customers every possible convenience and option. I thought that by accepting payments with Bitcoin, I would create awareness and attract these customers simultaneously. It was very new back then, and people did not even know what it was, but now more and more people do. We are very pleased with the interest they are showing currently. Because cryptocurrencies have always been a field, I believed in and trusted. Also, I have invested in this field. It gives me more hope for the next level."*

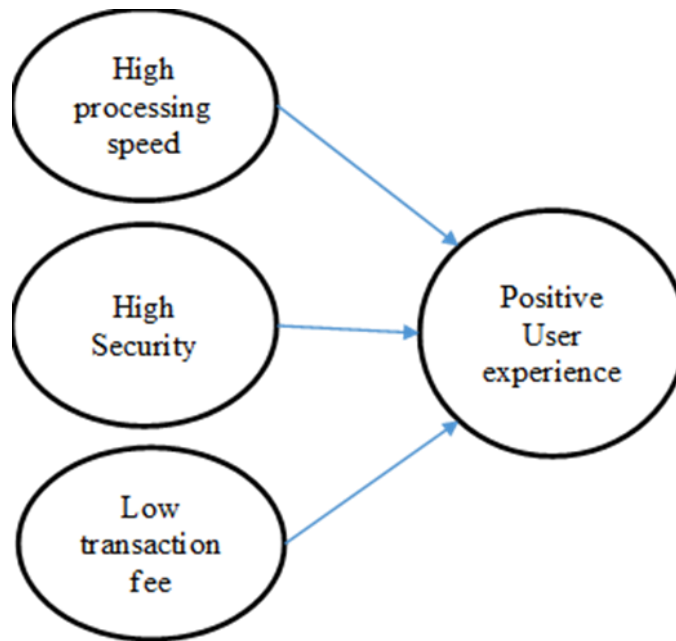
*E1 stated: "Since Bitcoin is not processed through the traditional banking system, nobody charges you due to your cryptocurrency. However, cryptocurrency can not offer opportunities as much as a credit card, just like giving credit or allowing partial payments. Turkey has a young population and is one of the top 5 countries with the most registered cryptocurrency trading platform. This is proof that Generation Z is adopting digital currencies more quickly. In this respect, I find generation Z much more practical than us. Therefore, something being digital is not a problem for the Z generation."*

As the demand for Bitcoin increases, it becomes more expensive to be used. Bitcoin was once seen as an alternative to providing banking services where banking was not available. Now, bitcoin is purchased for investment purposes, and expectations have increased its value. Less than 30% of bitcoin is currently used for payment for goods and services. Hedge funds and corporate investors are also effective in their increasing demand. Bitcoin mining is known to consume high energy and is not environmentally friendly, but the critical point here is that other cryptocurrencies that allow fast and low-cost transfers without mining can be used with blockchain technology. With this kind of digital currency, it is now possible to make the payment in under a second. In particular, the adoption of cryptocurrencies by Generation Y will trigger mass transitions. This promises to replace cash and credit cards. The network effect will become an exchange tool that will express value with everyone knowing and telling each other. If digital money is to be used, transactions should be made quickly and instantly; this will positively affect the experience of using crypto money in shopping. Figure 2 shows the main factors that affect the customer experience in cryptocurrency use.

Although regulators are trying to make legal regulations for cryptocurrencies, the increasing use of blockchain will pave the way for cryptocurrencies. From now on, states will compete to invest in this field. The proof of this is that the market value of the stable coin Tether (USDT), which is now the leader, has exceeded \$ 39 Billion. Although the use of cryptocurrencies as a

# **MOTIVATIONS OF RETAILERS ACCEPTING CRYPTOCURRENCY PAYMENTS AND THEIR IMPLICATIONS ON RETAIL CUSTOMER EXPERIENCE**

payment method is early for now, more people will have crypto money, price fluctuations will disappear, and people will start trusting cryptocurrencies.



**Figure 2:** Services that cryptocurrencies should offer for a positive user experience. (The research model was created according to content analysis results obtained from the interviews with the NVivo program).

The model developed in Figure 2 was developed based on the results of the interviews. Critical points that affect customer satisfaction have been identified in the statements of businesses using bitcoin as a payment method. These points are that crypto money payment methods have low transaction fees, high reliability, and high transaction speed. These features of crypto payment methods, which lead to customer satisfaction, have led to a positive user experience. As a result of the literature review, the most critical factors affecting the user experience are; time and cost savings and ease of use. In addition, in the rapid spread of innovations, the innovation in question must provide benefits. Since crypto money payment methods meet these conditions, it is predicted to be adopted quickly in the future. Based on this prediction, the model in Figure 2 was developed by the authors.

## **5. DISCUSSION**

### **5.1. Theoretical Implications**

The innovation-decision process begins with the acquisition of information about innovation, as presented in Figure 1. According to the individual's positive and negative attitudes formed at the persuasion stage, acceptance or rejection about the innovation is achieved. Adoption or rejection decisions may or may not be strengthened during the final confirmation stage (Rogers, 2003). Although the emergence of cryptocurrencies dates back to 2009 (Nakamoto, 2008), it is still an innovation that has not completed its diffusion process. According to Rogers (2003), time is an

essential factor in the diffusion process of innovations. During the adoption process, new problems may emerge and may affect decisions. Rogers (2003) classifies individuals according to their degrees of adoption level of innovation into five categories as; innovators, early adopters, early majority, late majority, and laggards. The important thing in early adaptation is the time between the individual's learning and his permanent adaptation to the innovation.

According to the findings, those who use cryptocurrencies as payment tools are few and compose the 'innovators group'. Presthus and O'Malley, (2017)'s findings on the subject are also similar to this result. Those who use cryptocurrencies as investment tools constitute the "Early Adopters" consumer group classified in the "Diffusion of Innovations Theory," and their number is much higher than the innovator's group. This result shows that consumer groups who prefer to use cryptocurrencies as payment methods are at "the persuasion stage," but those who use digital money only as an investment tool are still at "the knowledge stage" of adapting to an innovation process.

Not a day goes by without surprising, and sometimes confusing positive or negative news comes out in the world. This news causes a lot of discussion and speculation. The discussions are essential to make progress by exploring and solving problems (White et al., 2020). However, uncertainty about the financial risks of cryptocurrencies makes the trust factor a priority (Yoo et al., 2020). Establishing trust requires official authorities to act and step forward to make regulations (Wonglimpiyarat, 2016). According to the interviews done in this study, the trust element and official engagement will be the most influential factors affecting consumers' decisions about cryptocurrencies. Most countries intend to issue their digital currency.

## **5.2. Practical Implications**

In the past, when credit card usage was first introduced as an alternative to cash, its acceptance and spread were slow. However, it was preferred due to its ease of installments, not cash, and rapid integration into the banking system. In addition, the opportunity provided to spend and use the credit card globally has facilitated its rapid spread. Since the credit card increased the consumer's expenditures, it also increased the total consumption volume with demand. Like credit cards, Bitcoin payment services should integrate more with existing payment systems so that the shopping experiences can be easier as credit card payments. Those applications may allow consumers to pay with Bitcoin on e-commerce sites or at POS machines.

Payments with Bitcoin provide benefits for consumers because of much lower commission rates. Also, crypto coins are accepted as an investment tool, new technology, or evolution of credit cards for some people.

Most people create cryptocurrency accounts for investment purposes. The retailer's acceptance of the cryptocurrency payment encourages customers' preferences about cryptocurrency use at their shopping. The increase of investors and sellers who prefer payments with cryptocurrency will make the use of crypto widespread in the retailing sector. Customers prefer cryptocurrency payment methods when they know it is advantageous.

Lack of government assurance or endorsement on cryptocurrencies causes doubts among ordinary people against digital coin use. Also, the possibility of transferring funds to the wrong address might have serious consequences. Once sent, the transfer is not retrievable. These insecurities must be overcome for people to use cryptocurrencies with a piece of mind.

## ***MOTIVATIONS OF RETAILERS ACCEPTING CRYPTOCURRENCY PAYMENTS AND THEIR IMPLICATIONS ON RETAIL CUSTOMER EXPERIENCE***

Retailers and consumers think using cryptocurrency for online shopping, rental payments, and fund transfer has advantages. Retailers may continue having payments without interruption on 7/24. Governments may have advantages with taxation since every transaction is digitally recorded. Consumers may benefit from low transaction fees.

People get more familiar with cryptocurrencies lately because they continuously hear many positive or negative news about them. When they learn a billionaire businessman plans to invest in digital coins, people become more curious, and their doubts decrease. Any type of advertisement contributes to awareness. Technological curiosity also enhances the chances of cryptocurrency use in retailing.

Even though there is a risk investing in Bitcoin because of the possible price fluctuations, people continue opening new accounts to make investments. Cryptocurrencies have the potential competitive advantages in fund transferring and investment. The business owners participating in this research have adopted the payments with cryptocurrency for different reasons. Sellers think the money is already digital at the moment, just like cryptocurrency. They believe crypto money use in retailing is not odd at all. E-commerce store owners want to offer users as many payment options as possible. The sellers are better protected against retail fraud because of canceled transactions at cryptocurrency payment methods.

Crypto money transactions can be made anonymously. People who care about their privacy may consider using cryptocurrency professionally. Buyers with an exceptionally high understanding of cyber security often prefer anonymous transactions. As a result, cryptocurrencies have a high potential to be used for cheap, fast, and global payment transactions.

However, cryptocurrency use has downsides related to daily use and security issues. Paying in cryptocurrencies is not practical for small purchases, such as buying a coffee. It is costly and takes a longer time. Some of the newly released cryptocurrencies claim to have solved this problem completely. Many users are also concerned about security threats. Particularly, hackers may pose a severe security threat.

Prices vary widely in the cryptocurrency market. Market values may rise and fall within a few hours. In this case, the business gains when the prices of cryptocurrencies rise and loses when they fall. If the market is volatile, sellers will not prioritize cryptocurrency. Nevertheless, cryptocurrencies indexed to dollars or gold can offer a solution to this problem.



## 6. CONCLUSION

The significant findings of this study include the following:

- The fact that businesses offer their international customers the option to pay with digital currencies enables them to perform faster money transfers at a lower cost.
- Business owners and consumers believe that more governmental regulations should intervene with digital currency usage. Because the common desire of buyers and sellers is a reliable and internationally recognized digital currency which facilitates trade.
- Generations Y and Z, in particular, have adopted digital currency very fast. These generations like to use a common currency with international validity that they can use everywhere. They like to make the purchase quickly and practically without any obstacles.
- The fact that businesses offer different payment methods increases customer satisfaction. In particular, receiving payments with cryptocurrencies attracts the attention of consumers. For this reason, it is a good advertising tool as it increases the recognition of the businesses. Also, it inspires and supports an innovative and technology-driven business image on customers.
- There are many customers using cryptocurrency for investment. They may want to use cryptocurrency for shopping too. Businesses that accept cryptocurrency payments are the ones that can answer the needs of those customers. This payment option and capability increase customer satisfaction.

This study primarily contributes to the literature in two ways. First in-depth interviews with pioneer business managers who accept cryptocurrency at national and international trade enabled researchers to offer a model about cryptocurrency use motivation (Figure 2). As a result of this research, cryptocurrency using technology must meet three requirements to be an accustomed payment method. These requirements are; High transaction speed, high transaction security, and low transfer fee. This model is the first in the literature which depicts the features of cryptocurrency usage at national and international shopping applications by examining the sellers' and customers' shopping experiences.

Secondly, this study explores the experiences of the retailers accepting cryptocurrency for their business transactions with an in-depth interview method. This method allows researchers to obtain more detailed information about retailers' experiences, including their emotions, expressions, and perspectives that are otherwise very difficult to be explored. Thus, this study will contribute to future empirical studies on this subject.

# ***MOTIVATIONS OF RETAILERS ACCEPTING CRYPTOCURRENCY PAYMENTS AND THEIR IMPLICATIONS ON RETAIL CUSTOMER EXPERIENCE***

## **7. LIMITATIONS AND FUTURE RESEARCH**

This study aims to explore consumer behaviors about cryptocurrency use in retailing. Interviews targeted the Turkish companies accepting cryptocurrency as a payment method in retailing. Therefore, it is an original study in terms of a significant attempt to understand seller and customer sensitivity towards cryptocurrency use in the retail market in Turkey. As the universe includes businesses accepting retail payments with cryptocurrency solely in Turkey, and the sample contains nine businesses that participated in interviews, this may be accepted as the study's main limitation.

Cryptocurrencies may be integrated into credit cards in the future. This integration will provide retail customers with many advantages. The effects of this possibility on the retail consumer experience can be investigated in future studies. Also, stable coins are being produced in more environmentally friendly ways. The acceptability of stable coins can be investigated in the future with the same method. A scale appropriate to the research model created by the authors may be developed later.

## REFERENCES

- Albayati, H., Kim, S. K. & Rho, J. J. (2020). Accepting Financial Transactions Using Blockchain Technology and Cryptocurrency: A Customer Perspective Approach, *Technology in Society*, 62, 101320. <https://doi.org/10.1016/j.techsoc.2020.101320>.
- Alshamsi, A. & Andras, P. (2019). User Perception of Bitcoin Usability and Security Across Novice Users, *International Journal of Human-Computer Studies*, 126, 94-110. <https://doi.org/10.1016/j.ijhcs.2019.02.004>.
- Andrei O. J. Kwok & Sharon G. M. Koh (2019). Is Blockchain Technology a Watershed for Tourism Development?. *Current Issues in Tourism*, 22(20), 2447-2452. <https://doi.org/10.1080/13683500.2018.1513460>.
- Arlı, D., Van Esch, P., Bakpayev, M. & Laurence, A. (2020). Do Consumers Really Trust Cryptocurrencies?. *Marketing Intelligence & Planning* 39(1). 74-90. <https://doi.org/10.1108/MIP-01-2020-0036>.
- Bilgi Teknolojileri ve İletişim Kurumu (2020). *Kripto Para Araştırma Raporu*, Sektörel Araştırma ve Geliştirme Dairesi. <https://www.btk.gov.tr>
- Bambrough B., (2021). *As Bitcoin Suddenly Surges Over \$50,000, The Price of These Cryptocurrency Stocks Is Soaring*. <https://www.forbes.com/sites/billybambrough/?sh=f62cf496a896>
- Henry, C. S., Huynh, K. P. & Nicholls, G. (2018). Bitcoin Awareness and Usage in Canada. *Journal of Digital Banking*, 2(4), 311-337.
- Ciaian, P. & Rajcaniova, M. (2016). The Digital Agenda of Virtual Currencies: Can BitCoin Become a Global Currency?. *Information Systems and e-Business Management*, 14(4), 883-919.
- Coin ATM Radar (2021). Find Where to Buy or Sell Bitcoins and Other Cryptocurrencies for Cash. *Crypto ATMs*. <https://coinatmradar.com/>
- CoinMarketCap, (2021). *Today's Cryptocurrency Prices by Market Cap*. <https://coinmarketcap.com/>
- CoinTurk Report Business List (2021). *Businesses Accepting Bitcoin in Turkey*. <https://coin-turk.com/bitcoin-kabul-eden-isletmeler>.
- Creswell, J. W. (2014). *Research Design. Qualitative, Quantitative, and Mixed Methods Approaches Thousand Oaks (3 Edition)*. Sage Publications.
- Erdin, E., Cebe, M., Akkaya, K., Solak, S., Bulut, E. & Uluagac, S. (2020). A Bitcoin Payment Network with Reduced Transaction Fees and Confirmation Times. *Computer Networks*, 172, 107098. <https://doi.org/10.1016/j.comnet.2020.107098>
- Fisher, J. C. & Pry, R. H. (1971). A Simple Substitution Model of Technological Change. *Technological Forecasting and Social Change*, 3, 75-88.
- Frizzo-Barker, J., Chow-White, P. A., Adams, P. R., Mentanko, J., Ha, D. & Green, S. (2020). Blockchain as a Disruptive Technology for Business: A systematic review. *International Journal of Information Management*, 51, 102029. <https://doi.org/10.1016/j.ijinfomgt.2019.10.014>

## **MOTIVATIONS OF RETAILERS ACCEPTING CRYPTOCURRENCY PAYMENTS AND THEIR IMPLICATIONS ON RETAIL CUSTOMER EXPERIENCE**

- Gray, D. E. (2013). *Doing Research in The Real World (3 Edition)*. Sage Publications.
- Güngör, K. (2021). Kripto/Dijital Para Ne Kadar Güvenli. *Göller Bölgesi Aylık Ekonomi ve Kültür Dergisi Ayrıntı Dergisi*, 8(97).
- Henry, C. S., Huynh, K. P. & Nicholls, G. (2018). Bitcoin Awareness and Usage in Canada. *Journal of Digital Banking*, 2(4), 311-337.
- Jonker, N. (2018). What Drives Bitcoin Adoption by Retailers. *De Nederlandsche Bank Working Paper*, 585, 1-33. <https://ssrn.com/abstract=3134404>
- Jonker, N. (2019). What Drives the Adoption of Crypto-Payments by Online Retailers?. *Electronic Commerce Research and Applications*, 35, 100848. <https://doi.org/10.1016/j.elerap.2019.100848>
- Klaus, P. & Kuppelwieser, V. (2020). Guiding Directions and Propositions: Placing Dynamics at the Heart of Customer Experience (CX) Research. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 59, 102429. <https://doi.org/10.1016/j.jretconser.2020.102429>
- Klaus, P. & Zaichkowsky, J. L. (2021). The Convenience of Shopping Via Voice AI: Introducing AIDM. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 102490. <https://doi.org/10.1016/j.jretconser.2021.102490>
- Lee, J., Long, A., Mcrae, M., Steiner, J. & Handler, S. G. (2015). Bitcoin Basics: A Primer on Virtual Currencies. *Business Law International*, 16(1), 21-48.
- Mauldin J. (2014). Is Bitcoin the Future. [www.forbes.com](http://www.forbes.com), [www.forbes.com/sites/johnmauldin/2014/12/01/is-bitcoin-the-future](http://www.forbes.com/sites/johnmauldin/2014/12/01/is-bitcoin-the-future)
- Medida, R. S. S. (2020). Scope of Blockchain Technology in the Retail Industry. *International Journal of Computer Engineering and Technology*, 11(3).
- Midgley, D. F. & Dowling, G. R. (1978). Innovativeness: The Concept and Its Measurement. *Journal of Consumer Research*, 4(4), 229-242.
- Nakamoto, S. (2008). Bitcoin: A Peer-to-Peer Electronic Cash System. *Satoshi Nakamoto Institute*, <https://nakamotoinstitute.org/bitcoin/>
- Polasik, M., Piotrowska, A. I., Wisniewski, T. P., Kotkowski, R. & Lightfoot, G. (2015). Price Fluctuations and the Use of Bitcoin: An Empirical Enquiry. *Int. J. Electron. Commerce* 20(1), 9-49. <https://doi.org/10.1080/10864415.2016.1061413>
- Presthus, W. & O'malley, N. O. (2017). Motivations and Barriers for End-User Adoption of Bitcoin as Digital Currency. *Procedia Computer Science*, 121, 89-97. <https://doi.org/10.1016/j.procs.2017.11.013>
- Priporas, C. V. & Mylona, I. (2008). Mobile Services: Potentiality of SMS as New Business Communication Tool in Attracting Consumers. *International Journal of Mobile Communications*, 6(4), 456-466. <https://doi.org/10.1504/IJMC.2008.018053>
- Redshaw, T. (2017). Bitcoin Beyond Ambivalence; Popular Rationalization and Feenberg's Technical Politics. *Thesis Eleven*, 138(1), 46-64.
- Roehrich, G. (2004). Consumer Innovativeness: Concepts and Measurements. *Journal of Business Research*, 57(6), 671-677.

- Rogers, E. M. (1995). *Diffusion of Innovations*. Free Press, New York, 4.
- Rogers, E. M. (2003). *Diffusion of Innovations*. New York: Free Press, 5.
- Rogers E. M. (1995). *Diffusion of Innovations: Modifications of a Model for Telecommunications*. In: Stoetzer MW., Mahler A. (eds) *Die Diffusion Von Innovationen in der Telekommunikation*. Schriftenreihe des Wissenschaftlichen Instituts für Kommunikationsdienste, vol 17. Springer, Berlin, Heidelberg. [https://doi.org/10.1007/978-3-642-79868-9\\_2](https://doi.org/10.1007/978-3-642-79868-9_2)
- Ron, D. & Shamir, A. (2013). Quantitative Analysis of the Full Bitcoin Transaction Graph. In *International Conference on Financial Cryptography and Data Security*, 6-24, Springer, Berlin, Heidelberg.
- Roussou, I. & Stiakakis, E. (2016). Adoption of Digital Currencies by Companies in the European Union: A Research Model Combining DOI and TAM. In *4 the International Conference on Contemporary Marketing Issues (ICMI)* June 22-24, 2016 Heraklion, Greece, 163.
- Sahin, I. (2006). Detailed Review of Rogers' Diffusion of Innovations Theory and Educational Technology-Related Studies Based on Rogers' Theory. *Turkish Online Journal of Educational Technology*, 5(2), 14-23.
- Schlegel, M., Zavolokina, L. & Schwabe, G. (2018). Blockchain Technologies from the Consumers' Perspective: What is There and Why Should Who Care? In *Proceedings of the 51st Hawaii International Conference on System Sciences*, 3477.
- Schuh, S. & Shy, O. (2016). US Consumers' Adoption and Use of Bitcoin and Other Virtual Currencies, In DeNederlandsche Bank. *Conference Entitled Retail Payments: Mapping Out the Road Ahead*.
- Shahzad, F., Xiu, G., Wang, J. & Shahbaz, M. (2018). An Empirical Investigation on the Adoption of Cryptocurrencies Among the People of Mainland China. *Technology in Society*. 55, 33-40. <https://doi.org/10.1016/j.techsoc.2018.05.006>.
- Sherry, L. (1997). The Boulder Valley Internet Project: Lessons Learned. *THE (Technological Horizons in Education) Journal*, 25(2), 68-73.
- Silinskyte, J. (2014). Understanding Bitcoin Adoption: Unified Theory of Acceptance and Use of Technology (UTAUT) Application. *Master Thesis, University Leiden, ICT in Business*.
- Tsanidis, C., Nerantzaki, D. M., Karavasilis, G., Vrana, V. & Pashaloudis, D. (2015). Greek Consumers and the Use of Bitcoin. *The Business & Management Review*, 6(2), 295-302.
- Tu, K. V. & Meredith, M. W. (2015). Rethinking Virtual Currency Regulation in the Bitcoin Age. *Wash. Law. Rev.*, 90, 271-347.
- Vora, G. (2015). Cryptocurrencies: Are Disruptive Financial Innovations Here?. *Modern Economy*, 6(07), 816.
- White, R., Marinakis, Y., Islam, N. & Walsh, S. (2020). Is Bitcoin a Currency, a Technology-Based Product, or Something else?. *Technological Forecasting and Social Change*, 151, 119877. <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2019.119877>
- Wonglimpiyarat, J. (2016). Bitcoin: The Revolution of the Payment System?. *Journal of Payments Strategy & Systems*, 9(4), 230-240.

***MOTIVATIONS OF RETAILERS ACCEPTING CRYPTOCURRENCY PAYMENTS AND  
THEIR IMPLICATIONS ON RETAIL CUSTOMER EXPERIENCE***

World Economic Forum (2021). These are the Countries Where Cryptocurrency Use is Most Common, Statista Global Consumer Survey, *Katharina Buchholz, Data Journalist, Statista*, <https://www.weforum.org/agenda/2021/02/how-common-is-cryptocurrency/>

Yoo, K., Baê, K., Park, E. & Yang, T. (2020). Understanding the Diffusion and Adoption of Bitcoin Transaction Services: The Integrated Approach. *Telematics and Informatics*, 53, 101302. <https://doi.org/10.1016/j.tele.2019.101302>

### **EXTENDED ABSTRACT**

The encryption method used by Blockchain technology provided higher reliability than others, and thus, it has paved the way for crypto-based payments, money transfer solutions, and crypto coins. Today, many businesses are considering cryptocurrencies as a payment method and applying Blockchain technology to their operations. Due to legal uncertainty in many countries, financial institutions are hesitant to accept cryptocurrencies as payment methods. However, this trend seems to be changing worldwide lately because of new laws and technological tools. When the functionality dimensions of the crypto money use are examined, it is seen that consumers care about the transfer fee and speed rather than the stability of the crypto Money used. Regarding intention to buy with crypto money, consumers are found to be willing to buy products or services with cryptocurrencies due to advantages and conveniences such as the reduced risk of carrying money, the possibility of making faster and lower commission fee transfers, making transactions on national and international markets without using brokers. (Ciaian and Rajcaniova, 2016). Also, businesses are inclined to accept cryptocurrency payments and traditional payment methods to attract the attention of new generation consumers and achieve positive results on sales and marketing efforts (Vora, 2015; Andrei et. all, 2019).

Internationally virtual currency use adoption level is low because of the negative perceptions on legal support, trust and experience. Trust can be formed faster when governments better regulate and ensure virtual currencies (Albayati et al., 2020). It is predicted that the legislation accepted in the Congress of the United States of America will play a vital role in shaping the future of virtual currencies (Lee et al., 2015). Germany has already allowed several cryptocurrencies to be exchanged between retailers and consumers (Arli et al., 2020). The literature survey shows that consumers still have reservations about easily adapting to virtual money use in retailing and online shopping perception of trust regarding the use of virtual money in retailing and online shopping.

The main purpose of this study is to search the customer behaviors and motives behind virtual money use decisions in retailing. In this study, the reasons why retail sectors add virtual currency payment options among traditional ones, how the capability of shopping with digital money affects the consumer decision-making process have been investigated. The problematics of this research include the reasons for retail businesses to switch to the cryptocurrency payment system, the benefits of this system to the consumers, the advantages of virtual money payments to retailing, the prospective perception of the status of virtual money, and the problems faced by the retailer and the consumers in the transactions of virtual money payments.

In the study, a qualitative approach was implemented (Priporas and Mylona, 2008) with an exploratory (Creswell, 2014) and interpretive point of view (Gray, 2013). NVivo 11 Program was used in this research. The theoretical framework of the study was formed on Rogers's Theory of Diffusion of Innovation. According to the theory presented by Rogers (1995), an idea, practice, or an object perceived as new in individual and organizational approach is defined as innovation (Rogers, 1995). According to the theory, innovation adoption consists of a five-stage process depending on accepting or not accepting the decision (Rogers, 1995). Each stage of this process makes the final decision by reducing uncertainty regarding innovation and advancing (Rogers, 2003). In this context, 45-minute interviews were conducted with participating companies over the Zoom Video-conference application program to understand the customer experiences of retailers using cryptocurrency. The findings obtained were analyzed in the context of Rogers's Theory of Diffusion of Innovation.

## ***MOTIVATIONS OF RETAILERS ACCEPTING CRYPTOCURRENCY PAYMENTS AND THEIR IMPLICATIONS ON RETAIL CUSTOMER EXPERIENCE***

The meeting request e-mails were sent to 79 enterprises (Coin-Turk Report Business List, 2021) from different sectors which accept cryptocurrency payments. After the first wave of e-mails, five businesses agreed to participate in the online meeting, while four more agreed to join in the second week. To increase this number, based on the news on cryptocurrency use in retailing, 40 more businesses in Europe and USA that accept cryptocurrency payments have been contacted via e-mail. We could not get any affirmative responses from foreign companies. The nine companies that accepted the interview were informed that the interviews were to be conducted via Zoom program through video conference, and permission was taken to record the interview data so that the interview data could be analyzed descriptively. 45-minute interviews were held with nine company officials who answered all questions between February 25th, 2021, and February 28th, 2021.

The significant findings of this study included the following results. Businesses offer their international customers the option to pay with digital currencies to perform faster money transfers at a lower cost. Business owners and consumers believe that more governmental regulations should intervene with digital currency usage. The common desire of buyers and sellers is a reliable and internationally recognized digital currency which facilitates trade. Generations Y and Z, in particular, have adopted digital currency very fast. These generations like to use a common currency with international validity that they can use everywhere. They like to make the purchase quickly and practically without any obstacles. The fact that businesses offer different payment methods increases customer satisfaction. In particular, receiving payments with cryptocurrencies attracts the attention of consumers. For this reason, it is a good advertising tool as it increases the recognition of the businesses. Also, it inspires and supports an innovative and technology-driven business image on customers.

There are many customers using cryptocurrency for investment. They may want to use cryptocurrency for shopping too. Businesses that accept cryptocurrency payments are the ones that can answer the needs of those customers. This payment option and capability increase customer satisfaction. This study primarily contributes to the literature in two ways. First in-depth interviews with pioneer business managers who accept cryptocurrency at national and international trade enabled researchers to offer a model about cryptocurrency use motivation (Figure 2). As a result of this research, cryptocurrency using technology must meet three requirements to be an accustomed payment method. These requirements include; High transaction speed, high transaction security, and low transfer fees. This model is the first in the literature which depicts the features of cryptocurrency usage at national and international shopping applications. The customers' shopping experiences were examined from the seller's point of view. This study explores the experiences of the retailers accepting cryptocurrency for their business transactions with an in-depth interview method. This method allows researchers to obtain more detailed information about retailers' experiences, including their emotions, expressions, and perspectives that are otherwise very difficult to be explored. Thus, this study will contribute to future empirical studies on this subject.





## THE RELATIONSHIP BETWEEN CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY AND FINANCIAL PERFORMANCE IN THE BANKING SECTOR: THE CASE OF TURKEY

Fahrettin PALA<sup>1</sup>

### Abstract

Especially for the developing country Turkey, the banking sector, which is one of the major components of the financial markets, has special importance since the capital markets have not deepened enough. Based on this, the study aims to examine the effect of Banks' Corporate Social Responsibilities on their accounting-based financial performances within the scope of stakeholder theory. For this purpose, the research data were obtained from the 11-period financial and annual reports published by the Public Disclosure Platform (KAP) of 10 banks operating in the BIST between 2010-2020. The data of the Gross Domestic Product (GDP) Growth Rate variable, which is one of the macroeconomic control variables, was obtained from the world bank database. In the study, the panel regression method was applied to determine the relationship between the financial performance of banks and CSR. According to the results of the analysis, no statistically significant relationship was found between CSR and financial performance indicators Assets Profitability Ratio (ROA) and Net Interest Margin (NIM), while a significant and negative relationship was found between CSR and Return on Equity (ROE). In addition, when the relationship between CSR dimensions and financial performance was examined, no statistically significant relationship could be found between any of the CSR dimensions (dividend payment rate, personnel expense ratio, interest payment rate, tax rate, and public welfare donation rate) and ROA and NIM. While the personnel expense ratio and tax rate, which are among the CSR dimensions, have a statistically significant and negative effect on ROE, it has been determined that they have a positive and significant effect on the public welfare donation rate. In particular, a 1% increase in the public welfare donation rate increases ROE by approximately 48%. According to this result, it can be said that banks should give more priority to social responsibility projects with social content to increase their financial performance more.

### Article History:

Date submitted:  
1 September 2021  
Date accepted:  
2 December 2021

### Jel Codes:

G21, G30

### Keywords:

Banking Sector,  
Corporate Social  
Responsibility,  
Financial  
Performance, Panel  
Data Analysis.

**Suggested Citation:** Pala, F. (2022). The Relationship Between Corporate Social Responsibility and Financial Performance in the Banking Sector: The Case of Turkey. *Cumhuriyet University Journal of Economics and Administrative Sciences*, 23(1), 49-78.

<sup>1</sup> Asst. Prof. Dr, Gümüşhane University, Kelkit Aydın Doğan Vocational School, Accounting and Tax Department, [fahrettinpala@gumushane.edu.tr](mailto:fahrettinpala@gumushane.edu.tr), ORCID ID: 0000-0001-9565-8638



## BANKACILIK SEKTÖRÜNDE KURUMSAL SOSYAL SORUMLULUK İLE FİNANSAL PERFORMANS ARASINDAKİ İLİŞKİ: TÜRKİYE ÖRNEĞİ

Fahrettin PALA<sup>1</sup>

### Öz

Özellikle gelişmekte olan ülke Türkiye açısından sermaye piyasaları yeterince derinleşmediği için finansal piyasaların önemli bileşenlerinden olan bankacılık sektörü ayrı bir önem arz etmektedir. Bu önemden hareketle çalışmanın amacı, Bankaların Kurumsal Sosyal Sorumluluklarının muhasebe temelli finansal performansları üzerindeki etkisini paydaş teorisi kapsamında incelemektir. Bu amaca yönelik olarak araştırmanın verileri, BIST'te 2010-2020 yılları arasında faaliyet gösteren 10 bankanın Kamuyu Aydınlatma Platformu (KAP) bünyesinde yayımlanmış oldukları 11 dönemlik finansal ve faaliyet raporlarından elde edilmiştir. Makroekonomik kontrol değişkenlerden Gayrisafi Yurtiçi Hasıla Büyüme Oranı (GSYİHBO) değişkenine ait veriler ise dünya bankası veri tabanından elde edilmiştir. Çalışmada bankaların finansal performansı ile KSS arasındaki ilişkinin belirlenmesi için panel regresyon yöntemi uygulanmıştır. Yapılan analiz sonucuna göre KSS ile finansal performans göstergelerinden Aktif Karlılık Oranı (ROA) ve Net Faiz Marjı (NIM) arasında istatistiki olarak anlamlı herhangi bir ilişki tespit edilememişken, KSS ile Özkaynak Karlılığı (ROE) arasında anlamlı ve negatif yönlü bir ilişki tespit edilmiştir. Ayrıca KSS boyutları ile finansal performans arasındaki ilişki incelendiğinde, KSS boyutlarından hiç birisi (temettü ödeme oranı, personel gider oranı, faiz ödeme oranı, vergi oranı ve kamu refahı bağış oranı) ile ROA ve NIM arasında istatistiki olarak anlamlı bir ilişki tespit edilememiştir. KSS boyutlarından personel gider oranı ile vergi oranının ROE üzerinde istatistiki olarak anlamlı ve negatif yönde etkisi varken, kamu refahı bağış oranında pozitif ve anlamlı etkisi olduğu tespit edilmiştir. Özellikle kamu refahı bağış oranındaki %1'lik bir artış ROE'yi yaklaşık %48 artırmaktadır. Bu sonuca göre, bankalar finansal performanslarını daha fazla artırmaları için toplumsal içerikli sosyal sorumluluk projelerine daha fazla önem vermeleri gerektiği söylenebilir.

### Makale Geçmişi:

İtilen Tarih:

1 Eylül 2021

Kabul Tarihi:

2 Aralık 2021

### Jel Kodları:

G21, G30

### Anahtar Kelimeler:

Bankacılık Sektörü,  
Kurumsal Sosyal  
Sorumluluk, Finansal  
Performans, Panel  
Veri Analizi.

**Önerilen Alıntı:** Pala F. (2022). Bankacılık Sektöründe Kurumsal Sosyal Sorumluluk ile Finansal Performans Arasındaki İlişki: Türkiye Örneği. *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 23(1), 49-78.

<sup>1</sup> Dr. Öğr. Üyesi, Gümüşhane Üniversitesi, Kelkit Aydın Doğan Meslek Yüksek Okulu, Muhasebe ve Vergi Bölümü, [fahrettinpala@gumushane.edu.tr](mailto:fahrettinpala@gumushane.edu.tr), ORCID ID: 0000-0001-9565-8638

## 1.GİRİŞ

Son yıllarda kurumsal sosyal sorumluluk (KSS) kavramı, hem işletme yönetimi tarafından hem de akademik çevre tarafından büyük ilgi görmeye başlamıştır. Bu ilginin nedeni, performans iyileştirmenin işletmeler açısından proaktif yönetim uygulamalarının uygulanıp uygulanamayacağı belirlenmesinde önemli bir husus olmasıdır (Zhu vd., 2016: 417). Bu husus özellikle işletme yönetimi tarafından KSS'ye olan ilgiyi artırmıştır. Bu ilgi neticesinde literatürde KSS ile firma finansal performansı arasındaki ilişkiyi araştıran çok sayıda çalışma mevcuttur. Bu çalışmalardan bazılarının (Zhou vd. 2021; Batae vd. 2021; Lee vd., 2013; Wu ve Shen, 2013) araştırmaları sonucunda KSS'nin firma performansı üzerinde hem olumlu hem de olumsuz etkisini destekleyen iki tamamen zıt sonucun olduğu tespit edilmiştir (Zhou; 2021). KSS ile ilgili yapılan çalışmaların birçoğunda finansal olmayan işletmelere odaklanılmıştır. Özellikle finansal sistemin ana aktörlerinden olan bankalar üzerinde nispeten daha az çalışmanın yapılmış olması bu çalışmanın yapılmasında etkili olmuştur.

Bankalar küresel ekonomide müşteri güveni, itibar ve karlılık arayan önemli aktörlerdir (Batae vd. 2021: 1). Özellikle gelişmekte olan ülke Türkiye açısından sermaye piyasaları yeterince derinleşmediği için finansal piyasaların önemli bileşenlerinden olan bankacılık sektörü ayrı bir önem arz etmektedir. Bankalar yapısal özelliklerinden dolayı ekonominin yönünü etkileyebilme ve belirleyebilme potansiyeline sahip kurumlardır. Bankalar piyasada fon arz edenler ile fon talep edenlerin bir araya gelmelerine aracılık ederek reel sektörün ve hane halkının ihtiyaçlarına cevap vermektedirler (Kabakcı ve Bilgin Sarı, 2019: 371). Gelişmekte olan ülkelerin birçoğunda olduğu gibi Türkiye'de de finans sektörünü bankacılık sektörü domine etmektedir. Bundan dolayı finans sektöründe meydana gelen bir gelişme ve büyüme ülke ekonomisinin gelişmesine ve büyümesine neden olabileceğinden dolayı, finansal sektörde sürdürülebilirliğin sağlanabilmesi için bankacılık sektörüne öncelik verilmelidir. Aynı şekilde bankacılık sektörünün etkin ve verimli bir şekilde faaliyetlerini sürdürmesi ülke ekonomisinin büyüme ve gelişimi açısından diğer sektörlerden daha önemlidir (Özcan, 2021).

Özellikle Türkiye gibi gelişmekte olan ülkeler açısından finansal sistemin ana aktörlerinden olan Bankacılık sektörünün ülke ekonomisi açısından çok önemli olması ve her geçen gün sektörün büyümesi ile birlikte sosyal sorumluluk projelerinin ön plana çıkması gibi nedenler bu çalışmanın motivasyon kaynağını oluşturmuştur. Yine bankalar üzerinde KSS ile ilgili çalışmaların nispeten az olması, KSS'nin banka finansal performansı üzerindeki etkisinin daha fazla araştırılması gerçeğini ortaya koymaktadır. Tüm bu sorunlara açıklık getirebilmek ve literatüre bu anlamda katkı sağlamak amacıyla bu çalışma yapılmıştır. Bu doğrultuda çalışmanın amacı, Bankacılık sektöründe KSS ile finansal performans arasındaki ilişkiyi paydaş teorisi kapsamında incelemektir. Bu amaç doğrultusunda çalışma beş bölüme ayrılmıştır. Birinci bölümde giriş kısmı açıklandıktan sonra ikinci bölümde bankacılık sektöründen ve kurumsal sosyal sorumluluk kavramlarından bahsedilmiştir. Çalışmanın üçüncü bölümünde ulusal ve uluslararası literatür taraması yapılarak güncel çalışmalar özetlenmiştir. Dördüncü bölümde araştırmanın metodoloji ve bulgular kısmı açıklandıktan sonra beşinci ve son bölümde sonuç ve değerlendirme kısmı verilerek çalışma tamamlanmıştır.

# ***BANKACILIK SEKTÖRÜNDE KURUMSAL SOSYAL SORUMLULUK İLE FİNANSAL PERFORMANS ARASINDAKİ İLİŞKİ: TÜRKİYE ÖRNEĞİ***

## **2.TÜRKİYE'DE BANKACILIK SEKTÖRÜ VE KURUMSAL SOSYAL SORUMLULUK**

1980'lerin ilk dönemlerinden itibaren serbestleşme politikalarının uygulanmasıyla birlikte Türk bankacılık sistemine giriş fırsatları da genişlemiştir. Benzer şekilde Türk bankacılık sektörü dünya finansal piyasalarıyla bütünleşme içerisine girmesi sonucunda hizmet çeşitliliği de artmıştır. Bu gelişmeler yaşanırken, Türk bankacılık sisteminde özkaynak yetersizliği, aktif kalitesinin düşüklüğü, iç kontrol sistemlerinin yetersiz olması gibi yapısal sorunlardan dolayı bankalar asli görevlerini yerine getirmekten uzaklaşmışlardır. 2000'li yıllara gelindiğinde ise bankacılık sisteminin yapısından kaynaklanan sorunlara ek olarak ekonomide yaşanan istikrarsızlık Türk bankacılık sektörünün ciddi bir krizin içerisine girmesine neden olmuştur (Taşkın, 2011: 290).

Türk bankacılık sektörü 2001 Şubat krizinde çok ciddi bir sınav verdikten sonra 2002 yılında bankacılık sisteminde yaşanan yeniden yapılandırma çalışmalarından itibaren büyümeye başlamış ve bu büyüme kesintisiz olarak 2005 yılının mayıs ayına kadar devam etmiştir. 2005 Mayıs ayında finansal piyasalarda yaşanan dalgalanmalar sonucu bankaların büyüme hızları yavaşlatmıştır. Ancak kısa sürede yeniden toparlama eğilimine giren Türk bankacılık sektörü, 2006 yılından itibaren büyümesine devam etmiştir. 2008 yılında ABD'de ortaya çıkan finansal kriz, birçok ülkeyi etkisi altına alarak çok sayıda bankanın iflas ederek kapanmasına veya zor günler geçirmesine neden olurken, Türk bankacılık sektöründe sermaye yeterliliğinde ve karlılık oranlarında olumlu gelişmeler yaşanmıştır (Taşkın, 2011: 291). Bu durum Türk bankacılık sektörünün 2008 krizinden önemli ölçüde etkilenmediğini gösterir.

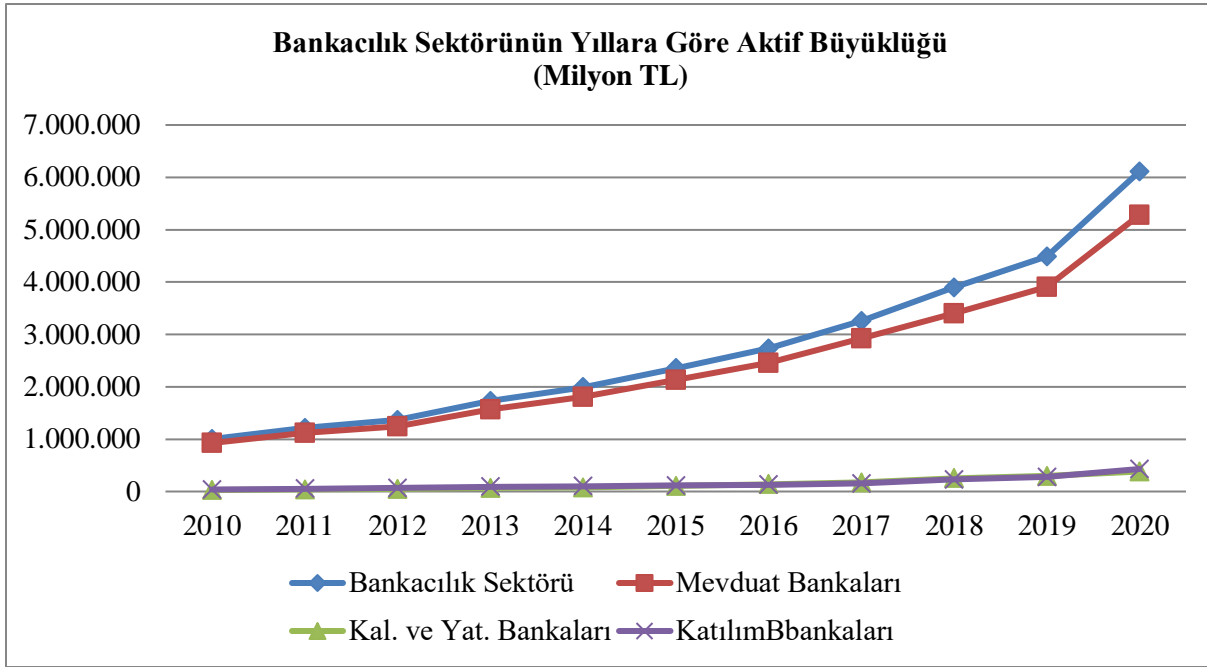
2018 yılının başından itibaren gelişmiş ülkelerin merkez bankalarında yaşanan politika değişiklikleri gelişmekte olan ülkeler üzerinde olumsuz etkiler doğurmuştur. Bu olumsuz etkiler doğal olarak 2018 Ağustos ayında Türk bankacılık sektöründe de dalgalanmaların yaşanmasına neden olmuştur (Sezal, 2020: 26). Özellikle Türk parası dolar karşısında önemli ölçüde değer kaybına uğramıştır. 2018 yılında yaşanan bu krizin etkileri devam ederken yaşanan iç ve dış kaynaklı belirsizliklerden dolayı bankacılık sektörü 2019 yılında da sıkıntılı süreçler yaşamıştır. 2019 yılında Türk bankacılık sektöründe aktif büyüklüğü ve kredi hacimlerinde daralmalar meydana gelmiştir. Bankacılık sektörünün özkaynakları büyürken karlılıkları da ciddi oranlarda azalmıştır (KPMG, 2020).

Türk bankacılık sektörü açısından 2018 krizinin etkileri devam ederken, 2019 Aralık ayında Çin'in Wuhan kentinde başlayan ve kısa sürede dünyayı etkisi altına alan Covid-19 salgını tüm dünyada olduğu gibi Türkiye piyasalarını da etkilemiştir. Özellikle bu süreçte salgının ekonomik etkilerini en aza indirme çabalarına yönelik uygulamalarda bankacılık sektörü çok önemli bir görev üstelenmiştir. Sektör salgınla mücadelede tüm imkânlarını seferber etmiştir. Ekonomik daralmayı en aza indire bilmek için kredi programları ve paketleri başlatılmıştır. Şirket ve bireylerin acil nakit ihtiyaçlarına uygun yeni imkânlar sağlanmıştır. Türk lirası kredi hacmi kısa sürede artmıştır. Kredi arzındaki artışlar ve TL'nin değer kaybetmesi bankacılık sektöründe toplam bilanço genişlemesini hızlandırmıştır. Kamunun artan borçlanma ihtiyaçları büyük oranda bankalar tarafından finanse edilmiştir (TBB, 2021).

Tüm bu olumsuz gelişmelere rağmen Türkiye'de 2021 yılının ilk yarısı itibariyle toplam banka sayısı 55'tir. Bunlardan 34'ü mevduat bankası, 15'i yatırım ve kalkınma bankası, 6'sı ise katılım bankasıdır. Mevduat bankalarından 3'ü kamu sermayeli, 8'i özel sermayeli, 21'i yabancı sermayeli ve 2'si de tasarruf mevduatı sigorta fonuna devredilen mevduat bankalarıdır. Türk bankacılık sisteminde toplam şube sayısı 9.900 adet olup bunlardan 9.828 tanesi yurt içi şubeden,

72 tanesi ise yurt dışı şubeden oluşmaktadır. Kamusal sermayeli mevduat bankalarına ait yurt içi şube sayısı 3.672 iken yurt dışı şube sayısı 34'tür. Özel sermayeli mevduat bankalarına ait yurt içi şube sayısı 3.589 iken yurt dışı şube sayısı 28'dir. Tasarruf mevduat fonuna devredilen mevduat bankalarına ait yurt içi şube sayısı 2'dir. Yabancı sermayeli mevduat bankalarına ait yurt içi şube sayısı 2.498 iken yurt dışı şube sayısı 10'dur. Kalkınma ve yatırım bankalarına ait yurt içi şube sayısı 67'dir (TBB, 2021). Borsa İstanbul A.Ş.'ye (BIST) kayıtlı banka sayısı ise 12'dir.

Finansal piyasaların önemli bileşenlerinden olan bankacılık sektörünün aktif büyüklüğü her geçen gün daha da artmaktadır. Bankacılık sektörünün 2010-2020 yılları arasındaki aktif büyüklüğü Şekil 1'de verilmiştir.



Şekil 1: Bankacılık Sektörünün Yıllara Göre Aktif Büyüklüğü

**Kaynak:** TBB (Türkiye Bankalar Birliği)

Şekil 1'de bankacılık sektöründe faaliyet gösteren; mevduat bankaları, kalkınma ve yatırım bankaları, katılım bankaları ile sektörün 2010-2020 yılları arasındaki aktif büyüklükleri verilmiştir. Şekil 1 incelendiğinde sektörün 2010 yılındaki aktif büyüklüğü 1.006.668 milyon TL iken 2020 yılına gelindiğinde bu değer 6.106.442 milyon TL'ye ulaşmıştır. Başka bir ifadeyle sektörün aktif büyüklüğü yaklaşık 6,1 kat daha artmıştır. Mevduat bankalarının aktif büyüklüğü incelendiğinde 2010 yılında 932.371 milyon TL olan aktif büyüklüğü 2020 yılına gelindiğinde 5.281.462 milyon TL'ye ulaşmıştır. Başka bir ifadeyle mevduat bankalarının aktif büyüklüğü yaklaşık 5,7 kat daha artmıştır. Kalkınma ve yatırım bankalarının aktif büyüklüğü incelendiğinde 2010 yılında 30.958 milyon TL olan aktif büyüklüğü 2020 yılına gelindiğinde 387.834 milyon TL'ye ulaşmıştır. Başka bir ifadeyle kalkınma ve yatırım bankalarının aktif büyüklüğü yaklaşık 12,53 kat daha artmıştır. Katılım bankalarının aktif büyüklüğü incelendiğinde 2010 yılında 43.339 milyon TL olan aktif büyüklüğü 2020 yılına gelindiğinde 437.146 milyon TL'ye ulaşmıştır. Başka bir ifadeyle kalkınma ve yatırım bankalarının aktif büyüklüğü yaklaşık 10,1 kat daha artmıştır. Sektör içerisinde aktif büyüklüğü en fazla artan bankacılık grubu 12,53 katla kalkınma ve yatırım bankaları olmuştur.

## ***BANKACILIK SEKTÖRÜNDE KURUMSAL SOSYAL SORUMLULUK İLE FİNANSAL PERFORMANS ARASINDAKİ İLİŞKİ: TÜRKİYE ÖRNEĞİ***

Kurumsal sosyal sorumluluk (KSS) kavramının uzun ve çeşitli bir geçmişi vardır. İş dünyasının yüzyıllardır topluma duyduğu ilginin izlerini sürmek mümkündür. Bununla birlikte sosyal sorumluluk üzerine resmi çalışmalar büyük ölçüde 20. yüzyılın, özellikle de son 50 yılın ürünüdür. Ayrıca, tüm dünyada (çoğunlukla gelişmiş ülkelerde) KSS düşüncesinin ayak izlerini görmek mümkün olsa da, resmi çalışmalar oldukça büyük bir literatür birikiminin olduğu Amerika Birleşik Devletleri'nde en belirgin olmuştur. KSS'nin vicdanlı iş insanı tarafından kabul edilebilmesi için, tüm iş sorumluluklarını kucaklayacak şekilde çerçeveselendirilmelidir. KSS'yi toplam dört tür sosyal sorumluluğun oluşturduğu öne sürülmektedir ki bunlar; ekonomik, yasal, etik ve hayırseverliktir. Elbette tüm bu tür sorumluluklar bir ölçüde her zaman var olmuştur, ancak etik ve hayırseverlik işlevleri ancak son yıllarda önemli bir yer edinmiştir (Carroll, 1999).

KSS ile ilgili literatürde çok sayıda farklı tanımlamalar mevcut olmasına rağmen Wood'un (1991) yapmış olduğu tanımlama genel bir tanımlamadır. Buna göre; KSS, genel olarak kuruluşların paydaşlarının ihtiyaçlarına cevap vermesi olarak tanımlanmıştır. Wood'un (1991) modeli, Carroll (1979) ve Wartick ve Cochran'ın (1985) önceki sürümlerinden çok daha kapsamlıydı ve önceki modellerle tutarlı olan ancak önceki modellerin açıkça ele almadığı konuları ortaya koymuştur. Wood'un (1991) modelinde önemli bir vurgu, sonuçlar veya performans üzerine yapılmıştır. Daha önceki modellerde sonuçlar veya performans örtük olmasına rağmen, Wood bu noktayı daha açık hale getirerek anlamlı bir katkı sağlamıştır (Carroll, 1999).

Banka açısından sosyal sorumluluk ise, toplumun daha geniş kesimleri için finansal katılım, sivil toplum kuruluşlarının finansmanı, etik yatırım fonları, müşteriler için risk uzmanlığı, düşük maliyetli e-ödemeler ve nüfus için finansal eğitim anlamına gelmektedir. Çalışmada kurumsal sosyal sorumluluğu etkileyen faktörler Zhou vd.'nin (2021) çalışmalarından yararlanılarak uyarlanmıştır. Bunlar paydaş teorisine göre, beş kategoriye ayrılmaktadır. Hissedarlar, çalışanlar, mevduat sahipleri, hükümet ve toplumu içerir. Bankanın sosyal sorumluluğunu etkileyen faktörler ve kullanılan farklı göstergeler Tablo 1'de özetlenmiştir.

**Tablo 1:** Banka Sosyal Sorumluluğunu Etkileyen Faktörler

<b>Menfaat Sahibi</b>	<b>Değişken</b>
Hissedar	Temettü Ödeme Oranı
Personel	Personel Gider Oranı
Mevduat Sahibi	Faiz Ödeme Oranı
Hükümet	Vergi Oranı
Toplum	Kamu Refahı Bağış Oranı

**Kaynak:** (Zhou vd., 2021)

### **3.LİTERATÜR TARAMASI**

Literatürde KSS ile finansal performans arasındaki ilişkiyi araştıran çok sayıda çalışma olmasına rağmen ortak bir görüş birliği sağlanamamıştır. Var olan çalışmalarda hem olumlu hem de olumsuz etkiyi destekleyen iki tamamen karşıt görüş olduğu tespit edilmiştir (Zhou vd., 2021: 1). Bu doğrultuda literatürde mevcut olan ulusal ve uluslararası çalışmalardan bazıları özet şeklinde aşağıda açıklanmıştır.

Fourati ve Dammak (2021) çalışmalarında, 2009-2016 döneminde Avrupa, Asya, Afrika, Güney ve Kuzey Amerika'da bulunan 25 ülkeden seçilen 3274 firma için KSS'nin kurumsal finansal performansı üzerindeki hem doğrudan hem de dolaylı etkisini incelemişlerdir. Çalışma sonucunda, KSS'nin kurumsal finansal performans üzerinde olumlu ve doğrudan bir etkisi olduğunu tespit etmişlerdir. Ayrıca kurumsal itibarın KSS ile kurumsal finansal performans arasındaki ilişkiyi aracılık ettiğini de tespit etmişlerdir.

Sharma vd. (2021) çalışmalarında, Hindistan'da faaliyet gösteren seçilmiş 10 imalat ve hizmet sektörü şirketinin 2008-2017 yılları arasındaki verilerinden yararlanarak KSS ile finansal performans arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Çalışma sonucunda, imalat sektörü şirketleri için KSS ile finansal performans göstergelerinden aktif karlılığı (ROA), özkaynak karlılığı (ROE) ve kullanılan sermaye getirisi (ROCE) arasında negatif yönlü bir ilişki olduğunu tespit etmişlerdir. Ayrıca hizmet sektörü şirketleri için de KSS ile ROE, ROA ve ROCE ile de pozitif yönlü bir ilişki olduğunu tespit etmişlerdir. Bu sonuçlara göre imalat sektörü firmalarının KSS puanı ile finansal performansı arasında anlamlı bir ilişki olmadığını belirtmişlerdir.

Devie vd. (2020) çalışmalarında, doğal kaynaklar sektöründe faaliyet gösteren 40 Endonezyalı firma için, 2008-2016 yılları arasındaki verilerden yararlanarak KSS ile finansal performans arasındaki ilişkiyi kısmi en küçük kareler yöntemiyle incelemişlerdir. Çalışma sonucunda, KSS'nin hem doğrudan hem de dolaylı olarak uzun vadede kurumsal finansal performans üzerinde etkili olduğunu tespit etmişlerdir.

Kaur ve Singh (2020) çalışmalarında, Hindistan BT-500 endeksinde kayıtlı çelik endüstrisinde faaliyet gösteren ve piyasa değeri en yüksek olan ilk 40 şirketin 2004-2018 yılları arasındaki verilerinden yararlanarak KSS ile finansal performans arasındaki ilişkiyi panel regresyon analizi, MANOVA ve ANOVA testleri ile incelemişlerdir. KSS'nin Hindistan çelik endüstrisinin finansal performansı (FP) üzerindeki etkisini katma değer (VAM), karlılık (PM), pazar (MM) ve büyüme önlemleri (GM) açısından incelemişlerdir. Çalışma sonucunda, KSS'nin VAM, PM ve GM açısından FP üzerinde olumlu bir etkisi olduğunu ve dolayısıyla KSS'ye daha fazla yatırımın hissedarlar için zenginlik yaratacağını, karlılığı ve satışları artıracağını tespit etmişlerdir. Ayrıca, bu çalışma sonuçları KSS ile MM arasında belirgin bir ilişki olmadığını da ortaya koymuştur.

Akben Selçuk (2019), BİST (100) endeksinde yer alan finansal olmayan halka açık firmaların 2014-2018 yılları arasındaki verilerinden yararlanarak KSS ile finansal performans arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Çalışma sonucunda, KSS ile finansal performans arasında pozitif yönlü bir ilişki olduğunu tespit etmiştir.

Myšková ve Hájek (2019) çalışmalarında, 2014 yılında borsaya kayıtlı toplam 1380 ABD şirketi için KSS ile finansal performans arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Çalışma sonucunda, olumlu finansal performansa sahip şirketlerin KSS alanlarına daha çok önem verdiklerini tespit etmişlerdir.

Maqbool ve Zameer (2018) çalışmalarında, Bombay borsasında (BSE) listelenen 28 Hintli ticari bankanın 2007-2016 yılları arasındaki 10 yıllık verilerinden yararlanarak, kurumsal sosyal sorumluluk ve finansal performans arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Çalışma sonucunda, KSS'nin Hint bankalarının finansal performansı üzerinde olumlu etkisi olduğunu tespit etmişlerdir.

## ***BANKACILIK SEKTÖRÜNDE KURUMSAL SOSYAL SORUMLULUK İLE FİNANSAL PERFORMANS ARASINDAKİ İLİŞKİ: TÜRKİYE ÖRNEĞİ***

Platonova vd. (2018), Körfez İşbirliği Konseyi (KİK) bölgesindeki İslami bankalar için 2000-2004 yılları arasındaki verilerden yararlanarak, KSS ile finansal performans arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Çalışma sonucunda, KİK bölgesindeki İslami bankaların KSS'si ile finansal performansı arasında pozitif ilişki olduğunu tespit etmişlerdir. Sonuçlar ayrıca, KSS ile KİK İslami bankalarının gelecekteki finansal performansı arasında pozitif bir ilişki olduğunu ortaya koymuştur.

Sanchez vd. (2017) çalışmalarında, çoğu krizden önemli ölçüde etkilenen 22 ülkedeki 154 finansal kuruluşun 2005-2010 yılları arasındaki verilerinden yararlanarak dört KSS boyutunun kurumsal finansal performans üzerindeki etkisini incelemişlerdir. Çalışma sonucunda, daha iyi çalışan ilişkileri ve kurumsal yönetime sahip bankaların daha iyi kurumsal finansal performansa sahip olduğunu tespit etmişlerdir. Ayrıca ürün sorumluluğu boyutunun kurumsal finansal performansı olumlu etkilemediğini de tespit etmişlerdir. Yine, kriz sırasında toplumla daha iyi ilişkilerin yatırımcılar tarafından olumlu değerlendirilebileceğine ve bunun da kurumsal finansal performansı artırdığına dair kanıtlar bulduklarını da ifade etmişlerdir.

Kaya ve Yazan (2017) çalışmalarında BİST'te işlem gören 81 sanayi işletmesinin 2005-2012 yılları arasındaki verilerinden yararlanarak KSS ile finansal performans arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Çalışma sonucunda KSS ile finansal performans arasında anlamlı bir ilişki olmadığı sonucuna varmışlardır.

Madorran ve Garcia (2016) çalışmalarında, muhasebe ve finansal özellikleri nedeniyle finans sektörü firmaları hariç IBEX 35 borsa endeksinde kayıtlı İspanyol firmalarının 2003-2010 yılları arasındaki verilerden yararlanarak KSS ile finansal performans arasındaki ilişkiyi Genelleştirilmiş Moment Yöntemi (GMM) ile incelemişlerdir. Çalışma sonucunda, kurumsal sosyal sorumluluk ile finansal performans arasında açık bir ilişki olmadığını tespit etmişlerdir.

Fabac vd. (2016) çalışmalarında, Zagreb Menkul Kıymetler Borsasında 2015 Eylül ayı itibarıyla işlem göre 10 şirketin KSS'si ile finansal performansı arasındaki ilişkiyi regresyon analizi yöntemiyle incelemişlerdir. Çalışma sonucunda, Hırvat şirketlerinin genel KSS göstergesi ile ROE ve ROA mali göstergeleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olmadığını tespit etmişlerdir.

Fernandez (2016) çalışmasında, 2009 yılında Madrid Menkul Kıymetler Borsasında işlem gören 121 İspanyol şirketin verilerinden yararlanarak KSS ile finansal performans arasındaki çift yönlü ilişkiyi incelemiştir. Çalışma sonucunda, her iki yönde de pozitif yönlü ilişkiler olduğunu, yani KSS'ye ağırlık veren firmaların kârlı olduğu ve kârlı olanında KSS'ye ağırlık verdiğini tespit etmiştir.

Elouidani ve Zoubir (2015) çalışmalarında, Fas Kazablanka borsasında 2007-2010 yılları arasında işlem gören 20 firmanın KSS'si ile finansal performansları arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Çalışma sonucunda, KSS'nin finansal performans üzerinde olumsuz ve önemli bir etkisi olduğunu tespit etmişlerdir.

Hafız (2015) çalışmasında, Mısırdaki Ulusal ticari, Uluslararası ve İslami bankalar altında kategorize edilen 34 bankanın 2005-2013 yılları arasındaki verilerinden yararlanarak KSS ile finansal performans arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Çalışma sonucunda, KSS'nin finansal performansı temsil eden ROA ile arasında anlamlı bir ilişki tespit edilememişken, ROE ve NIM üzerinde ise anlamlı bir ilişki olduğu sonucuna ulaşmıştır.



Hirigoyen ve Poulain-Rehm (2015) çalışmalarında, Amerika Birleşik Devletleri, Avrupa ve Asya-Pasifik bölgesinde listelenen 329 şirketin 2009-2010 yılları arasındaki verilerinden yararlanarak KSS ile finansal performans arasındaki ilişkiyi doğrusal regresyon analizi ve Granger nedensellik testi ile incelemişlerdir. Çalışma sonucunda, daha fazla sosyal sorumluluğun sadece daha iyi finansal performansla sonuçlanmadığını, aynı zamanda finansal performansın kurumsal sosyal sorumluluğu olumsuz etkilediğini tespit etmişlerdir.

Asfaw vd. (2015) çalışmalarında, Etiyopya'nın Tigray Bölgesel Eyaletinde faaliyet gösteren 34 özel imalat firması için KSS ile finansal performans arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Çalışma sonucunda, KSS'nin daha iyi finansal performansla pozitif ilişkili olduğunu tespit etmişlerdir.

Ahamed vd. (2014) çalışmalarında, Malezya'da faaliyet gösteren 3 firmanın 2007-2011 yılları arasındaki verilerinden yararlanarak KSS ile kurumsal finansal performans arasındaki ilişkiyi regresyon analizi ile incelemişlerdir. Çalışma sonucunda, KSS ile kurumsal finansal performans arasında pozitif yönlü bir ilişki olduğunu tespit etmişlerdir.

Barnett ve Salomon (2012) çalışmalarının sonucunda, KSS ile kurumsal finansal performans arasında U şeklinde bir ilişkinin olduğunu ortaya koymuşlardır. Çalışma sonuçlarına göre, düşük KSS'ye sahip firmaların orta KSS'ye sahip firmalardan daha yüksek finansal performansa sahip olduklarını, ancak yüksek KSS'ye sahip firmaların ise en yüksek kurumsal performansa sahip olduklarını tespit etmişlerdir.

Poroy Arsoy vd. (2012) çalışmalarında, İstanbul Menkul Kıymetler Borsası Kurumsal Yönetim Endeksi'nde yönetim derecelendirme puanlarına göre sıralanan 28 şirket için KSS ile finansal performans arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Çalışma sonucunda, KSS'nin daha iyi finansal performansa neden olduğunu tespit etmişlerdir.

Dijken (2007) çalışmasında, KSS'nin hisse senedi getirileri üzerindeki etkisini incelemiştir. Çalışma sonucunda, değer odaklı KSS'ye sahip şirketlerin hisse senetlerinin uzun vadede emsallerinden daha iyi performans gösterdiğini tespit etmiştir.

Brammer vd. (2006) çalışmalarında, Birleşik Krallıkta kurumsal sosyal performans ile hisse senedi getirileri arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Çalışma sonucunda, sosyal performans göstergesi üzerindeki puanlar ile hisse senedi getirileri arasında negatif ilişkili olduğunu tespit etmişlerdir. Ancak bu ilişki firmalar tarafından sunulan zayıf finansal ödülün, çevre ve daha az ölçüde topluluk yönleri üzerindeki iyi sosyal performanslarına atfedilebileceğini gösterdiğini de ifade etmişlerdir.

## **4. METODOLOJİ VE BULGULAR**

### **4.1. Veri Seti ve Yöntem**

Bu çalışmanın amacı, BIST'te 2010-2020 yılları arasında faaliyet gösteren Bankaların Kurumsal Sosyal Sorumluluklarının muhasebe temelli finansal performansları üzerindeki etkisini paydaş teorisi kapsamında incelemektir. Bu amaç doğrultusunda araştırmanın verileri Kamuyu Aydınlatma Platformu (KAP) ([www.kap.gov.tr](http://www.kap.gov.tr)) bünyesinde yayımlanmış oldukları finansal ve faaliyet raporlarından elde edilmiştir. Yine kontrol değişkenlerden GSYİHBO değişkenine ait veriler ise dünya bankası veri tabanından (<https://data.worldbank.org/country/turkey?locale=tr>) elde edilmiştir. Anılan tarihler arasında BIST'e kayıtlı olan toplam 12 bankadan ikisinin QNB

## **BANKACILIK SEKTÖRÜNDE KURUMSAL SOSYAL SORUMLULUK İLE FİNANSAL PERFORMANS ARASINDAKİ İLİŞKİ: TÜRKİYE ÖRNEĞİ**

Finansbank A.Ş ve Şeker Bank T.A.Ş.’nin anılan dönemlerde özellikle Kamu Refahı Bağış Oranına ait bilgilere ulaşılmadığı için araştırma kapsamından çıkarılmış, geriye kalan ve Tablo 2’de bilgileri verilen 10 banka araştırma kapsamına dahil edilmiştir.

**Tablo 2:** Araştırma Kapsamında Yer Alan Bankalara Ait Bilgiler

<b>Sıra</b>	<b>Kod</b>	<b>Şirket Unvanı</b>
1	ALBRK	ALBARAKA TÜRK KATILIM BANKASI A.Ş.
2	AKBNK	AKBANK T.A.Ş.
3	ICB	ICBC TURKEY BANK A.Ş.
4	HALKB	TÜRKİYE HALKBANKASI A.Ş.
5	TIB	TÜRKİYE İŞBANKASI A.Ş.
6	GARAN	TÜRKİYE GARANTİ BANKASI A.Ş.
7	KLNMA	TÜRKİYE KALKINMA VE YATIRIM BANKASI A.Ş.
8	TSKB	TÜRKİYE SİNAİ KALKINMA BANKASI A.Ş.
9	TVB	TÜRKİYE VAKIFLAR BANKASI T.A.O.
10	YKB	YAPI VE KREDİ BANKASI A.Ş.

Çalışmada BİST’te kayıtlı bankaların özel veya kamu kaynaklı olmasına, faaliyet konusuna bakılmaksızın verisine ulaşılabilen tüm bankalar araştırma kapsamına dahil edilmiştir. Bunun nedeni Türkiye gibi gelişmekte olan ülkeler açısından finansal sistemin ana aktörlerinden olmaları ve bankacılık sektöründe son zamanlarda sosyal sorumluluk projelerinin ön plana çıkması gibi nedenlerdir. Yine çalışmada sektörel bazlı değerlendirme amaçlandığı için BİST’te kayıtlı verisine ulaşılabilen bankalar çalışma kapsamına dahil edilmiştir.

Araştırma kapsamına dahil olan bankaların mali tablolarından elde edilen kurumsal sosyal sorumluluklarına etki eden değişkenler, finansal performans göstergeleri ve kontrol değişkenlere ait bilgiler Tablo 3’te verilmiştir.

**Tablo 3:** Modellerde Yer Alan Değişkenlere Ait Bilgiler

<b>Değişken Türü</b>	<b>Değişkenler</b>	<b>Kodu</b>	<b>Açıklama</b>
<b>Bağımlı Değişken</b>	Aktif Karlılığı	ROA	Net Kar/Toplam Varlıklar
	Özkaynak Karlılığı	ROE	Net Kar/Toplam Özkaynaklar
	Net Faiz Marjı	NIM	Net Faiz Geliri/Toplam Varlıklar
	Temettü Ödeme Oranı	TÖO	Toplam Temettü Ödenen / Toplam Kar
<b>Bağımsız Değişken</b>	Personel Gider Oranı	PGO	Personel Giderleri / İşletme Geliri
	Faiz Ödeme Oranı	FÖO	Faiz Gideri /İşletme Geliri
	Vergi Oranı	VO	Vergi / İşletme Geliri
	Kamu Refahı Bağış Oranı	KRBO	Kamu Bağışı / İşletme Geliri

	Personel Sayısı	PS	Yıllık İstihdam Edilen Personel
<b>Bankaya Özgü Kontrol Değişkenler</b>	Banka Büyüklüğü	BB	Banka Varlıklarının Logaritması
	Borç Oranı	BO	Toplam Borç / Toplam Aktif
	Borç-Özsermaye Oranı	BÖO	Toplam Borç / Toplam Özsermaye
<b>Makroekonomik Kontrol Değişken</b>	Gayri Safi Yurt İçi Hasıla Büyüme Oranı	GSYİHBO	Kişi Başına Düşen GSYİH Büyüme Oranı

Tablo 3’de araştırma kapsamında yer alan değişkenlere ilişkin bilgiler özetlenmiştir. Tablo 3’de verilen bağımlı değişkenlerden ROA ve ROE değişkenleri için Batae vd. (2021), Fourati ve Dammak (2021), Madorran ve Garica (2016), Fabac vd. (2016), Asfaw vd. (2015) ve Fernandez (2015) çalışmalarından yararlanılmıştır. NIM değişkeni içinde Göçmen Yağcılar ve Kalaycı (2020) ile Reis vd. (2016) çalışmalarından yararlanılmıştır. Bağımsız değişkenler, Zhou vd. (2021) çalışmalarında kullanmış oldukları değişkenlerden yararlanarak oluşturulmuştur. Kontrol değişkenler literatürde kurumsal sosyal sorumlulukla ilgili yapılan birçok çalışmada (Zhou vd. 2021; Batae vd. 2021) kullanılan değişkenlerden uyarlanmıştır. Bağımsız değişkenlerden “Temettü Ödeme Oranı” için literatürde farklı hesaplama yöntemleri mevcut olup, bu çalışmada kazanç yöntemi kullanılmıştır. Yine Kurumsal Sosyal Sorumluluk boyutlarından yararlanarak geliştirilen “Genel Kurumsal Sosyal Sorumluluk” değişkeninin oluşturulmasında AHP (Analitik Hiyerarşi Prosesi) yönteminden yararlanılmıştır.

Bankalarda kurumsal sosyal sorumluluğun finansal performans üzerindeki etkisinin belirlenmesinde hem zaman hem de yatay kesit etkisi bulunduğundan çalışmada panel veri analizi kullanılmıştır. Çalışmada panel veri analizlerinden regresyon modellerinden yararlanılmıştır. Firma performansına ilişkin teorik yaklaşımların öngörülerini ve literatürde yer alan Batae vd. (2021)’nin çalışmaları incelenerek araştırmanın amacı doğrultusunda aşağıdaki regresyon modelleri kurulmuştur.

$$\text{Model 1: } KFP(ROA)_{it} = \beta_0 + \beta_1 KS_{it} + \beta_{2-6} \text{Banka\_Özgü}_{it} + \beta_7 GSYİHBO_{it} + \varepsilon_{it}$$

$$\text{Model 2: } KFP(ROE)_{it} = \beta_0 + \beta_1 KS_{it} + \beta_{2-6} \text{Banka\_Özgü}_{it} + \beta_7 GSYİHBO_{it} + \varepsilon_{it}$$

$$\text{Model 3: } KFP(NIM)_{it} = \beta_0 + \beta_1 KS_{it} + \beta_{2-6} \text{Banka\_Özgü}_{it} + \beta_7 GSYİHBO_{it} + \varepsilon_{it}$$

$$\text{Model 4: } KFP(ROA)_{it} = \beta_0 + \beta_{1-5} KS\_Boyutları_{it} + \beta_{6-10} \text{Banka\_Özgü}_{it} + \beta_{11} GSYİHBO_{it} + \varepsilon_{it}$$

$$\text{Model 5: } KFP(ROE)_{it} = \beta_0 + \beta_{1-5} KS\_Boyutları_{it} + \beta_{6-10} \text{Banka\_Özgü}_{it} + \beta_{11} GSYİHBO_{it} + \varepsilon_{it}$$

$$\text{Model 6: } KFP(NIM)_{it} = \beta_0 + \beta_{1-5} KS\_Boyutları_{it} + \beta_{6-10} \text{Banka\_Özgü}_{it} + \beta_{11} GSYİHBO_{it} + \varepsilon_{it}$$

#### 4.2. Araştırma Bulguları

Kurumsal sosyal sorumluluğun muhasebe temelli finansal performans göstergeleri üzerindeki etkisini belirlemek amacıyla yapılan ilk analiz tanımlayıcı istatistik analizi olup analize ilişkin sonuçlar Tablo 4’de özetlenmiştir.

**BANKACILIK SEKTÖRÜNDE KURUMSAL SOSYAL SORUMLULUK İLE FİNANSAL PERFORMANS ARASINDAKİ İLİŞKİ: TÜRKİYE ÖRNEĞİ**

**Tablo 4:** Değişkenlere Ait Tanımlayıcı İstatistik Bilgileri

Değişkenler	Gözlem Sayısı	Ortalama	Standart Sapma	Minimum	Maksimum
ROA	110	.0177692	.0260881	-.002557	.22627
ROE	110	.1240962	.0523397	-.028858	.2700442
NIM	110	.039276	.0723736	.000123	.785206
TÖO	110	.0977839	.110966	0	.7094546
PGO	110	.2475375	.1219818	.0387956	.59025
FÖO	110	.8821407	.4606146	.033914	2.788524
VO	110	.0775721	.0570744	.0026903	.3291125
KRBO	110	.0059815	.0236337	0	.2055627
PS	110	8.542744	1.579235	5.609472	10.13289
BB	110	2.89131	.0940801	2.659123	3.015152
BO	110	.8833217	.0357711	.678382	.94709
BÖO	110	8.480067	2.701791	2.109282	17.9008
GSYİHBO	110	5.475119	3.067307	.9165348	11.20011

Tablo 4 incelendiğinde araştırma kapsamında yer alan 10 bankadan elde edilen değişkenlere ait veriler 110 gözlemden oluşmaktadır. Bu değişkenlerden ortalaması en yüksek olan değişken 8,542744 ile personel sayısı iken en düşük ortalamaya sahip değişkenin 0,0059815 ortalama ile kamu refahı bağış oranı olduğu görülmektedir. Standart sapması en büyük olan değişken 3,067307 ile GSYİHBO iken, en düşük standart sapmaya sahip değişkenin 0,0236337 ile kamu refahı bağış oranı olduğu görülmektedir.

Değişkenlerin tanımlayıcı istatistikleri belirlendikten sonra, değişkenlerin durağan olup olmadıkları çalışma sonuçlarının etkinliği ve güvenilirliği açısından önem arz eden bir konudur. Değişkenler durağan olmadıkları zaman sahte regresyon olayı gerçekleşebilmektedir. Bu sorunun önüne geçebilmek için değişkenlerin durağan olması gerekmektedir. Çalışmada da değişkenlerin durağanlıkları panel birim kök testlerinden Im, Pesaran ve Shin (IPS, 2003) testi ile incelenmiş ve sonuçları Tablo 5’de verilmiştir. IPS testinin tercih edilmesinin nedeni, havuzlanmış veriden hareket edilmesi yerine, tüm birimlere ait zaman serilerine ayrı ayrı birim kök testi uygulamakta ve birimlerin kendi otoregresif parametrelerine sahip olmalarına izin vermesidir. Yine birim kök testinin kullanılabilmesi için panelin dengeli olma şartının bulunmaması (Yerdelen Tatoğlu, 2018) gibi nedenlerden dolayı tercih edilmiştir. Bu testin hipotezleri;

H<sub>0</sub>: Tüm panelde birim kök bulunmaktadır.

H<sub>a</sub>: Bazı paneller durağandır şeklindedir.

**Tablo 5:** Im, Pesaran ve Shin Birim Kök Testi Sonuçları

Değişkenler	I(0) Düzeyinde		I(1) Düzeyinde	
	İstatistik Değeri	Olasılık Değeri	İstatistik Değeri	Olasılık Değeri
Aktif Karlılığı	-1.5549	0.0600	-3.9879	0.0000*
Özsermaye Karlılığı	-0.9641	0.1675	-3.8208	0.0001*
Net Faiz Marjı	-1.0380	0.1496	-3.9512	0.0000*
Temettü Ödeme Oranı	-2.1275	0.0167**	-4.7168	0.0000*
Personel Gider Oranı	0.1687	0.5670	-3.7997	0.0001*
Faiz Ödeme Oranı	-0.1841	0.4270	-2.3665	0.0090*
Vergi Oranı	-2.3088	0.0105**	-4.9047	0.0000*
Kamu Refahı Bağış Oranı	1.0629	0.6804	-4.5521	0.0000*
Personel Sayısı	0.1301	0.5518	-2.3863	0.0085*
Banka Büyüklüğü	4.3411	1.0000	-2.7821	0.0027*
Varlık Yükümlülük Oranı	-1.2578	0.1042	-4.6977	0.0000*
Borç-Özsermaye Oranı	1.2030	0.8855	-4.2418	0.0000*
GSYİH Büyüme Oranı	-1.7213	0.0426**	-6.2347	0.0000*

**Not:\***, \*\* Değişkenlerin sırasıyla %1 ve %5 önem düzeyinde durağan olduklarını ifade etmektedir.

Test istatistik olasılık değerlerinin %1 ve %5 önem düzeyinde anlamlı olması,  $H_0$ : hipotezinin reddedilmesi,  $H_a$  alternatif hipotezinin ise kabul edilmesi anlamına gelir. Başka bir ifadeyle serinin birim köksüz olduğu yani durağan olduğu kabul edilir. Tablo 5 incelendiğinde, temettü ödeme oranı, vergi oranı ve GSYİH büyüme oranının I(0) seviyesinde durağan olduğu, yani  $H_0$  hipotezinin reddedildiği diğer değişkenlerin ise birim kök içerdiği yani  $H_0$  hipotezinin reddedilmediği görülmektedir. Değişkenlerin birinci dereceden farkları alındıktan sonra tüm değişkenlerin I(1) seviyesinde durağan hale geldiği görülmektedir. I(1) seviyesinde tüm değişkenlerin olasılık değerleri kritik değer olan %1'den küçük olduğu için  $H_0$  hipotezi reddedilmektedir.

Serilerin I(1) düzeyde durağan oldukları belirlendikten sonra kurulan modellerde klasik regresyon modelinin mi (Havuzlanmış EKK), sabit etki regresyon modelinin mi yoksa tesadüfi etki regresyon modelinin mi kullanılması gerektiğini belirlemek için bir takım testler yapılmıştır. İlk önce Breusch Pagan (1980) tarafından geliştirilmiş olan Breusch-Pagan LM testi uygulanmıştır. Bu testin amacı, bireysel heterojenliğin varlığını bir başka ifadeyle havuzlanmış en küçük kareler (EKK) modelinin uygun olup olmadığını tesadüfi etkiler modeline karşı sınamaktır. Bu test için kurulan hipotez " $H_0$ : Bireysel etkiler ve zaman etkileri rassal değildir" şeklindedir (Yerdelen Tatoğlu, 2018).

Breusch-Pagan testi yapıldıktan sonra modeller için hangi tahmincilerin kullanılacağına karar verebilmek için de F testi uygulanmıştır. F testi sabit etkiler modeli, rassal etkiler modeli ve havuzlanmış modelden hangisinin kullanılacağına karar vermek için yapılan bir testtir. F testi için kurulan sıfır hipotezi  $H_0: \beta_i = \beta$  (Bireysel ve zaman etkileri yoktur) şeklindedir (Yerdelen Tatoğlu, 2018: 168). Breusch Pagan LM testi ve F testi sonuçları Tablo 6'da özetlenmiştir.

**BANKACILIK SEKTÖRÜNDE KURUMSAL SOSYAL SORUMLULUK İLE FİNANSAL PERFORMANS ARASINDAKİ İLİŞKİ: TÜRKİYE ÖRNEĞİ**

**Tablo 6:** Breusch-Pagan LM Testi ve F Testi Sonuçları

Modeller	Breush-Pagan LM Testi		F Testi	
	X <sup>2</sup>	Olasılık Değeri	F İstatistiği	Olasılık Değeri
Model1	0.07	0.3993	1.04	0.4164
Model2	1.94	0.0820	2.38	0.0180**
Model3	0.00	1.0000	0.50	0.8733
Model4	0.00	1.0000	0.84	0.5844
Model5	0.00	1.0000	2.17	0.0314**
Model6	0.00	1.0000	0.57	0.8152

**Not:** \*\* %5 önem düzeyinde anlamlılığı ifade etmektedir.

Tablo 6’da verilen Breush-Pagan LM Testi sonuçları incelendiğinde kurulan altı model içinde H<sub>0</sub> hipotezi reddedilmemiştir. Diğer bir ifadeyle, modeller için havuzlanmış EKK modelinin uygun olduğuna karar verilmiştir. F testi sonuçları incelendiğinde ise model 2 ve model 5 için istatistik değerleri kritik değer olan %5’in altında olduğu için sabit etkiler modeli tercih edilir. Sabit etkiler ve tesadüfi etkiler modelleri arasında da tercih yapmak için Hausman testi uygulanır. Model 1,3,4 ve 6 için F testi sonuçları incelendiğinde olasılık değerlerinin %5 kritik değerinin üzerinde olduğu için H<sub>0</sub> hipotezi reddedilmemiştir. Dolayısıyla modelin havuzlanmış model ile tahmin edilmesinin daha etkin olacağına karar verilmiştir.

Tanımlama hatasını sınamak için geliştirilen Hausman (1978) testi, birim (zaman) etkilerin bağımsız değişkenlerle korelasyonlu olup olmadığını belirlemektedir (Yerdelen Tatoğlu, 2018: 185). Diğer bir ifadeyle, kurulan modellerde içsellik sorununun olup olmadığını test etmektedir (Kılıç, 2020: 228). Hausman testi için kurulan sıfır hipotezi, H<sub>0</sub>: İçsellik problemi yoktur şeklinde olup, Hausman test sonuçları Tablo 7’de özetlenmiştir.

**Tablo 7:** Hausman Testi Sonuçları

Modeller	Hausman İstatistiği	Olasılık Değeri
Model2	4.56	0.4718
Model5	20.80	0.0136**

**Not:** \*\*, %5 önem düzeyinde anlamlılığı ifade etmektedir.

Tablo 7’de verilen Hausman test sonuçları incelendiğinde Model 2 için olasılık değeri (p=0,4718) %5 kritik değerinin üzerinde olduğu için H<sub>0</sub> hipotezi reddedilmemektedir. Dolayısıyla sabit ve tesadüfi etkiler tahmincisinin tutarlı olduğu ancak tesadüfi etkiler tahmincisi daha etkin olduğu için tesadüfi etkiler tahmincisi tercih edilmiştir. Model 5 için olasılık değeri (p=0,0136) %5 kritik değerinin altında olduğu için H<sub>0</sub> hipotezi reddedilmiştir ve dolayısıyla sabit etkiler tahmincisinin tutarlı olduğuna karar verilmiştir.

Panel veri regresyon modeli için yapılan testler sonucunda model 1,3,4 ve 6 için havuzlanmış EKK modelinin uygun olduğu, model 2 için tesadüfi etkiler tahmincisinin model 5 içinde sabit etkiler tahmincisinin tutarlı olduğu belirlenmiştir. Gerek havuzlanmış EKK modeli için gerekse sabit ve tesadüfi etkiler tahmincisi için bazı varsayımlar mevcuttur. Bu varsayımlar

modellerde heteroskedasite, otokorelasyon ve birimler arası korelasyondur. Havuzlanmış EKK modelinde değişen varyans sorunu (heteroskedasite) olup olmadığı Breusch-Pagan/Cook-Weisberg testi ile otokorelasyon yani hata terimleri arasında ilişki olup olmadığı ise Wooldridge (2002) testi ile incelenmiş ve test sonuçları Tablo 8’de özetlenmiştir.

**Tablo 8:** Havuzlanmış EKK Modelinde Heteroskedasite ve Otokorelasyon Sonuçları

Testler	Model1	Model3	Model4	Model6
Breusch-Pagan/Cook-Weisberg Testi	142,34	0,0000	433,69	0,0000
Wooldridge Testi	0,956	0,3538	2,979	0,1184
			0,891	0,3698
			1,682	0,2269

Tablo 8’de verilen Breusch-Pagan/Cook-Weisberg testinde  $X^2$  ve olasılık değerleri görülmektedir. Breusch-Pagan/Cook-Weisberg test sonuçları incelendiğinde tüm modeller için sabit varyansı (homoskedasite) ifade eden  $H_0$  hipotezi reddedilmekte olup bu durum modellerde heteroskedasite olduğunu gösterir. Tablo 8’de verilen Wooldridge testi incelendiğinde, F istatistiği ile (Prob>F) olasılık değerleri görülmektedir. Wooldridge testi için F değerinin 0,5’ten farklı olması durumunda  $H_0$  hipotezi reddedilmekte ve alternatif hipotez olan “*modelde birinci mertebeden otokorelasyon vardır*” (Yerdelen Tatoğlu, 2018: 220) hipotezi kabul edilmektedir. Bu doğrultuda Tablo 7 incelendiğinde tüm modellerde (Prob > F) eğim parametresinin literatürde ifade edilen 0,5’den farklı olduğu ve dolayısıyla tüm modellerde otokorelasyon olduğu söylenebilir.

Havuzlanmış EKK modeli varsayım test sonuçlarına göre ROA, ROE ve NIM performans göstergeleri ile kurulan modellerde otokorelasyon ve heteroskedasite olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Modellerde otokorelasyon, heteroskedasite ve birimler arası korelasyonların varlığı halinde dirençli tahminciler yöntemleri kullanılabilir (Yerdelen Tatoğlu, 2018). Birimler arası korelasyon, heteroskedasite ve otokorelasyonun varlığında kullanılan dirençli tahmincilerden en iyi sonucu veren dirençli tahminci Driscoll-Kraay tahmincisi tercih edilmiştir. Diğer tahminciler arasından bu tahmincinin tercih edilmesinin nedeni diğer tahmincilere göre anlamlılığı en güçlü katsayıları vermiş olmasıdır. Havuzlanmış EKK modeli için elde edilen Driscoll-Kraay tahmincisi sonuçları Tablo 9,10, 11 ve 12’de özetlenmiştir.

**Tablo 9:** Model 1 İçin Driscoll-Kraay Tahmincisi Sonuçları

Model 1: $KFP(ROA)_{it} = \beta_0 + \beta_1 KS_{it} + \beta_2 \delta Banka\_Özğü_{it} + \beta_7 GSYİHBO_{it} + \varepsilon_{it}$	ROA		
	Katsayı	Olasılık (P> t )	Drisc/Kraay Standart Hata
KS (Kurumsal Sorumluluk)	-,006453	0,846	,0324176
PS (Personel Sayısı)	9,07007	0,427	1,100666
Banka Büyüklüğü (BB)	-,033172	0,721	,0902722
Toplam Borçların/Toplam Aktiflere Oranı (BO)	,094469	0,236	,0749005

**BANKACILIK SEKTÖRÜNDE KURUMSAL SOSYAL SORUMLULUK İLE FİNANSAL PERFORMANS ARASINDAKİ İLİŞKİ: TÜRKİYE ÖRNEĞİ**

Borç-Özsermaye Oranı (BÖO)	-,002046	0,052***	,0009293
GSYİHBO	-,002046	0,167	,0007294
Sabit Terim	,033346	0,870	,1988706
F (6, 10)		290,32	
Prob>F		0,0000	
R <sup>2</sup>		0,0929 (%9,29)	

**Not:** (\*\*\*) %10 önem düzeyinde anlamlılığı ifade etmektedir.

Tablo 9’da verilen model 1 için Driscoll-Kraay tahmincisi sonuçlarına göre sadece kaldıraç oranının aktif karlılığı (ROA) üzerinde anlamlı ve negatif etkisi olduğu diğer değişkenlerin ise anlamlı etkisi olmadığı görülmektedir. Kaldıraç oranının %10 anlamlılık düzeyinde %0,2046 oranında aktif karlılık oranını negatif yönde etkilediği sonucuna ulaşılmıştır. Diğer bir ifadeyle kaldıraç oranındaki %1’lik bir artış aktif karlılığı %0,2046 oranında azaltmaktadır. Kurumsal sosyal sorumluluk ise aktif karlılığı negatif yönde etkilemektedir ancak etki yönü anlamsızdır. Yine F testinin %1 önem düzeyinde (Prob > F= 0,0000) anlamlı olması modelin anlamlı olduğunu gösterir. R<sup>2</sup> değerinin de %9,29 civarlarında olması ise bağımsız ve kontrol değişkenlerinin bağımlı değişkenin (ROA) sadece %9,29’luk kısmını açıkladığını geri kalan kısmının ise başka değişkenler tarafından açıklandığını gösterir.

**Tablo 10:** Model 3 İçin Driscoll-Kraay Tahmincisi Sonuçları

Model 3: $KFP(NIM)_{it} = \beta_0 + \beta_1KS_{it} + \beta_2$ $\beta_3Banka\_Özgü_{it} + \beta_7 GSYİHBO_{it} + \varepsilon_{it}$	NIM		
	Katsayı	Olasılık (P> t )	Drisc/Kraay Standart Hata
KS (Kurumsal Sorumluluk)	,028966	0,562	,0482559
PS (Personel Sayısı)	-4,91006	0,255	4,060066
Banka Büyüklüğü (BB)	,395525	0,211	,2957917
Toplam Borçların/Toplam Aktiflere Oranı (BO)	-,006858	0,906	,05656
Borç-Özsermaye Oranı (BÖO)	-,007845	0,239	,0062707
GSYİHBO	-,002611	0,256	,0021649
Sabit Terim	-,970764	0,250	,7940335
F (6, 10)		4,08	
Prob>F		0,0248	
R <sup>2</sup>		0,1040 (%10,4)	

Tablo 10’da verilen model 3 için Driscoll-Kraay tahmincisi sonuçlarına göre değişkenlerden hiçbirinin net faiz marjı (NIM) üzerinde anlamlı bir etkisi olmadığı görülmektedir. Bu durumda Kurumsal Sosyal Sorumluluk ile kurumsal finansal performans göstergelerinden NIM arasında anlamlı bir ilişkinin olmadığı ifade edilebilir. Yine F testinin %5 önem düzeyinde (Prob > F= 0,0248) anlamlı olması modelin anlamlı olduğunu gösterir. R<sup>2</sup> değerinin de %10,4 civarlarında olması ise bağımsız ve kontrol değişkenlerinin bağımlı değişkenin (NIM) sadece %10,4’lük kısmını açıkladığını geri kalan kısmının ise başka değişkenler tarafından açıklandığını gösterir.



**Tablo 11:** Model 4 İçin Driscoll-Kraay Tahmincisi Sonuçları

Model 4: $KFP(ROA)_{it} = \beta_0 + \beta_1 \cdot 5KS\_Boyutları_{it} + \beta_{6-10}Banka\_Özgü_{it} + \beta_{11} GSYİHBO_{it} + \varepsilon_{it}$	ROA		
	Katsayı	Olasılık (P> t )	Drisc/Kraay Standart Hata
TÖO (Temettü Ödeme Oranı)	.007762	0.639	.0160631
PGO (Personel Gider Oranı)	-.0216369	0.296	.0196362
FÖO (Faiz Ödeme Oranı)	.0020357	0.656	.004432
VO (Vergi Oranı)	-.0787412	0.178	.0543854
KRBO (Kamu Refahı Bağış Oranı)	-.0321079	0.253	.0245494
PS (Personel Sayısı)	1.370106	0.220	3.890206
Banka Büyüklüğü (BB)	-.0592516	0.504	.0855361
Toplam Borçların/Toplam Aktiflere Oranı (BO)	.1194918	0.182	.0834
Borç-Özsermaye Oranı (BÖO)	-.0026901	0.033**	.0010892
GSYİHBO	.0006259	0.581	.001098
Sabit Terim	.0969835	0.607	.1823871
F (10, 10)		7812.99	
Prob>F		0.0000	
R <sup>2</sup>		0.1221 (%12,21)	

**Not:** (\*\*) %5 önem düzeyinde anlamlılığı ifade etmektedir.

Tablo 11’de verilen kurumsal sosyal sorumluluk alt boyutlarına ait model 4 için Driscoll-Kraay tahmincisi sonuçları incelendiğinde, kurumsal sosyal sorumluluk boyutlarından hiç birinin aktif karlılığı (ROA) üzerinde anlamlı bir etkisi olmadığı, sadece bankaya özgü kontrol değişkenlerinden kaldıraç oranının ROA üzerinde anlamlı ve negatif etkisi olduğu görülmektedir. Kaldıraç oranının %5 anlamlılık düzeyinde %0,26901 oranında aktif karlılık oranını negatif yönde etkilediği sonucuna ulaşılmıştır. Diğer bir ifadeyle kaldıraç oranındaki %1’lik bir artış aktif karlılığı %0,26901 oranında azaltmaktadır. Yine F testinin %1 önem düzeyinde (Prob > F= 0,0000) anlamlı olması modelin anlamlı olduğunu gösterir. R<sup>2</sup> değerinin de %12,21 civarlarında olması ise bağımsız ve kontrol değişkenlerinin bağımlı değişkenin (ROA) sadece %12,21’lik kısmını açıkladığını geri kalan kısmının ise başka değişkenler tarafından açıklandığını gösterir.

**Tablo 12:** Model 6 İçin Driscoll-Kraay Tahmincisi Sonuçları

Model 6: $KFP(NIM)_{it} = \beta_0 + \beta_1 \cdot 5KS\_Boyutları_{it} + \beta_{6-10}Banka\_Özgü_{it} + \beta_{11} GSYİHBO_{it} + \varepsilon_{it}$	NIM		
	Katsayı	Olasılık (P> t )	Drisc/Kraay Standart Hata
TÖO (Temettü Ödeme Oranı)	-.028872	0.368	.0306508
PGO (Personel Gider Oranı)	-.0246638	0.347	.0249856
FÖO (Faiz Ödeme Oranı)	0.178449	0.265	.0151093
VO (Vergi Oranı)	-.104582	0.349	.1063313
KRBO (Kamu Refahı Bağış Oranı)	.192466	0.369	.2045029
PS (Personel Sayısı)	-4.73006	0.306	4.380006

**BANKACILIK SEKTÖRÜNDE KURUMSAL SOSYAL SORUMLULUK İLE FİNANSAL PERFORMANS ARASINDAKİ İLİŞKİ: TÜRKİYE ÖRNEĞİ**

Banka Büyüklüğü (BB)	.3952512	0.287	.351259
Toplam Borçların/Toplam Aktiflere Oranı (BO)	-.0254567	0.544	.0405453
Borç-Özsermaye Oranı (BÖO)	-.0090175	0.254	.0074529
GSYİHBO	-.0026512	0.165	.001768
Sabit Terim	-.9376079	0.331	.9168705
F (10, 10)		561.62	
Prob>F		0.0000	
R <sup>2</sup>		0.1199 (%11,99)	

Tablo 12’de verilen kurumsal sosyal sorumluluk alt boyutlarına ait model 6 için Driscoll-Kraay sonuçları incelendiğinde, kurumsal sosyal sorumluluk boyutlarından hiçbirinin net faiz marjı (NIM) üzerinde anlamlı bir etkisi olmadığı görülmektedir. Yine F testinin %1 önem düzeyinde (Prob > F= 0,0000) anlamlı olması modelin anlamlı olduğunu gösterir. R<sup>2</sup> değerinin de %11,99 civarlarında olması ise bağımsız ve kontrol değişkenlerinin bağımlı değişkenin (NIM) sadece %11,99’luk kısmını açıkladığını geri kalan kısmının ise başka değişkenler tarafından açıklandığını gösterir.

Sabit etkiler modelinde değişen varyans sorunu (heteroskedasite) olup olmadığı Değiştirilmiş Wald testi ile otokorelasyon yani hata terimleri arasında ilişki olup olmadığı ise Bhargava, Franzini ve Narendrananatha’nın Durbin-Watson ve Baltagi-Wu’nun Yerel En İyi Değişmez testleri ile birimler arası korelasyon olup olmadığı ise Friedman (1937) testi ile incelenmiştir. Tesadüfi etkiler modelinde değişen varyans sorunu (heteroskedasite) olup olmadığı Breusch-Pagan LM testi ile otokorelasyon yani hata terimleri arasında ilişki olup olmadığı ise Bhargava, Franzini ve Narendrananatha’nın Durbin-Watson ve Baltagi-Wu’nun Yerel En İyi Değişmez testleri ile birimler arası korelasyon olup olmadığı ise Friedman (1937) testi ile incelenmiş ve test sonuçları Tablo 13’de özetlenmiştir.

**Tablo 13:** Sabit ve Tesadüfi Etkiler Modellerinde Birimler Arası Korelasyon, Heteroskedasite ve Otokorelasyon Sonuçları

Testler	Model2 (RE)		Model5 (FE)	
Değiştirilmiş Wald Testi	-	-	658,33	0,0000
Breusch-Pagan LM Testi	1,94	0,0820	-	-
Durbin-Watson	1.4422632		1.6367484	
Baltagi-Wu’nun Yerel En İyi Değişmez Testi	1.556017		1.7971705	
Friedman (1937) Testi	20,684	0,0141	18,305	0,0318

**Not:** (RE) Random effects, (FE) Fixed effects

Tablo 13’de hem sabit etkiler modeli (model 5) için hem de tesadüfi etkiler modeli (model 2) için gerekli olan varsayım testlerinin sonuçları özetlenmiştir. Tablo 13 incelendiğinde hem model 2 hem de model 5 için Durbin-Watson ve Baltagi-Wu tarafından önerilen LBI test sonuçları kritik değer olan 2 değerinden düşük olduğu için modellerde otokorelasyon sorunu olduğu söylenebilir. Model 2 için heteroskidasitenin varlığını test etmek için Breusch-Pagan LM testi uygulanmış ve test sonucuna göre  $H_0$  hipotezi reddedilmemekte olup modelde heteroskidasite olmadığı söylenebilir. Model 5 için heteroskidasitenin varlığını test etmek için Değiştirilmiş Wald testi uygulanmış ve test sonucuna göre  $H_0$  hipotezi reddedilmiş, varyansın birimlere göre değiştiği ve dolayısıyla birimlere göre heteroskidasitenin olduğu görülmüştür. Aynı şekilde model 2 ve model 5 için birimler arası korelasyonun varlığı Friedman (1937) testi ile incelenmiş test sonucuna göre  $H_0$  hipotezi reddedilmiş ve dolayısıyla birimler arasında korelasyon olduğu tespit edilmiştir.

Modellerde otokorelasyon, heteroskedasite ve birimler arası korelasyonların varlığı halinde dirençli tahminciler yöntemleri kullanılabilir. Birimler arası korelasyon, heteroskedasite ve otokorelasyonun varlığında kullanılan dirençli tahminciler arasında en iyi sonucu verdiği için Driscoll-Kraay tahmincisi tercih edilmiştir. Model 2 ve model 5 için Driscoll-Kraay tahmincisi sonuçları Tablo 14 ve 15’de özetlenmiştir.

**Tablo 14:** Model 2 İçin Driscoll-Kraay Tahmincisi Sonuçları

<b>Model 2:</b> $KFP(ROE)_{it} = \beta_0 + \beta_1 KS_{it} + \beta_2$ $\beta_6 Banka\_Özgü_{it} + \beta_7 GSYİHBO_{it} + \varepsilon_{it}$	<b>ROE</b>		
	<b>Katsayı</b>	<b>Olasılık (P&gt; t )</b>	<b>Drisc/Kraay Standart Hata</b>
KS (Kurumsal Sorumluluk)	-.08556	0.094***	.0463168
PS (Personel Sayısı)	1.84006	0.162	1.222006
Banka Büyüklüğü (BB)	-.0330817	0.855	.1764301
Toplam Borçların/Toplam Aktiflere Oranı (BO)	.3746107	0.093***	.2015604
Borç-Özsermaye Oranı (BÖO)	-.0055275	0.254	.0045674
GSYİHBO	.0042605	0.062***	.0020299
Sabit Terim	-.0854242	0.880	.5499211
F (6, 10)		13.98	
Prob>F		0.0002	
R <sup>2</sup>		0.1996 (% 19,96)	

**Not:** (\*\*\*) %10 önem düzeyinde anlamlılığı ifade etmektedir.

Tablo 14’de verilen model 2 için Driscoll-Kraay tahmincisi sonuçlarına göre kurumsal sosyal sorumluluk ile kurumsal finansal performans göstergelerinden özsermaye karlılığı (ROE) arasında istatistiki olarak anlamlı ve negatif yönlü bir ilişki olduğu görülmektedir. Kurumsal sosyal sorumluluk oranının %10 anlamlılık düzeyinde %8,556 oranında özsermaye karlılık oranını negatif yönde etkilediği sonucuna ulaşılmıştır. Diğer bir ifadeyle kurumsal sosyal sorumluluk oranındaki %1’lik bir artış özsermaye karlılığını %8,556 oranında azaltmaktadır. Bankaya özgü kontrol değişkenlerden borçlanma oranı ile makroekonomik göstergelerden GSYİHBO’nun özsermaye karlılığı üzerinde %10 önem düzeyinde istatistiki olarak anlamlı ve pozitif yönde etkili olduğu görülmektedir. Bu durumda borçlanma oranında meydana gelen %1’lik bir artış özsermaye

**BANKACILIK SEKTÖRÜNDE KURUMSAL SOSYAL SORUMLULUK İLE FİNANSAL PERFORMANS ARASINDAKİ İLİŞKİ: TÜRKİYE ÖRNEĞİ**

karlılığını yaklaşık %37,46 oranında, GSYİHBO meydana gelen %1'lik bir artış ise yaklaşık %0,43 oranında artırmaktadır. Yine F testinin %1 önem düzeyinde (Prob > F= 0,0000) anlamlı olması modelin anlamlı olduğunu gösterir. R<sup>2</sup> değerinin de %19,96 civarlarında olması ise bağımsız ve kontrol değişkenlerinin bağımlı değişkenin (ROE) sadece %19,96'lık kısmını açıkladığını geri kalan kısmının ise başka değişkenler tarafından açıklandığını gösterir.

**Tablo 15:** Model 5 İçin Driscoll-Kraay Tahmincisi Sonuçları

Model 5: $KFP(ROE)_{it} = \beta_0 + \beta_1 \cdot$ $5KS\_Boyutları_{it} + \beta_{6-10}Banka\_Özğü_{it} + \beta_{11}$ $GSYİHBO_{it} + \varepsilon_{it}$	NIM		
	Katsayı	Olasılık (P> t )	Drisc/Kraay Standart Hata
TÖO (Temettü Ödeme Oranı)	-.0327176	0.428	.0396153
PGO (Personel Gider Oranı)	-.083462	0.043**	.0359759
FÖO (Faiz Ödeme Oranı)	-.0015322	0.903	.0122787
VO (Vergi Oranı)	-.178936	0.046**	.0786063
KRBO (Kamu Refahı Bağış Oranı)	.4848112	0.005*	.1332853
PS (Personel Sayısı)	-1.420006	0.028**	5.560007
Banka Büyüklüğü (BB)	.3543838	0.002*	.0836423
Toplam Borçların/Toplam Aktiflere Oranı (BO)	.302818	0.046**	.1329636
Borç-Özsermaye Oranı (BÖO)	-.0097712	0.003*	.0025443
GSYİHBO	.0061874	0.010*	.0019458
Sabit Terim	-1.067097	0.003*	.2703166
F (10, 10)		83951.34	
Prob>F		0.0000	
R <sup>2</sup>		0.4301 (%43,01)	

**Not:** (\*, \*\*) sırasıyla %1 ve %5 önem düzeyinde anlamlılığı ifade etmektedir.

Tablo 15'de verilen kurumsal sosyal sorumluluk alt boyutlarına ait model 5 için Driscoll-Kraay tahmincisi sonuçları incelendiğinde, kurumsal sosyal sorumluluk boyutlarından temettü ödeme oranı ile faiz ödeme oranı dışındaki diğer tüm değişkenlerin özsermaye karlılığı (ROE) üzerinde %1 ve %5 önem düzeyinde istatistiki olarak anlamlı etkisi olduğu görülmektedir. Bankanın sosyal sorumluluğunu etkileyen faktörlerden personel gider oranı, vergi oranı ve personel sayısı ile özsermaye karlılığı arasında beklendiği gibi %5 önem düzeyinde istatistiki olarak anlamlı ve negatif yönlü bir ilişki olduğu görülmektedir. Bu durum, personel gider oranındaki %1'lik bir artışın özsermaye karlılığını %8,346, faiz ödeme oranındaki %1'lik bir artışın özsermaye karlılığını %0,1532, vergi oranındaki %1'lik bir artışın ise özsermaye karlılığını %17,89 oranında azalttığını gösterir. Bankanın sosyal sorumluluğunu etkileyen faktörlerden kamu refahı bağış oranı ise özsermaye karlılığını %1 önem düzeyinde istatistiki olarak anlamlı ve pozitif yönde etkilediği tespit edilmiştir. Diğer bir ifadeyle kamu refahı bağış oranındaki %1'lik bir artış özsermaye karlılığını %48,48 oranında artırmaktadır. Diğer taraftan bankaya özgü değişkenlerden personel sayısı ve kaldıraç oranı özsermaye karlılığını istatistiki olarak anlamlı ve negatif yönde etkilerken, banka büyüklüğü ve kaldıraç oranı da istatistiki olarak anlamlı ve pozitif yönde etkilediği tespit edilmiştir. Makroekonomik göstergelerden GSYİHB oranının da özsermaye karlılığı üzerinde istatistiki olarak anlamlı ve pozitif yönde etkili olduğu tespit edilmiştir. Yine F testinin %1 önem

düzeyinde (Prob > F= 0,0000) anlamlı olması modelin anlamlı olduğunu gösterir. R<sup>2</sup> değerinin de %43,01 civarlarında olması ise bağımsız ve kontrol değişkenlerinin bağımlı değişkenin (ROE) %43,01'lik kısmını açıkladığını geri kalan kısmının ise başka değişkenler tarafından açıklandığını gösterir.

# ***BANKACILIK SEKTÖRÜNDE KURUMSAL SOSYAL SORUMLULUK İLE FİNANSAL PERFORMANS ARASINDAKİ İLİŞKİ: TÜRKİYE ÖRNEĞİ***

## **5. SONUÇ, TARTIŞMA VE ÖNERİLER**

Son yıllarda kurumsal sosyal sorumluluk (KSS) kavramı hem işletme yönetimi tarafından hem de akademik çevre tarafından büyük ilgi görmeye başlamıştır. Bu ilginin nedeni, performans iyileştirmenin işletmeler açısından proaktif yönetim uygulamalarının uygulanıp uygulanamayacağına belirlenmesinde önemli bir husus olmasıdır (Zhu vd., 2016: 417). Özellikle Türkiye gibi gelişmekte olan ülkeler açısından finansal sistemin ana aktörlerinden olan Bankacılık sektörünün ülke ekonomisi açısından çok önemli olması ve her geçen gün sektörün büyümesi ile birlikte sosyal sorumluluk projelerinin ön plana çıkması gibi nedenler bu çalışmanın motivasyon kaynağını oluşturmuştur. Bununla birlikte, bankacılık sektöründe KSS ile ilgili çalışmaların nispeten daha az olması KSS'nin banka finansal performansı üzerindeki etkisinin daha fazla araştırılmasını gerektirmektedir. Bu doğrultuda çalışmanın amacı, BIST'te 2010-2020 yılları arasında faaliyet gösteren Bankaların Kurumsal Sosyal Sorumluluklarının muhasebe temelli finansal performansları üzerindeki etkisini paydaş teorisi kapsamında incelemektir. Bu amaç doğrultusunda BIST'e kayıtlı 12 bankadan verisine ulaşılabilen 10 banka araştırma kapsamına dahil edilmiştir.

Araştırmada ilk olarak KSS'nin muhasebe temelli finansal performans göstergeleri üzerindeki etkisini belirlemek amacıyla tanımlayıcı istatistik analizi yapılmıştır. Değişkenlerin tanımlayıcı istatistikleri belirlendikten sonra, değişkenlerin durağanlıkları panel birim kök testlerinden Im, Pesaran ve Shin (IPS, 2003) testi ile incelenmiştir. Değişkenler I(1) düzeyinde durağan hale getirildikten sonra doğru tahminci yönteminin seçilebilmesi için bir takım testler yapılmıştır. Bu testlerden ilki, Breusch Pagan (1980) tarafından geliştirilmiş olan Breusch-Pagan LM testidir. Breusch-Pagan testi yapıldıktan sonra modeller için hangi tahmincilerin kullanılacağına karar verebilmek için de F testi uygulanmıştır. F testi sonuçlarına göre model 1,3,4 ve 6 için havuzlanmış EKK model ile tahmin edilmesinin daha etkin olacağına karar verilmiştir. Model 2 ve model 5 için sabit veya tesadüfi etkiler modelinin geçerli olduğu tespit edilmiştir. Sabit ve tesadüfi etkiler modelleri arasında da tercih yapabilmek için Hausman testi uygulanmıştır. Hausman testi sonucuna göre de model 2 için sabit ve tesadüfi etkiler tahmincisinin tutarlı olduğu ancak tesadüfi etkiler tahmincisi daha etkin olduğu için bu tahminci tercih edilmiştir. Model 5 için de sabit etkiler tahmincisinin tutarlı olduğuna karar verilmiştir.

Gerek havuzlanmış EKK modeli için gerekse sabit ve tesadüfi etkiler tahmincisi için bazı varsayımlar mevcuttur. Bu varsayımlar modellerde heteroskedasite, otokorelasyon ve birimler arası korelasyon olması durumudur. Havuzlanmış EKK modelinde değişen varyans sorunu (heteroskedasite) olup olmadığı Breusch-Pagan/Cook-Weisberg testi ile otokorelasyon sorunu olup olmadığı ise Wooldrige (2002) testi ile incelenmiştir. Sabit etkiler modelinde değişen varyans sorunu (heteroskedasite) olup olmadığı Değiştirilmiş Wald testi ile otokorelasyon sorunu olup olmadığı ise Bhargava, Franzini ve Narendrananatha'nın Durbin-Watson ve Baltagi-Wu'nun Yerel En İyi Değişmez testleri ile birimler arası korelasyon olup olmadığı ise Friedman (1937) testi ile incelenmiştir. Tesadüfi etkiler modelinde değişen varyans sorunu (heteroskedasite) olup olmadığı Breusch-Pagan LM testi ile otokorelasyon sorunu olup olmadığı Bhargava, Franzini ve Narendrananatha'nın Durbin-Watson ve Baltagi-Wu'nun Yerel En İyi Değişmez testleri ile birimler arası korelasyon olup olmadığı ise Friedman (1937) testi ile incelenmiştir. Analiz sonuçlarına göre; ROA, ROE ve NIM performans göstergeleri ile kurulan tüm modellerde otokorelasyon, heteroskedasite ve birimler arası korelasyon olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Modellerde otokorelasyon, heteroskedasite ve birimler arası korelasyonların varlığı halinde dirençli tahminciler yöntemleri kullanılabilir (Yerdelen Tatoğlu, 2018). Bu varsayımlar

altında kullanılan dirençli tahmincilerden en iyi sonucu veren tahminci Driscoll-Kraay tahmincisi olduğu için bu tahminci tercih edilmiştir.

Araştırmanın analiz sonuçları incelendiğinde, KSS ile finansal performans göstergelerinden ROA arasında negatif (-0,006453) ancak istatistiki olarak anlamlı olmayan ( $p=0,846$ ) bir ilişki tespit edilmiştir. Bu sonuç, Kaya ve Yazan (2017), Elouidani ve Zoubir (2015), Hafız (2015) ve Brammer vd. (2006) çalışma sonuçlarını destekler niteliktedir. KSS ile finansal performans göstergelerinden NIM arasında pozitif (0,028966) ancak istatistiki olarak anlamlı olmayan ( $p=0,562$ ) bir ilişki tespit edilmiştir. Bu sonuç, Fourati ve Dammak (2021), Devie vd. (2020), Akben Selçuk (2019), Maqbool ve Zameer (2018), Platonova vd. (2018) ve Ahamed vd. (2014) çalışma sonuçlarını destekler niteliktedir. KSS ile finansal performans göstergelerinden ROE arasında ise negatif (-0,08556) ve istatistiki olarak anlamlı ( $p=0,094$ ) bir ilişki olduğu tespit edilmiştir. Bu sonuç, Elouidani ve Zoubir (2015) ve Hafız (2015) çalışma sonuçlarını destekler niteliktedir.

Araştırmanın KSS boyutları ile finansal performans göstergelerinden ROA arasındaki ilişki sonuçları incelendiğinde; hiçbir KSS boyutu ile ROA arasında istatistiki olarak anlamlı bir ilişki tespit edilememiştir. Sadece bankaya özgü kontrol değişkenlerden borç-özsermaye oranı arasında istatistiki olarak anlamlı ve negatif ilişki tespit edilmiştir. Yine benzer şekilde hiçbir KSS boyutu ile NIM arasında da anlamlı bir ilişki tespit edilememiştir. KSS boyutlarından personel gider oranı (PGO) ile vergi oranının (VO) finansal performans göstergelerinden ROE üzerinde istatistiki olarak anlamlı ve negatif yönde etkisi varken, kamu refahı bağış oranında pozitif ve anlamlı etkisi olduğu tespit edilmiştir. Bu sonuçlara göre PGO meydana gelen bir birimlik bir artış ROE üzerinde yaklaşık 0,83 birim bir azalışa neden olmaktadır. Aynı şekilde VO meydana gelen bir birimlik bir artış ROE üzerinde yaklaşık 0,18 birim bir azalışa neden olmaktadır. KRBO'da meydana gelen bir birimlik bir artış ise ROE üzerinde yaklaşık 0,48 birimlik ciddi bir artışa neden olmaktadır. Bu sonuç bankaların toplumsal içerikli sosyal sorumluluk projelerine daha fazla önem vermeleri gerektiğini gösterir. Yine bankaya özgü kontrol değişkenlerden personel sayısı (PS) ile borç-özsermaye oranının ROE üzerinde istatistiki olarak anlamlı ve negatif yönde etkili olduğu, banka büyüklüğü ile toplam borçların toplam aktiflere oranının ROE üzerinde istatistiki olarak anlamlı ve pozitif yönde etkili olduğu tespit edilmiştir. Beklendiği gibi makroekonomik değişkenlerden GSYİHBO ile ROE arasında da istatistiki olarak anlamlı ve pozitif yönlü ilişki olduğu tespit edilmiştir.

Literatürde paydaş teorisine göre KSS ile finansal performans arasındaki ilişkiye dair teorik tahminlerin pozitif yönde olduğu Batae vd. (2021) tarafından açıklanmıştır. Bu doğrultuda araştırma sonuçları paydaş teorisine göre değerlendirildiğinde sonuçlar Tablo 16 verildiği gibidir.

**Tablo 16:** Araştırma Sonuçlarının Paydaş Teorisine Göre Değerlendirilmesi

<b>Finansal Performans Göstergesi</b>	<b>Teori</b>	<b>Literatürde Paydaş Teorisine göre KSS ile FP İlişkisi</b>	<b>Araştırma Sonuçları</b>	<b>Paydaş Teorisini Destek Düzeyi</b>
<b>ROA</b>	Paydaş Teorisi	Pozitif (+)	Negatif (-)	Desteklemedi
<b>ROE</b>	Paydaş Teorisi	Pozitif (+)	Negatif (-)	Desteklemedi
<b>NIM</b>	Paydaş Teorisi	Pozitif (+)	Pozitif (+)	<b>Destekledi</b>

## ***BANKACILIK SEKTÖRÜNDE KURUMSAL SOSYAL SORUMLULUK İLE FİNANSAL PERFORMANS ARASINDAKİ İLİŞKİ: TÜRKİYE ÖRNEĞİ***

Literatürde var olan çalışmaların birçoğunda finansal olmayan işletmelere odaklanılmış ve bankalar üzerinde nispeten daha az çalışmaların yapılmış olmasından dolayı bu çalışma sonuçlarının literatüre katkı sağlayacağı beklenmektedir. Özellikle Türkiye gibi gelişmekte olan ülkeler açısından finansal sistemin ana aktörlerinden olan Bankacılık sektörünün ülke ekonomisi açısından çok önemli olması ve her geçen gün sektörün büyümesi ile birlikte sosyal sorumluluk projelerinin ön plana çıkması gibi nedenler bu çalışmanın önemini daha da artırmaktadır. Çalışma konusunun önemine binaen bundan sonra ki yapılacak olan çalışmalarda sonuçların daha genelleştirilebilmesi açısından, sonuçlar paydaş teorisi, kaynak tabanlı görüş ve ajans teorisi gibi teorilerle karşılaştırılarak incelenmesi önerilmektedir. Yine araştırma sonuçlarının evrensel olabilmesi açısından ekonomik gelişme düzeyi farklı ülke ve/veya bölgelerle karşılaştırılarak incelenmesi önerilmektedir. Benzer şekilde bankalarda kamu ve özel bankalar olarak, mevduat ve yatırım ve/veya kalkınma bankaları olarak da ayrı ayrı incelenmesi sonuçların güvenilirliği açısından önemli olacağından önerilmektedir. Her ne kadarda dirençli tahminci yöntemleri içerisinde en iyi sonucu veren dirençli tahminci Driscoll-Kraay tahmincisi olsa da, bundan sonraki yapılacak çalışmalarda statik panel tahmincileri ile birlikte dinamik panel tahmincilerinin de yapılarak karşılaştırılması önerilmektedir.

Araştırma sonuçları ekonomik ve politik çıkarımlar açısından değerlendirildiğinde, KSS ile ROA arasında negatif yönlü ilişkinin bulunması KSS puanındaki artışın daha düşük ROA'ya sahip olma eğiliminde olduğunu, ancak sonucun istatistiki olarak anlamlı olmadığını göstermektedir. KSS ile ROE arasında istatistiki olarak anlamlı ve negatif yönlü ilişkinin bulunması, KSS puanındaki artışın daha düşük ROE'ye sahip olma eğiliminde olduğunu göstermektedir. KSS ile ROA ve ROE arasındaki ilişkinin negatif yönde çıkmasında, bankaların sosyal sorumluluk faaliyetlerinden dolayı maliyetlere katlanıyor olmasının etkili olduğu düşünülmektedir. Bu durumda KSS kısa vadede bankaların mali yükünü artıracak ve bankaların finansal performansı üzerinde olumsuz bir etki yaratacaktır. Bu durumda kısa vadede bankaların ekonomik açıdan dezavantajlı konuma gelmelerine neden olacaktır. KSS ile NIM arasında pozitif ilişkinin olması da, bankaların KSS faaliyetlerinden doğan maliyetlerini müşterilerine yansıtmış olabileceği düşüncesini doğurmaktadır. Bu durumda bankaların KSS puanları yükseldikçe müşterilerinden almış oldukları NIM tutarları da yükselecektir.

Bankaların faaliyetlerini sürdürebilmeleri yalnızca kâra odaklı faaliyetlerde bulunmaları ile artık mümkün görünmemektedir. Özellikle 2008 mali krizinden sonra itibarını zedeleyen ve yine dünyada yaşanan dijitalleşme sonucu ortaya çıkan sanal paralar karşısında itibarını koruyabilmesi için toplumsal beklentilere cevap verebilecek sosyal meselelere gönüllü olarak duyarlı olması gerekmektedir. Çünkü paydaş baskıları, toplumun beklentileri ve banka yönetimi anlayışındaki değişim gibi nedenler bankaların sosyal içerikli projelere gönüllü olarak duyarlı olmalarını zorunlu hale getirmiştir. Sosyal sorumluluk projelerinin toplumda farkındalık yaratması rekabet edilebilir üstünlüğü soyut değerlere taşımaktadır (Baykara, 2014: 82). KSS faaliyetleri kısa vadede her ne kadar bankaların maliyetlerini yükselterek karlarını azaltacak olsa da, KSS maliyetlerinin uzun vadede karlılık yaratacağı unutulmamalıdır. Bundan dolayı ekonomi ve finans sektöründe Pazar paylarını korumak ve/veya artırmak isteyen bankaların karlılık düzeylerini etkileyebilecek KSS projeleri konusunda somut hedeflerle hareket etmeleri yönünde banka yöneticilerinin tedbirler almaları yerinde ve doğru olacaktır.

Gelişmekte olan ülkelerin birçoğunda olduğu gibi Türkiye'de de finans sektörünü bankacılık sektörü domine etmektedir. Bundan dolayı finans sektöründe meydana gelen bir gelişme ve büyüme ülke ekonomisinin gelişmesine ve büyümesine neden olabileceğinden, finansal



sektörde sürdürülebilirliğin sağlanabilmesi için bankacılık sektörüne öncelik verilmelidir. Bundan dolayı politika yapıcıların sosyal sorumluluk faaliyetleri kapsamında KSS'yi stratejik hedef noktasına oturtmuş bankaların daha fazla desteklenmesinin, KSS faaliyetleri konusunda tutucu olan bankaların da çeşitli eğitim ve faaliyetlerle bilinçlendirilmesi ve özendirilmesi noktasında projeler geliştirmesinin hem ekonomik kalkınma açısından hem de toplumsal fayda açısından yararlı olacağı düşünülmektedir.

# **BANKACILIK SEKTÖRÜNDE KURUMSAL SOSYAL SORUMLULUK İLE FİNANSAL PERFORMANS ARASINDAKİ İLİŞKİ: TÜRKİYE ÖRNEĞİ**

## **KAYNAKÇA**

- Ahamed, W. S. W., Almsafir, M. K., & Al-Smadi, A. W. (2014). Does Corporate Social Responsibility Lead to Improve in Firm Financial Performance? Evidence from Malaysia. *International Journal of Economics and Finance*, 6(3), 126-138.
- Akben, S. E. (2019). Corporate Social Responsibility and Financial Performance: The Moderating Role of Ownership Concentration in Turkey. *Sustainability*, 11, 1-10.
- Asfaw, Y. A., Gebreegziabher, A. H., & Aregawi, H. K. (2015). Examining the Relationship Between Corporate Social Responsibility and Financial Performance of Manufacturing Companies in Tigray Regional State, Ethiopia. *Ethiopian Journal of Business and Economics*, 5(2), 215-249.
- Barnett, M. L., & Salomon, R. M. (2012). Does it Pay to Be Really Good? Addressing the of the Relationship Between Social and Financial Performance. *Strategic Management Journal*, 33, 1304-1320.
- Batae, O. M., Dragomir, V. D., & Feleaga, L. (2021). The Relationship Between Environmental, Social, and Financial Performance in the Banking Sector: A European Study. *Journal of Cleaner Production*, 290, 1-21.
- Baykara, B. (2014). *Bankaların Sosyal Sorumluluk Faaliyetleri Üstlenme Nedenleri ve Sosyal Sorumluluğun Kurumsal İtibarlardaki Rolü* [Yüksek Lisans Tezi]. Kadir Has Üniversitesi.
- Brammer, S., Brooks, C., & Pavelin, S. (2006). Corporate Social Performance and Stock Returns: UK Evidence from Disaggregate Measures. *Financial Management*, 97-116.
- Carroll, A. B. (1999). Corporate Social Responsibility. *Business & Society*, 38(3), 268-295.
- Devie, D., Liman, L. P., Tarigan, J., & Jie, F. (2020). Corporate Social Responsibility, Financial Performance and Risk in Indonesian Natural Resources Industry. *Social Responsibility Journal*, 16(1), 73-90.
- Dijken, F. (2007). Corporate Social Responsibility: Market Regulation and the Evidence. *Managerial Law*, 49(4), 141-184.
- Elouidani, A., & Zoubir, F. (2015). Corporate Social Responsibility and Financial Performance. *African J. Accounting, Auditing and Finance*, 4(1), 74-85.
- Fabac, R., Calopa, M. K., & Sestanj-Peric, T. (2016). Relationship Between CSR and Financial Performance - Companies within ZSE CROBEX10® Index. *Journal of Corporate Governance, Insurance, and Risk Management (JCGIRM)*, 3(1), 163-177.
- Fernandez, M. R. (2016). Social Responsibility and Financial Performance: The Role of Good Corporate Governance. *BRQ Business Research Quarterly*, 16(2), 137-151.
- Fourati, Y. M., & Dammak, M. (2021). Corporate Social Responsibility and Financial Performance: International Evidence of the Mediating Role of Reputation. *Corp Soc Responsib Environ Manag*, 1-11.
- Göçmen Yağcılar, G. & Kalaycı, Ş. (2020). Türk Bankacılık Sektöründe Net Faiz Marjının Mikro Belirleyicileri: Küresel Mali Krizin Etkileri. *Karadeniz Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Sosyal Bilimler Dergisi*, 10(19), 7-34.

- Hafız, H. M. (2015). Corporate Social Responsibility and Financial Performance: An Empirical Study on Egyptian Banks. *Corporate Ownership & Control*, 12(2), 107-127.
- Hirigoyen, G., & Poulain-Rehm, T. (2015). Relationships Between Corporate Social Responsibility and Financial Performance: What is the Causality? *Journal of Business & Management*, 4(1), 18-43.
- Kabakcı, C. C., & Bilgin Sarı, E. (2019). Türk Bankacılık Sektöründe Finansal Performansın Tercih Seçim Endeksi (PSI) Yöntemiyle Analizi. *Ekonomi, Politika & Finans Araştırmaları Dergisi*, 4(3), 370-383.
- Kaur, N., & Singh, V. (2020). Empirically Examining the Impact of Corporate Social Responsibility on Financial Performance: Evidence from Indian Steel Industry. *Asian Journal of Accounting Research*, 6(2), 134-151.
- Kaya, U., & Yazan, Ö. (2017). Kurumsal Sosyal Sorumluluk – Kazanç Yönetimi ve Finansal Performans İlişkisi. *Muhasebe ve Denetim Bakış*, 17(51), 15-40.
- Kılıç, M. (2020). BIST Bilişim Sektöründeki Firmaların Ar-Ge Harcamalarının Finansal Performans Üzerindeki Etkisi. *Erciyes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 19. Uluslararası İşletmecilik Kongresi Özel Sayısı, 219-234.
- KPMG (2021, 11 Temmuz). *Sektörel Bakış-Bankacılık*. <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/tr/pdf/2019/12/sectorel-bakis-2020-bankacilik.pdf>
- Madorran, C., & Garcia, T. (2016). Corporate Social Responsibility and Financial Performance: The Spanish Case. *Revista de Administração de Empresas, São Paulo*, 56(1), 20-28.
- Maqbool, S., & Zameer, M. N. (2018). Corporate Social Responsibility and Financial Performance: An Empirical Analysis of Indian Banks. *Future Business Journal*, 4(1), 84-93.
- Myšková, R., & Hájek, P. (2019). Relationship Between Corporate Social Responsibility in Corporate Annual Reports and Financial Performance of the US Companies. *Journal of International Studies*, 12(1), 269-282.
- Özcan, M. (2021). Türk Bankacılık Sektörünün Finansal Performans Göstergeleri: BIST Mali Sektörü Üzerine Bir Araştırma. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 35(2), 389-406.
- Platonova, E., Asutay, M., Dixon, R., & Mohammad, S. (2018). The Impact of Corporate Social Responsibility Disclosure on Financial Performance: Evidence from the GCC Islamic Banking Sector. *J Bus Ethics*, 151, 451-471.
- Poroy Arsoy, A., Arabacı, Ö. & Çiftçioğlu, A. (2012). Corporate Social Responsibility and Financial Performance Relationship: The Case Of Turkey. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, Ocak, 159-176.
- Reis, Ş. G., Kılıç, Y., & Buğan, M. F. (2016). Banka Karlılığını Etkileyen Faktörler: Türkiye Örneği. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, Ekim, 21-36.
- Sanchez, P. E., Gonzalez, M. C., & Gazquez, J. D. P. (2017). Corporate Social Performance and Its Relation with Corporate Financial Performance: International Evidence in the Banking Industry. *Journal of Cleaner Production*, 162, 1102-1110.

**BANKACILIK SEKTÖRÜNDE KURUMSAL SOSYAL SORUMLULUK İLE FİNANSAL PERFORMANS ARASINDAKİ İLİŞKİ: TÜRKİYE ÖRNEĞİ**

- Sezal, L. (2020). 2018 Ağustos Krizinin Türk Bankacılık Sektörüne Etkisi. *Journal of Economics and Research*, 1(1), 17-32.
- Sharma, B., Sharma, A., Ali, & Dadhich, J. (2021). Corporate Social Responsibility and Financial Performance: Evidence from Manufacturing and Service Industry. *Academic Journal of Interdisciplinary Studies*, 10(3), 301-307.
- Taşkın, F. D. (2011). Türkiye’de Ticari Bankaların Performansını Etkileyen Faktörler. *Ege Akademik Bakış*, 11(2), 289-298.
- Türkiye Bankalar Birliği (2021, 10 Temmuz). *Banka ve Şube Sayıları*. <https://www.tbb.org.tr/tr/bankacilik/banka-ve-sektor-bilgileri/banka-bilgileri/banka-ve-subesayilari/70>
- Türkiye Bankalar Birliği (2021, 11 Temmuz). *Bankalarımız* [https://www.tbb.org.tr/Content/Upload/Dokuman/7766/Bankalarimiz\\_2020.pdf](https://www.tbb.org.tr/Content/Upload/Dokuman/7766/Bankalarimiz_2020.pdf)
- Wood, D. J. (1991). Corporate Social Performance Revisited. *Academy of Management Review*, 16, 691-718.
- Yerdelen Tatoğlu, F. (2018). *Panel Zaman Serileri Analizi: Stata Uygulamalı* (2. Baskı). İstanbul. Beta Yayıncılık.
- Zhou, G., Sun, Y., Luo, S., & Liao, J. (2021). Corporate Social Responsibility and Bank Financial Performance in China: The Moderating Role of Green Credit. *Energy Economics*, 97, 1-10.
- Zhu, O., Liu, J., & Lai, K. (2016). Corporate Social Responsibility Practices and Performance Improvement among Chinese National State-Owned Enterprises. *International Journal of Production Economics*, 171(3), 417-426.

### **EXTENDED ABSTRACT**

The study aims to examine the effect of Banks' Corporate Social Responsibilities on their accounting-based financial performances within the scope of stakeholder theory.

In the study, the data obtained from the financial and annual reports of 10 banks that were traded in the BIST between 2010-2020. The estimation variables of the study are dividend payment ratio, personnel expense ratio, interest payment ratio, and public donation welfare ratio. The result variables of the study are return on assets (ROA), return on equity (ROE), and net interest margin (NIM). Bank-specific control variables; the number of personnel, bank size, debt ratio, and debt-equity ratio. The macroeconomic control variable is GDP. There are different calculation methods in the literature for "Dividend Payment Ratio" and it is one of the independent variables. The earnings method was used in this study. AHP (Analytical Hierarchy Process) method was used in the creation of the "General Corporate Social Responsibility" variable, which was developed by making use of the dimensions of Corporate Social Responsibility. The panel data analysis was used in the study because there is both a time effect and a cross-section effect in determining the impact of corporate social responsibility on financial performance in banks.

First of all, to prevent the spurious regression event, whether the variables are stationary or not was examined with the Im, Pesaran and Shin (IPS, 2003) test. Breusch-Pagan LM test and F statistics tests were applied to determine whether the classical regression model (Pooled EKK), fixed-effects regression model, or random-effects regression model should be used in the models established after the stationarity conditions of the series were met. According to the results of the F test, it was determined that the pooled model was more effective for models 1,3,4 and 6, and the fixed or random effects model was valid for models 2 and 5. Hausman test was applied to choose between fixed and random effects models. According to the Hausman test result, it was decided that the random effects estimator for model 2 was more effective, and the fixed effects estimator was consistent in model 5. There are some assumptions in both the pooled LCC model and the fixed and random effects models. These assumptions are; variable variance problem, autocorrelation problem and correlation problem between units. In the presence of these problems, resistant estimators can be used. In the study, since these problems exist for each model, the Driscoll-Kraay estimator, which is one of the resistant estimators, was preferred.

According to the analysis results, A negative (-0.006453) but not statistically significant ( $p=0.846$ ) relationship was found between CSR and ROA, one of the financial performance indicators. A positive (0.028966) but not statistically significant ( $p=0.562$ ) relationship was found between CSR and NIM, one of the financial performance indicators. It has been determined that there is a negative (-0.08556) and statistically significant ( $p=0.094$ ) relationship between CSR and ROE, one of the financial performance indicators. While the personnel expense ratio and tax rate, which are among the CSR dimensions, have a statistically significant and negative effect on ROE, it has been determined that they have a positive and significant effect on the public welfare donation rate. In particular, 1% increase in the public welfare donation rate increases ROE by approximately 48%. According to this result, it can be said that banks should give more importance to social responsibility projects with social content to increase their financial performance more.

In recent years, corporate social responsibility (CSR) has started to attract great attention from both businesses and academia. The reason for this is that performance improvement is an important issue in determining whether to implement proactive management practices in terms of businesses (Zhu et al., 2016: 417). The fact that the banking sector, which is one of the main actors

## ***BANKACILIK SEKTÖRÜNDE KURUMSAL SOSYAL SORUMLULUK İLE FİNANSAL PERFORMANS ARASINDAKİ İLİŞKİ: TÜRKİYE ÖRNEĞİ***

of the financial system, especially in developing countries such as Turkey, is very important for the country's economy and the sector grows day by day. Again, reasons such as social responsibility projects coming to the fore were the source of motivation for this study. However, due to the relatively few studies on corporate social responsibility on banks, the need for further research on the effect of CSR on the bank's financial performance has arisen. The aim of the study is to examine the effect of Banks' Corporate Social Responsibilities on their accounting-based financial performances within the scope of stakeholder theory.

According to the results of the analysis, a negative relationship was found between CSR and ROA, one of the financial performance indicators. These results are similar to Kaya and Yazan (2017), Elouidani and Zoubir (2015), Hafiz (2015) and Brammer et al. (2006) supported the results of the study. Also, a statistically significant and negative relationship was found between CSR and ROE, one of the financial performance indicators. This result supports the results of the studies of Elouidani and Zoubir (2015) and Hafiz (2015) existing in the literature. A positive (0.028966) but not statistically significant ( $p=0.562$ ) relationship was found between CSR and NIM, one of the financial performance indicators. This result, which exists in the literature Fourati and Dammak (2021), Devie et al. (2020), Akben Selçuk (2019), Maqbool and Zameer (2018), Platonova et al. (2018) and Ahamed et al. (2014) supports the results of this study.

It is believed that the results of this study will contribute to the literature since most of the studies in the literature have focused on non-financial businesses and relatively few studies have been done on banks. The fact that the banking sector, which is one of the main actors of the financial system, especially in developing countries such as Turkey, is very important for the country's economy and the sector grows day by day. Again, reasons such as social responsibility projects coming to the fore further increase the importance of this study. Based on the importance of this study topic, it is recommended to compare the results with theories such as stakeholder theory, resource-based view, and agency theory in order to generalize the results in future studies. Furthermore, to ensure that the results of the research are universal, it is recommended that the level of economic development be compared with different countries and/or regions.



## MODERATED MEDIATION EFFECT OF FEAR OF COVID-19 AND ORGANIZATIONAL TRUST ON THE RELATIONSHIP BETWEEN PERCEIVED ORGANIZATIONAL SUPPORT AND HELPING CO-WORKERS DURING THE PANDEMIC: A STUDY ON HEALTH PROFESSIONALS

Oğuz DEMİREL<sup>1</sup>  
Fuat YALMAN<sup>2</sup>

### Abstract

In this study, firstly, the mediating role of organizational trust in perceived organizational support and helping co-workers was examined. Then, the moderating role of COVID-19 fear on organizational trust and helping co-workers was tested. The study was performed on 401 health professionals working in public hospitals in Turkey. The data were collected through the questionnaire and were analyzed by structural equation modeling and hierarchical regression technique. According to the findings of the study, perceived organizational support has a positive and significant effect on helping co-workers. In addition, organizational trust has a full mediating effect on this relationship. Finally, the moderating role of COVID-19 fear on the relationship between organizational trust and helping co-workers has not been established.

### Article History:

Date submitted:

1 September 2021

Date accepted:

13 December 2021

### Jel Codes:

M10, M12, M19

### Keywords:

Perceived  
Organizational  
Support,  
Organizational Trust,  
Helping Co-Workers,  
Fear of COVID-19

**Suggested Citation:** Demirel, O. & Yalman, F. (2022). Moderated Mediation Effect of Fear of Covid-19 and Organizational Trust on the Relationship Between Perceived Organizational Support and Helping Co-Workers During the Pandemic: A Study on Health Professionals. *Cumhuriyet University Journal of Economics and Administrative Sciences*, 23(1), 79-93.

<sup>1</sup> Dr. Res. Asst., Düzce University, Faculty of Business Administration, Department of Management Information Systems, oguzdemirel@duzce.edu.tr, ORCID ID: 0000-0003-1436-860X

<sup>2</sup> Asst. Prof. Dr., Düzce University, Faculty of Business Administration, Department of Health Management, fuatyalman@duzce.edu.tr, ORCID ID: 0000-0002-1041-1837



## SAĞLIK PROFESYONELLERİNDE GÜVEN VE COVID-19 KORKUSUNUN ÖRGÜTSEL DESTEK VE ÇALIŞMA ARKADAŞLARINA YARDIM İLİŞKİSİ ÜZERİNDEKİ ETKİSİ

Oğuz DEMİREL<sup>1</sup>  
Fuat YALMAN<sup>2</sup>

### Öz

Bu araştırmada ilk olarak, örgütsel güvenin algılanan örgütsel destek ile çalışma arkadaşlarına yardım ilişkisindeki aracılık rolü incelenmiştir. Ardından, COVID-19 korkusunun örgütsel güven ile çalışma arkadaşlarına yardım ilişkisi üzerindeki düzenleyici rolü sınanmıştır. Çalışma, Türkiye'deki kamu hastanelerinde görev yapan 401 sağlık profesyoneli üzerinde gerçekleştirilmiştir. Anket yoluyla toplanan veriler yapısal eşitlik modellemesi ve hiyerarşik regresyon tekniği ile analiz edilmiştir. Araştırmanın bulgularına göre, algılanan örgütsel desteğin çalışma arkadaşlarına yardım üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkisi bulunmaktadır. Ayrıca örgütsel güvenin bahse konu ilişki üzerinde tam aracılık etkisi mevcuttur. Son olarak, COVID-19 korkusunun örgütsel güven ile çalışma arkadaşlarına yardım ilişkisinde düzenleyici rolü tespit edilmemiştir.

### Makale Geçmişi:

İletilen Tarih:

1 Eylül 2021

Kabul Tarihi:

13 Aralık 2021

### Jel Kodları:

M10, M12, M19

### Anahtar Kelimeler:

Algılanan Örgütsel Destek, Örgütsel Güven, Çalışma Arkadaşlarına Yardım, COVID-19 Korkusu

**Önerilen Alıntı:** Demirel, O. & Yalman, F. (2022). Sağlık Profesyonellerinde Güven ve Covid-19 Korkusunun Örgütsel Destek ve Çalışma Arkadaşlarına Yardım İlişkisi Üzerindeki Etkisi. *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 23(1), 79-93.

<sup>1</sup> Dr. Arş. Gör., Düzce Üniversitesi, İşletme Fakültesi, Yönetim Bilişim Sistemleri Bölümü, oguzdemirel@duzce.edu.tr, ORCID ID: 0000-0003-1436-860X

<sup>2</sup> Dr. Öğr. Üyesi, Düzce Üniversitesi, İşletme Fakültesi, Sağlık Yönetimi Bölümü, fuatyalman@duzce.edu.tr, ORCID ID: 0000-0002-1041-1837



## 1. INTRODUCTION

Today, it is accepted that the helping behavior of an organization's employees creates benefits for organizations (Anderson and Williams, 1996; Ng and Van Dyne, 2005). Helping behavior refers to the behavior that includes voluntarily helping to co-workers for solving and preventing problems (Podsakoff et al., 2000). It is described as a form of organizational citizenship behavior that involves interpersonal, cooperative actions (Massholder et al., 2011). The positive outcomes of helping behavior led organizational behavior researchers to focus on the possible antecedents to understand the underlying psychological and organizational mechanisms. For instance, studies revealed that leadership (Lim and Moon, 2020; Zhu and Akhtar, 2014), prosocial motivation (Choi and Moon, 2016) and family-to-work conflict (De Clercq et al., 2019) have strong associations with the helping behaviors.

Perceived organizational support has also been investigated as a predictor of helping behavior. However, helping co-workers has been examined heavily through the lens of citizenship behavior and thus, the associations between perceived organizational support and organizational citizenship behaviors of employees have been studied (e.g. Cheung, 2013; Moorman et al., 1998). Based on the arguments above and to improve our understanding, it is meaningful to focus on the helping behavior dimension of organizational citizenship and to highlight its relationship with individual and organizational factors.

The coronavirus disease called COVID-19 is a newly discovered type of infectious disease and its etiology is not fully known (World Health Organization, 2020a). Due to the spread of the virus to Europe and the U.S. in a short time, the World Health Organization has declared COVID-19 as a pandemic (global epidemic) as of March 11, 2020. As the pandemic brings up many additional medical or social behavior changes, it has been emphasized that the obligation to comply with the rules requires a sustainable adaptation skill. Because of the difficulty in alignment, unmanageable levels of anxiety and fear are noted (Psychiatric Association of Turkey, 2020). In this context, it is important to examine the effects of fear of COVID-19 on the behavior of healthcare professionals, whose contact with the New Coronavirus is much higher than other employees since the beginning of the pandemic. In this study, we examined the associations among perceived organizational support, organizational trust, and helping behaviors of health professionals, and the moderation role of fear of COVID-19.

This study has two important contributions. First, it enhances helping behavior literature by investigating the effect of an extraordinary phenomenon, the COVID-19 pandemic. Second, the findings highlight the mediator role of organizational trust in the relationship between perceived organizational support and helping co-workers.

## 2. LITERATURE REVIEW AND HYPOTHESIS DEVELOPMENT

### 2.1. Effects of Fear of COVID-19 on Behaviors

The SARS-COV-2 virus, which was first seen in Wuhan, China in December 2019, defined as "New Coronavirus Disease/COVID-19" and caused a deadly disease, was declared as a global epidemic by the World Health Organization (WHO) (World Health Organization, 2020b). The coronavirus disease called COVID-19 is a newly discovered type of infectious disease and its etiology is not fully known (World Health Organization, 2020b). Due to the spread of the virus to Europe and the United States in a short time, the World Health Organization has declared COVID-

***MODERATED MEDIATION EFFECT OF FEAR OF COVID-19 AND ORGANIZATIONAL TRUST ON THE RELATIONSHIP BETWEEN PERCEIVED ORGANIZATIONAL SUPPORT AND HELPING CO-WORKERS DURING THE PANDEMIC: A STUDY ON HEALTH PROFESSIONALS***

19 as a pandemic (global epidemic) as of March 11, 2020. Since the pandemic brings up many additional medical or social behavior changes, the obligation to comply with the rules requires a sustainable adaptation skill. Because of the difficulties of adaptation, anxiety, and fear cannot be managed in a short time (Psychiatric Association of Turkey, 2020).

Similarly, the nature of the COVID-19 pandemic has also been observed to commonly cause anxiety, fear and depression in society. In addition, the lack of an effective treatment method for the virus has further increased these feelings and created uncertainty about where the process will go (Ahorsu et al., 2020). At the same time, disease outbreaks such as the COVID-19 pandemic are seen as situations of concern. Even if the impact of this pandemic on global mental health has not been recorded and measured, it has been observed that individuals' levels of fear and anxiety increase especially during the emergence of the pandemic and the number of cases (Rajkumar, 2020). It is reported that confronting uncertain situations, especially when there is a potential risk of death, can increase people's levels of anxiety and fear, and this can lead both healthy and vulnerable individuals to engage in protective behavior (Shigemura et al., 2020).

In another study, it is emphasized that the fear of COVID-19 will have a great impact on the mental health (Torales et al., 2020). Therefore, the nature of the COVID-19 pandemic causes common fear and anxiety (Ahorsu et al., 2020). Anxiety and fear, defined as "a state of uneasiness or anxiety caused by the anticipation of a real or perceived threatening event or situation" (Spielberger, 2010), is found to be common among healthcare professionals who are directly participated in the management of patients affected during the pandemic. Moreover, due to direct contact with COVID-19 patients, health professionals are more exposed to traumatic events, such as the suffering and death of patients, which can further increase their fear and anxiety (Pappa et al., 2020).

## **2.2. Perceived Organizational Support (POS) and Helping Co-Workers (HCW)**

Perceived organizational support (POS) refers to one's "beliefs about the extent to which the organization values employees' contributions and cares about their well-being" (Eisenberger et al., 1986). Studies reveal that perceived organizational support leads to positive work-related outcomes such as commitment (Panaccio and Vandenberghe, 2009; Rhoades et al., 2001), employee performance (Riggle et al., 2010). The theoretical basis for the relationship between perceived organizational support and helping co-workers can be established with social exchange theory (SET). SET has been widely preferred to explain the employees' workplace behaviors. In particular, mechanisms among outcomes and POS itself are heavily established through SET and reciprocity rule (Cropanzano and Mitchell, 2005). Thus, it is proposed that when employees feel the support of their organization, with reciprocity rule, they will intend to repay and will help co-workers. Thus, the hypothesis below was proposed:

H1: There is a positive relationship between POS and HCW.

## **2.3. Perceived Organizational Support (POS) and Organizational Trust (OT)**

Organizational trust (OT) is defined as "the willingness of a party to be vulnerable to the actions of another party based on the expectation that the other will perform a particular action important to the trustor, irrespective of the ability to monitor or control that other part" (Mayer et al., 1995) and creates a basis for the interactions among employees and their organization (Ertürk, 2014). For this study, social exchange theory may also highlight the relationship between POS and OT. When employees perceive that they are supported by their organization, with reciprocity rule, their levels of trust in the organization will increase. Studies demonstrate that organizational

support can lead to higher levels of employee trust (Chen et al., 2005; Eisenberger et al., 1990). In the light of these arguments, the hypothesis below was proposed:

H2: There is a positive relationship between POS and OT.

#### **2.4. Organizational Trust (OT) and Helping Co-Workers (HCW)**

Organizational trust (OT) can be expected to lead to positive workplace behaviors, as it means believing in the skills and qualifications of employees at all levels of the organization (Tanner, 2007). Studies show that employees' positive attitudes and behaviors such as job satisfaction and organizational commitment improve if their trust in their organizations increases (Aryee et al., 2002; Özyılmaz et al., 2018). In addition, research demonstrates that OT increases the positive business interactions among employees such as information sharing, effective communication, and cooperation (Elewa and Aly El Banan, 2019). These results may also be expressed with the social exchange theory. It can be predicted that when health professionals trust their organization, with reciprocity rule, they will feel the need to respond and therefore will strive for their organization to be successful. As they will regard their co-workers as a part of their organization, they will help to co-workers. Therefore, the following hypothesis was established:

H3: There is a positive relationship between OT and HCW.

#### **2.5. The Mediating Effect of Organizational Trust (OT)**

In line with the arguments above, organizational trust can play a mediating role between perceived organizational support and helping co-workers. When employees feel that they were supported, they will trust their organization and in turn, they will show higher levels of positive workplace behaviors, including helping co-workers. Thus the following hypothesis was proposed:

H4: OT mediates the relationship between POS and HCW.

#### **2.6. The Moderating Effect of Fear of COVID-19 (FCOV)**

The worldwide COVID-19 outbreak has grown into a threat to both the population and health professionals (Laia et al., 2020). Because of the insufficient personal protection of healthcare workers, their exposure to a large number of infected patients for a long time (increased virus load), abnormal workload levels, and insufficient individual protective apparatus also increase the possibility of infection for healthcare workers (Wang et al., 2020). In addition, the fear of autoinoculation and the possibility of the virus spreading to their families, friends, or colleagues have raised concerns among healthcare workers (Xiang et al., 2020). This has caused them to isolate themselves without being in the family, to change their routines, to narrow their social support networks, and to restrict their social relationships (Huang et al., 2020). Based on these findings, it can be assumed that employees with low fear of COVID-19 will have high contact with their colleagues, so they will help them more. However, health professionals with higher fear of COVID-19 will have lower levels of help to their colleagues.

Based on these issues, one can conclude that the organizational trust levels of healthcare workers with low fear of COVID-19 will increase the level of assistance to their colleagues more than employees with higher fear levels, and the following hypothesis was developed:

H5: FCOV has a moderating effect on the relationship between OT and HCW; the higher the OT levels of employees with lower FCOV, the higher the level of HCW.

***MODERATED MEDIATION EFFECT OF FEAR OF COVID-19 AND ORGANIZATIONAL TRUST ON THE RELATIONSHIP BETWEEN PERCEIVED ORGANIZATIONAL SUPPORT AND HELPING CO-WORKERS DURING THE PANDEMIC: A STUDY ON HEALTH PROFESSIONALS***

### **3. METHOD**

#### **3.1. Sample and Procedure**

This study was conducted on health professionals working at public hospitals in Turkey. Data was collected via a web-based questionnaire due to the COVID-19 pandemic. All of the measurement items were originally developed in English, hence they were translated to Turkish via back-translation technique (Brislin, 1980).

In the first part of the survey, it is stated that participation in the study is voluntary and the data will not be shared with the third part. After the data collection process, 401 questionnaires were gathered. As there was no missing data, all of the questionnaires were included in the sample. Of the 401 participants, %45,1 were male and %31,9 were married.

#### **3.2. Measures**

Existing scales were used for all constructs. Except for the demographic questions, a 5-point Likert scale was preferred for all measures (where 1=strongly disagree and 5=strongly agree). For reliability analysis, Cronbach's alpha coefficient was calculated for all measures and the reliability threshold was 0,70 (Nunnally, 1978).

In order to measure perceived organizational support, a twelve-item scale originally developed by Eisenberger et al. (1986) was adapted to the study. Sample items of the scale were "The hospital values my contribution to its well-being" and "The hospital really cares about my well-being". Alpha score of this scale was 0,92.

A four-item scale developed by Nyhan and Marlowe (1992) was adapted to measure the organizational trust levels of the health professionals. Sample items were "The level of trust between employees and supervisor in this hospital is high" and "My level of confidence that this hospital will treat me fairly is high". This scale's alpha score was 0,86.

To measure the "helping co-workers", a three-item scale used by Foulk et al. (2020) was adapted. Sample items were "I try to help someone I work with" and "I try to be available to someone I work with". The alpha reliability of this scale was 0,85.

A seven-item scale originally developed by Ahorsu et al. (2020) was preferred to measure the levels of COVID-19 fear of the participants. Sample items of the scale were "I am most afraid of Coronavirus-19" and "It makes me uncomfortable to think about Coronavirus-19". This scale's alpha reliability score was 0,90.

As Cronbach's alpha coefficients were all above 0,70, all of the scales were considered as reliable.

### **4. RESULTS**

#### **4.1. Descriptive Statistics and Validity Analysis**

To test the validity of the scales, confirmatory factor analysis was performed. Results of the analysis revealed that the measurement model that contains twenty six items and four constructs (perceived organizational support, organizational trust, helping co-workers and fear of COVID-19) fit the data well (CMIN/df = 2,56; CFI = 0,93; GFI = 0,87; RMSEA = 0,06) (Schumacker and Lomax, 2010). All items were loaded on their original factors and none of the items were deleted. Composite reliability and average variance extracted values of all constructs were above 0,70 and

0,50, respectively. Means, standard deviations, and correlations are presented for all variables in Table 1.

**Table 1:** Means, Standard Deviations and Correlation Coefficients

	Mean	SD	1	2	3	4	5	6
1) Age	2,40	0,86	-					
2) Gender	1,54	0,49	-0,12*	-				
3) POS	2,97	0,91	0,08	-0,01	-			
4) OT	2,93	0,94	0,00	-0,10*	0,74**	-		
5) HCW	4,39	0,56	0,003	0,05	0,10*	0,17**	-	
6) FCOV	2,72	0,95	0,02	0,26**	-0,08	-0,04	0,03	-

Note: POS = Perceived Organizational Support; OT = Organizational Trust; HCW = Helping Co-Workers; FCOV = Fear of COVID-19.

\* p<0,05. \*\* p<0,01.

#### 4.2. Findings of the Hypothesis Testing

In order to test H1, H2, H3, and mediation hypothesis (H4), structural equation modeling (SEM) was preferred. Results indicate that there is a positive relationship between perceived organizational support and helping co-workers, thus H1 was supported. Findings also revealed that perceived organizational support positively affects organizational trust and there is a positive relationship between organizational trust and helping co-workers. Hence, H2 and H3 were supported. These findings are presented in Table 2.

**Table 2:** Results of the Hypothesis Testing

Hypothesis	Path	Parameter	p Value	Result
H1	POS → HCW	0,11	0,02	Supported
H2	POS → OT	0,90	0,00	Supported
H3	OT → HCW	0,39	0,03	Supported

**Note:** POS = Perceived Organizational Support; OT = Organizational Trust; HCW = Helping Co-Workers; CMIN/df = 2,45 CFI = 0,93 NFI = 0,90 RMSEA = 0,06

Another hypothesis of the study, H4 states that organizational trust will mediate the relationship between perceived organizational support and helping co-workers. Results of the analysis demonstrated that there is a fully mediating role of organizational trust, thus H4 was supported. Table 3 presents the results of these analyses.

**MODERATED MEDIATION EFFECT OF FEAR OF COVID-19 AND ORGANIZATIONAL TRUST ON THE RELATIONSHIP BETWEEN PERCEIVED ORGANIZATIONAL SUPPORT AND HELPING CO-WORKERS DURING THE PANDEMIC: A STUDY ON HEALTH PROFESSIONALS**

**Table 3: Mediation Analysis**

Hypothesis	Path	Direct Effect	Indirect Effect	Result
H4	POS → OT → HCW	-0,22	0,35*	Full Mediation

**Note:** POS = Perceived Organizational Support; OT = Organizational Trust; HCW = Helping Co-Workers;  
 CMIN/df = 2,45 CFI = 0,93 NFI = 0,90 RMSEA = 0,06 \*p<0,05

In order to test the moderation hypothesis, H5, the hierarchical regression technique was preferred as suggested by Cohen and Cohen (1983). To eliminate the multicollinearity problem, the data were centered (Aiken and West, 1991). Helping co-workers (HCW) was the dependent variable and perceived organizational support (POS) was introduced to the analysis in the first step, then organizational trust (OT) in the second step, fear of COVID-19 (FCOV) which was the moderation variable in the third step and the interaction variable (OT x FCOV) in the fourth step. The results of the moderation effect analysis are given in Table 4.

**Table 4: Moderation Effect of Fear of COVID-19**

Independent Variables	Dependent Variable = Helping Co-Workers			
	Step 1	Step 2	Step 3	Step 4
	$\beta$ (t)	$\beta$ (t)	$\beta$ (t)	$\beta$ (t)
<b>Step 1</b>				
POS	0,10 (2,11)*	-0,05 (-,074)	-0,05 (-0,67)	-0,06 (-0,88)
<b>Step 2</b>				
OT		0,21 (2,92)**	0,21 (2,89)**	0,22 (3,06)**
<b>Step 3</b>				
COV			0,03 (0,76)	0,35 (0,71)
<b>Step 4</b>				
OT x FCOV				-0,06 (-1,45)
F	4,452*	6,530**	4,545**	3,946**
R <sup>2</sup>	0,011	0,032	0,033	0,038

Note: POS = Perceived Organizational Support; OT = Organizational Trust; HCW = Helping Co-Workers; FCOV = Fear of COVID-19  
 \* p<0,05. \*\*p<0,01.

Fear of COVID-19, which was the moderation variable, did not have a significant effect on helping co-workers ( $\beta = 0.03$ ;  $t = 0.76$ ;  $p > 0.05$ ). In addition, the interaction effect (OT x FCOV) of organizational trust and fear of COVID-19 on helping co-workers was also not statistically significant ( $\beta = -0.06$ ;  $t = -1.45$ ;  $p > 0.05$ ). Findings revealed that fear of COVID-19 did not have a moderation effect on the association between organizational trust and helping co-workers. Therefore, H5 was not supported.

## 5. CONCLUSION

In this study, the influence of perceived organizational support on helping co-workers and the mediation role of organizational trust was investigated. Second, whether fear of the COVID-19 disease, which emerged in China in December 2019 and became a pandemic in 2020, could play a moderating role in the relationship between organizational trust and helping co-workers was examined. The unique value of the study is that no other research has been found that addresses the relationship between perceived organizational support, organizational trust, and helping co-workers in the context of fear of COVID-19.

The first hypothesis, H1, which proposes that perceived organizational support has a positive effect on HCW was supported. As consistent with this result, previous research show that perceived organizational support creates positive workplace behaviors (Eisenberger et al., 1997; Özdevecioğlu, 2004). H2 was supported, indicating that perceived organizational support has a positive effect on organizational trust. This result is similar to the previous studies, pointing out that when employees' perceptions about organizational support increase, the trust in their organization also increases (Chen et al., 2005; Shukla and Rai, 2015). H3 of this study, which proposes that organizational trust has a positive effect on HCW was also supported. This result is also in parallel with previous studies, demonstrating that higher levels of organizational trust increase positive workplace behaviors (Altuntas and Baykal, 2010; Demircan and Ceylan, 2003).

The mediation hypothesis, H4 was supported. Perceived organizational support has a positive effect on helping co-workers through organizational trust. If health professionals perceive their organization's support, their trust level increases, and in turn, their helping to co-workers also increases. This result supports the social exchange theory. And this finding may be considered as important and unique as the authors could not reach a similar result in the literature.

The study revealed that health professionals' fear of COVID-19 did not have any significant moderating role on the relationship between organizational trust and helping co-workers, thus H5 was not supported. This finding is consistent with past research as well. In a study conducted on nurses, the majority of nurses (96.8%) during the COVID-19 outbreak stated that they were willing to work at the forefront despite any conditions, for reasons such as responsibility and duty as a nurse, previous experiences gained during the SARS epidemic, patriotism, dedication, helping others and hospital duty (Hu et al., 2020). In another study, it was emphasized that the nursing desire or purpose of providing voluntary and active care to patients during newly emerging infectious diseases alleviates burnout, anxiety, depression and fear of nurses (Oh et al., 2017).

According to the findings of the study, hospital managers may be advised to make the health professionals feel supported by the organization. In this direction, it may be suggested that the complaints of the employees should be taken into consideration, the opinions of the health professionals should be evaluated while making decisions about them and these opinions should be reflected in the decisions as much as possible.

This study has some limitations. First, the research data were collected at a time and from only one source. Therefore, the problem of common method variance is likely to arise (Podsakoff et al., 2003). However, results of the confirmatory factor analysis demonstrated that the measurement items were not gathered under a single factor, pointing out that common method variance is not a major problem for this study. It is recommended to collect data from different sources in future studies. For example, data on helping co-workers can be obtained from colleagues. In addition, collecting data at once and in the same time period can cause problems in

***MODERATED MEDIATION EFFECT OF FEAR OF COVID-19 AND ORGANIZATIONAL TRUST  
ON THE RELATIONSHIP BETWEEN PERCEIVED ORGANIZATIONAL SUPPORT AND  
HELPING CO-WORKERS DURING THE PANDEMIC: A STUDY ON HEALTH PROFESSIONALS***

establishing a causality relationship between variables. Therefore, it is recommended to conduct longitudinal studies. Second, this study was carried out in public hospitals in Turkey. In order to generalize the findings of the behaviors of healthcare professionals, future studies may investigate the relationships in private hospitals and other healthcare organizations. Also, it is recommended to conduct research on different cultural contexts.



## REFERENCES

- Ahorsu, D. K., Lin, C.Y., Imani, V., Saffari, M., Griffiths, M. D., & Pakpour, A. H. (2020). The Fear of COVID-19 Scale: Development and Initial Validation. *International Journal of Mental Health and Addiction*. <https://doi.org/10.1007/s11469-020-00270-8>
- Aiken, L. S., & West, S. G. (1991). *Multiple Regression Analysis: Testing and Interpreting Interactions*. Sage.
- Altuntas, S., & Baykal, U. (2010), Relationship Between Nurses' Organizational Trust Levels and Their Organizational Citizenship Behaviors. *Journal of Nursing Scholarship*, 42(2), 186-194.
- Aryee, S., Budhwar, P. S., & Chen, Z. X. (2002). Trust as a Mediator of the Relationship Between Organizational Justice and Work Outcomes: Test of a Social Exchange Model. *Journal of Organizational Behavior*, 23(1), 267-285.
- Baker, M.G., Peckham T.K., & Seixas N. S. (2020). Estimating the Burden of United States Workers Exposed to Infection or Disease: A Key Factor in Containing the Risk Of COVID-19 Infection. *PLOS One*, 15(4). <https://doi.org/10.1101/2020.03.02.20030288>
- Brislin, R. W. (1980). Translation and Content Analysis of Oral and Written Materials, Triandis, H. C., & Berry, J. W. (Eds.), *Handbook of Cross-Cultural Psychology*, 2. Allyn and Bacon.
- Chen, Z. X., Aryee, S., & Lee, C. (2005). Test of a Mediation Model of Perceived Organizational Support. *Journal of Vocational Behavior*, 66(3), 457-470.
- Cheung, M. F. Y. (2013). The Mediating Role of Perceived Organizational Support in the Effects of Interpersonal and Informational Justice on Organizational Citizenship Behaviors. *Leadership & Organization Development Journal*, 34(6), 551-572.
- Choi, B. K., & Moon, H. K. (2016). Prosocial Motive and Helping Behavior: Examining Helping Efficacy and Instrumentality. *Journal of Managerial Psychology*, 31(2). 359-374.
- Cohen, J., & Cohen, P. (1983). *Applied Multiple Regression/Correlation Analyses for the Behavioral Sciences* (2nd Edition). Lawrence Elbaum.
- Cropanzano, R., & Mitchell, M. S. (2005). Social Exchange Theory: An Interdisciplinary Review. *Journal of Management*, 31(6), 874-900.
- De Clercq, D., Rahman, Z., & Ul Haq, I. (2019). Explaining Helping Behavior in the Workplace: The Interactive Effect of Family-to-Work Conflict and Islamic Work Ethic. *Journal of Business Ethics*, 155, 1167-1177.
- Demircan, N., & Ceylan, A. (2003). Örgütsel Güven Kavramı, Nedenleri ve Sonuçları. *Journal of Management and Economy*, 10(2), 139-150.
- Eisenberger, R., Huntington, R., Hutchison, S., & Sowa, D. (1986). Perceived Organizational Support. *Journal of Applied Psychology*, 71(3), 500-507.
- Eisenberger, R., Fosalo, P., & Davis-LaMastro, V. (1990). Perceived Organizational Support and Employee Diligence, Commitment, and Innovation. *Journal of Applied Psychology*, 75, 51-59.

**MODERATED MEDIATION EFFECT OF FEAR OF COVID-19 AND ORGANIZATIONAL TRUST ON THE RELATIONSHIP BETWEEN PERCEIVED ORGANIZATIONAL SUPPORT AND HELPING CO-WORKERS DURING THE PANDEMIC: A STUDY ON HEALTH PROFESSIONALS**

- Eisenberger, R., Cummings, J., Armeli, S., & Lynch, P. (1997). Perceived Organizational Support, Discretionary Treatment and Job Satisfaction. *Journal of Applied Psychology*, 82(5), 812-820.
- Elewa, A. H., & Aly El Banan, S. H. (2019). Organizational Culture, Organizational Trust and Workplace Bullying Among Staff Nurses at Public and Private Hospitals. *International Journal of Nursing Didactics*, 9(4), 10-20.
- Erdem, D., Atçı, H., Akan, B., Albayrak, D., Gökçınar, D., & Göğüş, N. (2010). The Effect of Intensive Care Work Periods of Anesthesiology and Reanimation Clinic Assistants on Burnout, Occupational Performance, Work-Related Tension and State-Trait Anxiety Levels. *Sisli Etfal Hospital Medical Bulletin*, 44, (3), 93-99.
- Ertürk, A. (2014). Influences of HR Practices, Social Exchange, and Trust on Turnover Intentions of Public IT Professionals. *Public Personnel Management*, 43(1), 140-175.
- Fouk, T. A., De Pater, I. E., Schaerer, M., Du Plessis, C., Lee, R., & Erez, A. (2020). It's Lonely at the Bottom (Too): The Effects of Experienced Powerlessness on Social Closeness and Disengagement. *Personnel Psychology*, 73, 363-394.
- Hu, D., Kong, Y., Lic, W., Hand, Q., Zhange, X., Zhuf, L. X., Wanf, S. W., Liuc, Z., Shenc, Q., Yangc, J., He, H. G., & Zhu, J. (2020). Frontlinenurses' Burnout, Anxiety, Depression, and Fear Statuses and Their Associated Factors During the COVID-19 Outbreak in Wuhan, China: A Large-Scale Cross-Sectional Study. *EClinicalMedicine*, 24, 100424.
- Huang, J. Z., Han, M. F., Luo, T. D., Ren, A. K., & Zhou, X. P. (2020). Mental Health Survey of 230 Medical Staff in a Tertiary Infectious Disease Hospital for COVID-19. *Chinese Journal of Industrial Hygiene and Occupational Diseases*, 38(3), 192-195.
- Laia, C. C., Shih, T. P., Ko, W. C., Tang, H. J., & Hsueh, P. R. (2020). Severe Acute Respiratory Syndrome Coronavirus 2 (SARS-Cov-2) and Coronavirus Disease-2019 (COVID-19): The Epidemic and the Challenges. *International Journal of Antimicrobial Agents*, 55(3), 105924.
- Massholder, K., Richardson, H. A., & Settoon, R. P. (2011). Human Resource Systems and Helping in Organizations: A Relational Perspective. *Academy of Management Review*, 36(1), 33-52.
- Mayer, R. C., Davis, J. H., & Schoorman, F. D. (1995). An Integrative Model of Organizational Trust. *Academy of Management Review*, 20(3), 709-734.
- Moorman, R. H., Blakely, G. L., & Niehoff, B. P. (1998). Does Perceived Organizational Support Mediate the Relationship Between Procedural Justice and Organizational Citizenship Behavior?. *Academy of Management Journal*, 41(3), 351-357.
- Lim, J. Y., & Moon, K. K. (2020). Transformational Leadership and Employees' Helping Behavior in Public Organizations: Does Organizational Structure Matter?. *Public Personnel Management*, <https://doi.org/10.1177/0091026020977565>.
- Nunnally, J. (1978). *Psychometric Methods* (2nd Edition). McGraw-Hill.
- Nyhan, R. C., & Marlowe, H. A. (1997). Development and Psychometric Properties of the Organizational Trust Inventory. *Evaluation Review*, 21(5), 614-635.

- Oh, N., Hong, N., Ryu, D. H., Bae, S. G., Kam, S., & Kim, K. Y. (2017). Exploring Nursing Intention, Stress, and Professionalism in Response to Infectious Disease Emergencies: The Experience of Local Public Hospital Nurses During the 2015 MERS Outbreak in South Korea. *Asian Nursing Research*, 11(3), 230-236.
- Özdevecioğlu, M. (2004), Algılanan Örgütsel Desteğin İşten Ayrılma Niyeti Üzerindeki Etkileri. *Amme İdaresi Dergisi*, 37(4), 97-115.
- Özyılmaz, A., Erdoğan, B., & Karaeminoğulları, A. (2018). Trust in Organization as a Moderator of the Relationship Between Self-Efficacy and Workplace Outcomes: A Social Cognitive Theory-Based Examination. *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 91, 181-204.
- Panaccio, A., & Vandenberghe, C. (2009). Perceived Organizational Support, Organizational Commitment and Psychological Well-Being: A Longitudinal Study. *Journal of Vocational Behavior*, 75(2), 224-236.
- Pappa, S., Ntella, V., Giannakas, T., Giannakoulis, V. G., Papoutsis, E., & Katsaounou, P. (2020). Prevalence of Depression, Anxiety, and Insomnia Among Healthcare Workers During the COVID-19 Pandemic: A Systematic Review and Meta-Analysis. *Brain, Behavior and Immunity*, 88, 901-907.
- 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, 513–563.
- Podsakoff, P. M., Mackenzie, S. B., Lee, J. Y., & Podsakoff, N. P. (2003). Common Method Biases in Behavioral Research: A Critical Review of the Literature and Recommended Remedies. *Journal of Applied Psychology*, 88(5), 879-903.
- Psychiatric Association of Turkey (2020, 24 November). *Covid-19 Tedavisinde Önleyici, Koruyucu ve Tedavi Edici Psikiyatrik Hizmetler*. [https://www.psikiyatri.org.tr/TPDDData/Uploads/files/COVID19\\_Pandemi\\_PsikiyatrikTedavilerTPDRTACB-05052020.pdf](https://www.psikiyatri.org.tr/TPDDData/Uploads/files/COVID19_Pandemi_PsikiyatrikTedavilerTPDRTACB-05052020.pdf)
- Rajkumar, R. P. (2020). COVID-19 and Mental Health: A Review of the Existing Literature. *Asian Journal of Psychiatry*, 52, 102066.
- Rhoades, L., Eisenberger, R., & Armeli, S. (2001). Affective Commitment to the Organization: The Contribution of Perceived Organizational Support. *Journal of Applied Psychology*, 86(5), 825-836.
- Riggle, R. J., Edmondson, D. R., & Hansen, J. D. (2010). A Meta-Analysis of the Relationship Between Perceived Organizational Support and Job Outcomes: 20 Years of Research. *Journal of Business Research*, 62(10), 1027-1030.
- Schumacker, R. E., & Lomax, R. G. (2010). *A Beginner's Guide to Structural Equation Modeling* (3rd Edition). Routledge.
- Shigemura, J., Ursano, R. J., Morganstein, J. C., Kurosawa, M., & Benedek, D. M. (2020). “Public responses to the novel 2019 coronavirus (2019-nCoV) in Japan: Mental health consequences and target populations”. *Psychiatry and Clinical Neurosciences*, 74(4), 281-282.

**MODERATED MEDIATION EFFECT OF FEAR OF COVID-19 AND ORGANIZATIONAL TRUST ON THE RELATIONSHIP BETWEEN PERCEIVED ORGANIZATIONAL SUPPORT AND HELPING CO-WORKERS DURING THE PANDEMIC: A STUDY ON HEALTH PROFESSIONALS**

- Shukla, A., & Rai, H. (2015). Linking Perceived Organizational Support to Organizational Trust and Commitment: Moderating Role of Psychological Capital. *Global Business Review*, 16(6), 981-996.
- Spielberger, C. D. (2010). State-Trait Anxiety Inventory. *The Corsini Encyclopedia of Psychology*. <https://doi.org/10.1002/9780470479216.corpsy0943>
- Tanner, B. M. (2007). *Analysis of the Relationships Among Job Satisfaction, Organizational Trust, and Organizational Commitment in an Acute Care Hospital* [Ph.D Thesis]. Faculty of Saybrook Graduate School and Research Center.
- Torales, J., O'Higgins, M., Castaldelli-Maia, J. M., & Ventriglio, A. (2020). The Outbreak of COVID-19 Coronavirus and Its Impact on Global Mental Health. *International Journal of Social Psychiatry*, 66(4), 317-320.
- Wang, J., Zhou, M., & Liu, F. (2020). Reasons for Health Care Workers Becoming Infected with Novel Coronavirus Disease 2019 (COVID-19) in China. *Journal of Hospital Infection*, 105(1), 100-101.
- World Health Organization (2020, 20 November). *Coronavirus Disease (COVID-19) Advice for the public*. <https://www.cdc.gov/coronavirus/2019-ncov/need-extra-precautions/people-at-higher-risk.html>
- World Health Organization (2020, 15 November). *Coronavirus*. [https://www.who.int/healthtopics/coronavirus#tab=tab\\_1](https://www.who.int/healthtopics/coronavirus#tab=tab_1)
- Xiang, Y. T., Yang, Y., Li, W., Zhang, L., Zhang, Q., Cheung, T., & Ng, C. H. (2020). Timely Mental Health Care for the 2019 Novel Coronavirus Outbreak is Urgently Needed. *Lancet Psychiatry*, 7(3), 228-229.
- Zhang, M. Zhou, M., Tang, F., Wang, Y., Nie, W., Zhang, L., & Gou, Y. (2020). Knowledge, Attitude, and Practice Regarding COVID-19 Among Healthcare Workers in Henan, China. *Journal of Hospital Infection*, 105(2), 183-187.
- Zhu, Y., & Akhtar, S. (2014). How Transformational Leadership Influences Follower Helping Behavior: The Role of Trust and Prosocial Motivation. *Journal of Organizational Behavior*, 35, 372-395.

### EXTENDED ABSTRACT

In order to reach higher levels of performance, organizations must create a climate that encourages employees to show positive workplace behaviors. One of these behaviors is helping co-workers, which includes extra efforts of employees for helping their co-workers while they perform their duties. Studies revealed that perceived organizational support and organizational trust are prominent factors that stimulate positive workplace behaviors.

Due to the spread of the virus to Europe and the U.S. in a short time, the World Health Organization has declared COVID-19 as a pandemic (global epidemic) as of March 11, 2020. As the pandemic brings up many additional medical or social behavior changes, it has been emphasized that the obligation to comply with the rules requires a sustainable adaptation skill. Health professionals are the main actors of battle with this pandemic. Thus, it can be predicted that fear of COVID-19 may create medical and social behavior changes.

Thus, the purpose of this study is to investigate the effect of perceived organizational support on helping behaviors of health professionals and whether fear of COVID-19 has a moderation effect on this relationship.

The study was used quantitative research methods. In order to obtain data, the survey method was preferred and an online questionnaire form on Google Forms was administered. After the data collection process, 401 questionnaires were returned. As there was no missing data, 401 survey forms constituted the sample. In the first step of the analysis, a confirmatory factor analysis was performed and findings revealed that the measurement model (which contained perceived organizational support, organizational trust, helping co-workers and fear of COVID-19) fit the data well. Then, hypothesis testing procedures were performed. In order to test H1, H2, H3, and H4 structural equation modeling were preferred. For the moderation hypothesis, H5, hierarchical regression analysis was used.

Findings of the hypothesis testing demonstrated that perceived organizational support has a positive effect on helping behavior. If health professionals feel that their organization's support, they help their co-workers. Second finding revealed that perceived organizational support has a positive effect on organizational trust, meaning that higher levels of organizational support create higher levels of employee trust in the organization. Third, organizational trust has a positive effect on helping co-workers. When health professionals trust in their organizations, they regard their co-workers as a part of the organization, and thus, they show helping behaviors. Fourth, organizational trust mediates the relationship between perceived organizational support and helping behaviors. If the organizational support perceptions of health Professionals increase, their trust in the organization increases and this leads to a rise in helping behaviors. Finally, fear of COVID-19 has no moderation effect on this relationship.

According to the findings of the study, hospital managers may be advised to make the health professionals feel supported by the organization. In this direction, it may be suggested that the complaints of the employees should be taken into consideration, the opinions of the health professionals should be evaluated while making decisions regarding them and these opinions should be reflected in the decisions as much as possible. This will lead to higher levels of trust and helping behaviors. This study was carried out in public hospitals in Turkey. In order to generalize the findings of the behaviors of healthcare professionals, future studies may investigate the relationships in private hospitals and other healthcare organizations. Also, it is recommended to conduct research on different cultural contexts.



## CIRCULAR ECONOMY PERFORMANCE OF EUROPEAN UNION COUNTRIES

Veysel YILMAZ<sup>1</sup>

### Abstract

*In this study, the circular economy performances of 28 European Union member countries in 2016 and 2018 are compared. The relative efficiency of EU member states is interpreted according to the results. For analysis, Data Envelopment Analysis (DEA) method is used. Within the scope of the analysis, a total of five variables, three inputs, and two outputs, are considered. As a result of the analysis, according to the CCR input-oriented model, while the number of countries with good circular economy performance was 12 in 2016, it is seen that there are 13 countries in 2018. According to the BCC model, while 14 countries had good circular economy performance in 2016, 16 countries performed well in 2018. This indicates the existence of efforts towards the circular economy process in EU member states. The number of countries with the worst scores for circular economy performances varies according to the analysis method. However, in general the countries with poor performance are as follows: Malta, Estonia, Greece, Bulgaria, Portugal, Italy, Spain, Croatia, and Slovakia. This study is appropriate to analyze the perspectives of EU countries on circular economy and to understand what effects the circular economy might have in the future in EU countries.*

### Article History:

Date submitted:

8 September 2021

Date accepted:

4 November 2021

### Jel Codes:

O13, O44, Q 53, Q56.

### Keywords:

Circular Economy,  
Circular Economy  
Indicators, EU  
Countries,  
Performance  
Measurement

**Suggested Citation:** Yılmaz, V. (2022). Circular Economy Performance of European Union Countries. *Cumhuriyet University Journal of Economics and Administrative Sciences*, 23(1), 94-114.

<sup>1</sup> Asst. Prof. Dr., Tokat Gaziosmanpaşa University, Turhal Faculty of Applied Sciences, Department of International Trade and Logistics, veysel.yilmaz@gop.edu.tr, ORCID ID: 0000-0001-7948-6282



## AVRUPA BİRLİĞİ ÜLKELERİNİN DÖNGÜSEL EKONOMİ PERFORMANSI

Veysel YILMAZ<sup>1</sup>

### Öz

Bu çalışmada Avrupa Birliği üyesi 28 ülkenin 2016 ve 2018 yıllarındaki döngüsel ekonomi performansları karşılaştırılmaktadır. AB üyesi ülkelerin göreceli etkinlikleri çıkan sonuçlara göre yorumlanmaktadır. Analiz olarak Veri Zarflama Analiz (VZA) yöntemi kullanılmaktadır. Analiz kapsamında üç girdi ve iki çıktı olmak üzere toplam beş değişken ele alınmaktadır. Analiz sonucunda CCR girdi yönelimli modele göre 2016 yılında döngüsel ekonomi performansı iyi olan ülke sayısı 12 iken 2018 yılında 13 ülke olduğu görülmektedir. BCC modeline göre de 2016 yılında döngüsel ekonomi performansı iyi olan ülkeler 14 iken 2018 yılında 16 ülkenin performansı iyi durumdadır. Bu durum AB üyesi ülkelerde döngüsel ekonomi sürecine yönelik çabaların varlığına işaret etmektedir. Döngüsel ekonomi performanslarına yönelik en kötü skorlara sahip olan ülkelerin sayısı analiz yöntemine göre değişmektedir. Ancak genel itibariyle kötü performanslara sahip ülkeler şu şekildedir: Malta, Estonya, Yunanistan, Bulgaristan, Portekiz, İtalya, İspanya, Hırvatistan ve Slovakya'dır. Bu çalışma AB ülkelerinin döngüsel ekonomiye bakış açılarını analiz etmek için ve AB ülkelerinde döngüsel ekonominin gelecekte ne gibi etkileri olabileceğini anlamak için uygundur.

### Makale Geçmişi:

İletilen Tarih:

8 Eylül 2021

Kabul Tarihi:

4 Kasım 2021

### Jel Kodları:

O13, O44, Q 53, Q56.

### Anahtar Kelimeler:

Döngüsel Ekonomi,  
Döngüsel Ekonomi  
Göstergeleri, AB  
Ülkeleri, Performans  
Ölçümü.

**Önerilen Atıftı:** Yılmaz, V. & (2022). Avrupa Birliği Ülkelerinin Ekonomi Performansı. Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 23(1), 94-114.

<sup>1</sup> Dr. Öğr. Üyesi, Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi, Turhal Uygulamalı Bilimler Fakültesi, Uluslararası Ticaret ve Lojistik Bölümü, veysel.yilmaz@gop.edu.tr, ORCID ID: 0000- 0001-7948-6282

## **1. GİRİŞ**

Döngüsel ekonomi kavramı ilk defa Pearce ve Turner isimli iki İngiliz araştırmacı tarafından ortaya atılmıştır. Araştırmacılar, çevrenin bir atık rezervuarına dönüştüğüne vurgu yaparak yerleşik bir geri dönüşüm eğilimi olmaksızın geleneksel karakteristiğe sahip açık uçlu bir ekonominin geliştiğine dikkatleri çekmektedir. Ve termodinamiğin birinci yasasına göre (toplam enerji ve madde kapalı ortamda sabittir) bu açık uçlu sistemin, kaynak kullanımı ve atık arasında dairesel bir sisteme dönüştürülebileceği ve hatta dönüştürülmesi gerekliliğini ileri sürmektedir. Yani çevre sorunları ve kaynak kıtlığı ile karşı karşıya kalındığında, dünyanın kapalı bir sistem olduğu anlayışının benimsenmesi gerekliliğini ileri sürerek, döngüsel bir ilişkiye atıfta bulunmuşlardır (Su, vd., 2013: 215). Kavramın tanımlanmasına yönelik, bir tanım birliği söz konusu değildir. Kirchherr ve diğerleri (2017: 227), 114 farklı tanım üzerine gerçekleştirdikleri kapsamlı analiz neticesinde döngüsel ekonomi kavramını, “üretim / dağıtım ve tüketim süreçlerinde malzemeleri azaltma, alternatif olarak yeniden kullanma, geri dönüştürme ve geri kazanma ile değiştiren ekonomik bir sistem olarak” tanımlamaktadır.

Döngüsel ekonomi (DE), 1990’ların başından itibaren çevrenin gerçek işlevine atıfta bulunan ve ekonomideki dış etkiler (olumsuz etkiler ve dışsallıklar) için muhasebe ilkelerinin devreye girmesi gerektiğini anlatan kilit bir kavramdır. Döngüsel ekonomi olgusunun gelecek tahayyülü; düşük karbonlu ve düşük metabolik bir üretim ve tüketim kalıplarının yeniden yapılandırılması şeklinde özetlenebilir (Al-Saidi, vd., 2021: 1273). Nitekim döngüsel ekonomi olgusuyla birlikte oluşacak olan ekonomik, çevresel ve toplumsal faydalar günümüz toplumlarının siyasal yaşamları için büyük bir öneme sahiptir (Giannakitsidou, vd., 2020: 182). Dolayısıyla döngüsel ekonomi kavramından beklentilerde bir hayli yüksektir. Yeni iş fırsatları oluşturması, malzeme maliyetlerini düşürmesi, fiyat dalgalanmalarını azaltması, tedarik güvenliğini artırması ve çevresel etkileri en aza indirmesi gibi farklı beklentiler devreye girmektedir. En temelde ekonomik büyümenin lokomotifi olması beklenmektedir (Martinez, 2020: 2). Nitekim bu geleceğe doğru ilerleme sürecinde bölgesel farklılıkların olması gayet doğaldır (Al-Saidi, vd., 2021: 1273). Buradan hareketle bu çalışmanın amacı; Avrupa Birliği (AB) üye ülkelerinde döngüsel ekonomi sürecinin işleyişine ilişkin bir öngörü elde etmek ve AB ülkelerinin döngüsel ekonomi performanslarının ne durumda olduğunu ortaya koymaktır. Çalışmanın amacı doğrultusunda 2016 ve 2018 yıllarında AB’ye üye ülkelerin döngüsel ekonomi performansları Veri Zarflama Tekniği kapsamında karşılaştırmalı olarak analiz edilmektedir.

Çalışma, giriş ve sonuç bölümleri dahil beş kısımdan oluşmaktadır. Çalışmanın ilk kısmında giriş bölümünden sonra DE’nin kavramsal çerçevesine, üçüncü kısımda literatür çalışmalarına ve sırasıyla dördüncü kısımda analiz ve bulgulara yer verilip sonuç kısmı ile çalışma tamamlanmaktadır.

## **2. KAVRAMSAL ÇERÇEVE**

Endüstriyel toplum yaşamıyla birlikte, “al ve kullan” mantelitesine sahip bir üretim ve tüketim yaklaşımı benimsenmiştir. Bu mantalitenin kullanım sıklığının artması ile birlikte kaynak arzı ve mal talebi arasında oluşan dengesizlik, doğanın yenilenme oranını bir hayli düşürmektedir (Marino ve Pariso, 2020: 1). Wu ve diğerlerinin (2021: 228) ifadesiyle, “ekonomik kalkınmaya yönelik geleneksel yaklaşımlar, atık üreten ve çevresel olarak sömürülen mirasların yükünü taşımaktadır”. Bu sebepledir ki artık temel yaklaşım geleceğin döngüsel olduğudur. Avrupa kaynak verimliliğinin temel mesajı da budur (Hobson ve Lynch, 2016: 15). Sürecin kilit unsuru ise



döngüsel ekonominin yani sürdürülebilirliğin oluşturulmasıdır. Hobson'a (2016: 89) göre döngüsel ekonomi sürecinde ilerlemek; üretim, tüketim, tasarım, atık ve yeniden kullanım süreçlerinde köktenci değişimleri içermektedir. Temel amaç endüstriyel süreçlerde kaynakların verimli kullanılması ve oluşturulacak sistematik bir geri bildirim döngüsüyle değerli kaynakların dolaşım sürecindeki ömrünü arttırmaktır. Avrupa Komisyonu 2015 yılında "Döngüyü kapatmak - Döngüsel Ekonomi İçin Bir AB Eylem Planı" isimli raporunda, döngüsel ekonomi, ekonomik kaynakların korunması ve atık üretiminin minimize edilmesi olarak tanımlanmaktadır. Döngüsel ekonomi sürecine geçiş, "AB'nin sürdürülebilir, düşük karbonlu, kaynak verimli ve rekabetçi bir ekonomi geliştirme çabalarının" temeli olarak açıklanmaktadır. Döngüsel ekonomiye geçiş Avrupa için sürdürülebilir rekabet avantajının anahtarıdır. Çünkü kullanılan kaynakların yeniden değer üretmesine zemin hazırlamaktadır. Bir nevi teknolojik bir devrimdir (Hobson ve Lynch, 2016: 16).

Döngüsel ekonomik yaklaşımlar, üretim sürecindeki katma değerini uzatmaktadır. Böylelikle hem israfın önüne geçmekte hem de tükenmekte olan kaynakların ekonomik süreç içerisindeki devamlılığını sağlamaktadır. Nitekim üretilen değer katlanması anlamına gelmektedir (European Commission, 2014: 2). Sürecin kilit aktörleri iş dünyası liderleri ve tüketicilerdir. Yerel, bölgesel, ulusal makamlar döngüsel ekonomiye geçişi sağlarken, Avrupa Birliği'ne büyük bir görev düşmektedir. Bu görev tek pazarda döngüsel ekonominin gelişimini sağlayacak düzenleyici çerçevelerin oluşturulmasıdır (European Commission, 2015: 2). Bu kapsamda Aralık 2015'te Avrupa Komisyonu, "Döngüsel Ekonomi Eylem Planı" nı açıklamıştır. Eylem planı atıklarla alakalı olarak revize edilmiş yasal önerileri içermektedir. Plan kapsamında bir ürünün tüm yaşam safhalarını içeren (üretim, tüketim, atık yönetimi ve ikinci hammadde pazarı vb.) önlemler sunulmaktadır. Bunun yanı sıra inovasyon ve yatırım alanlarında döngüsellik arttırmak için; plastikler, gıda atıkları, kritik hammaddeler, inşaat ve yıkım, biyo-merkezli ürünler vb. belirli sektörleri de içeren bir dizi eylem planı sunmaktadır (European Commission, 2019). Böylelikle kaynak verimliliğinin artırılması ile birlikte, malzeme ihtiyaçlarında 2030 yılına kadar %17-24 oranında bir azalma beklenmektedir. Aynı zamanda kaynakların etkin kullanılması neticesinde Avrupa Endüstrisi'nin yılda 630 milyar Euro'luk bir tasarruf potansiyeli oluşturacağı varsayılmaktadır. Nitekim döngüsel ekonomik yaklaşımların AB endüstrisi için yeni iş olanakları, yeni pazarlar, yeni ürünler yaratacağı ve maliyet tasarrufları ile birlikte AB GSYİH üzerinde %3,9'luk büyüme sağlayacağı öngörülmektedir (European Commission, 2014: 2). 2015 yılında kabul edilen ilk "Döngüsel Ekonomi Eylem Planı", 4 Mart 2019 yılında açıklanan rapor ile tamamlanmıştır. 4 yıllık süreç içerisinde 54 eylemin gerçekleştirildiği, bazı eylemlerinde devam ettiği açıklanmıştır. Bu sürecin nasıl ilerlediğine dair zaman çizelgesi Tablo 1'de verilmiştir (European Commission, ty.).

## AVRUPA BİRLİĞİ ÜLKELERİNİN DÖNGÜSEL EKONOMİ PERFORMANSI

**Tablo 1:** AB Döngüsel Ekonomi Eylem Planı Gelişme Süreci

S.No	Tarih	DE Eylem Planı Çerçevesi
1	Aralık 2015	Avrupa Komisyonu ilk döngüsel ekonomi eylem planını kabul edilmesi (2019 yılına kadar tamamlanması öngörülen 54 eylem planının teslimi ve uygulanması)
2	Kasım 2016	2016-2019 ecodesign çalışma planının kabulü
3	Ocak 2018	AB Komisyonunun döngüsel ekonomi paketini kabul etmesi
4	Temmuz 2018	Atıkla ilgili revize edilmiş yasal çerçevenin yürürlüğe girmesi
5	Mart 2019	AB Komisyonunun nihai döngüsel ekonomi paketini kabul etmesi
6	Haziran 2019	Revize edilmiş gübre yönetmeliğinin yürürlüğe girmesi
7	Temmuz 2019	Tek kullanımlık plastıklere yönelik direktiflerin yürürlüğe girmesi
8	Ekim 2019	10 ecodesign uygulama yönetmeliğinin kabulü
9	Aralık 2019	AB Komisyonunun Avrupa Yeşil Anlaşması'nı kabul etmesi
10	11 Mart 2020	AB Komisyonunun yeni döngüsel ekonomi eylem planını kabul etmesi

**Kaynak:** [https://ec.europa.eu/environment/topics/circular-economy/first-circular-economy-action-plan\\_en](https://ec.europa.eu/environment/topics/circular-economy/first-circular-economy-action-plan_en) E.T.: 15.05.2021

2015 yılında kabul edilen Döngüsel Eylem Planı altı başlık çerçevesinde bir izleme sunmaktadır. Bunlar üretim, tüketim, atık yönetimi, ikincil hammaddeler, öncelikli alanlar (plastikler, yemek atıkları ve kritik hammaddeler, inşaat ve yıkım, biyokütle) ile inovasyon ve yatırım ana başlıklarından oluşmaktadır (European Commission, 2015). Döngüsel Ekonomi Eylem Planı kapsamında AB, 2016 yılında büyük mineral atıklar hariç tüm atıkların %55'inde geri dönüşümü gerçekleştirmiştir. Aynı şekilde inşaat ve yıkım atıklarında geri kazanılma oranı %89 iken; ambalaj atıklarında bu rakam %67'dir. Plastik ambalaj oranları %42'inin üzerindeyken, belediye atıkları %46, değerli malzemelerin atıklarında (bilgisayar, televizyon, buzdolabı vb.) ise %41'lik bir geri kazanılma oranı yakalanmıştır. Bu geri kazanılma oranları 2016 yılında AB'de kullanılan malzemelerin %12'sini karşılamaktadır. Dolayısıyla birincil hammadde kullanımından tasarruf sağlamıştır (European Commission, 2019: 1-2). Avrupa Komisyonu tarafından kabul edilen ilk Eylem Planı'nın (2015) büyük bir kısmı başarılı bir şekilde gerçekleştirildikten sonra sürdürülebilirliğini devam ettirmek için 2020 yılında yeni bir Eylem Planı devreye girmiştir. 2020 yılında Avrupa Komisyonu tarafından yayınlanan "Daha temiz ve daha rekabetçi bir Avrupa için yeni bir Döngüsel Ekonomi Eylem Planı" şu ifadelerle açıklanmaktadır:

"Bu Döngüsel Ekonomi Eylem Planı, ekonomik aktörler, tüketiciler, vatandaşlar ve sivil toplum kuruluşlarıyla hep birlikte ortak payda oluşturularak daha temiz ve daha rekabetçi bir Avrupa elde etmek için geleceğe yönelik bir gündem sağlar. 2015'ten beri uygulanan döngüsel ekonomi eylemleri üzerine inşa ederken, Avrupa Yeşil Anlaşması'nın gerektirdiği dönüşümsel değişimi hızlandırmayı hedefliyor. Bu plan, düzenleyici çerçevenin modernize edilmesini ve

sürdürülebilir bir gelecek için uygun hale getirilmesini, geçişten kaynaklanan yeni fırsatların en üst düzeye çıkarılmasını ve aynı zamanda insanlar ve işletmeler üzerindeki yüklerin en aza indirilmesini sağlayacaktır”.

Avrupa'nın döngüsel ekonomi sürecinde tek başına hareket ederek dönüşümü sağlaması mümkün değildir. Fakat küresel düzeyde döngüsel ekonomi sürecine öncülük etmek isteyen bir AB vizyonu söz konusudur (European Commission, 2020: 3). Bu vizyonu gerçekleştirmek AB üye ülkelerinin ortak sorumluluğundadır. Bu sebeptir ki ülkeler bazında gerçekleştirilen eylemler büyük önem taşımaktadır. Çünkü Eylem Planı'nın izleme sürecinde üretilen rakamlar tek tek ülkelerin değil, AB'ye ait rakamlardır. Ülkelerin döngüsel ekonomi performanslarını ortaya çıkarmak ve karşılaştırmak, AB ülkeleri içerisinde performansları yüksek olanlar düşük kalan ülkeler ve AB dışında kalan diğer ülkeler için yönlendirici olacaktır.

### 3. LİTERATÜR TARAMASI

AB'de döngüsel ekonomi kavramının AB tarafından etkileyici bir şekilde büyümesi ve benimsenmesi konuyla ilgili akademik literatürün gelişmekte olan durumda olduğu göz önüne alınmalıdır. Ancak bu durum konu ile ilgili daha fazla araştırma yapılmasını hak ettiğini ve dikkate alınması gerektiğini gösteren bir olgudur.

İş yaşantısında olduğu gibi akademik alanda da oldukça popüler bir olgu olan döngüsel ekonomi, birçok araştırmaya konu olmaktadır (Kirchherr vd., 2017: 221). Web of Science üzerinden “döngüsel ekonomi” konusunda yapılan araştırma neticesinde 1992- 2021 yılları arasında toplamda 9123 bilimsel çalışma karşımıza çıkmaktadır. Bu yayınların yıllara göre dağılımları Tablo 2’de gösterilmiştir.

**Tablo 2:** Yıllara Göre Döngüsel Ekonomi Konulu Bilimsel Çalışmaların Sayısal Dağılımı

Yıl	Araştırma Sayısı	Yıl	Araştırma Sayısı	Yıl	Araştırma Sayısı
2021	1101	2011	117	2001	3
2020	1792	2010	134	2000	3
2019	1852	2009	108	1999	5
2018	1183	2008	70	1998	7
2017	705	2007	60	1997	2
2016	414	2006	24	1996	5
2015	174	2005	21	1995	2
2014	95	2004	15	1994	2
2013	100	2003	10	1993	3
2012	111	2002	3	1992	2

Bu yayınlar içerisinde Avrupa ve Avrupa Birliği kapsamında döngüsel ekonomi kavramını ele alan 382 çalışma görülmektedir. Bu çalışma kapsamında AB ülkelerinin döngüsel ekonomi performanslarına yönelik gerçekleştirilen çok fazla çalışmaya rastlanmamıştır.

## ***AVRUPA BİRLİĞİ ÜLKELERİNİN DÖNGÜSEL EKONOMİ PERFORMANSI***

Marino ve Pariso tarafından 2020 yılında gerçekleştirilen “Comparing European countries' performances in the transition towards the Circular Economy” isimli çalışmada, 28 AB üye ülkesinin döngüsel ekonomi hedeflerine ulaşma süreçlerini değerlendirmek için 2006-2016 yıllarındaki performansları karşılaştırılmıştır. Çalışma kapsamında; üretilen belediye atıkları, üretilen gıda atıkları, belediye atık geri dönüşüm oranları, evsel malzeme tüketimleri, üretilen malzemelerin yeniden kullanma oranı ve geri dönüştürülebilir hammadde piyasa oranı gibi parametreleri kullanılmıştır. 28 AB üyesinin döngüsel ekonomiye geçiş sürecine ilişkin belirli parametrelerin karşılaştırılması sonucunda, geçişi desteklemek için her ülkenin mümkün olduğunca en iddialı hükümet eylemlerinde bulunmaları gerektiği vurgulanmaktadır ve 28 AB üyesi ülke tarafından farklı stratejilerin benimsendiğini ve bunlardan yalnızca birkaçının Avrupa Birliği'ndeki döngüsel ekonominin zorluklarını karşılamada etkili olarak kabul edilebileceğini ileri sürülmektedir.

Robaina ve diğerleri tarafından 2020 yılında gerçekleştirilen “Circular economy in plastic waste - Efficiency analysis of European countries” isimli çalışmada, plastiklerin geri dönüşümü ve kazanımı üzerine AB'nin 26 üye ülkesinin 2006-2016 yıllarındaki verimlilikleri ele alınmıştır. Çok yönlü verimlilik analizinin kullanıldığı çalışmada, verimliliği en yüksek olan ülkelerin belirlenmesinin yanı sıra ülkelerde verimliliğin zaman içerisinde artış gösterdiği sonucuna ulaşılmıştır. Ve ülkelerin tam verimliliklerine 2016 yılında ulaştıkları belirtilmektedir.

Giannakitsidou ve diğerleri 2020 yılında gerçekleştirdikleri “Ranking European countries on the basis of their environmental and circular economy performance: A DEA application in MSW” isimli çalışmada, 26 AB üyesi ülkenin, belediye katı atıklarını yönetme ve kullanma performanslarına yönelik bütünsel bir yaklaşım sunmaktadır. Veri Zarflama Tekniğinin kullanıldığı araştırmada, AB ülkeleri arasında büyük farklılıkların olduğu gözlenmiştir. Analize göre en başarılı ülke Belçika iken, en başarısız olanı İspanya ve Fransa gibi en eski üye ülkelerdir.

Fura ve diğerleri 2020 yılında gerçekleştirdikleri “Statistical Evaluation of the Level of Development of Circular Economy in European Union Member Countries” isimli çalışma kapsamında, AB üyesi 28 ülkenin döngüsel ekonomideki ilerleme düzeyini analiz etmek için 2010, 2012, 2014 ve 2016 yıllarına ait 17 Eurostat parametresi ele alınmıştır. Ülkeleri “eski” ve “yeni” olmak üzere iki gruba ayıran araştırma neticesinde; oldukça gelişmiş Benelüks ülkelerinin, yani Lüksemburg, Hollanda ve Belçika'nın en yüksek döngüsel ekonomi ilerlemesine sahip oldukları; Malta, Kıbrıs, Estonya ve Yunanistan'ın kötü bir performans gösterdikleri gözlemlenmiştir. Ayrıca genel olarak döngüsel ekonomi sürecindeki ilerleme kaydedildiği; fakat yeni üye ülkelerde önemli orantısızlıkların olduğu ileri sürülmektedir.

Apaydın (2020) OECD ülkelerinde döngüsel ekonomi kavramlarından biri olan atık yönetim şekillerinin ekonomik büyüme üzerindeki etkilerini araştırdığı çalışmasında 2000 ile 2017 yılları arasındaki döneme ait verileri ele almıştır. Yöntem olarak panel kantil regresyon ve panel regresyon tahmini yöntemlerini kullanmıştır. Sonuç olarak, atık yönetim biçimleri ile geri dönüştürülen ve kompost edilen atık oranının ekonomik büyümeyi pozitif olarak etkilediğini belirterek çıkan sonucun döngüsel ekonomi modelindeki azalt-yeniden kullan-geri dönüştür biçimindeki ilkesinin destekler nitelikte olmasına dikkat çekmiştir.

Ateş (2021) 2008 ile 2017 yılları arasında kalan dönemin için döngüsel ekonomideki geri dönüşüm kavramını Avrupa'daki 30 ülkeyi kapsar biçimde panel veri yöntemleri ve dirençli tahminci Prais-Winsten (PCSEs) kullanarak incelemiştir. Plastik atıkların ve eski otomobil aksanlarının geri dönüşüm oranları ekonomik büyümeyi negatif; elektronik, evsel, ambalaj, kağıt,

metal, cam ve odun atıkları değişkenlerinin ise ekonomik büyümeyi pozitif etkiledikleri sonucuna ulaşmıştır.

#### 4. ANALİZ VE BULGULAR

##### 4.1. Materyal ve Yöntem

Bu çalışmada, Avrupa Birliğine üye 28 ülkenin 2016 ve 2018 yılı döngüsel ekonomi göstergelerindeki etkinlikleri ölçülerek karşılaştırmaları yapılmaktadır. Bunun içinde üç girdi ve iki çıktı olmak üzere toplam beş değişken kullanılmaktadır. Girdi değişkenleri kişi başına belediye atığı üretimi, evsel malzeme tüketimi başına büyük mineral atıklar hariç atık üretimi ve GSYİH birimi başına büyük mineral atıklar hariç atık üretimi; çıktı değişkenleri olarak ise evsel atıkların geri dönüşüm oranı ve ambalaj türüne göre ambalaj atıklarının geri dönüşüm oranı belirlenmiştir. Ambalaj atıklarının geri dönüşümündeki veriler kâğıt ve karton, plastik, ahşap, metalik ve cam ambalajların geri dönüşüm oranını kapsamaktadır. Tablo 3'te bu çalışmada kullanılan değişkenler ve kodları gösterilmektedir. Veri zarflama analizi girdi ve çıktıların farklı ölçü birimlerine sahip olduğu ölçümler yapabilir. Değişkenlerden kişi başına belediye atığı üretimi ve GSYİH birimi başına büyük mineral atıklar hariç atık üretiminin ölçü birimi kilogram (KG) olarak diğer kullanılan değişkenlerinin ölçü birimi ise yüzdendir (oran). Veriler Eurostat web sitesinden alınmıştır. Analizde 2016 ve 2018 yıllarının seçilmesinde hem kullanılan değişkenler ile ilgili veri yayınlanma takviminde bazı değişkenlerin 2 yılda bir yayınlaması ve hem de bazı ülkelerin çeşitli yıllarda ilgili verilerdeki eksikliğidir.

**Tablo 3:** Araştırmada Kullanılan Değişkenler ve Kodları

Kod	Girdiler	Kod	Çıktılar
X1	Kişi başına belediye atığı üretimi (KBBAÜ) {I}	Y1	Evsel atıkların geri dönüşüm oranı (EAGDO){O}
X2	Evsel malzeme tüketimi başına büyük mineral atıklar hariç atık üretimi (EMTBMAHAÜ) {I}	Y2	Ambalaj türüne göre ambalaj atıklarının geri dönüşüm oranı (ATGAAGDO){O}
X3	GSYİH birimi başına büyük mineral atıklar hariç atık üretimi (GBBMAHAÜ){I}		

Karar verici birim olarak seçilen AB üyesi ülkeler şu şekildedir: Belçika, Bulgaristan, Çekya, Danimarka, Almanya, Estonya, İrlanda, Yunanistan, İspanya, Fransa, Hırvatistan, İtalya, Güney Kıbrıs Rum Kesimi, Letonya, Litvanya, Lüksemburg, Macaristan, Malta, Hollanda, Avusturya, Polonya, Portekiz, Romanya, Slovenya, Slovakya, Finlandiya, İsveç ve Birleşik Krallık'tır. 2021 yılında Birleşik Krallık'ın (İngiltere) Avrupa Birliği'nden ayrılması, kısaca Brexit 31 Ocak 2020'de, saat 23:00'de Birleşik Krallık resmî olarak Avrupa Birliği'nden ayrılmış olmasına rağmen analize konu olan dönemde AB üyesi olması sebebiyle analizde karar verici birim olarak kullanılmaktadır (European Commission, 2021).

Yapılan VZA analizinde ölçeğe göre sabit getirili (CCR) ve ölçeğe göre değişken getirili (BCC) girdi yönelimli, çıktı yönelimli ve yönelimsiz tüm analiz sonuçları elde edilmektedir. CCR

## AVRUPA BİRLİĞİ ÜLKELERİNİN DÖNGÜSEL EKONOMİ PERFORMANSI

ve BCC girdi yönelimli analizler yorumlanmış olup CCR ve BCC çıktı yönelimli ile yönelimsiz analiz sonuçları yorumlanmaya tabi tutulmayacaktır.

Veri zarflama analizi (VZA), birden çok girdi ve çıktının varlığının karşılaştırmayı zorlaştırdığı organizasyon birimlerinin göreceli performansını ölçmek için doğrusal programlama tabanlı bir tekniktir. Başka bir ifadeyle VZA, girdi ve çıktı çarpanları için en iyi senaryoda çalışan varlıkların performansını ölçer. Sağlam verimlilik analizi, tüm olası çarpan senaryolarında bir kuruluş için garantili bir performans seviyesi ile ilgilenen ihtiyatlı bir yaklaşımdır. (Boussofiane, Dyson, & Thanassoulis, 1991). Veri zarflamanın tarihsel arka planında Farell (1957) üretkenliği değerlendirmek için daha iyi yöntemler ve modeller geliştirme ihtiyacıyla hareket ettiği makalesi vardır. Daha sonra Farell'in modelini üzerine Charnes, Cooper ve Rhodes CCR (1978) modelini inşa etmişlerdir. Böylece ilk VZA modeli, CCR olarak sunulmuştur. İkinci model ise Banker, Charnes, Cooper (1984) tarafından BCC modeli olarak ortaya konulmuştur.

### 4.2. Analiz ve Bulgular

Analizde ilk olarak 2016 yılı analiz edilmektedir. AB'ye üye 28 üye ülkenin 2016 yılı etkinlik analizi aşağıdaki Tablo 4'te gösterilmektedir.

**Tablo 4:** 2016 Yılı AB ülkelerinin Döngüsel Ekonomi Konusunda Etkinlik Skorları

S. NO	KVB	CCR ETKİNLİK ANALİZİ			BCC ETKİNLİK ANALİZİ		
		IN	OUT	NON	IN	OUT	NON
1	Belçika	100.00%	100.00%	5.43%	100.00%	100.00%	0.00%
2	Bulgaristan	73.66%	135.76%	0.00%	77.12%	121.76%	14.77%
3	Çekya	100.00%	100.00%	12.39%	100.00%	100.00%	0.00%
4	Danimarka	100.00%	100.00%	14.41%	100.00%	100.00%	0.00%
5	Almanya	100.00%	100.00%	3.95%	100.00%	100.00%	0.00%
6	Estonya	69.51%	143.87%	0.00%	77.82%	139.92%	16.01%
7	İrlanda	100.00%	100.00%	2.33%	100.00%	100.00%	0.00%
8	Yunanistan	72.13%	138.64%	0.00%	78.46%	117.69%	15.05%
9	İspanya	90.71%	110.25%	0.00%	90.79%	107.39%	4.15%
10	Fransa	93.55%	106.90%	0.00%	95.89%	105.58%	3.20%
11	Hırvatistan	66.61%	150.12%	0.00%	90.46%	138.97%	9.54%
12	İtalya	82.58%	121.09%	0.00%	85.13%	113.04%	8.50%
13	Kıbrıs	100.00%	100.00%	2.98%	100.00%	100.00%	0.00%
14	Letonya	86.45%	115.67%	0.00%	100.00%	100.00%	0.00%
15	Litvanya	100.00%	100.00%	5.45%	100.00%	100.00%	0.00%
16	Lüksemburg	100.00%	100.00%	0.00%	100.00%	100.00%	0.00%
17	Macaristan	78.63%	127.17%	11.96%	90.16%	119.07%	6.49%
18	Malta	44.69%	223.74%	38.22%	78.50%	197.05%	21.50%
19	Hollanda	92.78%	107.78%	3.75%	96.30%	101.76%	1.19%
20	Avusturya	100.00%	100.00%	0.00%	100.00%	100.00%	0.00%
21	Polonya	97.55%	102.51%	1.24%	100.00%	100.00%	0.00%

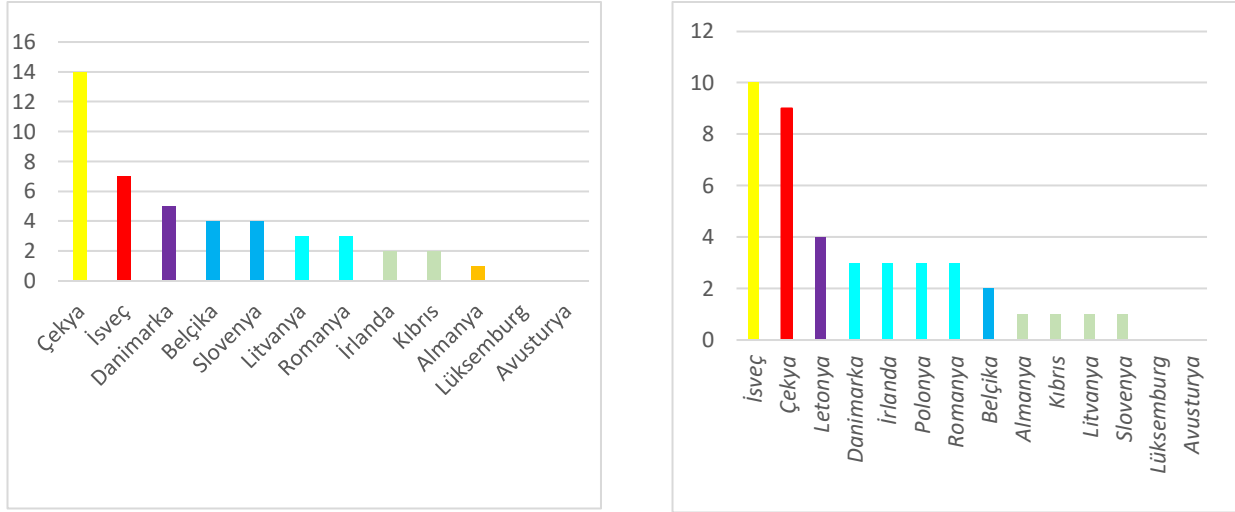
Tablo 4'ün devamı,

22	Portekiz	79.68%	125.50%	11.31%	91.56%	124.68%	6.55%
23	Romanya	100.00%	100.00%	0.00%	100.00%	100.00%	0.00%
24	Slovenya	100.00%	100.00%	0.00%	100.00%	100.00%	0.00%
25	Slovakya	84.34%	118.57%	8.49%	91.36%	115.57%	8.48%
26	Finlandiya	89.57%	111.65%	5.50%	95.07%	111.13%	3.63%
27	İsveç	100.00%	100.00%	0.00%	100.00%	100.00%	0.00%
28	Birleşik Krallık	85.48%	116.99%	7.83%	90.83%	111.15%	7.36%
Ortalama (Teknik etkinlik sınırı)		88.85%	116.29%	4.83%	93.91%	111.60%	4.52%

Tablo 4'te 2016 yılına ait analiz çıktıları kullanılarak yorumlamalar şu şekilde yapılabilir: Seçilen girdi ve çıktıların CCR ve BCC yöntemlerine göre tüm analizlerinde 28 AB üyesi ülkeden 12 tanesi hem girdi hem de çıktı yönelimli olarak DE performansını gerçekleştirmede tam etkin konumdadır. Bu ülkeler sırasıyla Belçika, Çekya, Danimarka, Almanya, İrlanda, Kıbrıs, Litvanya, Lüksemburg, Avusturya, Romanya, Slovenya ve İsveç'tir. Yukarıda da değinildiği gibi girdi yönelimli CCR ve BCC yöntemine göre yorum yapılarak çıktı yönelimli CCR ve BCC yöntemine ile yönelimsiz analiz (NON) yoruma dahil edilmemiştir. Ancak tam etkinlikleri değerlendirme noktasında çıktı yönelimli CCR ve BCC yöntemine göre tam etkin olan ülkelere bahsedilmektedir. Tabloda yönelimsiz analizin sadece sonuçları gösterilmektedir. 12 ülke haricinde geri kalan ülkeler ise CCR ve BCC yöntemlerine göre tüm analizlerde tam etkin değildir. Bu ülkeler ise sırasıyla; Estonya, Yunanistan, İspanya, Fransa, Hırvatistan, İtalya, Letonya, Macaristan, Malta, Hollanda, Polonya, Portekiz, Slovakya, Finlandiya ve Birleşik Krallık'tır. Ancak burada 14. sıradaki ülke Letonya ve 21. sırada yer alan Polonya girdi ve çıktı yönelimli CCR yöntemine göre tam etkin bir konumda değil iken, girdi ve çıktı yönelimli BCC modeline göre tam etkin konumdadır. Böylece girdi ve çıktı yönelimli CCR yöntemine göre 12 ülke döngüsel ekonomi konusunda tam etkinlik sağlarken girdi ve çıktı yönelimli BCC yöntemine göre 14 ülke tam etkin konumdadır.

Teknik etkinlik skorlarına bakıldığında, girdi yönelimli CCR yönteminde 88.85, girdi yönelimli BCC yönteminde 93.91 olarak gerçekleşmiştir. Girdi yönelimli CCR yönteminde İspanya (90.71), Fransa (93.55), Hollanda (92.78), Polonya (97.55) ve Finlandiya (89.57) teknik etkin ülkelerdir. Girdi yönelimli BCC yönteminde ise Fransa (95.89), Hollanda (96.30) ve Finlandiya (95.07) teknik etkin ülkeler olmuşlardır. Girdi yönelimli CCR yönteminde göre Bulgaristan (73.66), Estonya (69.51), Yunanistan (72.13), Hırvatistan (66.61), İtalya (82.58), Letonya (86.45), Macaristan (78.63), Malta (44.69), Portekiz (79.68), Slovakya (84.64) ve Birleşik Krallık (85.48) ne tam etkin ne de teknik bir ülkedir. Kısaca bu ülkeler etkinsiz ülkelerdir. Bu ülkeler döngüsel ekonomi konusunda girdi ve çıktıları yeniden gözden geçirerek rol model seçtikleri ülke seviyelerine ulaşabilirler. En kötü skoru elde eden Malta 44.69'luk bir skor elde etmiştir. Bu skoru elde etmesinde kişi başına belediye atığı üretimi 0.4, evsel malzeme tüketimi başına büyük mineral atıklar hariç atık üretimi 0.19 ve GSYİH birimi başına büyük mineral atıklar hariç atık üretimi 0.41 oranında; çıktı değişkenlerinden ambalaj türüne göre ambalaj atıklarının geri dönüşüm oranı 1 oranında etkili olmuştur. Malta bu anılan girdilerini azaltıp ambalaj atıklarının geri dönüşümünü sağladığı takdirde kendine rol model aldığı Çekya (0.24), İrlanda (0.16) ve Danimarka (0.13)'ya benzeyerek tam etkin konuma gelebilecektir.

## AVRUPA BİRLİĞİ ÜLKELERİNİN DÖNGÜSEL EKONOMİ PERFORMANSI



**Şekil 1:** 2016 Yılı Tam Etkin Olan AB ülkelerinin CCR ve BCC Girdi Yönelimli Rol Model Seçilme Sayıları

Şekil 1 incelendiğinde DE'yi gerçekleştirmede AB üyesi ülkelerinin CCR girdi yönelimli rol model seçilme sayısı en yüksek olan ülke 14 kez ile Çekya'dır. Onu 7 kez ile İsveç takip etmektedir. Danimarka 5, Belçika ve Slovenya 4, Litvanya ve Romanya 3, İrlanda ve Kıbrıs Rum Kesimi 2 ve Almanya 1 kez, rol model seçilmiştir. Tam etkin olmasına rağmen rol model seçilmeyen Lüksemburg ve Avusturya AB üyesi ülkelerdir. Çekya rol model olarak Bulgaristan, Estonya, Yunanistan, İspanya, Hırvatistan, İtalya, Letonya, Macaristan, Malta, Polonya, Portekiz, Slovakya, Finlandiya ve Birleşik Krallık seçilmiştir. İsveç ise Yunanistan, İspanya, Fransa, İtalya, Hollanda, Finlandiya ve Birleşik Krallık tarafından rol model alınan ülkedir. Danimarka'yı Hırvatistan, Letonya, Malta, Portekiz ve Finlandiya seçmiştir. Belçika'yı Bulgaristan, Estonya, İtalya ve Polonya rol model seçerken, Slovenya'yı Bulgaristan, Macaristan, Hollanda ve Finlandiya seçmiştir. Litvanya Macaristan, Portekiz ve Finlandiya tarafında rol model alınmıştır. Romanya ise Letonya, Portekiz ve Slovakya'dır. İrlanda'yı Fransa ve Malta seçerken Kıbrıs Rum Kesimini Hırvatistan ve Letonya seçmiştir. Almanya'yı rol model seçen ülke Hollanda'dır.

Şekil 1'de görüldüğü gibi BCC girdi yönelimli rol model seçilme sayısı en yüksek olan ülke 10 kez rol model seçilen İsveç'tir. İsveç'i 9 kez Çekya, 4 kez Letonya, 3'er kez ile Danimarka, İrlanda, Polonya ve Romanya, 2 kez Belçika, 1'er kez ile Almanya, Kıbrıs Rum Kesimi, Litvanya ve Slovenya takip etmektedir. CCR girdi yönelimli rol model de olduğu gibi BCC girdi yönelimli rol model seçilmeyen AB üyesi ülkeler yine Lüksemburg ve Avusturya'dır. 10 kez rol model seçilen İsveç'i, Yunanistan, İspanya, Fransa, Hırvatistan, İtalya, Malta, Hollanda, Portekiz, Finlandiya ve Birleşik Krallık rol model almışlardır. Çekya'yı, Bulgaristan, Yunanistan, İspanya, Hırvatistan, Macaristan, Portekiz, Slovakya ve Birleşik Krallık rol model seçmiştir. Letonya rol model olarak Hırvatistan, Hollanda, Portekiz ve Finlandiya tarafından örnek alınmıştır. Danimarka'yı Hollanda, Portekiz ve Finlandiya, İrlanda'yı İspanya, Fransa ve Portekiz, Polonya'yı Estonya, Macaristan ve Bulgaristan rol model almışlardır. Belçika'yı İtalya ve Hollanda rol model seçerken, Almanya'yı Hollanda, Kıbrıs Rum Kesimi'ni Malta, Litvanya'yı Finlandiya ve Slovenya'yı Macaristan rol model seçmiştir.



Analizin ikinci aşaması AB üyesi 28 ülkenin DE 2018 yılı etkinlik analizi aşağıdaki Tablo 5'te gösterilmiştir.

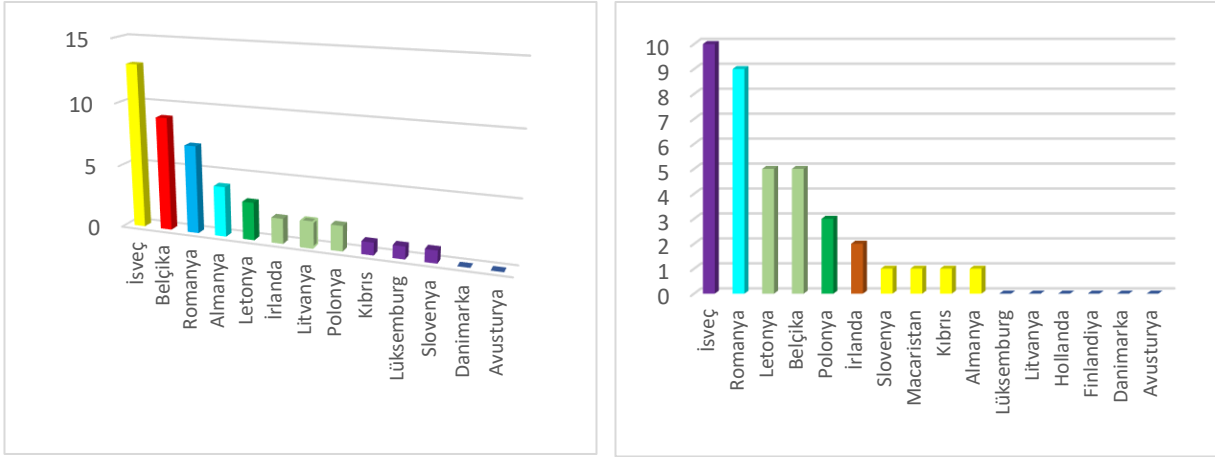
**Tablo 5:** 2018 Yılı AB ülkelerinin Döngüsel Ekonomi Etkinlik Skorları

S. NO	KVB	CCR ETKİNLİK ANALİZİ			BCC ETKİNLİK ANALİZİ		
		IN	OUT	NON	IN	OUT	NON
1	Belçika	100.00%	100.00%	0.00%	100.00%	100.00%	0.00%
2	Bulgaristan	76.28%	131.10%	13.46%	77.25%	123.74%	13.19%
3	Çekya	89.14%	112.18%	5.74%	96.46%	101.13%	0.93%
4	Danimarka	100.00%	100.00%	0.00%	100.00%	100.00%	0.00%
5	Almanya	100.00%	100.00%	0.00%	100.00%	100.00%	0.00%
6	Estonya	70.94%	140.96%	17.00%	76.06%	139.90%	16.59%
7	İrlanda	100.00%	100.00%	0.00%	100.00%	100.00%	0.00%
8	Yunanistan	73.02%	136.96%	15.60%	77.30%	115.94%	12.27%
9	İspanya	86.25%	115.95%	7.38%	88.72%	109.08%	6.36%
10	Fransa	91.32%	109.50%	4.54%	93.17%	107.77%	4.54%
11	Hırvatistan	78.88%	126.77%	11.81%	89.64%	120.01%	9.72%
12	İtalya	86.73%	115.30%	7.11%	88.23%	111.52%	7.03%
13	Kıbrıs	100.00%	100.00%	0.00%	100.00%	100.00%	0.00%
14	Letonya	100.00%	100.00%	0.00%	100.00%	100.00%	0.00%
15	Litvanya	100.00%	100.00%	0.00%	100.00%	100.00%	0.00%
16	Lüksemburg	100.00%	100.00%	0.00%	100.00%	100.00%	0.00%
17	Macaristan	86.95%	115.01%	6.98%	100.00%	100.00%	0.00%
18	Malta	44.82%	223.13%	38.11%	78.49%	193.43%	21.51%
19	Hollanda	97.36%	102.72%	1.34%	100.00%	100.00%	0.00%
20	Avusturya	100.00%	100.00%	0.00%	100.00%	100.00%	0.00%
21	Polonya	100.00%	100.00%	0.00%	100.00%	100.00%	0.00%
22	Portekiz	74.79%	133.71%	14.42%	80.65%	122.69%	14.18%
23	Romanya	100.00%	100.00%	0.00%	100.00%	100.00%	0.00%
24	Slovenya	100.00%	100.00%	0.00%	100.00%	100.00%	0.00%
25	Slovakya	88.95%	112.42%	5.85%	89.95%	107.87%	5.28%
26	Finlandiya	99.37%	100.63%	0.32%	100.00%	100.00%	0.00%
27	İsveç	100.00%	100.00%	0.00%	100.00%	100.00%	0.00%
28	Birleşik Krallık	85.85%	116.48%	7.61%	91.93%	116.47%	6.46%
Ortalama (Teknik etkinlik sınırı)		90.38%	114.03%	5.62%	93.85%	109.63%	4.22%

Tablo 5'e 2018 yılında DE konusunda tüm yöntemlere göre 13 AB üyesi ülke tam etkin konumdadır. Tüm analizlerde tam etkin olan AB üyesi ülkeler şunlardır: Belçika, Danimarka, Almanya, İrlanda, Kıbrıs, Letonya, Litvanya, Lüksemburg, Avusturya, Polonya, Romanya, Slovenya ve İsveç'tir. CCR yönteminde tam etkin olmayıp BCC yönteminde tam etkin olan AB üyesi ülkeler Macaristan, Hollanda ve Finlandiya'dır.

## AVRUPA BİRLİĞİ ÜLKELERİNİN DÖNGÜSEL EKONOMİ PERFORMANSI

CCR girdi yönelimli teknik etkinlik skoru 90.38 olarak gerçekleşmiş, bu skor üzerinde puan alan AB üyesi ülkeler; Fransa (91.32), Hollanda (97.36) ve Finlandiya (99.37)'dir. BCC girdi yönelimli teknik etkinlik skoru ise 93.85 olarak gerçekleşmiş ve bu yöntemde teknik etkin ülke Çekya (96.46)'dır. Girdi yönelimli CCR yönteminde göre Bulgaristan (76.28), Çekya (89.14), Estonya (70.94), Yunanistan (73.02), İspanya (86.25), Hırvatistan (78.88), İtalya (86.73), Macaristan (86.95), Malta (44.82), Portekiz (74.79), Slovakya (88.95) ve Birleşik Krallık (85.85) tam ve teknik etkinlik skoru üretmeyerek etkinsiz ülkeler arasında yer almıştır. Bu ülkeler döngüsel ekonomi konusundaki politikalarını gözden geçirmelidir. Yine en kötü puana sahip ülke Malta'dır. Bu ülkeden sonra en kötü skoru 70.94'lük bir skorla Estonya elde etmiştir. Estonya'nın bu skoru elde etmesinde girdilerden kişi başına belediye atığı üretimi yüzde yüz etkiliyken çıktı değişkenlerinden Evsel atıkların geri dönüşüm oranı yüzde iki ve ambalaj türüne göre ambalaj atıklarının geri dönüşüm oranı yüzde 98 oranında etkili olmuştur. Estonya Belçika ve Romanya'yı kendine rol model olarak girdi ve çıktılarında iyileştirmeler sağladığında tam etkin konuma gelebilecektir.



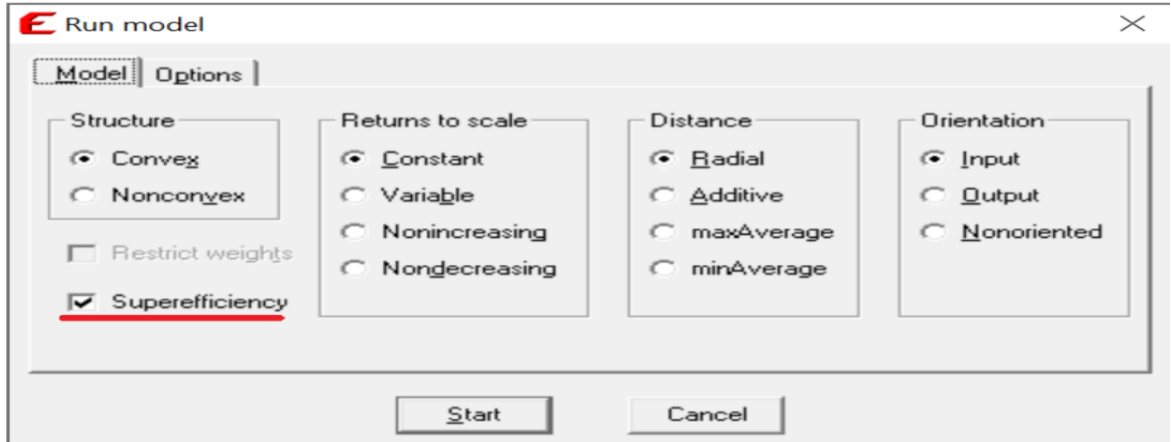
**Şekil 2:** 2018 Yılı Tam Etkin Olan AB ülkelerinin CCR ve BCC Girdi Yönelimli Rol Model Seçilme Sayıları

Şekil 2'de AB üyesi ülkelerden CCR girdi yönelimli rol model seçilme sayısı en yüksek olan ülke 13 kez ile İsveç olmuştur. Onu 9 kez seçilen Belçika takip etmektedir. Bu yöntemde diğer rol model alınan ülkeler sırası ile Romanya 7, Almanya 4, Letonya 3, İrlanda, Litvanya ve Polonya 2, Kıbrıs Rum Kesimi, Lüksemburg ve Slovenya 1 kez rol model seçilmiştir. Etkin olmasına rağmen CCR girdi yönelimli modelde rol model seçilmeyen ülkeler Danimarka ve Avusturya'dır. İsveç'i Çekya, Yunanistan, İspanya, Fransa, Hırvatistan, İtalya, Macaristan, Malta, Hollanda, Portekiz, Slovakya, Finlandiya ve Birleşik Krallık rol model seçmişlerdir. Belçika'yı Bulgaristan, Estonya, Yunanistan, İspanya, Hırvatistan, İtalya, Hollanda, Slovakya ve Birleşik Krallık kendilerine örnek almış ülkelerdir. Romanya'yı kendisine rol model seçen AB üyesi ülkeler ise şu şekildedir: Bulgaristan, Çekya, Estonya, Yunanistan, Hırvatistan, Portekiz ve Slovakya'dır. Almanya'yı Fransa, İtalya, Hollanda ve Birleşik Krallık örnek almışlardır. Letonya ise Çekya, Portekiz ve Finlandiya tarafından örnek alınan ülkedir. İkişer kez rol model seçilen ülkelerden İrlanda'yı Malta ve Finlandiya, Litvanya'yı Macaristan ve Finlandiya, Polonya'yı Bulgaristan ve

Slovakya rol model seçmiştir. Kıbrıs Rum Kesimi'ni Malta, Lüksemburg'u Fransa ve Slovenya Macaristan rol model olarak seçmiştir.

BCC girdi yönelimli rol model seçilme sayısı en yüksek olan AB üyesi ülke 10 kez ile CCR yönteminde olduğu gibi yine İsveç'tir. Rol model seçilen diğer ülkeler ise sırasıyla, Romanya 9, Letonya ve Belçika 5, Polonya 3, İrlanda 2, Slovenya, Macaristan, Kıbrıs Rum Kesimi ve Almanya 1 kez rol model seçilmiştir. Bu modelde tam etkin olmasına rağmen rol model seçilmeyen 5 ülke vardır. Bu ülkeler Lüksemburg, Litvanya, Hollanda, Finlandiya, Danimarka ve Avusturya'dır. İsveç'i kendisine örnek seçen ülkeler sırasıyla Çekya, Yunanistan, İspanya, Fransa, Hırvatistan, İtalya, Malta, Portekiz, Slovakya ve Birleşik Krallık'tır. Romanya'yı Bulgaristan, Çekya, Estonya, Yunanistan, İspanya, Hırvatistan, Portekiz, Slovakya ve Birleşik Krallık kendilerine rol model almışlardır. Letonya'yı, Yunanistan, İspanya, Portekiz, Hırvatistan ve Birleşik Krallık rol model alırken Belçika'yı Bulgaristan, Estonya, İtalya, Slovakya ve Birleşik Krallık rol model almışlardır. Polonya, Bulgaristan, Estonya ve Slovakya tarafından rol model seçilmiştir. İrlanda'yı Fransa ve Malta seçmiştir. Slovenya'yı İtalya, Macaristan'ı Slovakya, Kıbrıs Rum Kesimi'ni Çekya ve Almanya'yı Fransa rol model seçen ülkelerdir.

Ayrıca analiz için kullanılan programın özelliğinden kaynaklı olarak her analiz için superefficiency seçeneği karar verici birimleri kendi arasında sıralamaktadır. Şekil 3'te programın bu seçeneği görülmektedir.



Şekil 3: EMS Programının KVB'leri Sıralama Seçeneği Superefficiency.

Aşağıdaki Tablo 6'da CCR ve BCC yöntemlerine göre AB üyesi ülkelerin 2016 ve 2018 yıllı döngüsel ekonomi etkinlik sıralaması verilmiştir. Tabloya göre ilk beş içerisinde yer alan ülkeler Belçika, Romanya, Almanya, Çekya, Danimarka, İsveç, Kıbrıs, Litvanya ve Lüksemburg'dur. Burada Belçika ve Romanya her modelde ilk beş ülke arasında yer almıştır. Almanya, Çekya, Danimarka, Kıbrıs ve Lüksemburg ilk beş içerisinde iki defa, İsveç ve Litvanya birer defa ilk beş içerisinde yer alan ülkelerdir. Son beş ülke ise Bulgaristan, Estonya, Hırvatistan, İtalya, Malta, Portekiz ve Yunanistan şeklindedir. Son beş içerisinde Malta, Estonya, Yunanistan ve Bulgaristan dört kez, Portekiz iki, İtalya ve Hırvatistan birer kez son beş içerisinde yer alan ülke olmuşlardır.

**AVRUPA BİRLİĞİ ÜLKELERİNİN DÖNGÜSEL EKONOMİ PERFORMANSI**

**Tablo 6:** AB Üyesi Ülkelerin 2016 ve 2018 Yıllı Girdi Yönelimli Döngüsel Ekonomi Etkinlik Sıralaması

S. No	2016				2018			
	CCR Girdi Yönelimli		BCC Girdi Yönelimli		CCR Girdi Yönelimli		BCC Girdi Yönelimli	
	KVB (DMU)	Skor	KVB (DMU)	Skor	KVB (DMU)	Skor	KVB (DMU)	Skor
1	Danimarka	133.67%	Belçika	big	Romanya	137.85%	Belçika	big
2	Çekya	128.29%	Almanya	big	Lüksemburg	134.72%	Almanya	big
3	Romanya	128.10%	Danimarka	266.39%	Kıbrıs	128.70%	Lüksemburg	177.52%
4	Litvanya	111.53%	Çekya	158.70%	Belçika	124.29%	Kıbrıs	152.41%
5	Belçika	111.47%	Romanya	147.10%	İsveç	121.57%	Romanya	141.51%
6	Lüksemburg	111.41%	Kıbrıs	126.07%	Danimarka	116.21%	İsveç	122.28%
7	İsveç	110.60%	Lüksemburg	112.37%	Litvanya	112.51%	Danimarka	122.09%
8	Slovenya	109.77%	İrlanda	112.33%	İrlanda	112.18%	İrlanda	120.80%
9	Almanya	108.23%	Polonya	111.99%	Almanya	111.56%	Letonya	119.99%
10	Kıbrıs	106.13%	Litvanya	111.84%	Letonya	109.00%	Litvanya	114.09%
11	İrlanda	104.77%	İsveç	111.76%	Slovenya	108.10%	Finlandiya	113.22%
12	Avusturya	104.02%	Slovenya	110.43%	Avusturya	101.42%	Polonya	112.08%
13	Polonya	97.55%	Avusturya	104.96%	Polonya	101.20%	Slovenya	109.68%
14	Fransa	93.55%	Letonya	103.88%	Finlandiya	99.37%	Macaristan	103.66%
15	Hollanda	92.78%	Hollanda	96.30%	Hollanda	97.36%	Avusturya	102.39%
16	İspanya	90.71%	Fransa	95.89%	Fransa	91.32%	Hollanda	100.40%
17	Finlandiya	89.57%	Finlandiya	95.07%	Çekya	89.14%	Çekya	96.46%
18	Letonya	86.45%	Portekiz	91.56%	Slovakya	88.95%	Fransa	93.17%
19	Birleşik Krallık	85.48%	Slovakya	91.36%	Macaristan	86.95%	Birleşik Krallık	91.93%
20	Slovakya	84.34%	Birleşik Krallık	90.83%	İtalya	86.73%	Slovakya	89.95%
21	İtalya	82.58%	İspanya	90.79%	İspanya	86.25%	Hırvatistan	89.64%
22	Portekiz	79.68%	Hırvatistan	90.46%	Birleşik Krallık	85.85%	İspanya	88.72%
23	Macaristan	78.63%	Macaristan	90.16%	Hırvatistan	78.88%	İtalya	88.23%
24	Bulgaristan	73.66%	İtalya	85.13%	Bulgaristan	76.28%	Portekiz	80.65%
25	Yunanistan	72.13%	Malta	78.50%	Portekiz	74.79%	Malta	78.49%
26	Estonya	69.51%	Yunanistan	78.46%	Yunanistan	73.02%	Yunanistan	77.30%
27	Hırvatistan	66.61%	Estonya	77.82%	Estonya	70.94%	Bulgaristan	77.25%
28	Malta	44.69%	Bulgaristan	77.12%	Malta	44.82%	Estonya	76.06%

## 5. SONUÇ

Bu çalışmada döngüsel ekonomi göstergeleri konusunda 2016 ve 2018 yıllarına ait veriler ışığında tam etkin, teknik etkin ve etkinsiz olan AB'ye üyesi ülkelerin durumu analizler neticesinde ortaya konulmaya çalışılmıştır. Analizlerde tam etkin olmayan ülkeler elde etmiş oldukları etkinlik skorlarının oluşmasına katkısı olan girdi ve çıktıları, referans aldığı ülkeler ve tam etkin olan ülkeler belirlenmiştir. Tam etkin olmayan ülkelerin rol model aldıkları tam etkinlik skoru üreten ülkelerin seviyelerine ulaşmak adına girdi ve çıktıları iyileştirme noktasında girdilerini ne oranda artırıp azaltabileceği ve çıktıları ne oranda artırabileceğine dair sonuçlar da analizler neticesinde elde edilmiştir. Bu itibarla analiz modellerinden CCR girdi yönelimli analizde 2016 yılında döngüsel ekonomi performansı en iyi ülkeler Belçika, Çekya, Danimarka, Almanya, İrlanda, Kıbrıs, Litvanya, Lüksemburg, Avusturya, Romanya, Slovenya ve İsveç'tir. Bu sonuçlar Giannakitsidou vd. (2020) çalışmaları ile de uyumludur. Bu ülkeler aynı zamanda tam ekinlik skorlarını üretmiş olmakla birlikte etkinlik konusunda sıralamaları yapıldığında CCR modeline göre Danimarka, Çekya, Romanya, Litvanya, Belçika, Lüksemburg, İsveç, Slovenya, Almanya, Kıbrıs, İrlanda ve Avusturya şeklinde sıralanmaktadır. BCC modelindeki sıralama ise Belçika, Almanya, Danimarka, Çekya, Romanya, Kıbrıs, Lüksemburg, İrlanda, Polonya, Litvanya, İsveç, Slovenya, Avusturya ve Letonya'dır. Aynı yıl ve modelde en etkinsiz beş ülke ise sırasıyla en kötüden performanstan iyiye doğru Malta, Hırvatistan, Estonya, Yunanistan ve Bulgaristan'dır. 2016 yılında girdi ve çıktı yönelimli CCR yöntemine göre 12 ülke döngüsel ekonomi konusunda tam etkinlik sağlarken girdi ve çıktı yönelimli BCC yöntemine göre 14 ülke tam etkin konumda yer almıştır. 2016 yılında etkinlik konusunda BCC girdi yönelimli yöntemine göre CCR modelinden farklı olan ülkeler Letonya ve Polonya'dır. 2018 yılında CCR girdi yönelimli analizde tam etkin ülkeler Belçika, Danimarka, Almanya, İrlanda, Kıbrıs, Letonya, Litvanya, Lüksemburg, Avusturya, Polonya, Romanya, Slovenya ve İsveç'tir. Aynı yıl CCR yönteminde tam etkin olmayıp BCC yönteminde tam etkin olan AB üyesi ülkeler Macaristan, Hollanda ve Finlandiya'dır. Bu ülkelerin 2018 yılı tam ekinlik sıralamaları CCR modelinde şu şekildedir. Romanya, Lüksemburg, Kıbrıs, Belçika, İsveç, Danimarka, Litvanya, İrlanda, Almanya Letonya, Slovenya, Avusturya ve Polonya'dır. BCC modelinde ise Belçika, Almanya, Lüksemburg, Kıbrıs, Romanya, İsveç, Danimarka, İrlanda, Letonya, Litvanya, Finlandiya, Polonya, Slovenya, Macaristan, Avusturya ve Hollanda. 2018 yılında hem CCR hem de BCC modelinde en etkinsiz ülkeler Estonya, Malta, Yunanistan, Bulgaristan, Hırvatistan ve İtalya şeklindedir.

2016 yılı CCR girdi yönelimli yöntemde etkinsiz olan ülkeler en etkinsiz olandan başlamak suretiyle şu şekildedir: Malta, Hırvatistan, Estonya, Yunanistan, Bulgaristan, Macaristan, Portekiz, İtalya, Slovakya ve Birleşik Krallık'tır. 2018 yılı CCR girdi yönelimli yöntemde etkinsiz olan ülkeler ise; Malta, Estonya, Yunanistan, Portekiz, Bulgaristan, Hırvatistan, Birleşik Krallık, İspanya, İtalya ve Macaristan olarak sıralanmaktadır. Döngüsel ekonomi performanslarına yönelik kötü skorlara sahip olan bu ülkeler ve teknik etkinlikten tam etkin konumuna geçmek isteyen ülkeler rol model aldıkları ülkelerin seviyesine ulaşmak için girdi ve çıktıları iyileştirme sağlamaları şarttır.

Döngüsel ekonomi konusunda AB üyesi ülkelere en kötü skorlar elde eden Malta, Estonya, Yunanistan, Bulgaristan, Portekiz, İtalya ve Hırvatistan ile diğer etkinsiz olan ülkeler girdilerden kişi başına belediye atığı üretimi, evsel malzeme tüketimi başına büyük mineral atıklar hariç atık üretimi ve GSYİH birimi başına büyük mineral atıklar hariç atık üretimini azaltarak veya çıktılarından evsel atıkların geri dönüşüm oranı ve ambalaj türüne göre ambalaj atıklarının geri

## ***AVRUPA BİRLİĞİ ÜLKELERİNİN DÖNGÜSEL EKONOMİ PERFORMANSI***

dönüşüm oranını artırarak kendilerine rol model aldıkları ülkelerin seviyelerine ulaşabilirler. Bunun için de AB ülkelerini yöneten politika yapıcılarının kararları önem arz etmektedir.

## KAYNAKÇA

- Al-Saidi, M., Das, P. & Saadaoui, I. (2021). Circular Economy in Basic Supply: Framing the Approach for the Water and Food Sectors of the Gulf Cooperation Council Countries. *Sustainable Production and Consumption*, 27, 1273-1285. <https://doi.org/10.1016/j.spc.2021.03.004>
- Apaydın, Ş. (2020). OECD Ülkelerinde Atık Yönetimi ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Bir Panel Kantil Regresyon Yaklaşımı. *Üçüncü Sektör Sosyal Ekonomi Dergisi*, 55(1), 300-312. <https://doi.org/10.15659/3.sektor-sosyal-ekonomi.20.02.1288>
- Ateş, E. (2021). Döngüsel Ekonomi Kapsamında GSYİH ile Geri Dönüşüm İlişkisi: Avrupa Birliği Ülkeleri Örneği. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, (67), 125-137. <https://doi.org/10.51290/dpusbe.782974>
- Banker, R., Charnes, A. & Cooper, W. (1984). Some Models for Estimating Technical and Scale Inefficiencies in Data Envelopment Analysis. *Management Science*, 30(9), 1078-1092.
- Boussofiene, A., Dyson, R. & Thanassoulis, E. (1991). Applied Data Envelopment Analysis. *European Journal of Operational Research*, 52(1), 1-15. [https://doi.org/10.1016/0377-2217\(91\)90331-O](https://doi.org/10.1016/0377-2217(91)90331-O)
- Charnes, A., Cooper, W. & Rhodes, E. (1978). Measuring the Efficiency of Decision Making Units. *European Journal of Operational Research*, 2(6), 429-444. [https://doi.org/10.1016/0377-2217\(78\)90138-8](https://doi.org/10.1016/0377-2217(78)90138-8)
- European Commission. (2021, 15 May). Questions and Answers on the United Kingdom's Withdrawal from the European Union on 31 January 2020. [https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/qanda\\_20\\_104](https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/qanda_20_104)
- European Commission. (2021, 12 May). A New Circular Economy Action Plan: For a Cleaner and More Competitive Europe. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?qid=1583933814386&uri=COM:2020:98:FIN>
- European Commission. (2021, 12 May). Circular Economy in the EU: Record Recycling rRes and Use of Recycled Materials in the EU. <https://ec.europa.eu/eurostat/documents/2995521/9629294/8-04032019-BP-EN.pdf/295c2302-4ed1-45b9-af86-96d1bbb7acb1>
- European Commission. (2021, 12 May). Closing the Loop: An EU action Plan for the Circular Economy. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:52015DC0614>
- European Commission. (2021, 12 May). Towards a Circular Economy: A Zero Waste Programme for Europe. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex%3A52014DC0398>
- European Commission. (2021, 12 May). First Circular Economy Action Plan. [https://ec.europa.eu/environment/topics/circular-economy/first-circular-economy-action-plan\\_en](https://ec.europa.eu/environment/topics/circular-economy/first-circular-economy-action-plan_en)
- Farrell, M. (1957). The Measurement of Productive Efficiency. *Journal of the Royal Statistical Society*, 120(3), 253-290. <https://doi.org/10.2307/2343100>
- Fura, B., Stec, M. & Mis, T. (2020). Statistical Evaluation of the Level of Development of Circular Economy in European Union Member Countries. *Energies*, 13, 2-23. <https://doi.org/10.3390/en13236401>

- Giannakitsidou, O., Giannikos, I. & Chondrou, A. (2020). Ranking European Countries on the Basis of their Environmental and Circular Economy Performance: A DEA Application in MSW. *Waste Management*, 109, 181-191. <https://doi.org/10.1016/j.wasman.2020.04.055>
- Hobson, K. (2016). Closing the Loop or Squaring the Circle? Locating Generative Spaces for the Circular Economy. *Progress in Human Geography*, 40(1), 88-104. <https://doi.org/10.1177/0309132514566342>
- Hobson, K. & Lynch, N. (2016). Diversifying and De-growing the Circular Economy: Radical Social Transformation in a Resource-Scarce World. *Futures*, 82, 15-25. <http://dx.doi.org/10.1016/j.futures.2016.05.012>
- Kirchherr, J., Reike, D. & Hekkert, M. (2017). Conceptualizing the Circular Economy: An Analysis of 114 Definitions. *Resources, Conservation & Recycling*, 127, 221-232. <https://doi.org/10.1016/j.resconrec.2017.09.005>
- Marino, A. & Pariso, P. (2020). Comparing European Countries' Performances in the Transition Towards the Circular Economy. *Science of the Total Environment*, 729, 1-12. <https://doi.org/10.1016/j.scitotenv.2020.138142>
- Martinez, J. D. (2021). An Overview of the End-of-Life Tires Status in Some Latin American Countries: Proposing Pyrolysis for a Circular Economy. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 144, 1-12. <https://doi.org/10.1016/j.rser.2021.111032>
- Robaina, M., Murillo, K., Rocha, E. & Villar, J. (2020). Circular Economy in Plastic Waste - Efficiency Analysis of European Countries. *Science of the Total Environment*, 730, 1-12. <https://doi.org/10.1016/j.scitotenv.2020.139038>
- Su, B., Heshmati, A., Geng, Y. & Yu, X. (2013). A Review of the Circular Economy in China: Moving from Rhetoric to Implementation. *Journal of Cleaner Production*, 43, 215-227. <http://dx.doi.org/10.1016/j.jclepro.2012.11.020>
- Wu, C., Hu, M. & Ni, F. (2021). Supporting a Circular Economy: Insights from Taiwan's Plastic Waste Sector and Lessons for Developing Countries. *Sustainable Production and Consumption*, 26, 228-238. <https://doi.org/10.1016/j.spc.2020.10.009>



### EXTENDED ABSTRACT

The basic paradigm in the sustainability of world economies is the circular economy. In the process of increasing environmental pollution in today's societies; The circular economy, which includes the key concepts of "Recycle, Reuse and Reduce", brings many socio-political, economic, and environmental opportunities. For countries that want to build a sustainable economic structure, the circular economy is becoming a phenomenon that needs to be defended and implemented. In this context, the performances of developed countries in this regard set an example for developing and underdeveloped countries. From this point of view, the aim of this study is to perform a comparative analysis of the circular economy performances of 28 European Union member countries (England is the member state at the dates of analysis) in 2016 and 2018. The data of the study were obtained from the Eurostat website. As analysis Data Envelopment Analysis (DEA) method is used. Within the scope of the analysis, a total of five variables, three inputs, and two outputs, are considered. From these data, the inputs are: Generation of municipal waste per capita, generation of waste excluding major mineral wastes per household consumption, and generation of waste excluding major mineral wastes per GDP unit. Two output data are used. These are the recycling rate of household waste and the recycling rate of packaging waste by type of packaging. In the DEA analysis, all input-oriented, output-oriented and undirected analysis results with constant returns to scale (CCR) and variable returns to scale (BCC) are obtained. Interpretations and rankings are mostly based on input-oriented analysis. The two output data are used: the recycling rate of household waste and the recycling rate of packaging waste by type of packaging. In the DEA analysis, all input-oriented, output-oriented and undirected analysis results with constant returns to scale (CCR) and variable returns to scale (BCC) are obtained. Interpretations and rankings are mostly based on input-oriented analysis.

As a result of the analyses, when the circular economy performances of the EU member countries are examined, it is observed that there has been an increase in the number of fully active countries from 2016 to 2018, according to both the CCR model and the BCC model. According to the CCR model, while the number of fully active countries was 12 in 2016, it became 13 in 2018. According to the BCC model, while the fully active countries were 14 in 2016, they became 16 in 2018. This indicates the existence of efforts towards the circular economy process. In the input and output analysis of the CCR and BCC method of 2016, 12 of the 28 EU member states are fully effective in providing the circular economy in all analyses, while Latvia and Poland are effective in the BCC method. The countries that are active in all input and output analyzes are respectively; Belgium, Czechia, Denmark, Germany, Ireland, Cyprus, Lithuania, Luxembourg, Austria, Romania, Slovenia, and Sweden. Considering the technical efficiency scores, it was 88.85 in the input-oriented CCR method and 93.91 in the input-oriented BCC method. In the input-oriented CCR method, Spain (90.71), France (93.55), Netherlands (92.78), Poland (97.55), and Finland (89.57) are technically active countries. In the input-oriented BCC method, France (95.89), Netherlands (96.30), and Finland (95.07) are technically active countries. Except for 12 countries, the remaining countries are not fully effective in all analyzes according to CCR and BCC methods. These countries are respectively; Estonia, Greece, Spain, France, Croatia, Italy, Latvia, Hungary, Malta, Netherlands, Poland, Portugal, Slovakia, Finland, and the United Kingdom. However, here, two countries, Latvia and Poland, are not in a fully efficient position according to the input and output-oriented CCR method, but they are in a fully efficient position according to the input and output oriented BCC model. Thus, according to the input and output-oriented CCR method, 12 countries provide full efficiency in the circular economy, while 14 countries are fully efficient according to the input and output oriented BCC method. The country with the highest number of

## *AVRUPA BİRLİĞİ ÜLKELERİNİN DÖNGÜSEL EKONOMİ PERFORMANSI*

CCR input-oriented role models selected by EU member countries is Czechia with 14 times. It is followed by Sweden with 7 times. It is seen that Denmark 5, Belgium and Slovenia 4, Lithuania and Romania 3, Ireland and Greek Cyprus 2, and Germany 1 time were chosen as a role model. Luxembourg and Austria, which are not chosen as role models despite being fully active. The country with the highest number of BCC input-oriented role models is Sweden, which has been selected as a role model 10 times. Sweden is followed by the Czech Republic 9 times, Latvia 4 times, Denmark, Ireland, Poland, and Romania 3 times, Belgium 2 times, Germany, Cyprus, Lithuania, and Slovenia once. The countries that were not selected as role models in the CCR input-oriented model, although effective, are Denmark and Austria.

As a result of the analyses, the efficiency ranking of the circular economy performance of the countries was made. In the CCR input-oriented analysis, the countries with the best circular economy performance in 2016 are Belgium, Czechia, Denmark, Germany, Ireland, Cyprus, Lithuania, Luxembourg, Austria, Romania, Slovenia, and Sweden. These results are consistent with the results of Giannakitsidou et al. (2020) studies. The countries that differ from the CCR model in terms of efficiency in 2016 according to the BCC input-oriented method are Latvia and Poland. Fully active countries in CCR input-oriented analysis in 2018 are Belgium, Denmark, Germany, Ireland, Cyprus, Latvia, Lithuania, Luxembourg, Austria, Poland, Romania, Slovenia, and Sweden. In the same year, EU member countries that were not fully effective in the CCR method but were fully active in the BCC method were Hungary, Netherlands, and Finland. The full event rankings for 2018 are as follows in the CCR model: Romania, Luxembourg, Cyprus, Belgium, Sweden, Denmark, Lithuania, Ireland, Germany Latvia, Slovenia, Austria, and Poland.

The countries that are ineffective in the 2016 CCR input-oriented method are as follows, starting with the most ineffective: Malta, Croatia, Estonia, Greece, Bulgaria, Hungary, Portugal, Italy, Slovakia, and the United Kingdom. The countries that are ineffective in the 2018 CCR input-oriented method are; Malta, Estonia, Greece, Portugal, Bulgaria, Croatia, United Kingdom, Spain, Italy, and Hungary. These countries, which have poor scores for circular economy performances and those who want to move from technical efficiency to full efficiency, need to improve their inputs and outputs in order to reach the level of the countries they take as role models. For this, the decisions of the policymakers governing the EU countries are important. However, it is necessary not to pass without making this reminder. Efficiency scores may also change if the data used in the analysis for the circular economy performance of EU countries are changed.



## THE RELATIONSHIP OF BRAND HATE-NON-REPURCHASE INTENTION: THE MEDIATING EFFECTS OF NEGATIVE OFFLINE COMMUNICATION AND ONLINE COMPLAINING

Sinan ÇAVUŞOĞLU<sup>1</sup>  
Bülent DEMİRAG<sup>2</sup>

### Abstract

The research was carried out to examine the relationship between brand hate, offline negative word-of-mouth, online complaining, and non-repurchase intention. The study also examined whether offline negative word-of-mouth and online complaining mediate the relationship between brand hate and non-repurchase intention. The universe of the research consists of consumers who shop using the online purchasing method and have a feeling of hate against any brand in Turkey. Since the universe covers a large area, data were collected using the “convenience sampling method” one of the non-random sampling methods. A total of 390 questionnaires were collected online between August 25 and September 10, 2021. Smart PLS 3 structural equation modeling was used for data analysis. Due to the nature of the measurement model, the covariance-based Smart PLS method was used in the analysis stages of the Smart PLS statistical program. PLS-SEM consists of internal-external model analysis. In this regard, the evaluation is divided into two parts. In the first part, the external model or external model was evaluated with internal consistency reliability coefficients, convergent validity, and discriminant validity. In the second part, the internal model is evaluated for path analysis. According to the results of the structural equation model, it has been determined that brand hate has a significant effect on offline negative word-of-mouth, online complaining, and non-repurchase intention. In addition, it was determined that offline negative word-of-mouth and online complaining have a significant effect on non-repurchase intention. Within the scope of the study, it was tried to determine the mediating effect of offline negative word-of-mouth and online complaining between brand hate and non-repurchase intention. As a result of the analyzes carried out, a partial mediation effect of offline negative word-of-mouth and online complaining was determined between brand hate and non-repurchase intention.

### Article History:

Date submitted:

16 September 2021

Date accepted:

20 December 2021

### Jel Codes:

M21, M30, M31

### Keywords:

Brand hate, Offline negative word-of-mouth, Online complaining, Non-repurchase intention, Smart PLS

**Suggested Citation:** Çavuşoğlu, S. & Demirağ, B. (2022). The Relationship of Brand Hate-Non-Repurchase Intention: The Mediating Effects of Negative Offline Communication and Online Complaining. *Cumhuriyet University Journal of Economics and Administrative Sciences*, 23(1), 115-142.

<sup>1</sup> Ins. Dr., Bingöl University, Vocational School of Social Sciences, Department of Management and Organization, sinankys42@gmail.com, ORCID ID: 0000-0001-9365-8677

<sup>2</sup> Asst. Prof. Dr., Gaziantep University, Oğuzeli Vocational School, Department of Property Protection and Security, Gaziantep, Turkey, Email: bulentdemirag@windowslive.com, ORCID ID: 0000-0002-8718-1822



## MARKA NEFRETİ-TEKRAR SATIN ALMAMA NİYETİ İLİŞKİSİ: NEGATİF ÇEVİRİMDIŞI İLETİŞİMİN VE ÇEVİRİMİÇİ ŞİKÂYETİN ARACILIK ETKİLERİ

Sinan ÇAVUŞOĞLU<sup>1</sup>  
Bülent DEMİRAĞ<sup>2</sup>

### Öz

Araştırma, marka nefreti, çevrimdışı negatif ağızdan ağıza iletişim, çevrimiçi şikâyet ve tekrar satın almama niyeti arasındaki ilişkiyi incelemek amacıyla gerçekleştirilmiştir. Çalışmada ayrıca çevrimdışı negatif ağızdan ağıza iletişimin ve çevrimiçi şikâyetin, marka nefreti ile tekrar satın almama niyeti arasındaki ilişkiye aracılık etkisinin var olup olmadığı da incelenmiştir. Araştırmanın evrenini, Türkiye’de çevrimiçi satın alma yöntemini kullanarak alışveriş yapan ve herhangi bir markaya karşı nefret duygusu yaşayan tüketiciler oluşturmaktadır. Evrenin geniş bir alanı kapsamı nedeniyle araştırmada tesadüfi olmayan örneklem metodlarından “kolayda örneklem yöntemi” kullanılarak veriler toplanmıştır. Toplamda 390 anket formu 25 Ağustos-10 Eylül 2021 tarihleri arasında çevrimiçi toplanmıştır. SmartPLS 3 yapısal eşitlik modellemesi veri analizi için kullanılmıştır. Ölçüm modelinin yapısı gereği Smart PLS istatistik programında analiz aşamalarında kovaryans bazlı Smart PLSc yöntemi kullanılmıştır. PLS-SEM, iç-dış model analizlerinden oluşmaktadır. Bu bakımdan değerlendirme iki bölüme ayrılmıştır. Birinci bölümde, dışsal model veya dış model, iç tutarlık güvenilirlik katsayıları, birleşme geçerliliği ve ayırt edici geçerlilik ile değerlendirilmiştir. İkinci bölümde ise yol analizi için iç model değerlendirilmiştir. Gerçekleştirilen yapısal eşitlik modeli sonuçlarına göre, marka nefretinin çevrimdışı negatif ağızdan ağıza iletişim, çevrimiçi şikâyet ve tekrar satın almama niyeti üzerinde anlamlı bir etkisinin olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca çevrimdışı negatif ağızdan ağıza iletişim ve çevrimiçi şikâyetin tekrar satın almama niyeti üzerinde anlamlı bir etkisi olduğu belirlenmiştir. Çalışma kapsamında, çevrimdışı negatif ağızdan ağıza iletişim ve çevrimiçi şikâyetin marka nefreti ile tekrar satın almama niyeti arasında aracılık etkisi tespit edilmeye çalışılmıştır. Gerçekleştirilen analizler neticesinde çevrimdışı negatif ağızdan ağıza iletişim ve çevrimiçi şikâyetin, marka nefreti ile tekrar satın almama niyeti arasında kısmi aracılık etkisi belirlenmiştir.

### Makale Geçmişi:

İletilen Tarih:

16 Eylül 2021

Kabul Tarihi:

20 Aralık 2021

### Jel Kodları:

M21, M30, M31

### Anahtar Kelimeler:

Marka nefreti,  
Çevrimdışı ağızdan ağıza  
iletişim, Çevrimiçi  
şikâyet, Tekrar satın  
almama niyeti, Smart  
PLS

**Önerilen Alıntı:** Çavuşoğlu, S. & Demirağ, B. (2022). Marka Nefreti-Tekrar Satın Almama Niyeti İlişkisi: Negatif Çevrimdışı İletişimin ve Çevrimiçi Şikâyetin Aracılık Etkileri. *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 23(1), 115-142.

<sup>1</sup> Öğr. Gör. Dr., Bingöl Üniversitesi, Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu, Yönetim ve Organizasyon Bölümü, sinankys42@gmail.com, ORCID ID: 0000-0001-9365-8677

<sup>2</sup> Dr. Öğr. Üyesi, Gaziantep Üniversitesi, Oğuzeli Meslek Yüksekokulu, Mülkiyet Koruma ve Güvenlik, Gaziantep, Türkiye, E-posta: bulentdemirag@windowslive.com, ORCID ID: 0000-0002-8718-1822

## 1. GİRİŞ

Küresel rekabet ortamında işletmelerin tüketici-marka ilişkilerine odaklanmaları oldukça önemli hale gelmiştir. Tüketicilerin satın alma davranışlarında markaya bir takım duygusal öğeler atfetmeleri ve satın alma kararlarında bu durumu ön plana çıkarmaları markanın duygusal yönüne odaklanma konusunda önemli ipuçları sunabilmektedir. Literatürde tüketici-marka ilişkisini olumlu bir bakış açısıyla inceleyen çalışmalara rastlanılmaktadır. Bunlardan bir kısmı sadakati (Brooks ve Wragg, 1992; Gommans vd., 2001); marka aşkını (Wallace vd., 2021; Moussa, 2021); markaya yönelik güveni (Sung ve Kim, 2010) incelemiştirler. Bununla birlikte, nispeten daha az olmakla birlikte bir markaya yönelik olumsuz duyguları inceleyen çalışmalara da rastlanılmaktadır. Marka nefreti bu kapsamda literatürde oldukça ilgi görmektedir (Zarantonello vd., 2016; Hegner vd., 2017; Zhang ve Laroche, 2020).

Marka nefreti; tüketicilerin bir markaya ilişkin olumsuz duygusal durumunu yansıtmaktadır (Zhang, 2017; Bryson ve Atwal, 2019). Tüketiciler bir markaya yönelik aşk gibi pozitif ve yoğun duygusallık yaşayabileceği gibi nefret ve iğrenme gibi tam tersi bir duyguya da sahip olabilirler (Delzen, 2014). Gerçekleştirilen birçok çalışmada marka nefretinin işletmeye önemli zararlı sonuçları olduğu tespit edilmiştir (Hegner vd., 2017; Shoja ve Sadegh Vaziri, 2018; Çavuşoğlu ve Demirağ, 2021). Bu yüzden işletmelerin tüketicilerde nefret gibi olumsuz duygular yaratan unsurlara daha fazla odaklanmaları gerekmektedir. Son yıllarda marka nefretine ilişkin çalışmaların yapıldığı görülse de özellikle hizmet bağlamında nefret olgusunu inceleyen çalışmaların sayıca arttırılması hem uygulayıcılara hem de literatüre önemli katkılar sağlayacaktır. Gerçekleştirilen bu çalışma ile marka nefretinin sonuçlarına odaklanılmaktadır.

Tüketiciler satın alma karar sürecinde deneyim yaşamadığı bir markayı ya da ürünü ağızdan ağıza iletişimin etkisiyle değerlendirip, karar alabilmektedirler. Ticari anlamda ağızdan ağıza iletişim, marka, ürün, işletme ve çalışanlara ilişkin düşünce ve duyguların başkalarına aktarılmasını ifade eder. Ağızdan ağıza iletişim pozitif olabileceği gibi (Brown vd., 2005; van Tonder vd., 2018) olumsuz deneyim ya da düşünceye bağlı olarak negatif (Charlett vd., 1995; Chang ve Wu, 2014) de olabilir. Ayrıca, olumsuz ağızdan ağıza iletişim çevrimdışı ya da gelişen teknoloji ile çevrimiçi yollarla gerçekleştirilebilir. Tüketici deneyimleri olumlu ise deneyimler zamanla olumlu görüşlerin yayılmasını, tersi bir durum ise olumsuz görüşlerin yayılmasını arttıracaktır (Yuliantoro vd., 2019: 8).

Son yıllarda teknolojik yenilikler hem ağızdan ağıza iletişimi hem de bunun uzantısını oluşturan şikâyet olgusunu çevrimiçi ortamlara taşımıştır. Çevrimiçi platformlarda birçok tüketici ürüne ilişkin yorum ve önerilerini çoğu zaman bir kısıtlamaya tabi olmadan paylaşabilmektedirler. Bu paylaşımın değişik yolları bulunmaktadır. Bazı tüketiciler, işletmelerin kendisine ait web sitelerinde ya da markayı satan büyük sanal organizasyonların web sitelerinde şikâyet ya da memnuniyetini, deneyim ve düşüncelerini paylaşmaktadırlar. Bazı tüketiciler ise şikâyet siteleri aracılığıyla şikâyetlerini daha organizasyonel siteler (örneğin; şikayetvar.com) aracılığıyla paylaşmaktadırlar. Birtakım tüketiciler ise doğrudan resmi kurumlara (tüketici hakem heyeti gibi) başvurarak şikâyetlerini belirtmektedirler. Bu seçeneklerin neredeyse tamamı, paylaşımcılara, çevrimiçi hizmet olarak da sunulmaktadır. Özellikle internette birçok tüketicinin satın alma kararlarından önce e-şikâyet sitelerini ziyaret ederek marka kararlarını buradan vermektedirler (örneğin; şikayetvar.com). Örneğin Türkiye’de oldukça popüler olan ‘şikayetvar.com’ sitesi markaların müşteri tatmini ve şikâyet yönetimi konusundaki performanslarını karşılaştıran bir hizmet sunmakta böylelikle gelecekteki satın alma kararlarına doğrudan etki edebilmektedir. Sitedeki verilere göre 18 milyonun üzerinde ziyaretçi bu yolu

## **MARKA NEFRETİ-TEKRAR SATIN ALMAMA NİYETİ İLİŞKİSİ: NEGATİF ÇEVİRİMDIŞI İLETİŞİMİN VE ÇEVİRİMİÇİ ŞİKÂYETİN ARACILIK ETKİLERİ**

izlemekte ve 450 binin üzerinde şikâyet çözüme kavuşmaktadır. Böylesine yüksek ziyaretçi sayısı olan sitelerin tüketicilerin tekrar satın alma/almama niyetine ve davranışlarına etki etmesi kaçınılmaz olabilmektedir. Bijmolt vd. (2014) ayrıca çevrimdışı/çevrimiçi olumsuz ağızdan ağza iletişim, tüketicilerin yeniden satın almama niyetlerinin oluşumunda da önemli bir görev oynayabileceğini belirtmektedir. Bu değerlendirme, marka nefretinin çapraz iletişim kanallarıyla olan ilişkiselliğinin araştırılması konusunda ipuçları sunmaktadır.

Literatürde marka nefretinin öncül ve sonuçlarına ilişkin çalışmalar yer almaktadır. Bununla birlikte, ağızdan ağza iletişimi ve şikâyeti çevrimdışı/çevrimiçi çapraz kanallar bağlamında inceleyen ve marka nefreti ile çapraz kanallar aracılığıyla inceleyen sınırlı sayıda çalışmaya rastlanılmıştır. Aslında teknolojinin gelişimine bağlı olarak alışılagelmiş çevrimdışı ağızdan ağza iletişime ek olarak çevrimiçi platformlar, memnuniyet ve şikâyet gibi duyu ve düşünce açıklama yöntemi olarak dikkat çekmektedir. Konuyla ilgili çalışmada önerilen modele ilişkin çalışmaların yetersizliği literatürde bir boşluk oluşturmaktadır. Çalışma kapsamında, herhangi bir markaya karşı nefret duygusuna sahip olmanın olumsuz ağızdan ağza iletişim ve çevrimiçi şikâyete neden olup olmadığı araştırılmıştır. Bu doğrultuda, literatür ve pazarlama uygulayıcıları için yararlı stratejiler oluşturulması amaçlanmıştır.

## **2. KAVRAMSAL ÇERÇEVE**

### **2.1. Marka Nefreti**

Marka nefreti, tüketicilerde deneyimlenen markaya ilişkin tepkiler oluşturan, bir markaya atfedilmiş olumsuz duygusal tutum olarak kavramsallaştırılmaktadır (Bryson ve Atwal, 2019: 173). Kucuk (2019) geniş bir tanımlamayla marka nefretini “*iğrenme, öfke, küçümseme, değer kaybetme ve küçülme gibi yoğun ve derinden tutulan olumsuz duyguları sonucunda tüketicilerin bir markadan ve çağrışımlarından kopması*” olarak ifade etmiştir. Çavuşoğlu ve Demirağ (2021) çalışmalarında marka nefretinin, marka aşkının tam tersi olduğunu belirtse de, psikolojide nefretin aşkın tam tersi olduğuna dair kesin bilgi bulunmamaktadır. Tüketicilerin markalara karşı sahip olduğu olumsuz duyguların yoğunluğu markayı beğenmeme hatta markadan nefret etme gibi işletme aleyhine sonuçlar ortaya çıkarabilir. Marka aşkı nasıl bir markayı sevmekten daha fazlasını ifade ediyorsa, aynı duygusal durum, bir markayı sevmemekten daha fazlasını ifade eden marka nefretini çağrıştırır (Delzen, 2014: 10-11). Marka nefreti, markaya yönelik güçlü olumsuz duyguları yansıtır. Bu olumsuz duygular, ürün ya da markaya yönelik deneyimlerin (ilk kez yaşanan ya da yeniden maruz kalınan kötü deneyimler) bir uzantısını oluşturabileceği gibi markaya ilişkin hiç deneyim yaşanmadan da (markayla ilgili olumsuz paylaşımlar içeren bir videonun izlenmesi ya da ağızdan ağza iletişim sonucu) ortaya çıkabilir (Zhang, 2017: 14). Bilgi iletişim teknolojilerinin gelişmesiyle birlikte tüketicilerin bilgi kaynaklarına erişim imkânının artması özellikle son yıllarda tüketicilerin markaya ilişkin duygularının belirlenmesinde önemli bir etki yaratmaktadır. Johnson vd. (2011), marka nefretini; tüketicilerin bir markaya ilişkin güçlü muhalefeti olarak ifade etmişlerdir. Buna göre markayla yaşanan olumsuz deneyimlerin intikam duygusu oluşturduğunu belirtmektedirler. Ayrıca araştırmacılar, utanç duygusunun nefrete yol açabildiğini buna göre hissedilen utancın, insanları nefret dolu davranışlara sevk eden süreçte önemli bir arabulucu görev üstlendiğini belirtmişlerdir (akt. Zarantonello vd., 2016: 13). Literatürde, marka nefretin öncülleri ve sonuçlarına ilişkin gerçekleştirilen çalışmalar irdelendiğinde konuyla ilgili ayrıntılı sonuçlara ulaşılmaktadır. Hegner vd. (2017), marka nefretinin; olumsuz geçmiş deneyim, sembolik uyumsuzluk ve ideolojik uyumsuzluk tarafından

tetiklendiğini ve üç davranışsal sonuca (markadan kaçınma, negatif ağızdan ağza iletişim, marka misillemesi) yol açtığını belirtmişlerdir. Bir başka çalışmada, olumsuz geçmiş deneyimler ve ideolojik çatışmaların, markaya yönelik nefret duygusu yarattığı ayrıca nefrete bağlı olarak tüketicilerin markadan kaçınma, markaya yönelik desteği azaltma/durdurma, olumsuz ağızdan ağza iletişim, şikâyet ve markadan intikam alma gibi tutumsal ve davranışsal sonuçlara yöneldiği tespit edilmiştir (Shoja ve Sadegh Vaziri, 2018). Günaydın ve Yıldız (2021), kaçınmanın üç boyutunun (deneyimsel kaçınma, kimlikten kaçınma ve ahlaki kaçınmanın) marka nefretine yol açtığını öte yandan marka nefretinin intikam, elektronik olumsuz ağızdan ağza pazarlama ve marka değiştirme niyeti üzerinde olumlu bir etkisi olduğunu ifade etmişlerdir.

## **2.2. Çevrimdışı Negatif Ağızdan Ağza İletişim**

Negatif ağızdan ağza iletişim; tatmin etmeyen bir deneyim hakkında başkalarını bilgilendirmeyi hedef alan müşteri tepkilerini ifade etmektedir (Chang vd., 2015: 49). Tüketiciler, ürün ya da markaya ilişkin olumlu ya da olumsuz deneyim ve düşüncelerini çoğu zaman başkalarıyla paylaşma eğilimindedirler. Bu paylaşım olumsuz ise negatif ağızdan ağza iletişim ortaya çıkar. Negatif ağızdan ağza iletişim; ürünleri, markaları veya firmaları karalama, şikâyet etme ya da tavsiye etmeme şeklinde tezahür edebilir (Istanbuluoğlu vd., 2017; Curina vd., 2020). Negatif ağızdan ağza iletişim, tatminsizliğin bir sonucudur zira tatmin olmayan tüketiciler negatif iletişime başvurarak hayal kırıklıklarını başkalarına aktarma eğilimine sahiptirler (Richins, 1983). Bu iletişim, günümüzde, alışlagelmiş (Huang vd., 2014) çevrimdışı yöntemlerle birlikte teknolojinin gelişmesine ve paylaşım platformlarının artmasına bağlı olarak çevrimiçi iletişim kanalları ile gerçekleştirilebilmektedir (Ring vd., 2016; Pauwels vd., 2016; Fay ve Larkin, 2017; Curina vd., 2020). Çevrimdışı yöntem, teknolojinin unsurlarından yararlanmadan alışlagelmiş bir ağızdan ağza iletişimi yansıtmaktadır. Kişilerarası ya da grup iletişimi, çevrimdışı ağızdan ağza iletişimin yoğun gerçekleştirildiği alanlardır. Tatmin olmayan tüketiciler, sözlü ve sözsüz iletişimin tüm unsurlarından yararlanarak, hayal kırıklığı ve pişmanlıklarını, şikâyet yoluyla aktarırlar (Istanbuluoğlu vd., 2017). İletişimin yöntemi; kişisel yeteneklere ve işletmelerin şikâyet yönetimine duyarlılıklarına (iletişim kanallarının işlevselliğine) göre farklılaşabilmektedir. Bazı tüketiciler deneyimleri hakkında paylaşım gerçekleştirirken alışlagelmiş çevrimdışı yöntemler kullanmayı tercih etmektedirler. Örneğin, Ring vd. (2016), turistlerin deneyimlerini paylaşma yöntemlerinden hangisini daha etkin kullandıklarına ilişkin çalışmalarında, belirledikleri beş segmentten ikisinin, deneyimlerini paylaşmak için yalnızca çevrimdışı kanallar kullandıklarını diğer ifadeyle çevrimiçi yöntemlere hiç başvurmadıklarını ifade etmişlerdir. Ağızdan ağza iletişimde kullanılan yöntemlere (çevrimiçi ya da çevrimdışı) ilişkin çalışmalar çoğu zaman tüketici odaklı bir perspektife dayandırılrsa da kimi işletmelerce bu yöntemler bir pazarlama stratejisi olarak kullanılmaktadır. Örneğin, bir işletme, yeni ürün dağıtım sürecinin ilk aşamasında üretim hacminin o kadar büyük olmadığını öngörüyorsa, yoğun zamanda olası stok kaybını önlemek adına ürünü dağıtmak için çevrimdışı kanallara yönelebilecektir (Huang vd., 2014)

## **2.3. Çevrimiçi Şikâyet**

Tüketici şikâyeti, tatmin edici olmayan deneyimlerin bir uzantısını oluşturur (Breitsohl vd., 2010: 653). Tüketiciler, tüketim deneyiminden memnun olmadıklarında ya mevcut işletme veya üründen vazgeçerek, başka bir işletme veya ürünü tercih edecekler ya da tatmin edici olmayan deneyimden sorumlu olan işletme hakkında şikâyete yöneleceklerdir (Noort vd. 2015). Her iki durum da işletmeler için zararlı sonuçlar içerirse de, şikâyet davranışı özellikle iyi yönetildiğinde işletmeler açısından yeni bir fırsata dönüştürülebileceğinden daha az zararlı

## **MARKA NEFRETİ-TEKRAR SATIN ALMAMA NİYETİ İLİŞKİSİ: NEGATİF ÇEVİRİMDİŞİ İLETİŞİMİN VE ÇEVİRİMİÇİ ŞİKÂYETİN ARACILIK ETKİLERİ**

görülebilir. Yeni teknolojilerin gelişmesi ve insanların teknoloji kullanım yeterliliklerindeki artış, şikâyet etme davranışını alışlagelmiş çevrimdışı ortamlardan çevrimiçi platformlar aracılığıyla aktarılan bir ortama doğru evirmiştir (Hong ve Lee, 2005; Curina vd., 2020). Çevrimiçi şikâyet, internetin tüm olanaklarından yararlanılarak gerçekleştirilir. Ancak, çevrimiçi şikâyetin tetiklediği negatif ağızdan ağıza iletişim, hızlı ve kolay bir yöntem sunan internet sayesinde hızla yayılarak işletmeler için büyük bir tehlikeye dönüşebilmektedir (Kim ve Lehto, 2012: 456). Bu tehlikenin farkında olan ve müşteri ilişkilerine önem veren birçok çevrimiçi işletme, müşterilerinden geri bildirim toplamak ve müşterilerle ilişkilerini yönetmek için web sitelerinde çevrimiçi geri bildirim forumları düzenlemekte ve şikâyeti kontrol altında tutmak için çabalamaktadırlar (Lee ve Lee, 2006: 65). Ayrıca sosyal medya (facebook, twitter, instagram..) tüketicilere şikâyetlerini herkesle paylaşabildiği, etkileşim sağlayabildiği güçlü bir ortam sunmaktadır (Clark, 2013: 106). Tüketiciler, sanal ortamlarda farklı çevrimiçi şikâyet kaynaklarını kullanmaktadırlar. Bazı işletme yöneticileri herkesin yorum ve öneri paylaşabileceği bir özelliğe sahip olan, işletmeye ait veya kamuya açık çevrim içi siteleri takip ederek, şikâyetleri iş fırsatlarına dönüştürme konusunda çabalarken, bazıları ise şikâyet mesajlarını bireysel olarak yönetmeyi tercih ederler. Bu kapsamda, kamuya kapalı olarak yürütülen bireysel yönetimde işler, değişik platformlarda olumsuz mesajların yayılmasını ve işletmeye zarar vermesini önlemek amacıyla gerçekleştirilir (Cho vd., 2002: 2312). Öte yandan günümüz iletişim teknolojilerinin ulaştığı boyut, tüketicileri sosyal medyanın birer yöneticisi konumuna dönüştürmüştür. Bu durum, şikâyet kanallarına ilişkin seçenekleri önemli ölçüde arttırmıştır. Ward ve Ostrom (2006)'a göre tüketiciler mevcut sosyal medya kanalları aracılığıyla şikâyetlerini iletebilecekleri gibi, kendi web sitelerini ve kişisel bloglarını da oluşturarak iletişime yönelmektedirler. Forumlarda paylaşımlar yapmak, sosyal medyada bilgi paylaşmak ve kendi şikâyet müzik video kanalları oluşturmak gibi seçenekler tüketicilere geniş bir etkileşim ortamı sunmaktadır (akt. Istanbuluğlu vd., 2017: 1110). Bu sayede paylaşım gerçekleştiren tüketiciler, ürün, marka, işletme, çalışanlara ilişkin görüş, öneri, değerlendirme, şikâyet, pişmanlık gibi birçok duygu ve düşüncelerini başkalarıyla herhangi bir kısıtlamaya maruz kalmadan gerçekleştirebilmektedirler.

### **2.4. Tekrar Satın Almama Niyeti**

Literatürde tekrar satın alma niyetine yönelik çok sayıda çalışma yer almaktadır (Wen vd., 2011; Fang vd., 2014; Lin ve Lekhawipat, 2014). Ancak sınırlı sayıda çalışmada tekrar satın almama niyetine odaklanılmıştır (Curina vd., 2020; Çavuşoğlu ve Demirağ, 2021). Tekrar satın alma niyeti "*bireyin mevcut durumu ve olası koşulları dikkate alarak, aynı şirketten belirlenmiş bir hizmeti tekrar satın alma konusundaki yargısı*" olarak tanımlanmaktadır (Hellier vd., 2003). Araştırmalar, tüketicilerin bir markaya yönelik olumlu duygu ve değerlendirmelere sahip olduklarında aynı markayı tekrar satın alma niyeti geliştirdiklerini ortaya koymaktadır (Vigripat ve Chan, 2007; Chiu vd., 2009). Tüketicilerin, markayla kurduğu iletişimde sahip olduğu duygu ve düşünceler, markaya ilişkin gelecekteki karar ve değerlendirmelerini olumlu/olumsuz etkileyebilir. Ayrıca tüketiciler, marka ya da ürüne ilişkin olumsuz duygu ve düşüncelere sahip olduklarında şikâyet gibi birtakım söylemlere başvurabilirler (Diaz ve Ruiz, 2002). Tekrar satın almama niyetine ilişkin Singh (1988) tarafından önerilen tüketici şikâyet davranış sınıflamasını geliştiren Istanbuluğlu vd. (2017: 1114) "tekrar satın almama niyetini" (Çavuşoğlu ve Demirağ, 2021) "özel tepkiler" kategorisi altında sınıflandırmış ve bunun içsel ve müdahil olmayan bir durum olduğunu öne sürmüştür. Diaz ve Ruiz (2002), hizmetin aksamasıyla oluşan olumsuz tutumun, düşük memnuniyet ve şikâyet oluşturduğunu ayrıca bu durumun tekrar satın almamaya yönelik davranışsal eğilimleri yönettiğini bildirmiştir. Farklı çalışmalarda tüketicilerin, bir markaya yönelik tekrar satın almama niyetine sahip olmalarını farklı nedenlere dayandırılmıştır.



Örneğin işletmenin başarısızlıklarına karşı tolerans düzeyleri zayıf olan tüketicilerin tekrar satın almama niyeti geliştirdikleri görülmüştür (Liao ve Keng, 2013). Bazı çalışmalarda da markaya yönelik güçlü nefret duygularının ve negatif ağızdan ağıza iletişimin, bir markayı tekrar satın almama yönünde tüketici niyetlerini arttırdığı ifade edilmiştir (Cioppi vd., 2019; Curina vd., 2020).

### 3. KURAMSAL ÇERÇEVE

#### 3.1. Marka Nefreti/Çevrimdışı Negatif Ağızdan Ağıza İletişim/Çevrimiçi Şikâyet İlişkisi

Literatürde marka nefretinin, negatif ağızdan ağıza iletişim ortaya çıkardığına ilişkin çalışmalara rastlanılmaktadır (Hegner vd., 2017; Shoja ve Sadegh Vaziri, 2018). Chiosa ve Anastasiei (2017), olumsuz mesajların marka algısını değiştirebileceğini ve gelecekteki satın alma niyetleri üzerinde önemli bir etki ortaya çıkararak olumsuz ağızdan ağıza iletişim oluşturabileceğini belirtmişlerdir. Negatif ağızdan ağıza iletişim ve şikâyet, marka nefretinin olası sonuçları arasında yer almaktadır (Charlett vd., 1995). Ürüne ilişkin birçok kusur, telafi edilmezse, tüketicilerde markaya yönelik olumsuz duygu ve söylemlere neden olabilmektedir. Holloway ve Beatty (2003), birçok çevrimiçi işletmenin hizmet kusurlarına ilişkin süreci iyi yönetemediklerini dolayısıyla olumsuz müşteri geri bildirimlerinin kaçınılmaz olduğunu ifade etmişlerdir. Loo vd. (2013), restoran işletmelerinden hizmet alan müşterilere yönelik çalışmalarında hizmette aksamlar yaşanması durumunda müşterilerin olumsuz duygularını dışa vurmak için bir kanal olarak çevrimiçi şikâyeti kullandıklarını belirtmişlerdir. Kucuk (2018), ürün hatalarına ilişkin tüketici şikâyet düzeylerinin, marka nefreti ile pozitif ve anlamlı bir şekilde ilişkili olduğu belirlemiştir. Buna göre tüketicilerin markadan nefret yaşamalarının önemli bir nedeninin tüketici şikâyetlerine karşı işletmelerin duyarsız davranışları gösterilmiştir. Zhang ve Laroche (2020: 406) benzer şekilde marka nefretinin tüketicilerin şikâyet davranışlarını arttırdığını ifade etmişlerdir. Cioppi vd. (2019), marka nefretinin çevrimdışı negatif ağızdan ağıza iletişim, çevrimiçi şikâyet ve tekrar satın almama niyetlerini olumlu etkilediği sonucuna ulaşmışlardır. Curina vd. (2020), kanallar arası bir ortamda (çevrimdışı/çevrimiçi ortam) hizmet ürünleri için marka nefreti olgusunu araştırdıkları çalışmalarında 265 tüketiciden toplanan veriler sonucunda marka nefretinin, çevrimdışı negatif ağızdan ağıza iletişim, çevrimiçi şikâyet ve tekrar satın almama niyetini olumlu yönde etkilediği sonucuna ulaşmışlardır. Çavuşoğlu ve Demirağ (2021), marka nefretinin, negatif ağızdan ağıza iletişimi ve tekrar satın almama niyetini pozitif yönde anlamlı olarak etkilediği sonucuna ulaşmışlardır. Cambefort ve Roux (2019), tüketicilerin risk algılarına bağlı olarak direnç yoğunluğunun arttığını, direnç yoğunluğu seviyelerinin kaçınma, çevrimdışı ve çevrimiçi ağızdan ağıza iletişim, boykot, aktivizm, aşırıya kaçan eylemler olduğunu ifade etmişlerdir. Hayta vd. (2018), uyumsuz marka imajı, bütünleşik olmayan pazarlama faaliyetleri, izinsiz pazarlama faaliyetleri, yetersiz müşteri hizmetleri ve olumsuz hizmet tecrübesi gibi marka nefretine neden olan faktörlerin markadan kaçınma, markayı boykot etme ve marka hakkında olumsuz sözler söyleme gibi marka nefreti kaynaklı davranışlara neden olduğunu belirtmişlerdir. Balıkçioğlu ve Kıyak (2019), marka nefreti sonucunda tüketicilerin markadan kaçınmaya, olumsuz ağızdan ağıza iletişime yöneldiklerini ifade etmişlerdir.

Bu sonuçlara dayanarak aşağıdaki hipotezler geliştirilmiştir:

H<sub>1</sub>: Marka nefretinin, çevrimdışı negatif ağızdan ağıza iletişim üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

## **MARKA NEFRETİ-TEKRAR SATIN ALMAMA NİYETİ İLİŞKİSİ: NEGATİF ÇEVİRİMDIŞI İLETİŞİMİN VE ÇEVİRİMİÇİ ŞİKÂYETİN ARACILIK ETKİLERİ**

H<sub>2</sub>: Marka nefretinin, çevrimiçi şikâyet üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

### **3.2. Marka Nefreti/Tekrar Satın Almama Niyeti İlişkisi**

Tüketiciler, satın alma sürecinde olumsuz deneyimlere sahip olduklarında, aynı ürünü tekrar satın almama konusunda tutum geliştirebilirler (Noort vd., 2015). Bu durum, çoğu kez, tüketicilerin marka ile ilişki sürecinde güçlü bir değer elde edememekten kaynaklanır. Günümüz rekabet koşullarında beklentileri karşılamayan ya da ihtiyacı gidermeyen bir ürünün (tek el vs. durumlar hariç) tekrar satın alınma olasılığı oldukça azdır. Literatürde, tekrar satın almama niyetinin öncüllerine ilişkin sınırlı sayıda çalışmaya rastlanılmaktadır. Çalışmalar, tüketicileri markayı tekrar satın almaktan alıkoyan nefret duygusu ile tekrar satın almama niyeti arasındaki güçlü ilişkiyi gözler önüne sermektedir. Çavuşoğlu ve Demirağ (2021), marka nefretinin, tekrar satın almama niyetini pozitif yönde anlamlı olarak etkilediği sonucuna ulaşmışlardır. Cioppi vd. (2019) ve Curina vd. (2020), marka nefretinin, tekrar satın almama niyeti üzerinde olumlu bir etkisi olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Diaz ve Ruiz (2002), hizmet kusuruna ilişkin müşteri olumsuz tutumun, düşük memnuniyet ve şikâyete neden olduğunu bu durumun da tekrar satın almamaya yönelik davranışsal eğilimleri arttırdığını ifade etmişlerdir.

Bu sonuçlara dayanarak aşağıdaki hipotezler geliştirilmiştir:

H<sub>3</sub>: Marka nefretinin, tekrar satın almama niyeti üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

### **3.3. Çevrimdışı Negatif Ağızdan Ağıza İletişim/Çevrimiçi Şikâyet ve Tekrar Satın Almama Niyeti İlişkisi**

Behti ve Kula (2020), dışsal yüklemeyi ifade ederken, kişinin davranışlarının içinde bulunduğu duruma göre oluştuğunu ve çoğu insanın aynı durumda benzer davranışlar göstereceğini ifade eder. İçsel yükleme ise, bir bireyin belirli bir davranışını onunla ilgili tutum, karakter ya da kişilik gibi öznel bir nedene bağlamaktır. Kelley (1967), bireylerin, gözlemlenen belirli davranış veya sonucun fikir birliği, tutarlılığı ve ayırt ediciliğinin bilgilendirici ipuçlarına dayalı olarak içsel (yani, kendisi hakkında bir şey) veya dışsal (yani, diğer kişi veya bağlam hakkında bir şey) atıflar yaptığını savunmaktadır (akt. Burton vd., 2014: 876). Bu değerlendirmeden hareketle her tüketici davranışının altında kararları etkileyen dışsal/içsel yüklemeler bulunduğunu ifade etmek yerinde olacaktır. İletişim, bu yüklemelerde önemli bir rol üstlenir ve tüketicilerin değişik platformlarda edindiği dışsal yüklemeler (bilgiye ve yoruma maruz kalma) işletmeye yönelik duygularını (aşk, nefret, öfke, hayal kırıklığı vs.) dolayısıyla davranışsal niyetlerini etkileyebilecektir. Nguyen vd. (2021), bir kriz sırasında halk tarafından hissedilen duyguların tüketici sadakat niyetini ve olumsuz ağızdan ağıza iletişimi nasıl etkilediğini araştırmış; olumsuz ağızdan ağıza iletişim ve davranışsal niyetin en güçlü belirleyicilerinin içsel ve dışsal yüklemeye bağlı durumlar olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Bu sonuç, insanların başkalarının düşünce ve duygularından ne kadar etkilendiğini ve olası durumlara göre davranış edindiğini göstermektedir. İnternet aracılığıyla (sosyal medya, kişisel web sayfaları vs.) ya da çevrimdışı yöntemlerle (yüz yüze vs.) ağızdan ağıza olumlu ya da olumsuz bir ileti, tüketicilerin satın alma süreçlerini ve ürüne yönelik niyetlerini oldukça etkilemektedir. Mesela bir tüketici daha önce hiç deneyimlemediği bir üründen, başkalarının değerlendirmelerine bağlı kalarak (akraba, aile, arkadaş, öğretmen vs.) hayat boyu uzak kalabilir. Zira yeni teknolojilerin gelişmesi, tüketiciler arasındaki etkileşimi artırarak tüketici bilgi kaynaklarını güçlendirmiş dolayısıyla 'içsel ve dışsal yükleme' satın alma sürecinde daha önemli hale gelmiştir. Lee vd. (2021) araştırmalarında, katılımcıların olumlu bir gönderiyi gördüklerinde olumsuz bir gönderiye göre daha fazla

“beğenme” niyeti ifade ettiklerini belirtmişlerdir. Böylesi beğeni ya da tersi ifade veya imgeler birçok tüketicinin kararlarını kolayca etki altında bırakabilmektedir.

Literatürde negatif/pozitif ağızdan ağıza iletişim ile tekrar satın alma/almama niyetine ilişkin çalışmalar yer almaktadır. Zeithaml (2000), işletmelerin, müşterilerin tatmin düzeylerini arttırarak daha fazla sayıda müşteriye ulaşacaklarını böylelikle olumlu ağızdan ağıza iletişim sağlayacaklarını belirtmektedir. Bijmolt vd. (2014), çevrimiçi alışverişlerde müşteri tipleri ile satın alma niyeti arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Buna göre şikâyet eden olumsuz deneyime sahip tüketiciler, şikâyet etmek için bir nedeni olmayan ve olumsuz deneyimler yaşayan ancak şikâyet etmeyen tüketicilere göre daha yüksek tekrar satın alma niyeti göstermişlerdir. En yüksek satın alma niyetine sahip tüketiciler, şikâyetinin ele alınmasından memnun olan tüketiciler olduğu tespit edilmiştir. Curina vd. (2020), çevrimdışı negatif ağızdan ağıza iletişimin, tüketicileri tekrar satın almamaya yönelttiğini ifade etmişlerdir.

Bu değerlendirme ve sonuçlara dayanarak aşağıdaki hipotezler geliştirilmiştir:

H<sub>4</sub>: Çevrimdışı negatif ağızdan ağıza iletişimin, tekrar satın almama niyeti üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H<sub>5</sub>: Çevrimiçi şikâyetin, tekrar satın almama niyeti üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

### **3.4. Çevrimdışı Negatif Ağızdan Ağıza İletişim ve Çevrimiçi Şikâyetin Aracılık Etkileri**

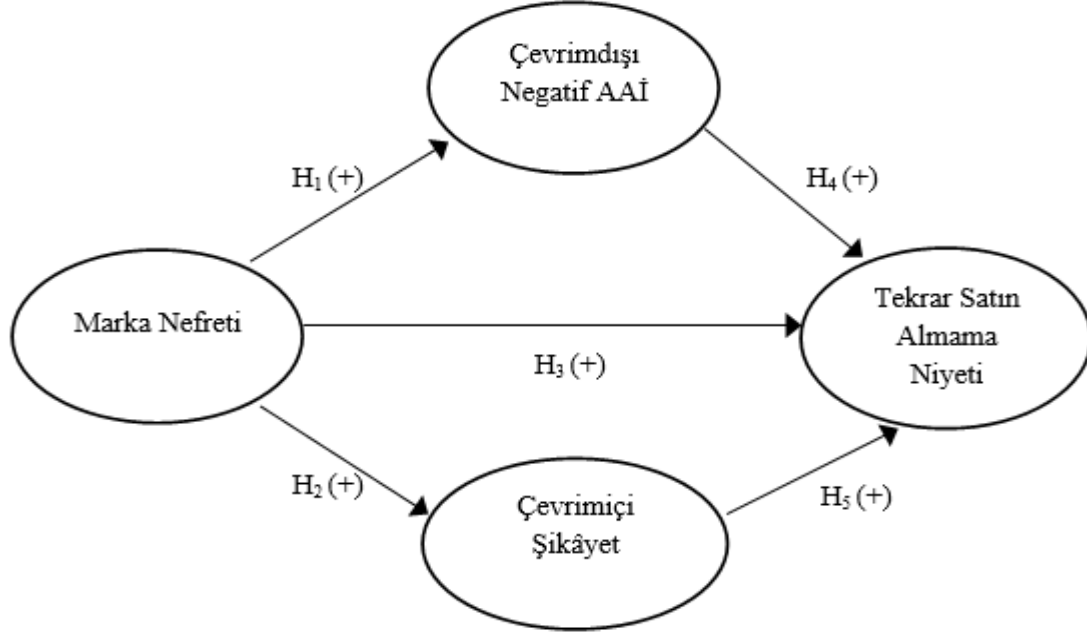
İletişim çağında rasyonel bir tüketicinin, daha fazla değer ve fayda oluşturmak adına, satın alma sürecinde, değişik platformlarda bilgiye ulaşmaya çalıştığını söyleyebiliriz. Bu nedenle birçok tüketicinin sürekli bir arayış içerisinde olduğunu ve satın alma sürecinin her aşamasında farklı bilgi kaynaklarının aracılığına ihtiyaç duyabileceği bir gerçektir. Tüketiciler, verdikleri ya da vazgeçtikleri kararlardan pişmanlık yaşamamak, değeri arttırmak vs. nedenlerle başkalarının olumlu/olumsuz deneyimlerinden yararlanmayı tercih edeceklerdir. Mesela, bir tüketici için reklamın vs. etkisiyle ilgi çekici olan ya da olmayan bir ürüne ilişkin değişik platformlarda yapılan yorum ve öneriler, yorum öncesi ve sonrası satın alma davranışlarını yönetme ve aracılık etme gücüne sahip olabilir. Çalışma kapsamında hem çevrimiçi hem çevrimdışı ağızdan ağıza iletişimin, markaya ilişkin olumlu (sevgi, aşk, sadakat) ve olumsuz (boykot, kaçınma, nefret, intikam) duyguları yönetebileceği iddia edilmektedir. Bu kapsamda iletişim etkisinin tüketicilerin davranışsal niyetlerinin oluşmasında güçlü bir aracılığa sahip olduğuna inanılmaktadır. Örneğin, East vd. (2008) hem pozitif hem de negatif ağızdan ağıza iletişimin etkisinin, ağızdan ağıza iletişim öncesi satın alma olasılığı, ağızdan ağıza iletişimin ifadesinin gücü ve ağızdan ağıza iletişimin tüketicinin tercih ettiği markayla ilgili olup olmaması ile güçlü bir şekilde ilişkili olduğunu belirtmişlerdir. Literatürde, çevrimdışı negatif ağızdan ağıza iletişim ve çevrimiçi şikâyetin marka nefreti ile tekrar satın almama niyeti arasındaki ilişkiye aracılığına ilişkin sınırlı sayıda çalışmaya rastlanılmıştır. Bu çalışmalar arasında Cioppi vd. (2019), çevrimdışı negatif ağızdan ağıza iletişimin, marka nefreti ile tekrar satın almama niyeti arasındaki etkiye aracılık ettiği sonucuna ulaşmışlardır. Curina vd. (2020) çalışmalarında, tekrar satın almama niyeti üzerinde marka nefretinden çevrimiçi şikâyet ve çevrimdışı negatif ağızdan ağıza iletişime uzanan bir seri aracılık etkisi olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Bu değerlendirme ve sonuçlara dayanarak aşağıdaki hipotezler geliştirilmiştir:

H<sub>6a</sub>: Çevrimdışı negatif ağızdan ağıza iletişim, marka nefreti ile tekrar satın almama niyeti arasında aracılık etkisine sahiptir.

# MARKA NEFRETİ-TEKRAR SATIN ALMAMA NİYETİ İLİŞKİSİ: NEGATİF ÇEVİRİMDIŞI İLETİŞİMİN VE ÇEVİRİMİÇİ ŞİKÂYETİN ARACILIK ETKİLERİ

H<sub>6b</sub>: Çevrimiçi şikâyet, marka nefreti ile tekrar satın almama niyeti arasında aracılık etkisine sahiptir.



Şekil 1: Araştırma Modeli

## 4. YÖNTEM

Bu araştırma, marka nefreti, çevrimdışı negatif ağızdan ağıza iletişim, çevrimiçi şikâyet ve tekrar satın almama niyeti arasındaki ilişkiyi belirlemek amacıyla hazırlanmıştır. Çalışmada ayrıca çevrimdışı negatif ağızdan ağıza iletişimin ve çevrimiçi şikâyetin, marka nefreti ile tekrar satın almama niyeti arasındaki ilişkiye aracılık etkisinin var olup olmadığı da incelenmiştir. Araştırmanın evreni Türkiye’de çevrimiçi satın alma yöntemini kullanarak alışveriş yapan ve herhangi bir markaya karşı marka nefreti oluşmuş tüketiciler oluşturmaktadır. Ticaret Bakanlığı verilerine göre Türkiye’de 2020 yılı toplam internet kullanıcı sayısı 62,07 milyon kişidir. Bu nüfusun %81’i çevrimiçi mağazalarda mal ve hizmet aramış ve ayrıca nüfusun %63’ü en az bir defa çevrimiçi alışveriş yapmıştır (E-ticaret, 2021). Elde edilen oran toplamda yaklaşık 39,2 milyon kişiye tekabül etmektedir. Evrenin bu denli geniş bir alanı kapsamaması nedeniyle araştırmada tesadüfi olmayan örneklem metodlarından “kolayda örneklem yöntemi” kullanılarak veriler toplanmıştır. Çevrimiçi satın alma yöntemini kullanarak alışveriş yapan tüketicilerin hem tamamına ulaşmanın mümkün olmaması, hem de covid-19 kaynaklı pandemi önlemleri sebebiyle daha hızlı veri toplanması amacıyla (Malhotra, 2004) kolayda örneklem yöntemi seçilmiştir. Araştırmada kısmî en küçük kareler yapısal eşitlik modeli (PLS-SEM) yöntemi aracılığıyla analizler uygulanmaktadır. Hair vd. (2011)’ne göre örneklem tespiti için yapısal modelde yer alan örtük değişken sayısının on kat fazlası ( $N \geq 4 \cdot 10$ ) örneklem büyüklüğü için uygun görülmektedir. Örneklem büyüklüğünün hesaplanması için ayrıca Ural ve Kılıç (2006) tarafından ifade edilen; “0,05 anlamlılık düzeyinde ve 0,05 örneklem hatasında 10.000’den büyük evrenler için 384 sayısı yeterli” görüşü dikkate alınmıştır. Bu doğrultularda planlama yapılarak toplamda 390 anket formu 25 Ağustos-10 Eylül 2021 tarihleri arasında çevrimiçi toplanmıştır. Anketler Google

formlar vasıtasıyla oluşturulmuş, e-posta ve WhatsApp uygulaması olan çevrimiçi platformlar kullanılarak dağıtılmıştır.

Araştırmada kullanılan anket formu iki bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde katılımcıların demografik özelliklerini açıklamada kullanılan; cinsiyet, yaş aralığı, eğitim seviyesi, medeni durum ve gelir seviyesine yönelik algı soruları kategorik olarak yöneltilmiştir. Anket formunun ikinci bölümünde değişkenleri ölçmeye yönelik ifadeler yer verilmiştir. Marka nefreti değişkenine ait altı ifadeyi ve çevrimdışı negatif ağızdan ağıza iletişim değişkenine ait dört ifadeyi ölçmek için Hegner vd. (2017) tarafından geliştirilen ölçekler kullanılmıştır. Hegner vd. gerçekleştirmiş oldukları çalışmalarında, marka nefretinin güvenilirlik değerini 0,83 ve çevrimdışı negatif ağızdan ağıza iletişim değişkenine ait güvenilirlik değerini 0,85 olarak tespit etmişlerdir. Çevrimiçi şikâyet değişkeni ve tekrar satın almama niyeti değişkenlerine ait üç ifade için Curina vd. (2020) tarafından uyarlanan ölçek kullanılmıştır. Curina vd. çalışmalarında, çevrimiçi şikâyet değişkeni ve tekrar satın almama niyetine ait güvenilirlik katsayılarını sırasıyla 0,96 ve 0,93 olarak tespit etmişlerdir. Tüm ifadeler beşli likert tipi olacak şekilde “kesinlikle katılmıyorum” (1), “kesinlikle katılıyorum” (5) aralığında katılımcılara yöneltilmiştir.

SmartPLS 3 yapısal eşitlik modellemesi veri analizi için kullanılmıştır. PLS, son yıllarda veri işleme için popüler yöntemlerden biri haline gelmiştir. Hair vd. (2011), bağımlı değişkenlerin etkilerini tahmin etmek için PLS-SEM kullanılmasını önermektedir. Benzer şekilde Davari ve Rezazadeh (2013) bu yöntemin önerilen araştırma modeli için bir grup denklemi eş zamanlı olarak tahmin etmek için uygun olduğunu ve değişkenler arasındaki ilişkiyi geliştirdiğini öne sürmüşlerdir. SEM, araştırmacıların yapılar arasındaki ilişkileri incelemesini sağlayarak zor ve gözlemlenemeyen gizli yapıları analiz ettiği için doğrudan ve dolaylı yolları ölçmek için en iyi yaklaşım olarak kabul edilir (Vinzi vd., 2010). Bu nedenle, çalışma için bu yaklaşım seçilmiştir. Ölçeklerin öncelikle formatif veya reflektif yapılardan hangisine uyumlu olduğunu belirlemek için doğrulayıcı tetrad analizi (CTA) uygulanmıştır (Tablo 1). Ölçüm modelinin yapısına göre kovaryans bazlı veya kısmi en küçük kareler bazlı yapısal eşitlik modeli kullanılmıştır.

**Tablo 1: Doğrulayıcı Tetrad Analizi**

Değişkenler	CI Low	CI Up
<i>Marka Nefreti</i>		
1: MNEFRET1,MNEFRET2,MNEFRET3,MNEFRET4	-0,056	0,051
2: MNEFRET1,MNEFRET2,MNEFRET4,MNEFRET3	-0,071	0,057
<i>Çevrimdışı Negatif Ağızdan Ağıza İletişim</i>		
1: NİLETİŞİM1,NİLETİŞİM2,NİLETİŞİM3,NİLETİŞİM4	-0,076	0,040
2: NİLETİŞİM1,NİLETİŞİM2,NİLETİŞİM4,NİLETİŞİM3	-0,023	0,075

Alt ve üst sınırların tamamı tüm göstergeler için negatif veya alt ve üst sınırların tamamı pozitifse “Formative” ölçüm modeli uygulanır. Bir veya daha fazla gösterge için alt sınırın negatif ve üst sınırın pozitif olması durumunda “Reflective” ölçüm modeli uygulanır (Sönmez Çakır, 2020). Analizde marka nefreti, çevrimdışı negatif ağızdan ağıza iletişim, çevrimiçi şikâyet ve tekrar satın almama niyeti değişkenleri yer almaktadır. Tetrad analizi 4 ve üzeri ifadesi bulunan değişkenleri hesaplamaktadır. Bu bakımdan çevrimiçi şikâyet ve tekrar satın almama niyeti analizde hesaplanmamıştır. Yapılan CTA analizi sonuçları incelendiğinde diğer değişkenlerin güven aralıklarında 0 olduğu ve alt sınırın negatif-üst sınırın pozitif olması durumu göz önünde bulundurularak yapının “reflektif” yapıya sahip olduğu tespit edilmiştir. Bu

# MARKA NEFRETİ-TEKRAR SATIN ALMAMA NİYETİ İLİŞKİSİ: NEGATİF ÇEVİRİMDİŞİ İLETİŞİMİN VE ÇEVİRİMİÇİ ŞİKÂYETİN ARACILIK ETKİLERİ

bağlamda araştırmada Smart PLS istatistik programında analiz aşamalarında kovaryans bazlı Smart PLS yöntemi kullanılmıştır.

## 5. BULGULAR

### 5.1. Demografik Bulgular

Araştırmaya katılan tüketicilerin demografik özellikleri incelenmiştir. Bu kapsamda elde edilen sonuçlar Tablo 2’de verilmektedir.

**Tablo 2: Katılımcı Demografik Bulguları**

Katılımcı Özellikleri	N	%	
Yaş Aralığı	18 yaş ve altında olanlar	54	13,8
	18-24 yaş aralığı	118	30,3
	25-34 yaş aralığı	105	26,9
	35-44 yaş aralığı	47	12,1
	45-54 yaş aralığı	31	7,9
	55-64 yaş aralığı	22	5,6
	65 yaş ve üzerinde olanlar	13	3,3
Cinsiyet	Erkek	194	49,7
	Kadın	196	50,3
Medeni Durum	Evli	190	48,7
	Bekâr	200	51,3
Eğitim	Lise	84	21,5
	Ön lisans	173	44,4
	Lisans	121	31,0
	Yüksek Lisans/doktora	12	3,1
Gelir Algısı	Çok düşük	40	10,3
	Düşük	84	21,5
	Orta	238	61,0
	Yüksek	13	3,3
	Çok yüksek	15	3,8

Katılımcıların yaş aralığı incelendiğinde, %30,3’ü 18-24 arasında yoğunlaştığı görülmektedir. Tüketicilerin cinsiyetlerine bakıldığında; %49,7’si erkek, %50,3’ü kadındır. Katılımcıların medeni durumlarına bakıldığında %48,7’si evli ve %51,3’ü ise bekârdır. Katılımcıların %44,4’ü ön lisans, %31’i lisans, %21,5’i lise ve %3,1’i ise lisansüstü mezundur. Katılımcıların gelir algılarına bakıldığında, %61’inin kendisini orta düzeyde gelire sahip olduğunu belirtmiştir.

### 5.2. Ölçüm Modeli Sonuçları

PLS-SEM, iç-dış model analizlerinden oluşmaktadır. Bu bakımdan değerlendirme iki bölüme ayrılmıştır. Birinci bölümde, dışsal model veya dış model, iç tutarlık güvenilirlik katsayıları, birleşme geçerliliği ve ayırt edici geçerlilik ile değerlendirilmiştir (Ghozali ve Latan, 2015). İkinci bölümde ise yol analizi için iç model değerlendirilmiştir. İç tutarlık güvenilirliği için birleşik güvenilirlik (Composite Reliability-CR) değerleri hesaplanmış ayrıca güvenilirliğin sağlanması kapsamında Cronbach Alpha (CA) ve Rho\_A kullanılmıştır. Birleşme geçerliliği için faktör yükleri ( $\lambda$ ) ve açıklanan ortalama varyans (Average Variance Extracted-AVE), ayrışma

geçerliliği için ise Fornell-Larcker ölçütü (Fornell-Larcker Criterion) ile HTMT katsayıları (Heterotrait-Monotrait Ratio) uygulanmıştır.

**Tablo 3: Gösterge Yükleri, Güvenirlilik Skorları, İç Tutarlılık ve Uyum İyiliği Değerleri**

Değişkenler ve İfadeleri	$\lambda$	$\rho_{ho\_A}$	CR	AVE
Marka Nefreti (MN) (CA=0,926)		0,930	0,942	0,729
Satın almış olduğum markadan öğreniyorum.	0,875			
Satın almış olduğum markaya ve şirketine müsamaha göstermiyorum.	0,891			
Satın almış olduğum marka olmasaydı dünya daha iyi bir yer olurdu.	0,888			
Satın almış olduğum marka için çok kızgınım.	0,848			
Satın almış olduğum marka korkunç.	0,818			
Satın almış olduğum markadan nefret ediyorum.	0,800			
Çevrimdışı Negatif Ağızdan Ağıza İletişim (ÇNAİ) (CA=0,888)		0,890	0,923	0,750
Satın almış olduğum markayı olumsuz kulaktan kulağa yayarım.	0,884			
Satın almış olduğum markayı arkadaşlarıma kötüledim.	0,900			
Arkadaşlarım buna benzer bir hizmet ararken, satın almış olduğum firmadan ürünü almamalarını söyledim.	0,880			
Kullandığım markayı satın almamaları için birçok insanı etkilemeye çalışıyorum.	0,795			
Çevrimiçi Şikâyet (ÇŞ) (CA=0,886)		0,886	0,929	0,814
Satın almış olduğum markanın davranış ve uygulamalarını herkese açık hale getirmek için internetten şikâyette bulundum.	0,891			
Deneyimimi diğer tüketicilere bildirmek için çevrimiçi şikâyette bulundum.	0,916			
Talihsizliğimi yaymak için çevrimiçi şikâyette bulundum.	0,899			
Tekrar Satın Almama Niyeti (TSAN) (CA=0,886)		0,889	0,931	0,818
Artık bu markanın ürünlerini satın almıyorum.	0,895			
Gelecekte bu markayı satın alma ihtimalim çok düşük.	0,920			
Bir daha bu kategoriden bir ürüne ihtiyacım olduğunda bu markayı satın almayacağım.	0,899			

Çalışmada kullanılan maddelerin benzer yapıları ölçüp ölçmediğini belirlemek için iç tutarlılık güvenilirliği analizi kullanılmıştır (Hair vd., 2016). İç tutarlılık güvenilirliğini belirlemek için bileşik güvenilirlik (Composite Reliability-CR), Cronbach alfa ve Rho\_A değerleri kullanılarak değerlendirilmiştir. Nunnally ve Bernstein (1994)'ne göre, 0,6 ile 0,7 arasındaki CR değerleri, keşif çalışmaları için kabul edilebilirken, daha sonraki çalışmalar için 0,7 üzeri değerlerin tatmin edici olarak kabul edilebileceğini belirtmişlerdir (Hair vd., 2016; Gefen vd., 2000). Cronbach alfa ve Rho\_A (CA ve Rho\_A > 0.7) bir yapıyı ölçen maddelerin güvenilirliğinin bir ölçüsüdür (Nunnally ve Bernstein, 1994). Tablo 3, bu çalışmadaki her bir yapı için Cronbach alfa (CA), Rho\_A ve CR değerlerini göstermektedir. Çalışmada bu değerler kabul edilebilir bir aralıkta bulunmuştur.

Çalışmada bir maddenin benzer yapıları ne kadar iyi ölçebileceğini görmek için birleşme geçerliliği analizi uygulanmıştır (Hair vd., 2016). Birleşme geçerlilik analizi iki test ile değerlendirilmektedir; faktör yükleri ve açıklanan ortalama varyans (Average Variance Extracted-AVE). Faktör yüklerinin değerlendirme kriteri > 0.50'dir (Kaiser, 1974). AVE değeri benzer şekilde 0,50'den büyük olmalıdır (Hair vd., 2019). Gerçekleştirilen analizler neticesinde her bir ifadenin faktör yükü ve her bir yapının AVE değeri 0.50'nin üzerinde belirlenmiştir.

Test edilen yapıların diğer yapılardan ne kadar farklı olduğunu değerlendirmek için ayrışma geçerliliği analizi yapılmıştır. Bu analiz, bir yapının başka bir yapıyla ne kadar ilişkili olduğunu ve tek bir yapıyı kaç ögenin temsil edebileceğini belirleyebilmektedir (Hair vd., 2016). Çalışmada ayrışma geçerliliğini ölçmek için analiz edilen iki test gerçekleştirilmiştir; Fornell-Larcker ve HTMT oranı. Fornell-Larcker kriteri, AVE karekök değerini, herhangi bir sütun veya

## **MARKA NEFRETİ-TEKRAR SATIN ALMAMA NİYETİ İLİŞKİSİ: NEGATİF ÇEVİRİMDİŞİ İLETİŞİMİN VE ÇEVİRİMİÇİ ŞİKÂYETİN ARACILIK ETKİLERİ**

satırdaki en yüksek değeri gösteren yapı korelasyon değeri ile diğer herhangi bir yapının en yüksek korelasyon değerine kıyasla karşılaştırmaya yönelik bir analizdir (Hair vd., 2019). Bu yöntem, gizil değişkenlerin diğer gizil değişkenlere göre madde değişkeni için daha iyi açıklama yapması gerektiği görüşüne dayanmaktadır.

**Tablo 4: Ayrım Geçerliliği Sonuçları (Fornell Larcker Kriteri)**

Değişkenler	MN	ÇNAİ	ÇŞ	TSAN
MN	0,854			
ÇNAİ	0,825	0,866		
ÇŞ	0,848	0,865	0,902	
TSAN	0,814	0,861	0,896	0,905

HTMT oranı Fornell ve Larcker kriterinin doğruluğunu test etmek amacıyla tercih edilmektedir. HTMT değerinin 0.85 (Kline, 2011), 0.90 (Gold vd., 2001) veya değerlerin 1.00'ın (Henseler vd., 2016) altında olması gerekliliği belirtilmiştir. Gerçekleştirilen analizler neticesinde test edilen her yapı için ayırt edici geçerliliğin doğruluğu kanıtlanmıştır.

**Tablo 5: Ayrım Geçerliliği Sonuçları (HTMT)**

Değişkenler	MN	ÇNAİ	ÇŞ	TSAN
MN				
ÇNAİ	0,910			
ÇŞ	0,964	0,976		
TSAN	0,969	0,969	0,962	

Araştırma modelinin uyum iyiliği değerleri için standartlaştırılmış ortalama karekök (Standardized Root Mean Square Residual-SRMR) değeri incelenmiştir. Henseler vd. (2016) ve Cho vd. (2020)'ne göre, SRMR değeri 0,08'den düşük olmalıdır (100'den büyük bir örneklem boyutu için). Böylece, bu çalışma için anlamlı bir model uyumu tespit edilmiştir (0.064).

### **5.3. Yapısal Model Sonuçları**

Araştırma modeli dışsal olarak (iç tutarlık güvenilirlik katsayıları, birleşme geçerliliği ve ayırt edici geçerlilik) değerlendirildikten sonra Smart-PLS modelinin çalışmasının bir sonraki adımı, iç modelin veya yolların değerlendirilmesidir. Bir iç modelin değerlendirilme süreci çoklu bağlantı analizi (VIF), determinasyon katsayısı ( $R^2$ ), etki büyüklüğü analizi ( $f^2$ ), tahmin gücü analizi ( $Q^2$ ) ve yol katsayısı analizleri ile mümkün olmaktadır. VIF, regresyon modelinde bir bağımsız değişken ile diğer bağımsız değişkenin çoklu doğrusallık problemi olup olmadığını bir ölçütü olarak kabul edilmektedir (O'brien, 2007). VIF değerlerinde farklı aralıklar değerlendirmeye alınmış, Diamantopoulos ve Siguaw (2006)'a göre 3 ün altı, Hair vd. (2011)'ne göre 5'in altı, Smith vd. (2020)'ne göre 10'un altındaki VIF değerlerinin çoklu doğrusallık sorunu oluşturmayacağı belirtilmiştir. Çalışmada elde edilen sonuçlar doğrultusunda VIF değerlerinin uygun değerlere sahip olduğu belirlenmiştir (Tablo 6).



R<sup>2</sup> testi, bağımlı değişkenin açıklayıcı değişkenleri nasıl etkilediğini tanımlamaktadır. R<sup>2</sup> değeri 0,75 veya daha yüksekse, bağımsız değişkenlerin bağımlı değişken üzerinde önemli bir etkisi olduğu anlamına gelir. R<sup>2</sup> değeri 0,5 ise orta düzeyde bir etkiyi, 0,25 veya daha az olduğunda ise zayıf bir etkiyi ifade etmektedir (Hair vd., 2011). Mevcut araştırmadaki R<sup>2</sup> değerleri (ÇNAİ=0,680, ÇŞ=0,770 ve TSAN=0,900) bağımsız değişkenlerin bağımlı değişkenler üzerinde genel olarak önemli bir etkisinin olduğunu göstermektedir. Yapısal modelin değerlendirilme süreci etki büyüklüğü analizi olan f<sup>2</sup> ile devam etmiştir. Etki büyüklüğü analizinde bağımsız değişkenlerin bağımlı değişkenlerin açıklanma oranındaki paylarını göstermektedir. f<sup>2</sup> değeri 0,02'nin altında veya eşdeğeri ise, düşük bir etki anlamına gelmektedir. f<sup>2</sup> 0,15 ve üzeri değeri gösteriyorsa orta etki, 0,35 ve üzeri ise güçlü bir etkiyi göstermektedir (Cohen, 1988). Mevcut araştırmada f<sup>2</sup> genel olarak 0,35'ten yüksek olması gizil değişkenlerin güçlü düzeyde etkiye sahip olduğunu göstermektedir (Tablo 6). Tahmin gücü analizi Q<sup>2</sup> (Blindfolding) veri kapama yöntemi ile modelin tahmin etme gücünü hesaplayan bir metottur. Bu analiz sadece reklektif değişkenler içeren modeller için uygundur. Analiz bağımlı değişkenleri indikatörlerine ait tüm gözlemlerin döngüsel olarak kapatılıp tekrar hesaplanması ile gerçekleşmektedir. Q<sup>2</sup> katsayısının 0'dan farklı bir değer alması gerekmektedir. Katsayı 0,02 ve üzerinde ise küçük, 0,15 ve üzerinde olması orta, 0,35 ve üzerinde olması büyük tahmin edicilik olarak değerlendirilmektedir (Sönmez Çakır, 2020). Yapılan analizler sonucunda elde edilen Q<sup>2</sup> değerleri tahmin gücünün büyük tahmin edicilik düzeyde (ÇNAİ=0,506, ÇŞ=0,621 ve TSAN=0,806) olduğunu göstermektedir.

Yapısal model ön değerlendirmeler tamamlandıktan sonra araştırma hipotezlerinin testine geçilmiştir. Elde edilen sonuçlar Tablo 6'da detaylı olarak verilmektedir.

**Tablo 6: Yapısal Eşitlik Modeli Sonuçları**

Hipotezler	$\beta$	S.S.	t-değeri	p-değeri	VIF	f <sup>2</sup>	Sonuçlar
<b>Model</b>							
H <sub>1</sub> MN >>>ÇNAİ	0,825	0,025	33,423	<b>0,000***</b>	1,000	2,12	Kabul
H <sub>2</sub> MN >>>ÇŞ	0,878	0,017	50,217	<b>0,000***</b>	1,000	3,35	Kabul
H <sub>3</sub> MN >>>TSAN	0,798	0,024	11,245	<b>0,000***</b>	4,702	0,64	Kabul
H <sub>4</sub> ÇNAİ >>>TSAN	0,756	0,016	10,048	<b>0,000***</b>	4,298	0,39	Kabul
H <sub>5</sub> ÇŞ >>>TSAN	0,971	0,016	62,363	<b>0,000***</b>	5,984	2,07	Kabul
H <sub>6a</sub> MN>>>ÇNAİ>>>TSAN	0,745	0,013	20,048	<b>0,000***</b>			Kabul
H <sub>6b</sub> MN>>>ÇŞ>>>TSAN	0,852	0,022	39,226	<b>0,000***</b>			Kabul

$p < 0.001$ \*\*\*,  $p < 0.05$ \*

Gerçekleştirilen yapısal eşitlik modeli sonuçlarına göre, marka nefretinin çevrimdışı negatif ağızdan ağıza iletişim ( $\beta_{MN>>>ÇNAİ}=0.825$ ,  $t=33.423$ ,  $p<0.001$ ), çevrimiçi şikâyet ( $\beta_{MN>>>ÇŞ}=0.878$ ,  $t=50.217$ ,  $p<0.001$ ) ve tekrar satın almama niyeti ( $\beta_{MN>>>TSAN}=0.798$ ,  $t=11.245$ ,  $p<0.001$ ) üzerinde anlamlı bir etkisinin olduğu tespit edilmiştir. Dolayısıyla H<sub>1</sub>, H<sub>2</sub> ve H<sub>3</sub> hipotezleri kabul edilmiştir. Diğer yandan çevrimdışı negatif ağızdan ağıza iletişim ( $\beta_{ÇNAİ>>>TSAN}=-0.756$ ,  $t=10.048$ ,  $p<0.001$ ) ve çevrimiçi şikâyetin ( $\beta_{ÇŞ>>>TSAN}=-0.971$ ,  $t=62.363$ ,  $p<0.001$ ) tekrar satın almama niyeti üzerinde anlamlı bir etkisi olduğu belirlenmiştir. Bu bakımdan H<sub>4</sub> ve H<sub>5</sub> hipotezleri kabul edilmiştir.

## ***MARKA NEFRETİ-TEKRAR SATIN ALMAMA NİYETİ İLİŞKİSİ: NEGATİF ÇEVİRİMDİŞİ İLETİŞİMİN VE ÇEVİRİMİÇİ ŞİKÂYETİN ARACILIK ETKİLERİ***

Çalışma kapsamında çevrimdışı negatif ağızdan ağıza iletişim ve çevrimiçi şikâyetin marka nefreti ile tekrar satın almama niyeti arasında aracılık etkisi tespit edilmeye çalışılmıştır. Zhao vd. (2010), dolaylı etkilerin anlamlı olması durumunda aracı etki durumundan bahsedilebileceğini ifade etmişlerdir. Zhao vd.'ne göre dolaylı ve direkt etkilerin anlamlı, toplam etkiler pozitif veya negatif çıkması durumunda kısmi aracılık etkisinden söz edilebilir. Eğer dolaylı etki anlamlı ve direkt etki anlamsız ise bu durumda tam aracılık etkisinden bahsedilebilir. Gerçekleştirilen analizler neticesinde çevrimdışı negatif ağızdan ağıza iletişim ( $\beta_{MN \gg \text{ÇNAİ} \gg \text{TSAN}}=0.745$ ,  $t=20.048$ ,  $p<0.001$ ) ve çevrimiçi şikâyetin ( $\beta_{MN \gg \text{ÇŞ} \gg \text{TSAN}}=0.852$ ,  $t=39.226$ ,  $p<0.001$ ), marka nefreti ile tekrar satın almama niyeti arasında kısmi aracılık etkisi tespit edilmiştir. Dolayısıyla  $H_{6a}$  ve  $H_{6b}$  hipotezleri kabul edilmiştir.

## 6. SONUÇ VE TARTIŞMA

Çalışma, marka nefreti, çevrimdışı negatif ağızdan ağıza iletişim, çevrimiçi şikâyet ve tekrar satın almama niyeti arasındaki ilişkiye odaklanılmıştır. Çalışmada ayrıca çevrimdışı negatif ağızdan ağıza iletişimin ve çevrimiçi şikâyetin, marka nefreti ile tekrar satın almama niyeti arasındaki ilişkide aracılık etkisi de incelenmiştir. Çalışma kapsamında 390 tüketiciye ulaşılmış, veri analizi aşamasında Smart PLS-3 istatistik programı kullanılmıştır.

Çalışmada ilk olarak marka nefretinin, çevrimdışı negatif ağızdan ağıza iletişim ve çevrimiçi şikâyet üzerinde anlamlı bir etkisi olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Elde edilen sonuçlar literatürde gerçekleştirilen çalışmalarla (Loo vd., 2013; Hegner vd., 2017; Shoja ve Sadegh Vaziri, 2018; Chiosa ve Anastasiei, 2017; Cioppi vd., 2019; Curina vd., 2020) tutarlılık göstermektedir. Cioppi vd. (2019) ile Curina vd. (2020) gerçekleştirmiş oldukları çalışmalarında, marka nefretinin çevrimdışı negatif ağızdan ağıza iletişim ve çevrimiçi şikâyeti olumlu etkilediği sonucuna ulaşmışlardır. Buna göre tüketiciler markaya yönelik nefret duygusuna sahip olduklarında bu durumu çevrimdışı ve çevrimiçi yöntemler kullanarak olumsuz söylemlere dönüştürmektedirler. Diğer ifadeyle markadan öğrenen, hizmet aksaklıklarına karşı tolerans göstermeyen, deneyimlerine dayanarak markaya kızgın olan hatta markanın sektörden tamamen çıkması konusunda düşüncelere sahip olan tüketiciler, çevrimdışı yöntemlerle olumsuz mesajları kulaktan kulağa yaymaya, markayı arkadaşlarına kötülemeye ve ulaşabildiği herkese markayı tekrar satın almamaları konusunda telkinde bulunmaya meyilli olacaklardır. Marka nefreti yaşayan tüketiciler ayrıca yaşadığı olumsuz deneyimleri internetten şikâyette bulunarak ifade etme eğiliminde olacaklardır. Olumsuz ağızdan ağıza iletişimin şikâyete dönüşmemesi adına işletmelerin tüketici-marka ilişkisine daha fazla odaklanmaları tavsiye edilmektedir. Nefret gibi yıkıcı duyguların kontrol altına alınmaması halinde ise özellikle olumsuz iletişimin ve şikâyetin yayılmacı etkisinin önüne geçilmesine yönelik çaba içerisinde olunması yararlı olacaktır. Bu kapsamda işletmelerin çevrimiçi yönetime ağırlık vermeleri, web sitelerinde müşteri geri bildirim alanları oluşturarak negatif iletişimin ve şikâyetin kısa sürede kontrol altına alınması, yalan ve yıkıcı mesajların takip edilerek tekzip mesajları oluşturup kamuya paylaşılması, şikâyetin giderilmesi adına müşterilere telafi edici çözümler sunulması yararlı birer strateji olabilir.

Çalışmada ayrıca marka nefretinin, tekrar satın almama niyeti üzerinde anlamlı bir etkisinin olduğu belirlenmiştir. Bu sonuç da literatürle tutarlılık içermektedir (Çavuşoğlu ve Demirağ, 2021; Cioppi vd., 2019; Curina vd., 2020). Çavuşoğlu ve Demirağ (2021) Türkiye’de 400 tüketici üzerinden gerçekleştirmiş oldukları çalışmalarında, marka nefretinin tekrar satın almama niyetini pozitif yönde anlamlı olarak etkilediği sonucuna ulaşmışlardır. Elde edilen bu sonuca göre markadan nefret duygusu yaşayan tüketicilerin olumsuz duygularını davranışlarına yansıtacaklarını göstermektedir. Diğer ifadeyle, markadan nefret eden tüketiciler aynı markayı (büyük olasılıkla marka çatısı altında sunulan tüm ürünleri) bir daha satın almayacak böylelikle başka bir işletmeyi tercih edeceklerdir. Bu durum işletmelerin bir sonraki üründe hizmet hatalarını telafi etseler dahi nefret yaşayan tüketicilere benzer kategoride ürün satamayacakları konusunda fikir sunmaktadır. Böylelikle işletmeler hem müşteri kaybedecek dolayısıyla geliri azalacaktır. Bu durumu yönetmek oldukça zordur. Özellikle nefret duygusuna sahip olup, bunu şikâyete dönüştürmeyen ancak satın alma isteksizliği yaşayan tüketicilerin tepkisel durumlarını tahmin etmek olanaksızdır. Bu noktada işletmelerin düzenli pazar araştırmaları yapmaları, hizmet sonrası müşteri değerlendirmelerini eş anlı ölçümlmeleri (kısa mesaj, mail vs.) yine de yararlı bir strateji olarak görülebilir.

## **MARKA NEFRETİ-TEKRAR SATIN ALMAMA NİYETİ İLİŞKİSİ: NEGATİF ÇEVİRİMDİŞİ İLETİŞİMİN VE ÇEVİRİMİÇİ ŞİKÂYETİN ARACILIK ETKİLERİ**

Çalışmada ayrıca çevrimdışı negatif ağızdan ağıza iletişim ve çevrimiçi şikâyetin, tekrar satın almama niyeti üzerinde anlamlı bir etkisi olduğu görülmüştür. Bu sonuçlar literatürle tutarlılığa sahiptir (Bijmolt vd., 2014; Curina vd., 2020). Bijmolt vd. (2014), çevrimiçi alışverişlerde olumsuz deneyime sahip tüketicilerin, şikâyet etmeyen tüketicilere göre daha yüksek tekrar satın alma niyeti gösterdiğini ve en yüksek satın alma niyetine sahip tüketicilerin, şikâyetinin ele alınmasından memnun olan tüketiciler olduğunu tespit etmişlerdir. Curina vd. (2020) ise çevrimdışı negatif ağızdan ağıza iletişim yönteminin, tüketicileri tekrar satın almamaya yönelttiğini ifade etmişlerdir. Her olumsuz ağızdan ağıza iletişimin şikâyet yaratması muhtemeldir. Şikâyetin, çevrimiçi ortamlarda hızlı yayılması başkalarının satın alma kararlarını kolayca etkileyebildiğinden şikâyet yönetiminin takibi çok önemli gözükmemektedir. Negatif ağızdan ağıza iletişim içsel ve dışsal yüklemelerle başkalarının kararlarını etkileyebildiğinden gelecekteki tüketici davranışlarında etkilidir. Buna göre olumsuz mesajları hem çevrimiçi hem de çevrimdışı yöntemlerle kulaktan kulağa yayarak, başkalarına markayı kötüleyerek, referans çevrenin bilgi arayışında marka hakkında olumsuz ifadeler kullanarak, başkalarının kararlarını işletme aleyhine etkilemeye, çalışarak tekrar satın alma kararlarının etkilenebildiği bu sonuçla bir kez daha teyit edilmiştir. İşletmelerin bu olumsuz senaryo karşısında müşteri geri bildirimlerine önem vermesi, düzeltici önlemlere başvurması, şikâyet ve bilgi taleplerinin yönetilmesi yararlı olabilir. Bazı tüketiciler şikâyetlerini yakın çevresiyle ya da işletmelerle paylaşmak yerine resmi kurumlarla da paylaşabilirler. Resmi kurumlardan gelen şikâyet bildirimlerinin takibi müeyyidelere maruz kalmamak adına önem taşımaktadır. Ayrıca şikâyetin iş fırsatlarına dönüştürülmesi ve şeffaflığın sağlanması adına web sitelerinin kamuya açık şikâyet portalına dönüştürülmesi de her zaman olmasa da işletmelerin itibarına katkılar sağlayabilir. Profesyonel birçok çevrimiçi işletmenin, müşteri geri bildirimlerini kamuya açık tutması (özellikle olumlu mesajlarla) işletmenin gelecekteki satışlarına katkı sağlamaktadır. Günümüzde çevrimiçi alışveriş yapan tüketicilerin birçoğunun ürün ve satıcı firma kararlarını oluştururken öncelikle yorum ve değerlendirme kısımlarına odaklandıkları bir gerçektir. Ayrıca birçok çevrimiçi işletme müşteri geri bildirimlerine karşı eş-anlı cevap sistemi oluşturarak ve bu paylaşımları kamuya açarak şeffaflık konusunda önemli bir avantaj elde etmektedirler.

Çalışmada son olarak çevrimdışı negatif ağızdan ağıza iletişim ve çevrimiçi şikâyetin, marka nefreti ile tekrar satın almama niyeti arasındaki ilişkide aracılık ettiği sonucuna ulaşılmıştır. Günümüzde birçok tüketicinin satın alma karar sürecinde sürekli bir arayış içerisinde olduğunu ve satın alma sürecinin her aşamasında farklı bilgi kaynaklarının aracılığına ihtiyaç duyduğunu ifade etmek gerekir. Markaya ilişkin nefret gibi olumsuz duygular yaşayan tüketicilerin, tekrar satın almaya ilişkin niyetlerinin oluşmasında hem çevrimdışı negatif ağızdan ağıza iletişim hem de çevrimiçi şikâyet aracılığına sahiptir. Diğer ifadeyle markadan nefret duyan tüketicilerin gelecekteki tekrar satın almama niyetleri hem çevrimdışı negatif iletişim hem de çevrimiçi şikâyetin etkisiyle daha da güçlü hale gelebilir. Bu aracı etki işletmelerin çok zorlandığı nefret duygularının yönetilmesini daha da zorlaştırmaktadır zira tüketiciler bilgi teknolojileri sayesinde tüketiciler interneti oldukça etkin kullanmaktadırlar. Hem çevrimdışı iletişim hem de çevrimiçi şikâyetler markadan nefret duyan tüketicileri daha da cesaretlendirmekte, markayı boykot etmek ya da tüketim karşıtı sloganlar oluşturarak her platformda tüketicileri etkilemek gibi işletmeler adına felaket oluşturan durumlar yaratmaktadır. Aracı etki, iletişimin işletmeler adına ne kadar önemsenmesi gerektiğini bir kez daha göstermiştir. Müşterilerle sürekli iletişim halinde kalmak, şikâyetleri yönetmek, şikâyet takip sistemi oluşturmak vs. uygulamalar bu olumsuz senaryoları azaltmak adına yararlı birkaç strateji sunabilir.

Çalışma, literatürde tüketici-marka ilişkiselliğini inceleyen çalışmaları genişleterek marka nefretinin sonuçlarına ilişkin ayrıntılı bir model sunmaya çalışmıştır. Marka nefretinin çapraz iletişim kanalları ile olan ilişkisi kapsamında literatürdeki bilgilerden de yararlanılarak çevrimdışı negatif ağızdan ağıza iletişim ve çevrimiçi şikâyet literatürü genişletilmeye çalışılmıştır. Ayrıca bu çalışma, çevrimdışı negatif ağızdan ağıza iletişim ve çevrimiçi şikâyetin aracılık etkilerini de inceleyerek literatüre katkı sunmaktadır.

## ***MARKA NEFRETİ-TEKRAR SATIN ALMAMA NİYETİ İLİŞKİSİ: NEGATİF ÇEVİRİMDİŞİ İLETİŞİMİN VE ÇEVİRİMİÇİ ŞİKÂYETİN ARACILIK ETKİLERİ***

### **7. SINIRLILIKLAR VE GELECEK ÇALIŞMALAR İÇİN ÖNERİLER**

Bu çalışmanın ilk sınırı marka nefreti konseptine ilişkindir. Çalışmada marka nefreti kavramının öncüllerinin incelenmemesi ayrıca sonuçlarına ilişkin sınırlı sayıda değişkenin incelenmesi gelecekteki çalışmalarda marka nefretinin öncüllerinin ve sonuçlarının daha farklı ve ayrıntılı incelenmesi konusunda önerilmektedir. Çalışmanın bir diğer sınırı örnekleme ilişkindir. Gelecek çalışmalarda nicel olarak daha büyük bir örneklem üzerinden sonuçların değerlendirilmesi yararlı olacaktır. Son olarak gelecek çalışmaların farklı kültür ve coğrafyalarda gerçekleştirilmesi önerilmektedir. Böylelikle insanların teknoloji kullanım yeterlilikleri farklı olan coğrafyalar ile bu çalışmanın sonuçların karşılaştırılması, literatüre ve uygulayıcılara daha ayrıntılı bilgiler sunacaktır.

### KAYNAKÇA

- Balıkçioğlu, B., & Kıyak, F. M. (2019). Marka Nefretinin Nedenleri ve Sonuçları Üzerine Antakya'da Görgül Bir Çalışma. *Çankırı Karatekin Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 9(1), 225-243. <https://doi.org/10.18074/ckuibfd.461010>
- Behti, K., & Kula, M. N. (2020). Sınav Başarısına ve Başarısızlığına Yapılan Tabiatüstü Yüklemeler Üzerine Bir Alan Araştırması. *Türk Din Psikolojisi Dergisi*, 1(1), 95-118. <https://dergipark.org.tr/en/pub/tdpd/issue/55547/728868>
- Bijmolt, T. H., Huizingh, E. K., & Krawczyk, A. (2014). Effects of Complaint Behaviour and Service Recovery Satisfaction on Consumer Intentions to Repurchase on the Internet. *Internet Research*, 24(5), 608-628. <https://doi.org/10.1108/IntR-03-2012-0056>
- Breitsohl, J., Khammash, M., & Griffiths, G. (2010). E-Business Complaint Management: Perceptions and Perspectives of Online Credibility. *Journal of Enterprise Information Management*, 23(5), 653-660. <https://doi.org/10.1108/17410391011083083>
- Brooks, R., & Wragg, T. (1992). Channelling Customer Loyalty. *The TQM Magazine*, 4(6), 361-363. <https://doi.org/10.1108/09544789210034716>
- Brown, T. J., Barry, T. E., Dacin, P. A., & Gunst, R. F. (2005). Spreading the Word: Investigating Antecedents of Consumers' Positive Word-of-Mouth Intentions and Behaviors in a Retailing Context. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 33(2), 123-138. <https://doi.org/10.1177/0092070304268417>
- Bryson, D., & Atwal, G. (2019). Brand Hate: The Case of Starbucks in France. *British Food Journal*, 121(1), 172-182. <https://doi.org/10.1108/BFJ-03-2018-0194>
- Burton, J. P., Taylor, S. G., & Barber, L. K. (2014). Understanding Internal, External, and Relational Attributions for Abusive Supervision. *Journal of Organizational Behavior*, 35(6), 871-891. <https://doi.org/10.1002/job.1939>
- Cambefort, M., & Roux, E. (2019). A Typology of the Perceived Risks in the Context of Consumer Brand Resistance. *Journal of Product & Brand Management*, 28(5), 575-585. <https://doi.org/10.1108/JPBM-03-2018-1792>
- Casado Díaz, A. B., & Más Ruíz, F. J. (2002). The Consumer's Reaction to Delays in Service. *International Journal of Service Industry Management*, 13(2), 118-140. <https://doi.org/10.1108/09564230210425331>
- Chang, H. H., & Wu, L. H. (2014). An Examination of Negative E-WOM Adoption: Brand Commitment as a Moderator. *Decision Support Systems*, 59, 206-218. <https://doi.org/10.1016/j.dss.2013.11.008>
- Chang, H. H., Tsai, Y. C., Wong, K. H., Wang, J. W., & Cho, F. J. (2015). The Effects of Response Strategies and Severity of Failure on Consumer Attribution with Regard to Negative Word-of-Mouth. *Decision Support Systems*, 71, 48-61. <https://doi.org/10.1016/j.dss.2015.01.007>
- Charlett, D., Garland, R., & Marr, N. (1995). How Damaging is Negative Word of Mouth. *Marketing Bulletin*, 6(1), 42-50.

**MARKA NEFRETİ-TEKRAR SATIN ALMAMA NİYETİ İLİŞKİSİ: NEGATİF ÇEVİRİMDIŞI İLETİŞİMİN VE ÇEVİRİMİÇİ ŞİKÂYETİN ARACILIK ETKİLERİ**

- Chiosa, A. R., & Anastasiei, B. (2017). Negative Word-of-Mouth: Exploring the Impact of Adverse Messages on Consumers' Reactions on Facebook. *Review of Economic and Business Studies*, 10(2), 157-173.
- Chiu, C., Chang, C., Cheng, H., & Fang, Y. (2009). Determinants of Customer Repurchase Intention in Online Shopping. *Online Information Review*, 33(4), 761-784. <https://doi.org/10.1108/14684520910985710>
- Cho, G., Hwang, H., Sarstedt, M., & Ringle, C. M. (2020). Cutoff Criteria for Overall Model Fit Indexes in Generalized Structured Component Analysis. *Journal of Marketing Analytics*, 8(4), 189-202. <https://doi.org/10.1057/s41270-020-00089-1>
- Cho, Y., Im, I., Hiltz, R., & Fjermestad, J. (2002, January). An Analysis of Online Customer Complaints: Implications for Web Complaint Management. In *Proceedings of the 35th Annual Hawaii International Conference on System Sciences*, 2308-2317.
- Cioppi, M., Curina, I., Francioni, B., Hegner, S. M., & Savelli, E. (2019, July). Brand Hate and Non-Repurchase Intention: The Mediator Role of Word-of-Mouth: An Abstract. In *Academy of Marketing Science World Marketing Congress* (pp. 311-312). Springer.
- Clark, J. (2013). Conceptualising Social Media as Complaint Channel. *Journal of Promotional Communications*, 1(1), 104-124.
- Cohen, J. (1988). *Statistical Power Analysis for the Behavioral Sciences* (2nd Ed.). Lawrence Erlbaum Associates, Publishers.
- Curina, I., Francioni, B., Hegner, S. M., & Cioppi, M. (2020). Brand Hate and Non-Repurchase Intention: A Service Context Perspective in a Cross-Channel Setting. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 54, 1-10. <https://doi.org/10.1016/j.jretconser.2019.102031>
- Çavuşoğlu, S., & Demirağ, B. (2021). Marka Nefretinin Negatif Ağızdan Ağıza İletişim ve Tekrar Satın Almama Niyetine Olan Etkisi. *Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 42, 261-275. <https://doi.org/10.30794/pausbed.733916>
- Davari, A., & Rezazadeh, A. (2013). Structural Equation Modeling with PLS. *Jahad University*, 215(2), 224.
- Delzen, M. V. (2014). *Identifying the Motives and Behaviors of Brand Hate* [Master's Thesis]. University of Twente.
- Diamantopoulos, A., & Siguaw, J. A. (2006). Formative Versus Reflective Indicators in Organizational Measure Development: A Comparison and Empirical Illustration. *British Journal of Management*, 17(4), 263-282. <https://doi.org/10.1111/j.1467-8551.2006.00500.x>
- East, R., Hammond, K., & Lomax, W. (2008). Measuring the Impact of Positive and Negative Word of Mouth on Brand Purchase Probability. *International Journal of Research in Marketing*, 25(3), 215-224. <https://doi.org/10.1016/j.ijresmar.2008.04.001>
- E-Ticaret (2021, Ağustos 12). *İstatistikler*. <https://www.eticaret.gov.tr/istatistikler>
- Fang, Y., Qureshi, I., Sun, H., McCole, P., Ramsey, E., & Lim, K. H. (2014). Trust, Satisfaction, and Online Repurchase Intention. *Mis Quarterly*, 38(2), 407-428. <https://www.jstor.org/stable/26634932>



- Fay, B., & Larkin, R. (2017). Why Online Word-of-Mouth Measures Cannot Predict Brand Outcomes Offline: Volume, Sentiment, Sharing, and Influence Metrics Yield Scant Online-Offline WOM Correlations. *Journal of Advertising Research*, 57(2), 132-143. <https://doi.org/10.2501/JAR-2017-021>
- Gefen, D., Straub, D., & Boudreau, M. C. (2000). Structural Equation Modeling and Regression: Guidelines for Research Practice. *Communications of the Association for Information Systems*, 4(1), 7. <https://doi.org/10.17705/1CAIS.00407>
- Ghozali, I., & Latan, H. (2015). *Partial Least Squares, Konsep, Teknik Dan Aplikasi Menggunakan Program Smartpls 3.0 Untuk Penelitian Empiris*. Badan Penerbit UNDIP.
- Gold, A. H., Malhotra, A., & Segars, A. H. (2001). Knowledge Management: An Organizational Capabilities Perspective. *Journal of Management Information Systems*, 18(1), 185-214. <https://doi.org/10.1080/07421222.2001.11045669>
- Gommans, M., Krishnan, K. S., & Scheffold, K. B. (2001). From Brand Loyalty to E-Loyalty: A Conceptual Framework. *Journal of Economic & Social Research*, 3(1), 43-58.
- Günaydin, R., & Yıldız, E. (2021). Determining the Motives and Behaviors of Brand Hate. In *Handbook of Research on Applied AI for International Business and Marketing Applications* (pp. 474-498). IGI Global.
- 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>
- Hair, J. F., Sarstedt, M., Matthews, L. M., & Ringle, C. M. (2016). Identifying and Treating Unobserved Heterogeneity with FIMIX-PLS: Part I-Method. *European Business Review*, 28(1), 63-76. <https://doi.org/10.1108/EBR-09-2015-0094>
- Hayta, K. N., Cengiz, H., & Şenel, M. (2018). Marka Nefretinin Öncülleri ve Sonuçları. *Business & Organization Research Conference*.
- Hegner, S. M., Fetscherin, M., & van Delzen, M. (2017). Determinants and Outcomes of Brand Hate. *Journal of Product & Brand Management*, 26(1), 13-25. <https://doi.org/10.1108/JPBM-01-2016-1070>
- Hellier, P. K., Geursen, G. M., Carr, R. A., & Rickard, J. A. (2003). Customer Repurchase Intention: A General Structural Equation Model. *European Journal of Marketing*, 37(11), 1762-1800. <https://doi.org/10.1108/03090560310495456>
- Henseler, J., Hubona, G., & Ray, P. A. (2016). Using PLS Path Modeling in New Technology Research: Updated Guidelines. *Ind. Manag. Data Syst.*, 116, 2-20. <https://doi.org/10.1108/IMDS-09-2015-0382>
- Holloway, B. B., & Beatty, S. E. (2003). Service Failure in Online Retailing: A Recovery Opportunity. *Journal of Service research*, 6(1), 92-105. <https://doi.org/10.1177/1094670503254288>

**MARKA NEFRETİ-TEKRAR SATIN ALMAMA NİYETİ İLİŞKİSİ: NEGATİF  
ÇEVİRİMDIŞI İLETİŞİMİN VE ÇEVİRİMİÇİ ŞİKÂYETİN ARACILIK ETKİLERİ**

- Hong, J. Y., & Lee, W. N. (2005). Consumer Complaint Behavior in the Online Environment. In *Web Systems Design and Online Consumer Behavior* (pp. 90-106). IGI Global.
- Huang, L., Zhang, J., Liu, H., & Liang, L. (2014). The Effect of Online and Offline Word-of-Mouth on New Product Diffusion. *Journal of Strategic Marketing*, 22(2), 177-189. <https://doi.org/10.1080/0965254X.2013.876070>
- Istanbulluoglu, D., Leek, S., & Szmigin, I. T. (2017). Beyond Exit and Voice: Developing an Integrated Taxonomy of Consumer Complaining Behaviour. *European Journal of Marketing*, 51(5/6), 1109-1128. <https://doi.org/10.1108/EJM-04-2016-0204>
- Johnson, A. R., Matear, M., & Thomson, M. (2011). A Coal in the Heart: Self-Relevance as a Post-Exit Predictor of Consumer Anti-Brand Actions. *Journal of Consumer Research*, 38(1), 108-125. <https://doi.org/10.1086/657924>
- Kaiser, H. F. (1974). An Index of Factorial Simplicity. *Psychometrika*, 39(1), 31-36. <https://doi.org/10.1007/BF02291575>
- Kelley, H. H. (1967). Attribution Theory in Social Psychology. In D. Levine (Ed.), *Nebraska Symposium on Motivation* (Vol. 15). University of Nebraska Press.
- Kim, S., & Lehto, X. Y. (2012). The Voice of Tourists with Mobility Disabilities: Insights from Online Customer Complaint Websites. *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, 24(3), 451-476. <https://doi.org/10.1108/09596111211217905>
- Kline, R. B. (2011). *Principles and Practice of Structural Equation Modeling* (3rd ed.). Guilford.
- Kucuk, S. U. (2019). Consumer Brand Hate: Steam Rolling Whatever I See. *Psychology & Marketing*, 36(5), 431-443. <https://doi.org/10.1002/mar.21175>
- Kucuk, S. U. (2018). Macro-Level Antecedents of Consumer Brand Hate. *Journal of Consumer Marketing*, 35(5), 555-564. <https://doi.org/10.1108/JCM-10-2017-2389>
- Lee, S. J., & Lee, Z. (2006). An Experimental Study of Online Complaint Management in the Online Feedback Forum. *Journal of Organizational Computing and Electronic Commerce*, 16(1), 65-85. <https://doi.org/10.1080/10919390609540291>
- Lee, Y., Cho, S. Y., Sun, R., & Li, C. (2021). Public Responses to Employee Posts on Social Media: The Effects of Message Valence, Message Content, and Employer Reputation. *Internet Research*, 31(3), 1040-1060. <https://doi.org/10.1108/INTR-05-2020-0240>
- Liao, T. H., & Keng, C. J. (2013). Online Shopping Delivery Delay: Finding a Psychological Recovery Strategy by Online Consumer Experiences. *Comput. Hum. Behav.*, 29(4), 1849-1861. <https://doi.org/10.1016/j.chb.2013.03.004>
- Lin, C., & Lekhawipat, W. (2014). Factors Affecting online Repurchase Intention. *Industrial Management & Data Systems*, 114(4), 597-611. <https://doi.org/10.1108/IMDS-10-2013-0432>
- Loo, P. T., Boo, H. C., & Khoo-Lattimore, C. (2013). Profiling Service Failure and Customer Online Complaint Motives in the Case of Single Failure and Double Deviation. *Journal of Hospitality Marketing & Management*, 22(7), 728-751. <https://doi.org/10.1080/19368623.2013.724373>

- Malhotra, N. K. (2004). *Marketing Research an Applied Orientation* (4rd ed.). Pearson Prentice Hall.
- Moussa, S. (2021). Is One Good Enough? Gauging Brand Love Using a Visual Single-Item Measure. *Journal of Contemporary Marketing Science*, ahead-of-print(ahead-of-print). <https://doi.org/10.1108/JCMARS-11-2019-0040>
- Nguyen, O. D. Y., Lee, J. J., Ngo, L. V., & Quan, T. H. M. (2021). Impacts of Crisis Emotions on Negative Word-of-Mouth and Behavioural Intention: Evidence from a Milk Crisis. *Journal of Product & Brand Management*, ahead-of-print (ahead-of-print). <https://doi.org/10.1108/JPBM-05-2020-2901>
- Nunnally, J., & Bernstein, I. (1994). *Psychometric Theory* (3rd ed.). McGraw-Hill.
- O'brien, R. M. (2007). A Caution Regarding Rules of Thumb for Variance Inflation Factors. *Quality & Quantity*, 41(5), 673-690. <https://doi.org/10.1007/s11135-006-9018-6>
- Pauwels, K., Aksehirli, Z., & Lackman, A. (2016). Like the Ad or the Brand? Marketing Stimulates Different Electronic Word-of-Mouth Content to Drive Online and Offline Performance. *International Journal of Research in Marketing*, 33(3), 639-655. <https://doi.org/10.1016/j.ijresmar.2016.01.005>
- Richins, M. L. (1983). Negative Word-of-Mouth by Dissatisfied Consumers: A Pilot Study. *Journal of Marketing*, 47(1), 68-78. <https://doi.org/10.1177/002224298304700107>
- Ring, A., Tkaczynski, A., & Dolnicar, S. (2016). Word-of-Mouth Segments: Online, Offline, Visual or Verbal?. *Journal of Travel Research*, 55(4), 481-492. <https://doi.org/10.1177/0047287514563165>
- Shoja, A., & Sadegh Vaziri, F. (2018). Brand Hate: Analysis of Determinants and Outcomes of Brand Hate. *New Marketing Research Journal*, 8(2), 165-180. <https://doi.org/10.22108/NMRJ.2018.104899.1305>
- Singh, J. (1988). Consumer Complaint Intentions and Behavior: Definitional and Taxonomical Issues. *Journal of Marketing*, 52(1), 93-107. <https://doi.org/10.1177/002224298805200108>
- Smith, R. A., White-McNeil, A., & Ali, F. (2020). Students' Perceptions and Behavior Toward on-Campus Foodservice Operations. *International Hospitality Review*, 34(1), 13-28. <https://doi.org/10.1108/IHR-06-2019-0010>
- Sönmez Çakır, F. (2020). *Kısmi En Küçük Kareler Yapısal Eşitlik Modellemesi (PLS-SEM) SmartPLS 3.2. Uygulamaları*. Gazi Kitabevi.
- Sung, Y., & Kim, J. (2010). Effects of Brand Personality on Brand Trust and Brand Affect. *Psychology & Marketing*, 27(7), 639-661. <https://doi.org/10.1002/mar.20349>
- Ural, A., & Kılıç, İ. (2006). *Bilimsel Araştırma Süreci ve SPSS ile Veri Analizi* (İkinci Baskı). Detay Yayıncılık.
- van Noort G., Willemsen L. M., Kerkhof P., & Verhoeven J. W. M. (2015). Webcare as an Integrative Tool for Customer Care, Reputation Management, and Online Marketing: A Literature Review. In Kitchen P.J., Uzunoğlu E. (Eds.) *Integrated Communications in the Postmodern Era*. Palgrave Macmillan. [https://doi.org/10.1057/9781137388551\\_4](https://doi.org/10.1057/9781137388551_4)

**MARKA NEFRETİ-TEKRAR SATIN ALMAMA NİYETİ İLİŞKİSİ: NEGATİF ÇEVİRİMDİŞİ İLETİŞİMİN VE ÇEVİRİMİÇİ ŞİKÂYETİN ARACILIK ETKİLERİ**

- Van Tonder, E., Petzer, D. J., Van Vuuren, N., & De Beer, L. T. (2018). Perceived Value, Relationship Quality and Positive WOM Intention in Banking. *International Journal of Bank Marketing*, 36(7), 1347-1366. <https://doi.org/10.1108/IJBM-08-2017-0171>
- Vigripat, T., & Chan, P. (2007). An Empirical Investigation of the Relationship Between Service Quality, Brand Image, Trust, Customer Satisfaction, Repurchase Intention and Recommendation to Others. *International DSI/Asia and Pacific DSI*.
- Vinzi, V. E., Trinchera, L., & Amato, S. (2010). PLS Path Modeling: From Foundations to Recent Developments and Open Issues for Model Assessment and Improvement. In Metzler, J. B. (Ed.) *Handbook of Partial Least Squares* (pp. 47-82). Springer.
- Wallace, E., Torres, P., Augusto, M., & Stefuryn, M. (2021). Do Brand Relationships on Social Media Motivate Young Consumers' Value Co-Creation and Willingness to Pay? The Role of Brand Love. *Journal of Product & Brand Management*, ahead-of-print(ahead-of-print). <https://doi.org/10.1108/JPBM-06-2020-2937>
- Ward, J., & Ostrom, A. (2006). Complaining to the Masses: The Role of Protest Framing in Customer-Created Complaint Web Sites. *Journal of Consumer Research: An Interdisciplinary Quarterly*, 33(2), 220-230. <https://doi.org/10.1086/506303>
- Wen, C., Prybutok, V. R., & Xu, C. (2011). An Integrated Model for Customer Online Repurchase Intention. *Journal of Computer Information Systems*, 52(1), 14-23. <https://doi.org/10.1080/08874417.2011.11645518>
- Yuliantoro, N., Goeltom, V., Juliana, I. B., Pramono, R., & Purwanto, A. (2019). Repurchase Intention and Word of Mouth Factors in the Millennial Generation Against Various Brands of Boba Drinks During the Covid 19 Pandemic. *African Journal of Hospitality, Tourism and Leisure*, 8(2), 1-11.
- Zarantonello, L., Romani, S., Grappi, S., & Bagozzi, R. P. (2016). Brand Hate. *Journal of Product & Brand Management*, 25(1), 11-25. <https://doi.org/10.1108/JPBM-01-2015-0799>
- Zarantonello, L., Romani, S., Grappi, S., & Bagozzi, R. P. (2016). Brand Hate. *Journal of Product & Brand Management*, 25(1), 11-25. <https://doi.org/10.1108/JPBM-01-2015-0799>
- Zeithaml, V. A. (2000). Service Quality, Profitability and the Economic Worth of Customers: What We Know and What We Need to Learn. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 28(1), 67-85. <https://doi.org/10.1177/0092070300281007>
- Zhang, C. (2017). *Brand Hate* [Doctoral Dissertation]. Concordia University.
- Zhang, C., & Laroche, M. (2020). Brand Hate: A Multidimensional Construct. *Journal of Product & Brand Management*, 30(3), 392-414. <https://doi.org/10.1108/JPBM-11-2018-2103>
- 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>

### **EXTENDED ABSTRACT**

In the global competitive environment, it has become very important for businesses to focus on consumer-brand relations. The fact that consumers attribute some emotional elements to the brand in their purchase behavior and that they bring this situation to the forefront in their purchase decisions provides important clues about focusing on the emotional aspect of the brand. In the literature, some studies examine the consumer-brand relationship from a positive perspective. Some of these examined loyalties (Brooks and Wragg, 1992; Gommans et al., 2001); brand love (Wallace et al., 2021; Moussa, 2021); trust towards the brand (Sung & Kim, 2010). However, there are also relatively few studies that examine negative feelings towards a brand. In this context, brand hate attracts a lot of attention in the literature (Zarantonello et al., 2016; Hegner et al., 2017; Zhang and Laroche, 2020).

Brand hate; reflects the negative emotional state of consumers towards a brand (Zhang, 2017; Bryson & Atwal, 2019). Consumers may experience positive and intense emotionality, such as love, or the opposite, such as hate and disgust towards a brand (Delzen, 2014). In many studies, it has been determined that brand hate has significant harmful consequences for the business (Hegner et al., 2017; Shoja and SadeghVaziri, 2018; Çavuşoğlu and Demirağ, 2021).

In recent years, technological innovations have brought both word-of-mouth communication and the complaint phenomenon, which is its extension, to online environments. On online platforms, many consumers can share their comments and suggestions about the product, generally without any restrictions. There are different ways of sharing this. Some consumers share their complaints or satisfaction, experiences, and thoughts on the brand's website page. Some of them share their complaints through more organizational sites (sikayetvar.com). The other consumers state their complaints by applying directly to official institutions (such as Consumer Arbitration Committee). Almost all of these options are also available to sharers as an online service. Especially on the internet, many consumers visit e-complaint sites before making their purchase decisions and make their brand decisions here (sikayetvar.com).

There are studies on the antecedents and consequences of brand hate in the literature. However, a limited number of studies have been found that examine word-of-mouth and complaint in the context of offline/online brand hate and cross-channel. However, depending on the development of technology, in addition to the usual offline word-of-mouth communication, online platforms attract attention as a method of expressing feelings and thoughts such as satisfaction and complaint. The inadequacy of studies on the model proposed in the study on the subject creates a gap in the literature. Within the scope of the study, it has been examined whether these feelings of hatred of consumers who have a feeling of hatred for any brand will lead to negative word of mouth communication and online complaints, and in this context, it is aimed to create strategies that are beneficial to the literature and practitioners.

The research was carried out to examine the relationship between brand hate, offline negative word-of-mouth, online complaining, and non-repurchase intention. The study also examined whether offline negative word-of-mouth and online complaining mediate the relationship between brand hate and non-repurchase intention. The universe of the research consists of consumers who shop using the online purchasing method and have a feeling of hate towards any brand in Turkey. Since the universe covers a large area, data were collected using the "convenience sampling method", one of the non-random sampling methods. A total of 390

## ***MARKA NEFRETİ-TEKRAR SATIN ALMAMA NİYETİ İLİŞKİSİ: NEGATİF ÇEVİRİMDİŞİ İLETİŞİMİN VE ÇEVİRİMİÇİ ŞİKÂYETİN ARACILIK ETKİLERİ***

questionnaires were collected online between August 25 and September 10, 2021. Smart PLS 3 structural equation modeling was used for data analysis. Due to the nature of the measurement model, the covariance-based Smart PLSc method was used in the analysis stages of the Smart PLS statistical program.

According to the results of the structural equation model, it has been determined that brand hate has a significant effect on offline negative word-of-mouth, online complaining, and non-repurchase intention. In addition, it was determined that offline negative word-of-mouth and online complaining have a significant effect on non-repurchase intention. Within the scope of the study, it was tried to determine the mediation effect of offline negative word-of-mouth and online complaining between brand hate and non-repurchase intention. As a result of the analyzes carried out, a partial mediation effect of offline negative word-of-mouth and online complaining was determined between brand hate and non-repurchase intention.

In the study, firstly, it was concluded that brand hate had a significant effect on offline negative word-of-mouth and online complaining. The results obtained are consistent with the studies carried out in the literature (Loo et al., 2013; Hegner et al., 2017; Shoja and SadeghVaziri, 2018; Chiosa and Anastasiei, 2017; Cioppi et al., 2019; Curina et al., 2020). In the study, it was also determined that brand hate had a significant effect on non-repurchase intention. This result is also consistent with the literature (Çavuşoğlu and Demirağ, 2021; Cioppi et al., 2019; Curina et al., 2020). According to this result, it is seen that the consumers who have a feeling of hatred towards the brand will reflect their negative emotions on their behaviors. The study also found that offline negative word-of-mouth and online complaining had a significant effect on non-repurchase intention. These results are consistent with the literature (Bijmolt et al., 2014; Curina et al., 2020). Finally, it was concluded that offline negative word-of-mouth and online complaining mediated the relationship between brand hate and non-repurchase intention. It should be stated that today, many consumers are in a constant search in the purchasing decision process and they need the mediation of different information sources at every stage of the purchasing process. Both offline negative word-of-mouth and online complaining mediate the formation of repurchase intentions of consumers who experience negative emotions such as brand hate. In other words, future non-repurchase intentions of brand-hating consumers may be strengthened by the impact of both offline negative communication and online complaining. This intermediary effect makes it even more difficult for businesses to manage the feelings of hatred because consumers use the internet very effectively thanks to information technologies.



## CHINA'S SOCIAL CREDIT SYSTEM: THE CONSTRUCTION OF MORAL GOVERNANCE IN DATA-DRIVEN SOCIETY

Özlem Zerrin KEYVAN<sup>1</sup>

### Abstract

The social credit system, officially issued by the State Council in 2014 and still evolving rapidly, aims to leverage the big data system to improve the integrity, sincerity, and trust level of Chinese society to establish a joint punishment mechanism for impeding serious trust-breaking. The system monitors individuals and businesses to categorize them as trustworthy or untrustworthy. This system is also comprised of blacklists and red lists that provides reward and punishment mechanisms. The data-driven system has publicly encouraged the shaming of individuals and businesses presented on blacklists. The local governments have largely designed their own model city pilot projects to control the viability of the social credit system. So far, western observers and media have described the social credit system as a threat to privacy. The Chinese people, on the other hand, have long perceived the system as a good response to the growing corruption scandals. But still, under construction, the effectiveness of this system is seen far from optimal. Based on the findings, this paper provides an analysis of the Chinese social credit system to better understand its process, perceptions, implications, and data-driven system. This article claims that the purpose and essence of the social credit system have been largely misunderstood outside of China. In this regard, the main research questions of the article are how the social credit system emerges and how it adapts to Chinese society.

### Article History:

Date submitted:  
20 September 2021

Date accepted:  
18 December 2021

### Jel Codes:

F50, 031,035, 038

### Keywords:

Social Credit System,  
Rating Systems,  
China, Credit, Data  
Surveillance

**Suggested Citation:** Keyvan, Ö. Z. (2022). China's Social Credit System: The Construction of Moral Governance in Data-Driven. *Cumhuriyet University Journal of Economics and Administrative Sciences*, 23(1), 143-166.

<sup>1</sup> Lect. Dr., Hacettepe University, Vocational School of Social Sciences, Department of Hotel, Restaurant and Catering Services, ozkeyvan@hacettepe.edu.tr, ORCID ID: 0000-0003-2072-3655.



## ÇİN'İN SOSYAL KREDİ SİSTEMİ: VERİ ODAKLI TOPLUMDA AHLAKİ YÖNETİMİN İNŞASI

Özlem Zerrin KEYVAN<sup>1</sup>

### Öz

Devlet Konseyi tarafından resmi olarak 2014 yılında yayımlanan ve halen hızla gelişmekte sosyal kredi sistemi, Çin toplumunun dürüstlüğü, samimiyetini, güven düzeyini artırmak için büyük veri sisteminden yararlanmayı, ciddi güven kırılmasını engellemek için ortak ceza mekanizması oluşturmayı hedeflemektedir. Sistem, bireyleri ve işletmeleri güvenilir veya güvenilmez olarak sınıflandırarak izlemektedir. Bu sistem aynı zamanda ödül ve ceza mekanizmalarını sağlayan kara ve kırmızı listelerden oluşmaktadır. Veriye dayalı sistem, kara listelerde yer alan bireylerin ve işletmelerin utandırılmasını alenen teşvik etmiştir. Sosyal kredi sisteminin uygulanabilirliğini denemek için yerel yönetimler büyük ölçüde kendi model kent pilot projelerini tasarlamışlardır. Şimdiye kadar, batılı gözlemciler ve medya sosyal kredi sistemini gizlilik için bir tehdit olarak nitelendirmiştir. Öte yandan Çin halkı, sistemi uzun süredir artan yolsuzluk skandallarına iyi bir yanıt olarak algulamıştır. Ancak halen yapım aşamasında olan bu sistemin etkinliği optimal olmaktan uzak görünmektedir. Bulgulara dayanarak, bu makale, Çin sosyal kredi sisteminin sonuçlarını, sürecini, algılarını ve veriye dayalı sistemini daha iyi anlamak için bir analiz sunmaktadır. Bu makale, sosyal kredi sisteminin amacının ve özünün Çin dışında büyük ölçüde yanlış anlaşıldığını iddia etmektedir. Bu bağlamda makalenin temel araştırma soruları sosyal kredi sisteminin nasıl ortaya çıktığı ve Çin toplumuna nasıl uyum sağladığıdır.

### Makale Geçmişi:

İletilen Tarih:

20 Eylül 2021

Kabul Tarihi:

18 Aralık 2021

### Jel Kodları:

F50, 031,035, 038

### Anahtar Kelimeler:

Sosyal Kredi Sistemi,  
Derecelendirme  
Sistemleri, Çin, Kredi,  
Veri Gözetim

**Önerilen Alıntı:** Keyvan, Ö. Z. (2022). Çin'in Sosyal Kredi Sistemi: Veri Odaklı Toplumda Ahlaki Yönetimin İnşası. Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 23(1), 143-166.

<sup>1</sup> Öğr. Gör. Dr., Hacettepe Üniversitesi, Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu, Otel, Lokanta ve İkram Hizmetleri Bölümü, ozkeyvan@hacettepe.edu.tr, ORCID ID: 0000-0003-2072-3655.



## 1. GİRİŞ

1978 yılından itibaren Çin, ekonomisini piyasa ekonomisi prensiplerine göre yeniden yapılandırarak 1990'lı yıllara kadar hızlı ve sürekli bir ekonomik yükseliş göstermiştir. Bu dönemde SSCB'nin dağılma sürecine girmesiyle halkta siyasi reform isteği de artmıştır. 1989 yılında Tiananmen Meydanında toplanan demokrasi yanlısı aydınlar ve öğrenciler Çin'in modernleşme sürecinde siyasi reformlara da ihtiyacı olduğunu savunmuştur. Çinli liderler sadece ekonomik reformlara istekli olmalarından dolayı gösterileri Çin Komünist Partisinin (ÇKP) güç kaybetmesi olarak algılamış ve ordunun gösterilere sert müdahale ile cevap vermesini istemiştir. 1989 yılında Tiananmen Meydanı olaylarından beri ÇKP, kolektif bir biçimde örgütlenmiş kontrol dışı muhalif gruplar yaratabilecek halk gösterilerinden kaygılanmakta ve benzeri bir senaryo ile karşılaşmak istemediğinden ülke içindeki siyasi kontrolü devlet güvenliği meselesi olarak algılamaktadır. Çin, siyasi kontrolü büyük güvenlik duvarı, yüz ve ses tanıma, gözetim, yapay zeka teknolojisi aracılığıyla gerçekleştirirken konformist bir toplum yaratmaya ve teknolojiyle güçlendirilmiş otoriter bir devlete dönüşmeye başlamıştır. Son yıllarda Çin, yönetiminin meşruiyetini korumak ve vatandaşlar üzerinde kontrol sağlamak için büyük miktarda veri erişimini kullanmaktadır. Bu bağlamda kitlesel gözetim yoluyla kişisel yaşamın her yönü üzerindeki kontrolünü yeniden kurarak bireylerin davranışlarını ödül ve ceza yöntemiyle değiştirmeyi ve nihayetinde konformist toplumu yaratmayı amaçlayan sosyal kredi sistemini uygulamaya çalışmaktadır. Bu sistemi uygularken güven kavramına odaklanmakta, halkın birbirine duyduğu güvensizliği en aza indirme çabasında olduğunu savunarak özgürlüklerin kısıtlanması fikrine bireyleri uyumlu hale getirmektedir. Yapay zeka teknolojileri aracılığıyla ses ve yüz tanıma ve veri kayıtları dahil olmak üzere dijital teknoloji ağlarını geliştiren Çin, toplumla ilişkilerini yönetme kapasitesini bu yolla sağlamlaştırmaktadır. Çin hükümeti gözetim sistemini öncelikle kamu güvenliği amacıyla yarattığını savunmuş, sosyal kredi sisteminin 2020 yılında tüm ülkede uygulanabilir hale gelmesini hedeflemiştir. Bu bağlamda model kentlerde pilot uygulamalar ile sistemin uygulanabilirliği denetlenmeye çalışılmıştır. Model kentlerin farklı pilot uygulamaları ile sosyal kredi sistemine duyulan endişeler ve belirsizlikler artmıştır. Covid-19 küresel salgın krizi ulusal tek bir sosyal kredi sistemi yaratma hedefini doğrudan etkilenmiş, sistem ulusal düzeyde uygulanabilir hale geçememiş, fakat bununla birlikte sisteme karşı endişeler azalmış, sosyal kredi sisteminin uygulanabileceği ortam hazır hale gelmiştir.

Son yıllarda başlayan küresel ekonomik yavaşlama ile birlikte Çin ekonomisinin büyümesi de yavaşlamıştır. Ulusal düzeyde Çin'in ekonomik kalkınmasını sürdürmek, parti elitlerinin en büyük endişesidir. Bu nedenle Çin, büyüme gücü olarak gördüğü Kuşak ve Yol girişimi aracılığıyla gelişmiş bölgesini genişletmeyi amaçlamıştır. Fiziksel altyapı oluşturma amacıyla ortaya çıkan Kuşak ve Yol Girişimi, son dönemde Çin'in dijital ekonomisinin diğer ülkeler üzerindeki etkisiyle Bilgi İpek Yolu veya diğer adıyla Dijital İpek Yolu ihtiyacını ortaya çıkarmıştır. Dijital teknolojisinin gelişimi Çin'e ulusal politikalarını ve hükümet modelini özellikle geliştirmekte olan ülkelere yarma fırsatı vermektedir. Böylece ülkelerin toplumlarıyla olan ilişkilerini Çin modeli üzerinden yeniden kurmalarına aracılık etmektedir. Çin perspektifinden bakıldığında, Dijital İpek Yolu, kapasite geliştirme yoluyla az gelişmiş ve gelişmiş ülkeler arasındaki farkı giderme girişimidir. Batılı bir perspektiften bakıldığında Çin'in Dijital İpek Yolu'na yaptığı yatırımlar otoriter liderlere etik olmayan bir destek sağlama ve kendi otoriter modelini ihraç etme ve sağlamlaştırma amacını gütmektedir. ABD de dahil olmak üzere Batılı ülkeler, Çin teknolojisinin güvenliği ve güvenilirliği konusunda endişelerini dile getirirse de, ekonomik büyümeye ve dijital teknolojiye acil ihtiyacı olan geliştirmekte olan ülkeler için Çin'in güvenilirliği ikinci plana atılmaktadır. Dijital İpek Yolunda, Kuşak ve Yol girişimi gibi sınırların önceden belirlenmiş

## **DOĞUŞTA YAŞAM BEKLENTİSİNİ ETKİLEYEN FAKTÖRLERİN TAHMİNİ: E-7 ÜLKELERİ ÖRNEĞİ**

olmaması da gelişmeye çalışan her ülkeye açık olduğunu göstermektedir. Gelişmekte olan ekonomiler, Çin yapımı dijital altyapılar talep etmekte ve Çin'in veri egemenliğini ve dijital kalkınmasını takip ederek veri yönetişimi yaklaşımını taklit etmektedir. Çin sadece yüz ve ses tanıma, yapay zeka, gözetleme, istihbarat ve 5G gibi en son teknoloji uygulamalarını tüm dünyaya ihraç etmemekte, aynı zamanda sosyal kredi sistemini de otoriter ülkelerin muhalefetlerini bastırmaları için cazip bir uygulama olarak sunmaktadır. Bu kapsamda çalışmanın amacı, Çin'in dijital yükselişini sosyal kredi sistemi üzerinden değerlendirmektir. Öncelikle sosyal kredi sisteminin nasıl ortaya çıktığından günümüze kadar geçirdiği evrelerden, başarılı yanlarından ve karşısına çıkan eleştirilerden bahsedilmiştir. Son olarak, Çin'in sosyal kredi sistemini destekleyen uygulamaları ve salgın ile mücadelenin sosyal kredi sisteminin uygulamasını meşrulaştırması tartışılmıştır. Özellikle bu çalışma Türkçe literatürdeki açığı gidermeyi amaçlamaktadır. Çin literatürüne bakıldığında sistemin ülkedeki yolsuzluk ve güvensizlik ortamını gidermeyi hedeflediği, Konfüçyüs öğretileri ışığında insan haklarının ikinci planda olduğu, Çin'in kurulduğundan beri veri toplama sistemlerini vatandaşlık verme, işe alma, sosyal yardım yapma gibi durumlarda kullandığı bu yüzden de toplumun alışkanlığı haline dönüştüğü de görülmektedir. Batılı literatür incelendiğinde insan haklarına atıf görülmekte, sistemin özellikle meşruiyeti ve hukuki boyutu tartışılmakta, dünyayı ve Çin'i bekleyen karanlık gelecekte bahsedilmekte, sosyal kredi sisteminin kurulması yoluyla Çin'in yeni bir gözetim devleti ve otoriter devletler için Çin modeli inşa ettiği vurgulanmaktadır. Bu makalede sosyal kredi sisteminin amacının, işlevinin ve sınırlarının büyük ölçüde yanlış anlaşıldığı iddia edilmektedir. Bu kapsamda bu çalışmanın takip eden bölümünde, kavramsal çerçeveyi oluşturan sosyal kredi sistemi kavramına yer verilmektedir ve sosyal kredi sisteminin inşa süreci ve bu sürecin dört aşaması incelenmektedir. Bu bölümde sosyal kredi sisteminin evrimi üzerine tarihsel bir perspektif sunulmaktadır. Makalenin üçüncü bölümünde, Çin'in sosyal kredi sisteminin temel özellikleri ele alınmaktadır. Dördüncü bölümde, sosyal kredi sisteminin uygulanmasına ilişkin eleştirilere ve sorunlara vurgu yapılmaktadır. Beşinci bölümde, sosyal kredi sistemini destekleyen teknolojik donanımlardan ve uygulamalardan bahsedilmektedir. Son olarak makale, Covid-19 salgınının sistem üzerindeki etkilerini ve salgın ile ilgili mücadeleye katkı sağlayan kara ve kırmızı listelerdeki düzenlemeleri araştırmaktadır.

### **2. SOSYAL KREDİ SİSTEMİ**

Zhou Hanedanlığı'nın en parlak dönemi olan Yao ve Shun imparatorları yönetimlerine atıfta bulunarak Konfüçyüs bir ülkenin nasıl yönetilmesi gerektiği sorusuna güven, yiyecek ve ordu cevabını vermiş, fakat sadece tek bir tercih yapma hakkı varsa, bu tercihin ilk olarak güven olması gerektiğini ifade etmiştir (Lun, 2007: 140). Çince güven anlamına gelen xinyòng teriminin kredi, dürüstlük, samimiyet, inanç gibi farklı anlamları da bulunmaktadır. Sosyal kredi sisteminde (shèhuì xinyòng tǐxì) bu terimin güven yerine kredi anlamı tercih edilirken bu shèhuì kelimenin eş anlamlıları arasında net bir ayırım ortaya konulmamıştır. Sosyal anlamına gelen terimi, sosyal kredi sistemi girişiminin kapsamını ticari veya finansal sektörle sınırlamayı amaçlamadığını, aynı zamanda toplumsal ve sosyal etkileşimi de kapsadığını ifade etmektedir. Finansal kredinin sosyal krediden ayrılmadan tanımlanması Çin'in sosyal kredi sisteminin teoride yeterince şeffaf ve net olmadığını göstermektedir.

Çin'in son yıllardaki hızlı ekonomik gelişimi, ülkedeki yoksulluğun azalmasını sağlarken; yolsuzlukların, rüşvet skandallarının yaygınlaşmasına ve böylece Çin'de ahlaki bir krizin ortaya çıktığına dair eleştirilerin artmasına yol açmıştır. 2008 yılında bebek sütü formülüne karışmış zehirli madde melamin skandalı (Jin, 2008), Şanghay Başsavcısı Chen Xu'nun 2000 ile 2015 yılları

arasında karıştığı yolsuzluk ve rüşvet skandalı (Xinhua, 2018), Changchun Changsheng Araştırma Enstitüsünün kuduz aşısını yasa dışı olarak ürettiği ile ilgili skandal da (Huang, 2018) dahil olmak üzere son on yılda ortaya çıkan gıda güvenliği, yolsuzluk, ticari dolandırıcılık, rüşvet, vergi kaçakçılığı, sahte malların üretimi ve satışı, şiddet eylemleri vb. gibi güven zedeleyici sosyal konular kötü yönetim nedeniyle Çin toplumunun bir güven kriziyle karşı karşıya olduğunu göstermektedir. Çin toplumu kişiler arası ilişkiler (guānxi) bağlamında geleneksel olarak aile ve akrabalık bağları etrafında yapılandırıldığı için yabancılara karşı güvensizliğin ön planda olduğu bir toplumdur. Bu tür ilişkilerin ağırlıklı olması toplumsal güvenin zayıflamasına neden olmaktadır. Bu bağlamda ÇKP, sosyalist ahlakı teşvik etmek ve vatandaşlar arasında güveni yeniden tesis etmek amacıyla yeni dijital yollar aramaktadır (Lin ve Trevaskes, 2020: 122). Dijitalleşmenin açtığı yeni olanaklardan yararlanarak Çin karakterli bir sosyalist toplum inşa etmek için Çin hükümeti, sosyal kredi sistemini alternatif bir yaklaşım olarak gündeme getirmiştir (Zhang vd., 2019:5). 2014 yılında yayımlanan “Sosyal Kredi Sisteminin İnşası için Planlama Ana Hattı” ile sosyal kredi sistemi gündem olmuş ve yeni tasarlanan bir kredi sistemi olarak algılanmıştır. Oysa Çin, ekonomik reformlarıyla beraber yolsuzluklarla mücadele etmek zorunda kalmıştır. Bu yüzden de ekonomik reform ile birlikte sosyal kredi sistemi inşa süreci başlamış ve bu süreç dört aşamada gerçekleşmiştir.

### 2.1. İlk Aşama (1978- 1999)

Mao döneminde Çin planlı ekonomik sisteme yoğunlaşmış, tüm ekonomik faaliyetler merkezi ve zorunlu planlar dahilinde yürütülmüş, kredi yönetimi ile ilgili bir piyasa oluşturulmamıştır. 1978 sonrası dönemde Çin ekonomisi sanayi, tarım, ulusal savunma ve bilim, teknoloji alanlarında modernleşmeyi amaçlayan Dörtlü Modernleşme kalkınma politikaları ile gelişmeye başlamıştır. 1990 yılında borçlarla ilgili yayımlanan Devlet Konseyi bildirisinde sosyal kredi terimi ilk kez bir Devlet Konseyi belgesinde yer almış ancak bu terim bugün anlaşılan "sosyal kredi inşası" anlamına gelmemiştir (Zhang vd., 2019: 6). Çin'de büyük ölçekli sosyal kredi sisteminin inşası fikri, bankacılık sisteminden ilham alınarak ortaya atılmıştır (Vieweg, 2021:149). Sosyal kredi sisteminin inşasına yönelik yasal ve kurumsal bir düzenleme oluşturulmamıştır. Bu dönemde merkezi hükümet önemli ekonomik sorunlarla karşı karşıya kalmıştır. Piyasa ekonomisine geçiş sırasında ortaya çıkan kitlesel göç ve özelleştirme ile zayıf pazar, stok fazlası, sanayi üretiminde yetersiz likidite, işletmeler arasında karşılıklı ödemelerin gecikmesi sorunları mevcut üretimin işleyişini ciddi şekilde etkilemiştir. (Zhang vd., 2019:4). Ekonomik sorunlar, sosyal kredi sisteminin inşasının ertelenmesini zorunlu kılmıştır. Bir sosyal kredi sisteminin inşası için ticari ve finansal sektör sorunlarının ele alınmasının öncelik olduğu fark edilmiştir. Kuşkusuz, sistem ile ilgili amaç ve çabaların çoğu ekonomik sorunları iyileştirmekle sınırlı olmuştur. Hükümetin kalıcı bir çözüm olarak bir kredi ekonomisi geliştirmesi ve tüketici kredilerini artırması ihtiyacı ortaya çıkmıştır. Bunun üzerine 1997 yılında ÇKP'nin Çin Halk Bankasını görevlendirmesiyle, kurumsal kredi bilgileri için temel bir veri tabanı oluşturulmaya başlanmıştır (Lu, 2020:124).

### 2.2. İkinci Aşama (2000-2007)

2003 yılında ÇKP 16. Merkez Komitesinin Üçüncü Genel Kurul Toplantısında toplumun kredi bilincini güçlendirme ve dayanağı ahlak, mülkiyet hakkı ve hukuk olan bir sosyal kredi sisteminin oluşturulması hedefi ortaya koyulmuştur (Zheng, 2008). Parti Merkez Komitesi ilk kez "sosyal kredi sistemi" kavramını önermiş, bunun üzerine de Merkezi hükümet, sosyal kredi sisteminin inşasına başladığını resmen ilan etmiştir (Xing ve Haibo, 2020: 321). 2006 yılında Çin Halk Bankası ulusal kredi derecelendirme bürosu olan “Kredi Referans Merkezi”ni kurmuştur

## **DOĞUŞTA YAŞAM BEKLENTİSİNİ ETKİLEYEN FAKTÖRLERİN TAHMİNİ: E-7 ÜLKELERİ ÖRNEĞİ**

(Knight, 2021:239). Bu tarihten itibaren sosyal kredi sisteminin inşasına öncülük etmesi için görevlendirilen kurum Çin Halk Bankası olmuştur. Çin Halk Bankası tarafından geliştirilen ticari bankaların kişisel kredi bilgi veri tabanı sistemi dünyanın en büyük kişisel kredi bilgi veri tabanı haline gelmiştir.

### **2.3. Üçüncü Aşama (2007-2014)**

ÇKP üyesi Zhou Yongkang 2006 tarihli Halkın Günlüğü (People's Daily) gazetesinde yayımladığı makalesinde “sosyal yönetim sistemi (shèhuì guǎnlǐ-social management system)” terimini önermiş; gözetim, erken uyarı ve acil yardım için kamu güvenliği platformunun inşasının her türlü sosyal istikrar sorununa çözüm olacağını savunmuştur (Zhou, 2006). Zhou'nun yolsuzluk nedeniyle ÇKP'den ihraç edilip ömür boyu hapis cezasına çarptırılması “sosyal yönetim sistemi” kavramının tepkilere yol açmasına neden olsa da sosyal kredi sisteminin devlet güvenlik sistemine entegre edilmesi hızlanmıştır (Cheng, 2016:218). Bunun üzerine 2007 yılında sosyal kredi sistemini oluşturmaya yönelik ilk somut adım 17 bakanın ve beş ulusal banka temsilcisinin katılım sağladığı “Sosyal Kredi Sisteminin İnşası Konulu Bakanlar Ortak Konferans sistemi” ile atılmıştır (Knight, 2021:239).

Sosyal kredi sisteminin uygulanabilirliğini kontrol etme amacıyla ilk kez bir modelleme olarak pilot bir uygulama oluşturulmuştur. 2010 yılında Jiangsu eyaletindeki Suining kentinde bireysel davranışı puanlayan toplu bir kredi sistemi (dàzhòng xìnyòng-mass credit) inşa edilmiştir (CreditShaanxi, 2014). Kent sakinlerine başlangıçta 1000 kredi puanı verilmiştir (Zhao, 2011). Hukuki, idari veya ahlaki normların ihlali, puan kesintisine neden olmuştur. Örneğin, alkollü araç kullanmak 50 puan, yalan yere suçlama ve iftira 100 puan ve banka kredisini geri ödememek 30 ile 50 puan olarak belirlenmiştir (Zhao, 2011). Suining hükümeti puan sistemini halka açık kayıt olarak oluşturmuş ve kuralları ihlal edenleri kara listeye almıştır. Puan kesintileri ve düşük puan alanlar hakkında yapılan işlemler kamuoyu ile paylaşılmıştır (Yan, 2010). Suining kentinde ilk kez denenen puanlama kredi sistemi, hükümetin vatandaşlarına davranışları ile ilgili puan vermemesi gerektiğinin vurgulanmasına neden olmuş ve bu tür uygulamaların hükümetin gücünün kötüye kullanılmasına neden olacağına endişelenen yerel ve uluslararası medyanın büyük bir tepkisiyle karşılaşmıştır. Suining pilot projesinin uygulandığı sürede puan hesaplama yöntemlerinin şeffaf olmaması ve düzenlemeler ile ilgili yetersiz prosedürler, sosyal kredi sisteminin de benzer sorunlar yaratacağına dair endişeleri artırmıştır. Yerel hükümet, tartışmalar nedeniyle sistemi revize ettiğini iddia ederek sistemi rafa kaldırmıştır. Böylece ilk kez denenen toplu kredi sistemi ulusal ve uluslararası kamuoyu tarafından sahiplenilmemiş, eleştiriler ile karşı karşıya kalmıştır. Bununla beraber sistemle ilgili eksikliklerin anlaşılmasını da sağlamıştır.

### **2.4. Dördüncü Aşama (2014-Günümüz)**

Çin Devlet Konseyi 2014 yılında “Sosyal Kredi Sisteminin İnşası için Planlama Ana Hattı (2014-2020)” belgesini yayımlayarak sosyal kredi sistemi ile ilgili ilk kez kapsamı netleştirmeye çalışmıştır. Merkezi hükümetinin sosyal kredi sistemi tanımlamasına göre, sosyal kredi sistemi ticari sınırları, kişisel gizliliği korumak amacıyla güvenilir bir sistem kurma, toplumun güvenini güçlendirme, hükümet birimlerinin ve işletmelerinin dürüstlüğünü artırma, kredi bilgilerinin entegrasyonunu sağlama, ödül ve ceza sistemini desteklemek için yasalar ve standartlar sistemi oluşturma amaçlarını taşımaktadır (Çin Halk Cumhuriyeti Devlet Konseyi, 2014). Belgede Çince zhēngxìn (finansal kredi) ve chéngxìn (güvenilirlik) sözcüklerinin her ikisi de sosyal kredi başlığı altında kullanılmıştır (Çin Halk Cumhuriyeti Devlet Konseyi, 2014). Belgenin içeriğinin genel ve belirsiz ifadelerden oluştuğu görülmektedir. Kapsam netleştirilmemiştir. Belgenin içeriği

incelendiğinde geniş anlamda kredi bilgi sisteminin, dar anlamda sosyal kredi sisteminin oluşturulduğu anlaşılmaktadır.

2015 yılında Çin Halk Bankası, pilot uygulamaları hayata geçirerek sosyal kredi sistemine ilham verebilmeleri için sekiz teknolojik işletmeye resmi lisans vermiştir. Her biri farklı veri kaynaklarına, puanlama yöntemlerine ve işlevsel hedeflere sahip olan bu şirketler, sekiz farklı kredi sistemleri oluşturmuştur (Sesame Credit, Kaola Credit, Qianhai Credit, Intellicredit, Sinoway Credit, Pengyuan Credit, China Chengxin Credit ve Tencent Credit) (Bach,2020:236). Online perakende devi Alibaba'nın kredi notu olan Susam Kredisi (Sesame Credit), en yaygın kullanılan ve en hızlı geliştirilen kredi sistemi olmuştur. Alibaba, tüketici bilgi veri tabanı sayesinde kredi puanlama sistemini kurmuş, online tüketici davranışı ve ahlaki yönlerini derecelendirerek her bir bireye 350 ile 950 arasında Susam Kredisi (zhima xinyong) puanı vermeye başlamıştır (Callahan, 2020: 297). Alibaba tarafından kullanılan algoritma; kredi geçmişi, kişisel bilgi, tercih, alışveriş alışkanlıkları ve kişiler arası ilişkiler bilgilerini kapsamaktadır (Chong, 2019: 294). Kullanıcıların kredi puanlarının kamuya açık olması kabul edilmiş ancak puanların kimlerle nasıl paylaşılacağı bilinmemesi ticari sır olarak saklanması uygulamasını devam ettirmiştir. İki yıllık bir deneme süresinin ardından bu sekiz teknoloji şirket kredi sistemlerine lisans alamamıştır. Bunun üzerine bu sekiz kredi sistemleri ile işbirliği halinde tek bir sistem olan Baihang Kredi Puanlama sistemi kurulmuştur (Guo, 2018).

2017 yılında sosyal kredi sisteminin uygulanmasını kolaylaştırmak için deneme amaçlı “model kentler” olarak Chengdu, Hangzhou, Huizhou, Nanjing, Rongcheng, Suqian, Suzhou, Wenzhou, Weihai, Weifang, Xiamen ve Yiwu seçilmiştir (Knight, 2021:251). Pilot sistem piyasa kredisinden esinlenmiş, her vatandaşın sürekli olarak nasıl davrandıklarının izlenmesini ve puanlanmasını hedeflemiştir. 2019 yılında kırk üçten fazla belediye ve bölgede sosyal kredi pilot uygulaması başlatılmıştır (Knight, 2021:250). Her bir bölge kendine özgü özelliklere sahip yerel sosyal kredi sistemi uygulamaktadır. Benimsenen farklı yaklaşımlara rağmen, tüm pilot uygulamaların ortak amacı güvenilir davranışı teşvik etmektir. Güvenilir davranış kuralları hem yasal kuralları hem de ortak sosyal normları içermektedir. Sosyal kredi sistemi kamuya açık veri paylaşımını desteklese de model kentlerde uygulanan pilot sistemler şeffaflıktan uzak olmuştur. Bireylere ve işletmelere nasıl puan verildiğine dair ayrıntılı bir şekilde bilgi paylaşımında bulunulmamıştır. Bu durum her kentte farklı uygulamalara ve kafa karışıklığına yol açmıştır. Pilot çalışmalar, merkezi düzeydeki zorlukların sistemin günlük uygulamalarına yansıdığını göstermektedir. Bu pilot projelerin etkinliğine ve verimliliğine bağlı olarak, sosyal kredi sisteminin yeniden yaratılması ve genişletilmeye çalışılması muhtemeldir.

### 3. SOSYAL KREDİ SİSTEMİ İNŞASININ TEMEL ÖZELLİKLERİ

Sosyal kredi sisteminin inşası Batı'daki kredi sisteminden çok farklı olarak tasarlanmıştır. Çin yetkilileri tarafından önerilen sosyal kredi sistemi, birçok gelişmiş ülkenin kredi puanlama sistemi ile tam olarak aynı değildir. Gelişmiş ülkeler genellikle sadece finansal kredi puanlamasına sahiptir ve benzer bir sosyal kredi uygulaması kullanmamaktadırlar. Bu yüzden de Çin'in kullanmayı amaçladığı sistem Batı tarafından ya anlaşılammakta ya da yanlış algılamalara neden olmaktadır. Çin'in dijital gözetleme ağı ve veri analizi teknolojisi kurma hedefi ortaya yeni çıkmamıştır. Devletin işgücünü ve iç göçü kontrol altına almayı hedeflediği hane halkı kayıt sistemi (hükou) ve sadece işverenin, hükümet yetkililerinin ulaşabildiği bir sistem olan Mao döneminde oluşturulan çalışma temelli sistem (dangàn) gibi vatandaşların takip edilmesine izin veren

## **DOĞUŞTA YAŞAM BEKLENTİSİNİ ETKİLEYEN FAKTÖRLERİN TAHMİNİ: E-7 ÜLKELERİ ÖRNEĞİ**

uygulamalar geçerliliğini hala korumaktadır ve Çinli vatandaşlar bu sistemler sayesinde sosyal yardımlardan yararlanmaya devam etmektedir (Knight, 2021:247).

Çin hükümetinin 2014 yılında yayımladığı sosyal kredi sistemi hedeflerine ulaşmasına aracılık eden Planlama Ana Hattı; devlet bütünlüğü (kamu kurumlarında yolsuzlukla mücadele), çalışma bütünlüğü (iş ile ilgili sahtekarlığının azaltılması), toplumsal bütünlük (toplum içinde güvenin güçlendirilmesi) ve yargı güvenilirliği (mahkeme kararlarının uygulanması) olmak üzere dört alanda kredi inşasını kapsamlı bir şekilde teşvik etmek için tasarlanmıştır (Cabestan, 2021:69). Sosyal kredi sistemi kurulmasının amacı, tüm toplumun ahlak ve dürüstlük bilincini yükseltmektir. Ahlak ve otorite arasındaki yakın bağlantı, Çin'in Konfüçyüs geleneğinin<sup>1</sup> merkezinde yer almaktadır. Sosyal kredi sistemi ile yasalara, düzenlemelere, standartlara ve sözleşmelere dayalı hukuki bir yapılanma oluşturulması beklenmektedir. Yargı güvenilirliği, sosyal kredi sisteminin inşasının önemli bir içeriği olarak kabul edilmiş, güvenilir bir toplum yaratmanın yargı güvenilirliğini de beraberinde getireceği savunulmuştur.

Sosyal kredi sisteminin bir diğer özelliği de hem devlet hem de özel sektör kanalından desteklenmesidir. Devlet büyük ve karmaşık bir sistem projesine öncülük etse bile, işletmeci rolünü tam olarak üstlenmesi mümkün olamamıştır. Bu nedenle özel şirketleri cesaretlendirmek ve harekete geçirmek bir zorunluluk haline gelmiştir. Teknoloji şirketlerinin imkanları ve hükümetin geniş veri tabanının uyumu sistemin işlemlerini kolay hale getirmiştir. Çin teknoloji şirketleri donanım ve yazılım konusunda eksikliklere sahip olsa da geniş veri tabanı vatandaşların ve işletmelerin izlenmesini ve kontrol edilmesini kolaylaştırmıştır. Bu sayede sistemin kurulmasının ve uygulanmasının önü açılmıştır.

Sosyal kredi sistemi sadece Çinli vatandaşlar için değil, aynı zamanda işletmeler için de piyasa düzenleme mekanizması olarak hizmet etmeyi amaçlamaktadır. Çin hükümeti, ülke içi yolsuzluğa karşı daha geniş kapsamlı çabaların bir parçası olarak, tüm kurumlarda “Çift Rastgele, Tek Şeffaflık” (Shuāng suǐjī, Yī gōngkǎi) denetim sistemini uygulayarak insan faktörünün öznelliğini sınırlandırılmaya çalışmıştır (Çin Halk Cumhuriyeti Merkezi Halk Hükümeti, 2018). Bu sistemde, denetlenecek işletme ve denetçi rastgele eşleştirilmekte ve denetim sonuçları kamuya açıklanmaktadır. İyi kredi notuna sahip işletmelerin vergi oranlarının düşük tutulması, kredi koşullarının kolaylaştırılması ve daha fazla yatırım yapabilmelerinin teşviki gibi avantajlardan faydalanmaları öngörülmüştür (Zhang vd., 2019: 15). Sistem bir ana veri tabanı, bir kara liste sistemi ve bir kırmızı liste sistemini içeren üç bileşen üzerine kurulmuştur (Zhang ve Xu, 2002). “3+43+N”, ortak ödül ve ceza denetim sisteminin temelini oluşturmuştur (Zhang vd., 2019: 16). “3”, ülkenin 3 üst düzey belgesini ifade etmektedir. Bu üç belge, kırmızı ve kara liste tespiti, mahkeme kararlarının yerine getirilmesi, ortak ödül ve cezaların uygulanması, itiraz başvuruları,

---

<sup>1</sup> Konfüçyüs öğretileri toplum yapısını düzenleme ve yönetimi belirleme amacıyla oluşturulan ahlak temelli fikirler bütünüdür. Konfüçyüs'ün yaşadığı dönem toplumsal huzurun, düzenin, ahlakın çökmeye başladığı ve geleneklerin önemsenmediği bir dönem olarak dikkat çekmektedir. Bunun üzerine Konfüçyüs, yönetimin başarılı olması, toplumsal düzenin yeniden sağlanması, toplumsal ahlakın yeniden kazanılması için bildiklerini ahlak öğretisi çerçevesinde öğrencileriyle paylaşma yoluna gitmiştir (Tracy, 2005:38). Ren (insan sevgisi), xiao (hayırlı evlat olmak), li (kurallara uymak), zhong yong (aşırıktan kaçınmak), zheng ming (bulunulan mevkiye uygun davranışlar içinde olmak), yi (doğru dürüst olmak), zhi (bilgili olmak), li zhi (akılcı olmak), zhong (sadaqat), shu (bağışlayıcı olmak), yong (cesur olmak), tian (yaratıcı gök), tian ming (kader), tian dao (evrenin düzeni) yerine getirilmesi gereken ahlaki ilkelerdir (Okay, 2017: 29-42). Bu ilkeleri yerine getiren kişi erdemlidir. Erdemli kişi ideal insandır aynı zamanda iyi bir yöneticidir.

kredilerin yenilenmesi, kırmızı ve kara listelerin kaldırılması ile ilgili esasları netleştirmiş ve çeşitli bölgelerde çalışmanın uygulanmasına esas teşkil etmiştir (Zhang vd., 2019: 16). “43”, 43 ulusal bakanlığın ve komisyonun işbirliği ile ortak ödül ve ceza mutabakatını imzaladığı anlamına gelmektedir (Zhang vd., 2019: 16). "N", çeşitli yerel dernekler ve sivil kuruluşlar tarafından oluşturulan ortak ödül ve cezaların temelini ifade eder (Zhang vd., 2019: 16). Çin'in bir sosyal kredi sistemi kurması için temel sistem mantıklarından biri, çeşitli itibar mekanizmalarının rolünü artırarak piyasadaki ve sosyal alandaki bilgi kirliliğini azaltmak ve örnek vatandaş davranış modeli yaratmaktır.

Sosyal kredi sisteminin ana mekanizmasını kara ve kırmızı listeler oluşturmaktadır. Mevcut ticari düzenlemeleri ihlal eden işletmelerin ve bireylerin listesi kara liste olarak yayımlanmaktadır. Genel olarak kara listenin geçerlilik süresi 2 ile 5 yıl arasındadır, ancak güvenilmeyen kişi yükümlülüklerini yerine getirirse veya güven vermeyen davranışını gönüllü olarak kendiliğinden düzeltirse, mahkeme kara listedeki bilgilerini süre dolmadan kaldırabilme yetkisine sahiptir (Sun, 2017). Sistem, herhangi bir kişinin herhangi bir yerde dürüst olmayan bir davranışı ile karşılaşılması halinde her yerde dürüst olmadığı kabul edilmesinin ve kısıtlanmasının gerekliliğine vurgu yapmaktadır. 2019 yılı itibarıyla geleneksel dolandırıcılıklara ek olarak, bazı bölgelerde ulaşım araçlarından metroda yemek yenilmesi (Bai, 2019), yayaların kırmızı ışıkta geçmesi (Zheng, 2019) gibi davranışlar da sosyal kredi sisteminde çeşitli hizmetlerden yararlanmalarına örneğin uçak bileti rezervasyonu yapabilmelerine engel olarak düzenlenmiştir. Ulusal Kalkınma ve Reform Komisyonunun 2019 yılı resmi verilerine göre, sahtekarlık nedeniyle 26,82 milyon kişinin uçak bileti ve 5,96 milyon kişinin hızlı tren bileti almasına izin verilmemiştir (Xinhua, 2019). Zhejiang Eyaletinde Yenilmezler filminde kara listeye alınanların isimleri filmde önce liste halinde gösterilmiştir (Koetse, 2019). Kırmızı listeler ise tam tersi, yasalara uyan işletmeleri ve bireyleri kaydetmektedir (Liu, 2019: 24). 2008 Sichuan depremi gibi büyük afetler olmadıkça, Çinlilerin hayır kurumlarına bağış yapma ve gönüllü çalışmalara katılma oranları genellikle çok düşüktür. Kişiler arası ilişkiler ağı içinde arkadaşlara, akrabalara ve tanıdıklara güvenilse bile, bir yabancıya kefil olma konusunda ciddi bir isteksizlik hakimdir. Bu yüzden de gönüllü kan bağı, bağış, toplum gönüllülüğü gibi sosyal hizmetler olumlu bir değerlendirme olarak ödül kategorisine yerleştirilmiştir. Sosyal kredi sisteminin kamuya açık hale getirilmesi amaçlanmış, listeler ulusal kredi bilgi paylaşım platformu "Credit China" web sitesinde utandırma ve isimleri duyurma amacıyla halka açılmıştır (Liu, 2019:30). Ayrıca güvenilir kişilere karşı uyarılar çevrimiçi platformlar, gazeteler ve reklam panoları aracılığıyla da yapılmaktadır.

#### 4. SOSYAL KREDİ SİSTEMİNİN KURULMASINDAKİ SORUNLAR

2018 yılında ABD Başkan Yardımcısı Mike Pence bir konuşmasında Çin'i insanların hayatlarını kontrol etmek için "sosyal kredi puanlama" sistemi kullanmakla suçlamış ve hatta sistemi "Orwellian" olarak nitelendirmiştir (US Embassy, 2018). Son zamanlarda öne sürülen “dijital Leninizm” teorisi, Çin'in otoriter rejiminin bir gözetim toplumu inşa etmeyi amaçladığını iddia etmiştir (Heilman, 2016:18). Çin, dijital altyapı yoluyla yalnızca dijital otoriterlik veya dijital Leninizm biçimlerini ihraç etmekle kalmamakta, aynı zamanda hükümetlerin toplumları bastırmak için teknolojiyi nasıl kullanabilecekleri konusunda bir Çin modeli ortaya koymaktadır. Bunun yanında Batının sert eleştirileri ve Çin toplumunu algılamadaki farklılıkları üzerinden Netflix dizi film platformunda gösterilen Black Mirror dizisinde, Çin'in gözetim devletinin doğası sistemden farklı tasvir edilmektedir. Mevcut sistemin sınırları yeterince çizilmemiş olsa da, ceza ve ödül uyarınca oluşturulan kara ve kırmızı listelerden ibarettir. Genel olarak sosyal kredi sistemini Çin

## **DOĞUŞTA YAŞAM BEKLENTİSİNİ ETKİLEYEN FAKTÖRLERİN TAHMİNİ: E-7 ÜLKELERİ ÖRNEĞİ**

toplumu, siyasi ve kültürel değerleriyle bağdaştıramayan Batı gibi gizliliği ihlal eden bir sistem olarak algılanmamaktadır. Çinli vatandaşlar sosyal kredi sistemi olmadan da hükümetin hane halkı kayıt (hüköu) ve çalışma temelli (dàngàn) sistemleri ile veri tabanı oluşturduğunu bilmektedir. Hane halkı kayıt sistemi tüm hane halklarının kaydedilmesini, böylece devletin kentsel ve kırsal bölge sakinlerini sınıflandırması ile eğitim, sağlık ve barınma gibi temel ihtiyaçlar için farklı kriterler uygulamasını sağlayan bir mekanizma olarak kabul edilmiştir (Knight, 2021:247). Çalışma temelli sistem ise, her çalışan vatandaş için okul performansından başlayarak çalışma hayatıyla birlikte işverenine devredilen ve sürekli güncellenen çalışma dosyasıdır. Notlar, harcama alışkanlıkları, sosyal çevre, yasal anlaşmazlıklar ve temel olarak bir işverenin çalışanları hakkında bilmek isteyebileceği bütün bilgileri içermektedir (Knight, 2021:247).

Çin'de model kentlerde uygulanan farklı pilot sosyal kredi girişimleri, sosyal kredi sistemi ile ilgili eleştirileri de açığa çıkarmaktadır. Sosyal kredi sisteminin inşasındaki eleştirilerden birincisi; yerel yönetim verilerinin tahrif edildiği, hukukun üstünlüğü ilkesinin olmadığı, eksik yasaların olduğu, yasaların ve düzenlemelerin öneri olarak görüldüğü, orantısız yaptırımların uygulandığı, hükümet yönetim sürecinin şeffaf ve net olmadığı ve hükümet denetiminin zayıflığının güvenilirliğini de zedelediği yönündedir. Hukukun üstünlüğü ilkesinin bu sistemde Çin tarafından benimsenip benimsenmediğine dair şüpheler ortaya çıkmıştır. Sosyal kredi sisteminin düzenlediği cezaların ardındaki ilke, bir yerde güven bozulursa, her yerde kısıtlamalar uygulanır şeklindedir (Xinhua, 2016). Rogier Creemers, cezanın arkasındaki ilkenin "orantısız yaptırımlar" olduğuna dikkat çekmiştir (2018:13). Hukukçular, Çin hükümetinin hukukun üstünlüğü ilkesini geniş kapsamlı, keyfi ve orantısız cezalara dayanan güven kuralı ile değiştirmeye çalıştığını savunmaktadır (Chen vd., 2018). Sosyal kredi sistemi hakkında kapsamlı bilgi sahibi olabilmek için Çin'in Batıdan farklı hukuk algısını da anlamak gerekmektedir. Mevcut Çin hukuk sistemi, yasaları ahlaki bir rehber olarak gören Konfüçyüs öğretilerinden oluşmaktadır. Hukukun üstünlüğü Batı'da devlete karşı bireysel hakların korunması olarak işlev görürken; Çin'de geleneksel olarak kolektif haklar, bireysel haklara göre öncelikli kabul edilmektedir. Bu görüş, ÇKP'nin meşruiyetini ve bekasını sağlamak için halkın çıkarlarıyla da uyumlu olması gerektiği hususunu göz ardı etmesine neden olmaktadır. Partinin görüşüne göre, hukuk, tam olarak uygulanması gereken kurallar bütününden ziyade toplumun yönetilmesini kolaylaştıran bir araçtır. Sosyal kredi sistemi tarafından cezalandırılan davranışların çoğu aynı zamanda mevcut yasalar tarafından düzenlenmiştir. Sosyal kredi sisteminin gelecekte uygulanabilirliğini ve devamlılığını sağlayacak faktör, geçerlilik boyutundan öte meşruiyet boyutudur. Sosyal kredi sistemi şeffaf bir şekilde kamuya açık veri paylaşımını desteklediği savunmuştur, ancak pilot uygulamalarda kamu ile veri paylaşımının yapılmaması, sistemin itibar toplumu inşa etme çabasının başarısızlığının vurgulanmasına ve sistemin meşruiyetinin sorgulanmasına neden olmuştur. Farklı sistemler hem ödülleri hem de yaptırımları içerse de ödüller yasa dışılığı engelleme, yaptırımlar yasaları çığnemekle doğrudan ilgilidir.

Sosyal kredi sisteminin teorik kısmı ile uygulama kısmı arasındaki tutarsızlık da önemli eleştirilerden biridir. Çin'de sosyal kredi sisteminin uygulanması ve yorumlanması da kentten kente büyük farklılıklar göstermektedir. Her biri farklı veri kaynaklarına, puanlama kriterlerine, değerlendirme biçimlerine, normatif sonuçlara ve teknolojik uygulamalara sahiptir. Bu yüzden de bölgesel kredi sisteminin gelişimi düzensiz olmaktadır. Henüz ortak ve kurumsallaşmış bir sistem oluşturulamamıştır. Ana Hat ilan edildiğinde 2020 yılında sosyal kredi sisteminin ulusal düzeyde uygulanır hale gelmesi amaçlanmış, ancak salgın nedeniyle şu ana kadar ülke çapında bireyler için genel bir kara ve kırmızı listeleme sistemi başlatılamamıştır. Sadece bölgesel uygulamalar üzerinden sistem yürütülmeye çalışılmaktadır. Tüm sosyal kredi düzenlemelerinin uygulanmasının



zorluğu ve Çinli yetkililerin belirli cezaları gevşetmeye yönelik ekonomik ve siyasal kazanımları güvenilir eylemlerin tamamının soruşturulmasına ve cezalandırılmasına engel olmaktadır. Bu durumda uygulamada daha esnek bir sosyal kredi sistemi yürütülmektedir (Ding ve Zhong, 2021:640). Örneğin; Planlama Ana Hattında online ürünlerin kalite denetimlerinin arttırılacağı ve sahte ürünlerin e-ticaret üretimi ve satışı, yanlış reklam, hizmet sözleşmelerinin ihlali ve diğer dolandırıcılık davranışlarının sıkı bir şekilde araştırılacağı kabul edilmiştir (Çin Halk Cumhuriyeti Devlet Konseyi, 2014). Bu tür olumsuz davranışların sıkı bir şekilde araştırılması, Çin'deki en büyük e-ticaret platformu olan dünyanın en büyük fikri mülkiyet ihlallerinden birini yapan Taobao'ya ve doğrudan Çin'e mali açıdan zarar verecektir (Prud'homme ve Zhang, 2019:211).

Sosyal kredi sisteminin inşasındaki eleştirilerden üçüncüsü, devletin kontrol kapsamını genişletmek için dijital teknolojiyi kullanabileceği, böylece devletin iktidarının kapsamı dışında kaldığı düşünülen alanlarda da söz sahibi olabileceğidir. Kara listede yer alanların yakınlarının da eylemlerinin etkilenebileceğinden örneğin ebeveynlerinin eylemleri nedeniyle belirli okullara girmesi engellenen çocuklar gibi herhangi bir yanlış yapmamış olanların cezalandırılacağından endişe edilmektedir (Dai, 2019:1470). Özellikle ebeveynlerinin kusurlarından etkilenmemesi gereken çocukların ayrı bireyler olarak tanımlanmaması sosyal kredi sisteminin sorgulanmasına neden olmaktadır.

Bununla birlikte yasal sistemleri zayıf olan ülkelerin Çin'in sosyal kredi sistemine benzer bilgi paylaşım platformlarını Çin'den ithal edilen teknoloji ile gerçekleştirmeye çalıştıkları bilinmektedir. Örneğin Venezuela'da Maduro rejimi, bireylerin işlemlerini izleyecek ulusal kimlik kartı, ödeme sistemi ve veri tabanı oluşturmak için ZTE ile sözleşme imzalamış, bu sözleşme Maduro'nun gerçek amacının Çin'in sosyal kredi sistemini Venezuela'nın da uygulama niyetinde olduğu yönünde algılamaya neden olmuştur (Berwick, 2018). Nijerya da Çin'den ilham alan siber güvenlik kanununu uygulamaya başlamıştır. Kasım 2019'da kanunu desteklemek için konuşan Nijerya Devlet Başkanının eşi Aisha Buhari, "*Çin sosyal medyada 1,3 milyardan fazla insanı kontrol edebiliyorsa, Nijerya'nın sadece 180 milyon insanı kontrol etmeye çalışmaması için hiçbir neden göremiyorum*" demiştir (Adebulu, 2019). Çin; kıtalararası denizaltı kablo projelerinin planlanması ve uydu geçiş yollarının iyileştirilmesi dahil fiber optik kablolar, hücresel kuleler, internet ve telekomünikasyon bağlantıları geliştirmeyi, akıllı kentlerin kurulmasını, yapay zeka, bulut bilişim veya tanıma/gözetim teknolojisi yeteneklerinin kurulmasını, e-ticaret gibi dijital hizmetlerini Kuşak ve Yol girişiminin bir parçası olarak 2015 yılından beri Dijital İpek Yolu himayesi altında ihraç etmektedir. Singapur, Çin'in yüz tanıma teknolojisini sokak kameraları ağında kullanmayı seçmiş (Hiebert, 2020: 409); Dubai, video gözetimi ve yüz tanıma teknolojisiyle suçu azaltmak için bir proje olan "Polissiz Polis" programını başlatmıştır (Mahoney, 2021). Zambiya İletişim ve Ulaşım Bakanı Brian Mushimba, dezenformasyonla mücadele etmek için Google ve Facebook'u yasaklama tehditlerini içeren internet yönetişimi için Çin modeli çağrısında bulunmuştur (Prasso, 2019). Myanmar'ın 2021 yılı askeri darbesinin ardından önerilen yeni siber güvenlik kanunu taslağı, cuntaya bireylerin verisine erişme, erişimi kısıtlama veya askıya alma konusunda geniş yetkiler veren Çin Siber Güvenlik Kanununun benzer ilkelerini barındırmaktadır (Human Right Watch, 2021). Çinli şirketler (özellikle Huawei, Hikvision, Dahua ve ZTE), 63 ülkeye yapay zeka gözetim teknolojisi sağlamakta, bu ülkelerden 36'sı Kuşak ve Yol Girişimi'ne imza atarak Çin'in dijital teknoloji ihracatını kabul eden ülkeler arasında yer almıştır (Feldstein, 2019). Hindistan ile özellikle Kuşak ve Yol üzerinden rekabeti arttıkça Çin; Belize, Ekvador, Gine, Nepal, Pakistan gibi ülkelerde veri ileten sınır ötesi optik kablolar kurmaya başlamıştır (Patrick ve Feng 2018). 2019 yıllık raporuna göre Huawei, İspanya, Almanya, Kuveyt, Rusya, Brezilya, Peru, Hindistan gibi 100'den fazla ülke ve bölgeye dijital hizmetler sağlamıştır (Huawei Annual Report,

## **DOĞUŞTA YAŞAM BEKLENTİSİNİ ETKİLEYEN FAKTÖRLERİN TAHMİNİ: E-7 ÜLKELERİ ÖRNEĞİ**

2019). Çin'in kendi modelini yaratırken bu modeli ve bu modele ulaşımı sağlayan dijital teknolojiyi de ihraç etmesi Batının sürekli gündeme getirdiği derin endişelerindedir.

### **5. ÇİN'İN SOSYAL KREDİ SİSTEMİNİ DESTEKLEYEN UYGULAMALARI**

Yıllar boyunca ÇKP, veri yönetim yapısının entegrasyonunu bir politika önceliği olarak görmüştür. Ekim 2017'de ÇKP Kongresi'nde konuşan Xi Jinping, Çin'i bir "siber süper güce" dönüştürme planını kamuoyuna açıklamıştır (Xinhua, 2017). 2020 yılında salgın ile beraber Çin; 5G, büyük veri tabanı merkezi, yapay zeka, yüz tanıma ve gözetim teknolojisi dahil olmak üzere yeni tip altyapı projelerine yatırım yapılmasının gerekliliğini anlamıştır. Karayolu, demiryolu, liman, havaalanı, enerji santralleri, barajlar gibi eski tip altyapıdan farklı olarak, yeni tip altyapı yatırımlarının büyüme üzerinde daha büyük bir etkisi olduğu bilinmektedir. Ayrıca, yeni tip altyapı yatırımları, Çin'in Dijital İpek Yolu girişimiyle de yakından bağlantılıdır. Çin; Ulusal Bilgi Teknolojisi Geliştirme Stratejisi (The Development Strategy of National Information Technology), Çin Malı 2025 (Made in China 2025) ve Çin Standartları 2035 (China Standards 2035) gibi endüstriyel politikalarla birlikte Dijital İpek Yolu girişimine uyumlu olarak dijital dönüşüm için özenle çalışmakta ve ulusal bir teknoloji sektörü oluşturmaya yatırım yapmaktadır (Keane, 2020:307). Çin, üretim anlamında ucuz işgücü pazarı olarak değil aynı zamanda tasarımında da söz sahibi olduğu yüksek kaliteli ve rekabet edebilir bir pazar halini almayı planlamaktadır. Bu amaçla, son zamanlarda Çin jeopolitik rakiplerinden, özellikle de ABD'den daha fazla teknolojik güç olma niyetiyle hareket etmektedir.

Çin hükümeti kendi sınırları içindeki bilgi alanını yönetmekle yetinmeyip küresel bilgi ortamı üzerindeki etkisini yeni stratejiler, kanunlar ve teknolojiler hazırlayarak oluşturmaya çalışmaktadır. İnternet bağlantısının kuruluşuna izin verdikten sonra, ÇKP'nin yönetimini tehlikeye atabilecek içerikleri kısıtlayan "Büyük Güvenlik Duvarı" ile interneti dünyanın geri kalanından izole ederek kontrol altına almıştır. Büyük Güvenlik Duvarı, belirli içerik ve internet siteleri için IP (İnternet Protokolü) engelleme, anahtar kelime filtreleme ve sanal özel ağ (Virtual Private Network-VPN) kullanımını yasaklama gibi mekanizmaları içermektedir (Callahan, 2020:279). Bu arada, Çin'in taleplerine uymayan uygulamalar ve internet siteleri önemli bir sansürle karşı karşıya kalmaktadır. Çinli yetkililer, Google, Facebook, Youtube, Twitter gibi yasaklanan büyük internet şirketlerine sansür politikalarıyla işbirliği yapmaları için baskıyı artırmıştır (Callahan, 2020: 286). Çin internet platformları, internet şirketlerine lisans veren ve tüm internet içeriğini denetleyen Çin Siber Uzay İdaresi (CAC) tarafından izlenmekte ve kontrol edilmektedir, böylece Çin'in internet üzerindeki kontrolü merkezileştirilmiş, sosyal medya şirketlerinin kullanıcıları gerçek isimleriyle kaydetme yükümlülükleri ortaya çıkmış, yasaklı içeriğin yayınlanmasının derhal durdurulması için çalışmalar hızlanmıştır (Robert, 2018:107). Bu arada 2016'dan bu yana, kendilerini küçük pembeler Little Pink (xiǎo fēnhóng) olarak tanıtan çoğunluğu kadınlardan oluşan Çin milliyetçileri İngilizce konuşulan çevrimiçi forumlarda Xi Jinping'in politikalarını ve ÇKP'yi eleştirenlere cevap vermektedir (Cabestan, 2021:68). 2019 yılında Çin Siber Uzay İdaresi, ilgili yasaları ve düzenlemeleri ciddi şekilde ihlal eden internet bilgi sağlayıcılarının ve kullanıcılarının sosyal kredi sisteminin kara listesinde yer alacağını belirten bir düzenleme de duyurmuştur (Yasal Günlük, 2019).

2017 yılında tüm çevrimiçi verinin yerel sunucularda saklanmasını amaçlayan yerel veri koruma rejimi olan ilk Siber Güvenlik Kanunu yürürlüğe girmiştir (Guerrier, 2021:147). Çin'in mevcut veri koruma rejiminin temeli, bu kanun ile oluşturulmuştur. Bu kanun dijital ekonomi, veri

güvenliği, şifreleme, içerik yönetimi ve altyapı gibi geniş bir mücadele alanını kapsamaktadır. Kişisel verilere Çin hükümetinin belirli koşullarda erişilebileceği düzenlenmiştir. 2021 yılında Veri Güvenliği Kanunu, Siber Güvenlik Kanununun tamamlayıcısı olarak yürürlüğe girmiştir. Kişisel bilgilerin ayrıntılı bir tanımını sunmakta ve hassas kişisel bilgiler kavramına açıklık getirmektedir (Veri Güvenliği Kanunu, 2021). Çin Siber Uzay İdaresi (CAC) tarafından zorunlu güvenlik değerlendirmesi nedeniyle Çin vatandaşlarının ve Çinli şirketlerin kişisel verilerinin Çin'den daha düşük veri güvenliği standartlarına sahip ülkelere aktarılamayacağı şart koşulmuştur (Veri Güvenliği Kanunu, 2021). Bu kanunla beraber kişisel bilgilere erişimde kamu kontrolü artmıştır. ÇKP'nin, teknoloji şirketleri üzerindeki etkisini önemli ölçüde derinleştirdiği açıktır. Alibaba, Baidu, Tencent, Xiaomi, iFlytek dahil olmak üzere teknoloji şirketleri parti şubeleri kurarak ÇKP'nin ülke içindeki etkisinin ve kontrolünün artmasını da hizmet etmektedir (Wong, 2021:135).

Çin'in ilk ulusal video gözetim Tianwang (Skynet) programının ortaya çıkışı, adaletin kaçınılmazlığına ilişkin bir Çin deyimine dayanmaktadır (Tiānwānghuīhuī, shūerbùlòu - 'cennetin ağı geniştir, ancak hiçbir şey ondan kaçamaz') (Shen, 2020:146). Skynet, Terminatör filmlerinde insanlığı yok etme amacına sahip gelişmiş bir yapay zeka sistemidir. 2021 yılı itibarıyla Skynet sisteminin 415,8 milyon CCTV kamerası ile kitlesel gözetleme ve yüz tanıma sisteminin aktif olarak kullanıldığı bilinmektedir (Bischoff, 2021). Sharp Eyes (Xuěliàng kelimenin tam anlamı "kar-parlak") Çin hükümeti tarafından 2015 yılında Çin'in tüm kamu alanlarını ve kilit endüstrilerini kapsayan bir gözetim projesidir. Sharp Eyes, Kültür Devrimi döneminde kullanılan 'Büyük halk kitlelerinin gözleri kar gibi parlıyor' (Qúnzhōng de yǎnjīng shì xuěliàng de) teriminden türetilmiştir (Shen, 2020:147). Güvenli kentler yaratmayı amaçlayan Çin'in, güvenlik kameraları aynı zamanda sosyal kredi sisteminin önemli dijital gözetim teknolojisini oluşturmaktadır.

Çin'in küresel bir güç olarak ortaya çıkması ve ABD'nin siber yeteneklerine ulaşma çabası siber alanı yeniden şekillendirmiştir. Gelişen interneti, istihbarat yapısı, askeri yetenekleri ve küresel yönetişime yaklaşımı ışığında Çin bilgi ve iletişim teknolojilerini kullanarak daha iddialı bir dış politika izlemeye başlamıştır. Çin hükümeti tarafından son yıllarda önerilen dijitalleşme ile ilgili politikalar, ülke içinde sosyal kontrolün sağlanması ve ülke dışında muhalefetin bastırılması için güçlü araçlar haline gelmiştir. ÇKP gelişen dijital otoriterliği ile birlikte yüz ve ses tanıma, yapay zeka, gözetleme, istihbarat ve 5G gibi en son tasarladığı teknoloji uygulamalarında küresel bir lider olmayı ulusal bir öncelik haline getirmiştir. Bu doğrultuda siber yönetim mimarisini tüm dünyaya ihraç etmektedir. Çin; dijital haklar, özel alan ve veri toplamada yeni normlar belirlemekte ve otoriter bir ortam oluşturulması için yasal çerçevelerin ve sansür tekniklerinin nasıl kullanılacağına dair kendine özgü bir Çin modeli oluşturmaktadır. Bununla birlikte ülke içinde ÇKP'nin jeostratejik hedeflerini destekleyerek nüfuz alanını artırmakta, parti devleti liderliğinin sorgulanmasını engellemektedir. Bu sayede sosyal kredi sisteminin uygulanmasının meşruiyet kazanması da kolaylaşmaktadır.

## 6. SALGININ KONTROLÜNDE SOSYAL KREDİ SİSTEMİ

Çin'in Hubei eyaletinin Wuhan kentindeki canlı vahşi hayvan pazarı kaynaklı olduğu iddia edilen 2019 yılının aralık ayında ortaya çıkan koronavirüs (Covid-19), öncelikle Çin'i ve Asya bölgesini etkileyen bölgesel bir salgın olarak kabul edilmiştir. Çin; şehrin toplu taşıma araç, tüm giden uçuş ve tren seferlerinin askıya alınması da dahil olmak üzere salgının merkez üssü olan Wuhan'da sokağa çıkma yasağı ilan etmiştir. Kent içindeki otobüs, metro ve feribot yasağı ardından özel araçları da kapsayacak şekilde hareket özgürlüğünü kısıtlamıştır. Çin devlet medyası,

## **DOĞUŞTA YAŞAM BEKLENTİSİNİ ETKİLEYEN FAKTÖRLERİN TAHMİNİ: E-7 ÜLKELERİ ÖRNEĞİ**

durumun ciddiyetini vurgulamak ve acil durum seferberliğinin meşruiyetini korumak için sıklıkla askeri sloganlar kullanmıştır (Brown, 2021:205). Çin'de afet yardımı ve kriz yönetimi başta olmak üzere birçok sivil meselede savaş anlatıları yaygın olarak kullanılmaktadır (Zhang, 2015:88). Salgına karşı topluluk seferberliği, kapsamlı bir savaş anlatısıyla desteklenmiştir. Hükümet, sınırlama kampanyası (zuji zhan), topyekün savaş (zongti zhan) ve halk savaşı (renmin zhanzheng) terimleri ile halk sağlığı mücadelesi başlatmıştır (Qin, 2020). Wuhan'daki yerel hükümet tarafından yayımlanan hükümet belgeleri “Savaş Zamanı Direktifleri” olarak tanımlanmıştır (He vd., 2020: 252). 26 Ocak'ta Xinhua Haber ajansı, Çin'in ülke çapında savunmayı güçlendirdiğini, insanların sağlıklarının öncelik olduğunu ve mutlaka savaşı kazanacağını yazmıştır (Xinhua, 2020b). Şubat ayında Wuhan Kadınlar Hapishanesinden serbest bırakılan bir mahkumun Covid-19 olmasına rağmen Wuhan'dan ayrılıp Pekin'e girmesi olayı kamuoyunda önlemlerin yetersiz olduğuna dair büyük endişe yaratmış ve önlemleri tartışmaya açmıştır (Xinhua, 2020a). Çin hükümeti 10 Mart'ta Çin'in salgınla mücadeleyi kazandığını duyurmuştur. Çin'in kuruluşundan bu yana devlet-toplum ilişkisi, sosyal disiplin gösteren ve işbirliğini kabul eden vatandaşların itaatıyla karakterize edilmiştir (Huang ve Yang, 2002). 1954 yılında ÇKP'nin kentlerdeki meşruiyetini korumak amacıyla kurulan kent sakinleri komiteleri topluluklar olarak yeniden adlandırılmış ve daha büyük bir gözetim rolü üstlenmiştir (Feng ve Qian, 2021:31). Sıkı önlemler, toplu seferberlik, Wuhan'ın tam kapanması, kentler arası yardım Covid-19 salgınının Çin'de yayılmasını durdurmada etkili olmuştur. Özellikle, sıkı toplum karantinası 2003 SARS krizi sırasında Çin'in denemiş olduğu ve toplum üzerindeki otoriter devlet denetimi tarzına uygun bir önlem olarak Covid-19 salgını sırasında da uygulanmıştır (Zhong ve Lu, 2018). Xinhua, Çin'in salgınla mücadelesinin hangi bölümünün en etkileyici olduğunu soran bir anket yayımlamıştır. Seçenekler arasında “fedakarlık ruhu”, “Çinliler arasında dayanışma” ve “modern teknolojinin kullanımı” yer almıştır (Hernandez, 2020). Salgın ile mücadele sırasında sosyal kredi sisteminin kapsamı genişlemiştir. Covid-19 ile mücadeleye katkı sağlayan şirketler ile acilen ihtiyaç duyulan tıbbi cihazları üreten ve bağışlayan şirketlere ödüller verilmiştir (Morris, 2020). Gönüllü olarak yardım eden bireyler ve sağlıkçılar ortak teşvik listesinde listelenmiş ve idari, ticari ve sosyal olarak teşvik edilmiştir (Jiangsu İl Kalkınma ve Reform Komisyonu, 2020). Salgın sırasında suç işleyen, belirli düzenlemeleri ihlal eden bireyler ve şirketler; seyahat geçmişinin gizlenmesi, temel malzemelerin fiyatlarının yükseltilmesi, sahte veya standartların altında tıbbi ekipman yapılması ve satılması, karantina yükümlülüklerine uyulmaması vb. gibi ihlallerden dolayı cezalandırılmıştır (CreditChina, 2020). Salgın nedeniyle gelir kaynaklarını kaybedenlerin ödeyemedikleri faturalar sosyal kredi notunu olumsuz etkilememiştir (Jiangsu İl Kalkınma ve Reform Komisyonu, 2020).

Covid-19 ile mücadelenin 2003 yılında ortaya çıkan SARS salgını ile mücadelesinden farklı olmasının en önemli nedeni Çin'de yeni bilgi teknolojisinin ortaya çıkmasıdır. Hangzhou'da tanıtılan ve daha sonra ülke çapında kullanıma sunulan ilk renk kodlu QR sağlık sistemi, kullanıcıların ulusal kimlikleri, elektronik sağlık hizmetleri, sosyal güvenlik kartları ve finansal kredileriyle bağlantılı olan Alipay mobil uygulaması tarafından üretilmiştir (Feng ve Qian, 2021:37). İnsanlara sağlık durumlarını gösteren bir renk kodu atanmaktadır. Yeşil kod, kamusal alanlarda sınırsız hareket, sarı kod yedi gün boyunca kişinin kendisini karantinaya alması ve kırmızı kod ise iki haftalık karantina anlamına gelmektedir (Feng ve Qian: 2021:31). Böylece virüs bulaşma risklerini azaltmak için temassız kontroller yapılmıştır. Yunnan Eyaleti, insanların halka açık yerlere girdiklerinde QR kodlarının taranmasını; Nanjing, taksiye binen herkesin kimlik göstermesini ve iletişim bilgilerini sisteme girmesini talep etmiştir (Zhong ve Mozur, 2020). Teknoloji şirketleri, Covid-19 vakaları ile ilgili ve devlet tarafından tutulan verilere kolaylıkla ulaşabilmekte ve sistem, kullanıcıların uçakta, trende veya otobüste pozitif çıkan kişilerle yakın

temasa girip girmediğine dair alarmlar gönderebilmektedir (Zhong ve Mozur, 2020). Özellikle bilim ve teknoloji, hastalıklarla mücadelede hayatı daha kolay ve güvenli hale getiren en güçlü araç olarak kabul edilir hale gelmiştir. Çin'in yeni normal, kitlesel gözetim, istihbarat takibi ve internet sansüründen sosyal kredi sistemlerinin kullanımı, artırılmış veri toplama yetenekleri, sivil özgürlüklere yönelik ihlaller şeklinde ortaya çıkmış, Çin söylem gücünü kuvvetlendirerek sistemle ilgili tartışmaların sonlanmasına neden olmuştur. Covid-19 salgını, makul bir bahane sağladığı için toplu gözetimin ve sansürün normalden daha da sert uygulanmasını hızlandırmıştır. Çin hükümeti krizdeki katı önlemlerini haklı çıkarmaya çalışırken, aşırılıkların yeni norm haline gelmesini de sağlamıştır.

## **DOĞUŞTA YAŞAM BEKLENTİSİNİ ETKİLEYEN FAKTÖRLERİN TAHMİNİ: E-7 ÜLKELERİ ÖRNEĞİ**

### **7. SONUÇ**

2014 yılında Çin hükümetinin güveni teşvik etmek ve sahtekarlığı azaltmak için tasarladığı itibara dayalı sosyal kredi sisteminin kurulması planı, gözetim devleti inşa etme endişesini de beraberinde getirmiştir. Ancak gözetim devleti inşa etme endişesi ile ilgili eleştiriler, sosyal kredi sisteminin özünün anlaşılmasını engellemekte ve yanlış anlamalara yol açmaktadır. Sosyal kredi sistemi fikrinin ortaya çıkışı ekonomik güvenilirliği teşvik etmek ve finansal kredi sistemini güçlendirmek olmuştur. Çin’de kredi kartı kullanımının sınırlılığı, parti elitlerinin mobil ödeme ve e-ticaret sayesinde büyük veri kaynakları oluşturmasını kolaylaştırmaktadır. Bu sırada ödül mekanizması ile çalışan kırmızı listeler ve ceza mekanizması ile işleyen kara listelerin oluşturulması ile vatandaşların ve işletmelerin eylemlerinin kontrol altına alınması ve toplumda güven ortamının yeniden kurulması beklenmiştir. Bu sistem Konfüçyüs geleneğini ahlaki bir rehber olarak ele alan kendine özgü Çin hukuk anlayışı ile de örtüşmektedir.

Sosyal kredi sisteminin başlangıcından bu yana hükümet, çeşitli pilot programlarının avantajlarını ve eksikliklerini araştırmak için farklı kentlerde farklı uygulamalara başvurmuştur. Bununla birlikte model kentlerde uygulanan pilot sistemler, puanlama üzerinden ilerlediğinden maksimum veri analizinin imkansız olduğu ve vatandaşların endişelerini artırdığı sonucuna ulaşılmasını sağlamıştır. Sosyal kredi sisteminin toplum üzerindeki endişelerinin giderilmesi, sistemin eksikliklerinin yeniden revize edilmesi ve daha esnek uygulanması ihtiyacını ortaya çıkarmaktadır. Sosyal kredi sisteminin temel amacı olan sosyalist ahlakı teşvik etmenin mahkeme kararları ve ekonomik güvenilirliğin yerine getirilmesi ile de sağlanması, sosyal kredi sisteminin minimum bir veri analizi ile sonuç alabileceğini göstermektedir.

2019 yılının son ayında Çin’in Hubei Eyaleti Wuhan kentinde ortaya çıkan ve tüm dünyaya yayılan Covid-19 salgını 2020 yılında uygulanması planlanan sosyal kredi sisteminin sekteye uğramasına neden olmuştur. Salgından sorumlu olarak görülen Çin dijital teknolojilerine başvurarak sıkı önlemler ile 3 ay gibi kısa bir sürede salgınla mücadelede küresel bir güç olduğunu kanıtlamıştır. Alınan sıkı önlemler ve dünyanın geri kalanında salgının etkisinin hala devam ediyor olması sosyal kredi sisteminin de meşruluk kazanmasına fırsat sağlamıştır. Gelişen dijital teknoloji de toplumun eylemlerinin takibini kolaylaştırmakta, özellikle salgın sırasında büyük önem kazanan takip sistemi, Çin toplumu için salgın ile mücadelede hayatın merkezi olmuştur. Komünist ideolojiler tarafından güçlendirilen kolektivist kültürle birleşen sosyal kontrol, Çin’de sıkı önlemlerin uygulanmasına elverişli bir sosyal ortam yaratmıştır. Aslında sosyal kredi sistemi Batı’dan bakıldığı gibi Orwellian bir sistem yaratmaktan öte, Çin toplumunda sosyal güven ve dürüstlüğü geliştirme amacıyla ortaya çıkmıştır. Her ne kadar salgın döneminde sosyal kredi sisteminin uygulanmasının önü açılrsa da pilot uygulamalar göstermiştir ki, teknik karmaşıklıklar ve belirsizlikler hala devam etmektedir. Konfüçyüsçü gelenek ile şekillenen mevcut sistemin iyileştirilmesinin önünde hala çok uzun bir yol vardır. Özetle, sosyal kredi sistemi girişimleri hala pilot uygulama aşamasında olduğundan ve Çinli vatandaşların toplumsal hayatında yalnızca küçük bir rol oynadığından, sistem ulusal hale geldiğinde beklenen sonuçların gerçekleşip gerçekleşmediği daha net olarak ortaya çıkacaktır. Sosyal kredi sisteminin ulusal tek bir sistem haline gelmesinin ve cezalandırıcı unsurlarının devreye girmesinin eylemleri olumlu yönde değiştirmesi olasıdır. Suining ve farklı pilot uygulama örneklerinin gösterdiği gibi, vatandaşların sosyal kredi sistemine memnuniyetle uyum göstermesi için yerine getirilmesi gerekli iki ön koşul, değerlendirme süreçlerinin güvenilir olması ve sistemin iyi anlaşılması için daha fazla şeffaflık barındırmasıdır. Sosyal kredi sisteminin ulusal bir hal alıp tüm ülkede uygulanmasından önce pilot uygulamalardan alınan dersler ışığında sistem mevcut eksiklikler giderilerek yeniden

düzenlenmelidir. Bu sayede vatandaşların sisteme bağlılığı sağlanacak ve sistemin uygulanabilirliği kolaylaşacaktır.

Sosyal kredi sisteminin ülke içindeki uygulanabilirliği ile ilgili eleştirilerin dışında Çin'in bu sistemi cazip hale getirdiği ve özellikle muhalefeti bastırmak isteyen otoriter devletlere ihraç ettiği de savunulmaktadır. Ekonomik bir güç olan Çin'in yatırımlarının etkisinin sadece ekonomik nitelikte olmadığı, aynı zamanda giderek başka ülkelerde yasa ve politikayı kendi özgü modeline göre şekillendirdiği görülmektedir. Çin, ülkelere internetlerini düzenleme, kontrol etme ve sansürleme yeteneği vererek otoriter siber kontrol politikasını ihraç etmektedir. Çin'in bilgi teknolojisi ihracatında insan hakları ve hukukun üstünlüğü ilkelerini aramaması ihlallerin arttığı ve demokratik değerlerin yok sayıldığı özellikle ABD ve Avrupa'nın izole ettiği baskıcı hükümetlerin otoriter rejimlerini korumalarına yardım etmektedir.

**DOĞUŞTA YAŞAM BEKLENTİSİNİ ETKİLEYEN FAKTÖRLERİN TAHMİNİ:  
E-7 ÜLKELERİ ÖRNEĞİ**

**KAYNAKÇA**

- Adebulu, T. (2021, 1 November). *China Controls Its 1.3bn People-Aisha Buhari Backs Regulation of Social Media, Cable*. <https://www.thecable.ng/china-controls-its-1-3bn-people-aisha-buhari-backs-regulation-of-social-media/amp>
- Bach, J. (2020). Merit, Morality and Market: The Chinese Social Credit Experiment. D. Stark (Ed.), *The Performance Complex: Competition and Competitions in Social Life* (228-240) içinde. Oxford University Press.
- Bai, Y. (2021, 1 July). *Běijīng shì guǐdào jiāotōng chéngkè shǒuzé jīn qǐ shíshī chēxiāng nèi jìnzhǐ jìnshí*, (*Pekin Demiryolu Transit Yolcu Kodu Bugün Uygulanacak. Vagonlarda Yemek Yasaktır*). <http://politics.people.com.cn/n1/2019/0515/c1001-31086953.html>
- Berwick, A. (2021, 10 May). *How ZTE Helps Venezuela Create China-Style Social Control*. <https://www.reuters.com/investigates/special-report/venezuela-zte/>
- Bischoff, P. (2021, 16 July). *Surveillance Camera Statistics: Which Cities Have the Most CCTV Cameras?*. <https://www.comparitech.com/vpn-privacy/the-worlds-most-surveilled-cities/>
- Brown, W. (2021). China's Precision Pandemic Alleviation. W. Brown (Ed.), *Chasing the Chinese Dream: Four Decades of Following China's War on Poverty*, (201-208) içinde. Springer.
- Cabestan, J. (2021). Social Governance in China Under Xi Jinping: Big Brother is Watching You. A. S. Ding, & J. P. Panda (Eds.), *Chinese Politics and Foreign Policy Under Xi Jinping: The Future Political*, (62- 84) içinde. Routledge.
- Callahan, W. (2020). *Sensible Politics: Visualizing International Relations*. Oxford University Press.
- CreditChina (2021, 21 July). *Shànghǎi shì rénmin dàibiǎo dàhuì chángwù wěiyuánhùi guānyú quánlì zuò hǎo dāngqián xīnxíng guānzhuàng bìngdú gǎnrǎn fèiyán yìqíng fáng kòng gōngzuò de juédìng* (*Şanghai Belediye Halk Kongresi Daimi Komitesinin Koronavirüs Salgınının Önlenmesi ve Kontrolünde En İyi Yönergeyi Yapmaya İlişkin Kararı*). [https://www.creditchina.gov.cn/home/zhngcefagui/202002/t20200214\\_184840.html](https://www.creditchina.gov.cn/home/zhngcefagui/202002/t20200214_184840.html)
- CreditShaanxi (2021, 15 May). *Gěi dàzhòng xìn yòng tǐxì jiànshè sòng qù zhǎngshēng hé gǔlì* (*Kamu Kredi Sisteminin İnşasına Alkış ve Teşvik*). <https://credit.shaanxi.gov.cn/393/96741.html>
- Creemers, R. (2018). *China's Social Credit System: An Evolving Practice Of Control*. <https://ssrn.com/abstract=3792315>
- Chen, Y., Ching-Fu, L., & Han-Wei, L. (2018). Rule of Trust: The Power and Perils of China's Social Credit Megaproject. *Columbia Journal of Asian Law*, 32(1), 1–36.
- Cheng, L. (2016). *Chinese Politics in the Xi Jinping Era: Reassessing Collective Leadership*. Brookings Institution Press.
- Chong, G. P. L. (2019). Cashless China: Securitization of Everyday Life Through Alipay's Social Credit System—Sesame Credit. *Chinese Journal of Communication*, 12(3), 290-307.
- Çin Halk Cumhuriyeti Devlet Konseyi (2021, 15 March). *Guówùyuàn guānyú yìnfā shèhuì xìn yòng tǐxì jiànshè guīhuà gāngyào de tōngzhī* (*Sosyal Kredi Sisteminin Yapılmasına İlişkin*



Planlama Ana Hattının Yayınlanmasına İlişkin Tebliğ.  
[http://www.gov.cn/zhengce/content/2014-06/27/content\\_8913.htm](http://www.gov.cn/zhengce/content/2014-06/27/content_8913.htm)

Çin Halk Cumhuriyeti Merkezi Halk Hükümeti (2021, 25 March). *Rénmíng Yínháng Yinfā “Guānyú Zuò Hǎo Gèrén Zhēng Xìn Yèwù Zhǔnbèi Gōngzuò De Tōngzhī*, (Çin Halk Bankası, Kişisel Kredi Soruşturmasına Hazırlık Duyurusu Yayımladı).  
[http://www.gov.cn/xinwen/2015-01/05/content\\_2800381.htm](http://www.gov.cn/xinwen/2015-01/05/content_2800381.htm)

Çin Halk Cumhuriyeti Merkezi Halk Hükümeti (2021, 15 April). (*Zhōnghuá Rénmín Gònghéguó Zhōngyāng Rénmín Zhèngfǔ*), “*Shuāng Suǐjī, Yī Gōngkǎi*”? (“Çift Rastgele, Tek Şeffaflık”?). [http://www.gov.cn/guowuyuan/2018-06/08/content\\_5296904.htm](http://www.gov.cn/guowuyuan/2018-06/08/content_5296904.htm)

Dai X., (2019). Dài xīn lǐjiě shèhuì xìnyòng tǐxì jiànshè de zhēngtǐ shìjiào fāzhì fēnsàn, dé zhì jízhōng yǔ guǐzhì qiánghuà Fāzhì fēnsàn, dé zhì jízhōng yǔ guǐzhì qiánghuà (Sosyal Kredi Sistemi İnşasının Genel Perspektifini Anlamak Hukukun Üstünlüğü Dağıtılır, Ahlakın Üstünlüğüne Yoğunlaşılır ve Düzenleme Güçlendirilir). *Peking University Law Journal*, 31(6), 1469-1491.

Ding X., & Zhong, D. Y. (2021). Rethinking China’s Social Credit System: A Long Road to Establishing Trust in Chinese Society. *Journal of Contemporary China*, 30(130), 630-644.

Feldstein, S. (2021, 18 August). “*The Global Expansion of AI Surveillance.*” *Carnegie Endowment for International Peace*. <https://carnegieendowment.org/2019/09/17/global-expansion-of-ai-surveillance-pub-79847>

Feng, X., & Qian, L. (2020). China: Community Policing High-Tech Surveillance and Authoritarian Durability. V. Ramraj (Ed.), *Covid-19 in Asia: Law and Policy Contexts*, (27-42) içinde. Oxford University Press.

Guerrier, C. (2021). *Security and its Challenges in the 21st Century*. Wiley-IST.

Guo, Y. (2021, 9 May). *Yāngháng pīzhǔn zài shēnzhèn shè’ bǎi xíng zhēng xìn’ wéishǒu jiā gèrén zhēng xìn páizhào* (Merkez Bankası, Shenzhen’de ilk kişisel kredi soruşturma lisansı olarak Baihang Kredi Soruşturması kurulmasını onayladı). <http://www.techweb.com.cn/it/2018-02-23/2639679.shtml>

He, J. A., Shi, Y., & Liu, H. (2020). Crisis Governance, Chinese Style: Distinctive Features of China’s Response to the Covid-19 Pandemic. *Policy Design and Practice*, 3(3), 242-258.

Heilmann, S. (2016). Leninism Upgraded: Xi Jinping’s Authoritarian Innovations. *China Economic Quarterly*, 20(4), 15-22.

Hernandez, J. C. (2021, 18 August). “*China Spins Coronavirus Crisis, Hailing Itself as a Global Leader*” *The New York Times*. <https://www.nytimes.com/2020/02/28/world/asia/china-coronavirus-response-propaganda.html>

Hiebert, M. (2020). *Under Beijing's Shadow: Southeast Asia's China Challenge*. Rowman & Littlefield.

Huang, R. (2021, 21 July). *Yìmiáo Chǒuwén Yīn Zhòngnù , Zhōngguó Zhòng Fǎ Zhǎngchūn Chángshēng 91 Yī Yuán* (Aşı Skandalı Öfke Uyandırdı, Çin Changchun Changsheng’e 9,1 milyar yuan para cezası verdi) <https://cn.nytimes.com/china/20181018/china-vaccine-fine/>

**DOĞUŞTA YAŞAM BEKLENTİSİNİ ETKİLEYEN FAKTÖRLERİN TAHMİNİ:  
E-7 ÜLKELERİ ÖRNEĞİ**

- Huang, Y., & Yang, D. L. (2002). Bureaucratic Capacity and State-Society Relations in China. *Journal of Chinese Political Science*, 7(2), 19-46.
- Huawei Annual Report (2021, 18 September). [https://www-file.huawei.com/-/media/corporate/pdf/annual-report/annual\\_report\\_2019\\_en.pdf?la=en](https://www-file.huawei.com/-/media/corporate/pdf/annual-report/annual_report_2019_en.pdf?la=en)
- Human Rights Watch (2021, 24 October). *Myanmar: Scrap Sweeping Cybersecurity Bill*. [www.hrw.org/news/2021/02/12/myanmar-scrap-sweeping-cybersecurity-bill](http://www.hrw.org/news/2021/02/12/myanmar-scrap-sweeping-cybersecurity-bill)
- Jiangsu İl Kalkınma ve Reform Komisyonu (2021, 21 July). *Jiāngsū shěng fāzhǎn hé gǎigé wěiyuánhuì wénjiàn (Jiangsu İl Kalkınma ve Reform Komisyonu Belgeleri)*. <http://xyb.nantong.gov.cn/xynt/upload/ffd9b1f9-c504-4cc1-ae67-01cda4b2915f.doc>
- Jin, H. (2021, 21 July). *Dú Nǎifēn Shìjiàn Hòu Nǎi Nóng Dào Nǎi Mǎnyán, Dìfāng Zhèngfǔ Kāishǐ Ānpái Bùtiē (Zehirli Süt Tozu Olayından Sonra, Çiftçilerin Süt Dökmeleri Yayılınca Yerel Yönetimler Düzenlemelere Başladı)*. <https://www.reuters.com/article/idCNnCN061182820080925>
- Keane, M. (2020). Cultures of Creativity and Innovation in Greater China. A. de Dios & L. Kong (Eds.), *Handbook on the Geographies of Creativity*, (299-314) içinde. Edward Elgar Publishing.
- Knight, A. (2021). Technologies of Risk and Discipline in China's Social Credit System. R. J. E. H. Creemers & S. Trevaskes, (Eds.), *Law and the Party in Xi Jinping's China: Ideology and Organization*, (237-262) içinde. Cambridge University Press.
- Koetse, M. (2019) (2021, 21 July). *Zhejiang Movie Theatre Displays Blacklisted Individuals in Avengers Movie Preview*. <https://www.whatsonweibo.com/zhejiang-movie-theatre-displays-blacklisted-individuals-in-avengers-movie-preview>
- Lin, D., & Trevaskes, S. (2020). Law Morality Ideology in the Xi Jinping. R. J. E. H. Creemers & Susan T. (Eds.), *Law and the Party in Xi Jinping's China: Ideology and Organization*, (121-150) içinde. Cambridge University Press.
- Liu, C. (2019). Multiple Social Credit Systems in China. *Economic Sociology: The European Electronic Newsletter*, 21(1), 22-32.
- Lu, H. (2020). *Modelling Consumer Financing Behaviour in China*. Cambridge Publishing.
- Lun, Y. (2007). *The Analects of Confucius*, B. Watson (Çev.). Columbia University Press.
- Mahoney, C. (2001, 18 January). *Dubai Police Propose 'Police Without Policemen' Vision*. <https://www.securitymiddleeastmag.com/dubai-police-propose-police-without-policemen-vision/>
- Morris, D. (2020) (2001, 20 January). *Social Credit: The Next China Risk for Australian Business*. <https://www.lowyinstitute.org/the-interpretor/social-credit-next-china-risk-australian-business>
- Okay, B. (2017). *Konfüçyüs ve Çin Felsefesinin Temelleri*. Bilge Kültür Sanat.
- Patrick, S. M., & Feng, A. (2018). *Belt and Router: China Aims for Tighter Internet Controls with Digital Silk Road*. <https://www.cfr.org/blog/belt-and-router-china-aims-tighter-internet-controls-digital-silk-road>

- Prasso, S. (2019). *China's Digital Silk Road is Looking More Like an Iron Curtain*. <https://www.bloomberg.com/news/features/2019-01-10/china-s-digital-silk-road-is-looking-more-like-an-iron-curtain>
- Prud'homme, D., & Zhang, T. (2019). *China's Intellectual Property Regime for Innovation: Risks to Business and National Development*. Springer.
- Qin, C. (2021, 25 January). *Jiānjué Dǎ Yíng Zhè Chǎng Rénmín Zhànzhēng Zǒngtǐ Zhàn Zǔjǐ Zhàn, (Halkın Savaşını Kararlılıkla Kazanın)*. <http://opinion.people.com.cn/n1/2020/0210/c223228-31580416.html>
- Robert, M. E. (2018). *Censored: Distraction and Diversion Inside China's Great Firewall*. Princeton University Press.
- Shen, O. (2020). AI Dreams and Authoritarian Nightmares. J. Golley, L. Jaivin, B. Hillman, & S. Strange (Eds.), *China Dream*, (143-156) içinde. ANU Press.
- Sun, J. (2001, 16 August). *Yībān 2 Nián Zuì Zhǎng Huò Wèi 5 Nián, Genellikle 2 Yıl veya En Uzun 5 Yıl*. <https://www.chinanews.com/gn/2017/03-01/8162445.shtml>
- Tracy, K. (2005). *The Life and Times of Confucius*. Michell Lane Publishers.
- US Embassy (2001, 15 July). *Remarks Delivered by Vice President Mike Pence on the Administration's Policy towards China*. <https://sv.usembassy.gov/remarks-delivered-by-president-mike-pence-on-the-administrations-policy-towards-china-at-hudson-institute-on-october-4-2018/>
- Veri Güvenliği Kanunu (2001, 5 November). *Zhōnghuá rénmin gònghéguó shùjù ānquán fǎ*. <https://www.waizi.org.cn/doc/116743.html>
- Vieweg, S. (2021). AI and the Ethnical Challenge. S. H. Vieweg (Ed.), *AI for the Good: Artificial Intelligence and Ethics*, (143-160) içinde. Springer.
- Wong, P. (2021). *Techno-Geopolitics: US-China Tech War and the Practice of Digital Statecraft (International Politics in the Age of Disruption)*. Routledge India.
- Xing, T., & Haibo, Z. (2020). *China's Emergency Management: Theory, Practice and Policy*. Social Science Academic Press.
- Xinhua (2001, 22 July). *Guānyú jiākuài tuījìn shīxìn bèi zhíxíng rén xìnyòng jiāndū, jǐngshì hé chéngjiè jīzhì jiànshè de yìjiàn (Güvenilmeyen Kişiler için Kredi Denetimi, Uyarı ve Ceza Mekanizmalarının Kurulması Hakkında Görüşler Yaymlandı)*. [http://news.xinhuanet.com/politics/2016-09/25/c\\_1119620719.htm](http://news.xinhuanet.com/politics/2016-09/25/c_1119620719.htm)
- Xinhua (2001, 23 July). *Xi Jinping zǒng shǔjǐ yǐnlǐng tuīdòng wǎngluò qiángguó zhànlüè zòngshù (Xi Jinping, Ağ Gücü Stratejisinin Tanıtımına Öncülük Ediyor)*. [http://www.cac.gov.cn/2017-12/02/c\\_1122046169.htm](http://www.cac.gov.cn/2017-12/02/c_1122046169.htm)
- Xinhua (2001, 10 May). *Shànghǎi Shì Jiǎncháyuán Yuán Jiǎnchá Zhǎng Chén Xù Shòuhuì Chāo 7423 Wàn (Şanghai Belediye Savcılığı Eski Başsavcısı Chen Xu, 74.23 Milyondan Fazla Rüşvet Kabul Etti)*. [http://www.xinhuanet.com/legal/2018-10/26/c\\_1123615131.htm](http://www.xinhuanet.com/legal/2018-10/26/c_1123615131.htm)
- Xinhua (2001, 16 May). *2682 Wàn Réncì Yīn Shīxìn Bèi Xiànzhì Chéngjī 2682 (26.82 Milyon Kişinin Sahtekarlık Nedeniyle Uçağa Binmesi Yasaklandı)*. [http://www.xinhuanet.com/fortune/2019-07/17/c\\_1124761947.htm](http://www.xinhuanet.com/fortune/2019-07/17/c_1124761947.htm)

**DOĞUŞTA YAŞAM BEKLENTİSİNİ ETKİLEYEN FAKTÖRLERİN TAHMİNİ:  
E-7 ÜLKELERİ ÖRNEĞİ**

- Xinhua (2001, 22 April). *Liánhé Diàochá Zǔ Gōngbù “Huáng Mǒu Yīng Shìjiàn” Diàochá Jiéguǒ.* (Ortak Soruşturma Ekibi, "Huang Mooying Olayı"nın Soruşturma Sonuçlarını Açıkladı). [http://www.xinhuanet.com/politics/2020-03/02/c\\_1125651253.htm](http://www.xinhuanet.com/politics/2020-03/02/c_1125651253.htm)
- Xinhua (2001, 19 April). *Commentary: China Firm to Win Anti-virus Battle at All Cost.* [http://www.xinhuanet.com/english/2020-01/26/c\\_138735285.htm](http://www.xinhuanet.com/english/2020-01/26/c_138735285.htm)
- Yan, W. (2001, 11 May). “*Suī níngxiàn dàzhòng xīnyòng guǎnlǐ shìxíng bànfǎ*” (Suining Kamu Kredi Yönetimi Deneme Tedbirleri). <https://view.news.qq.com/a/20100404/000008.htm>
- Yasal Günlük (Fǎzhì ribào) (2019) (2001, 11 August). *wǎngluò zàoyáo zhě jiāng bèi liè rù shìxìn zhǔtǐ hēi míngdān* (İnternet söylentileri güvenilirmez kişileri kara listeye dahil edecek). <https://web.archive.org/web/20210418091609/http://epaper.legaldaily.com.cn/fzrb/content/20190729/Articel04004GN.htm>
- Zhang, W. (2015). *Media in China: Constructing “War Narrative” in Natural Disaster Coverage* [PhD Thesis]. The University of Adelaide.
- Zhang, Y., & Xu, W. (2002). *Jīngjì Zǔzhī Xíngshì, Jiāoyì Xíngzhì Yǔ Shèhuì Xīnyòng Wéichí Jiān Lùn Wǒguó Shèhuì Xīnyòng De Quēshī Yuányīn Yǔ Zhòng Gòu Shèxiǎng* (Ekonomik Örgütlenme Biçimi, İşlemlerin Doğası ve Sosyal Kredinin Sürdürülmesi Ülkemdeki Sosyal Kredi Eksikliğinin Nedenlerinin ve Yeniden Yapılanma Varsayımlarının Tartışılması). *Jīnróng Lùntán (Finans Forumu)*, 10, 1-7.
- Zhang, Y., He, Y., & Liu, Q. (2019). *Zhōngguó Shèhuì Xīnyòng Tìxì Jiànshè Yǔ Gǎigé 40 Nián* (Çin'in Sosyal Kredi Sisteminin 40 Yıllık İnşası ve Reformu). *Zhōngguó chéngxìn yán jiù yuàn (Çin Kredi Araştırma Enstitüsü)*, 1-34.
- Zhao, C. (2001, 10 February). *Suī Níngxiàn Dàzhòng Xīnyòng Xīnxī Pínggū Xìzè* (Suining Kamu Kredi Bilgileri Değerlendirme). <https://wenku.baidu.com/view/25db9520192e45361066f5fa.html>
- Zheng, G. (2001, 15 February). *30 Nián Lìjiè Sān Zhōng Quánhùi Gěi Zhōngguó Dài Lái Shénme,* (30 yıllık Merkez Komitesinin Üçüncü Genel Kurulu Çin'e Neler Getirdi). <http://cpc.people.com.cn/GB/64093/95111/95113/8134313.html>
- Zheng, X. (2001, 15 February). *11 Yuè 1 Rì Qǐ, Xínggrén Chuǎnghóngdēng Hé Zhèxiē Wéifǎ Xíngwéi Jiāng Nàrù Zhēng Xīn Tǐ* (1 Kasımdan itibaren Kırmızı Işıktaki Geçen Yayaların Faaliyetleri Kredi Bilgi Sistemine Dahil Edilecek). [http://www.sznews.com/news/content/2019-09/18/content\\_22478357.htm](http://www.sznews.com/news/content/2019-09/18/content_22478357.htm)
- Zhong, K., & Lu, X. (2018). Exploring the Administrative Mechanism of China's Paired Assistance to Disaster Affected Areas Program. *Disasters*, 42(3), 590–612.
- Zhong, R., & Mozur, P. (2001, 9 August). “*To Tame Coronavirus, Mao-Style Social Control Blankets China.*” *The New York Times*. <https://www.nytimes.com/2020/02/15/business/china-coronavirus-lockdown.html>
- Zhou, Y. (2001, 18 August). *Jia Qiang He Gai Jin She Hui Guanli* (Sosyal Yönetimi Güçlendirin ve İyileştirin), *Renmin Ribao (Halkın Günlüğü)*. <https://cy.jxstnu.edu.cn/news-show-80307.html>

### EXTENDED ABSTRACT

Since successful market-oriented economic reforms and transformation in 1978, the Chinese economy has experienced remarkable economic growth. Despite a steady increase in economic growth in China, corruption has mainly been increasing. Chinese leaders have strived to forge ahead with new digital ways of building trust and policing untrustworthiness to create a national social credit system. In the late 1980s, the banking system paved the way for the construction of a large-scale social credit system. In 2014, the State Council has issued a document entitled “Planning Outline for the Construction of the Social Credit System”. Following the issuance of the planning outline, the construction of the social credit system has become the agenda of the public and academics. Looking back, before the release of the social credit system; big data, artificial intelligence, and financial technology have been heralded for sustainable development. The emerging social credit system has also markedly ensured the implementation of technological capabilities. In fact, the policy environment surrounding the social credit system brings new moral and legal issues which are principally related to problems such as data privacy. Therefore, Western media and think tanks have noticed the development of the social credit system earlier than the Chinese media and academic circles. However, recent reports from Westerners have shown that the system has commonly led to misunderstandings and misinterpretations. On this basis, Western societies have reflected their own political concern with the implementation of the social credit system. More specifically, these kinds of concerns have made China's social credit system a high priority on the agenda in recent years. This has caused the Chinese media and academic circles to pay more special attention to the relevant issues. When the Western literature is examined, it is seen that a dark future awaits for the world and China. Looking at the Chinese literature, it is seen that the system aims to eradicate the environment of corruption and insecurity. Since its founding in 1949, China has been using big data collection systems for granting citizenship, hiring, and providing poverty relief programs. Until now, the academic understanding, interpretation, and analysis of this system phenomenon have been far from adequate. In particular, this study makes a significant contribution to filling the gap in the Turkish literature.

The Planning Outline describes the basic ideas of policymakers in creating a social credit system at the macro level, but the implementation is not laid out in detail. In particular, with the planning outline, the Chinese government plans to establish basic laws, regulations, and standards for social credit. In addition, it supports the establishment of a credit information system that covers the whole society. According to the government’s planning outline, the system is set up as a mechanism to supply rewards or punishments. The overall framework of the system is designed as a national digitally-implemented data-powered naming and public shaming platform. Public naming and shaming have long been a special policy of the Chinese government to undertake. The vague and expansive expressions have commonly employed in official documents hindered the authenticity and persuasiveness of the system. Meanwhile, government-led pilot projects have been launched at the municipal level whereby citizens are subject to point systems to assess their creditworthiness. Local pilots differ markedly according to the geographical location in terms of goals, methods, and approaches. Pilot projects are mandatory to create an opportunity to follow the developments effectively in a future national system. Public lists with rewards and penalties given for especially trustworthy and dishonest behavior were expected to be published. Indeed, some model cities have been experimenting with points-based social credit systems without publishing personally identifying information such as the names and the social credit scores of the citizens along with blacklist and red list on the China Credit website. It seems the list used to evaluate individuals and organizations is not publicly available. Therefore, Chinese citizens have raised

**DOĞUŞTA YAŞAM BEKLENTİSİNİ ETKİLEYEN FAKTÖRLERİN TAHMİNİ:  
E-7 ÜLKELERİ ÖRNEĞİ**

concerns about disproportional sanctions. Given the technical complexity and previous negative experiences, there is no indication that the central government will implement the social credit system as such. In nutshell, there is no central points-based or score-based system. The common belief that the social credit system provides a three-digit score for individual users is probably due to confusion with the online payment platform sesame credit (an Alibaba subsidiary). Admittedly, while Western leaders and media have criticized, these kinds of practices have influenced Chinese political culture. Effectively, the Chinese social credit system will reshape modern surveillance and redefine the effects of political transparency. Whereas the system is targeted to be finalized in 2020, this target could not be realized due to the Covid-19 pandemic. However, the national system remains one of many parts of China's new digital age policy plan.

The main claim of this article is that contrary to widespread public belief, Chinese people care less about the issues of surveillance, facial recognition, big data use and privacy and have full belief that the social credit system will minimize the issues related to insecurity. One of the main reasons for this situation stands out as the weakness of the Chinese Communist Party (CCP) in the fight against corruption and bribery. Therefore, China's social policy of the difficulty of responding to rapid economic growth constitutes another claim in the article. In the first part of the paper, the term of social credit system forms the conceptual framework of the study. The second section of this essay presents a historical perspective on the evolution of the social credit system. The third part of the article engages in all aspects of China's Social Credit System. The fourth chapter deals with near-future prospects and risks related to the implementation of the social credit system. The fifth chapter addresses the technologies and applications created by the social credit system and evaluates their implications for Chinese people. Finally, the article presents the impact of the Covid-19 pandemic on the system and some detailed ideas for the reconstruction of the social credit system. This article aims to contribute to the Turkish literature by evaluating the evolution of the social credit system in terms of technological development and changes in the structure of Chinese society. One of the main findings of the article is that; beyond the social credit system, Xi Jinping's vision for emerging data-driven governance poses a resurgent party-state leadership.





## INVESTIGATION OF THE EFFECT OF EARLY COVID-19 PANDEMIC ON VOLATILITY IN EUROPEAN STOCK MARKETS

Bülent YILDIZ<sup>1</sup>  
Mehmet Metin DAM<sup>2</sup>

### Abstract

In this study, it is aimed to reveal the short-term relationship between the volatility in European stock markets and the pandemic in the early period of the COVID-19 pandemic. In this context, the effect of the number of deaths and cases caused by the early period COVID-19 pandemic on the volatility in the European stock markets was tested by panel data analysis method. The study is important in the short term in terms of measuring the reaction of the markets to COVID-19 and sharing the results and contributing to the preparation of the markets for possible similar crisis periods. Turkey was included in the analysis, along with 15 European countries (England, Germany, Switzerland, Sweden, Italy, Ireland, Belgium, Norway, Austria, Denmark, Netherlands, France, Spain, Iceland, Portugal) with the highest number of cases and deaths by population for the period of the study. While investigating the effect of the pandemic on the volatility in the stock market indices of countries (DAX, ATX, BEL20, FTSE100, OMXC20, AEX, CAC40, FTSE MIB, IBEX35, ISEQ, SMI, OMXIPI, BIST100), daily data for the period 17.02.2020 - 24.04.2020 were used. Case increase rate, death increase rate and volatility were used as variables and two models were estimated. EViews 12 and Stata 15 econometric analysis programs were used in the analysis. Codes were used for variance and autocorrelation (model selection and validation tests). The expectation, in which the panel unit Root Test, the Breush - Pagan Lagrange Multiplier (LM) test, the Hausman endogeneity test, and the two-way random effects model estimate, is that increases in the number of cases and deaths will negatively affect stock market volatility. The panel data analysis was estimated with a two-way random effect model, and it is observed that the results obtained in both models are positive and statistically significant. That is, volatility increases by 0.01% when the case increase rate increases by 1%, while it increases by 0.04% when the death rate increases by 1%.

### Article History:

Date submitted:  
23 September 2021  
Date accepted:  
4 December 2021

### Jel Codes:

C23, G01, G15

### Keywords:

COVID-19 Pandemic,  
Stock Market Index,  
Volatility

**Suggested Citation:** Yıldız, B. & Dam, M. M. (2022). Investigation of the Effect of Early Covid-19 Pandemic on Volatility in European Stock Markets. *Cumhuriyet University Journal of Economics and Administrative Sciences*, 23(1), 167-182.

<sup>1</sup> Asst. Prof. Dr., Aydın Adnan Menderes University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of International Trade and Finance, bulent.yildiz@adu.edu.tr, ORCID ID: 0000-0001-6358-8620.

<sup>2</sup> Assoc. Dr., Aydın Adnan Menderes University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of International Trade and Finance, metindam@adu.edu.tr, ORCID ID: 0000-0003-3980-7832



## ERKEN DÖNEM COVID-19 PANDEMİSİNİN AVRUPA BORSALARINDAKİ VOLATİLİTEYE ETKİSİNİN ARAŞTIRILMASI

Bülent YILDIZ<sup>1</sup>  
Mehmet Metin DAM<sup>2</sup>

### Öz

Bu çalışmada, COVID-19 pandemisinin erken döneminde, Avrupa borsalarında yaşanan dalgalanmanın pandemi ile ilişkisinin kısa dönem için ortaya konulması amaçlanmıştır. Bu kapsamda, erken dönem COVID-19 pandemisi nedeniyle ortaya çıkan ölüm ve vaka sayılarının Avrupa borsalarındaki volatiliteye etkisi panel veri analizi yöntemiyle sınanmıştır. Çalışma kısa vadede, piyasaların COVID-19'a verdiği tepkinin ölçülerek sonuçlarının paylaşılması ve muhtemel benzer kriz dönemleri için piyasaların daha hazır hale gelmesine katkı yapması bakımından önemlidir. Analize, çalışmanın yapıldığı dönem için vaka ve ölüm sayılarının nüfusa göre en yüksek olduğu 15 Avrupa ülkesi (İngiltere, Almanya, İsviçre, İsveç, İtalya, İrlanda, Belçika, Norveç, Avusturya, Danimarka, Hollanda, Fransa, İspanya, İzlanda, Portekiz) ile birlikte Türkiye de dahil edilmiştir. Çalışmada pandeminin ülkelerin borsa endekslerindeki (DAX, ATX, BEL20, FTSE100, OMXC20, AEX, CAC40, FTSE MIB, IBEX35, ISEQ, SMI, OMXIPI, BIST100) volatiliteye etkisi araştırılırken, 17.02.2020 - 24.04.2020 dönemine ait günlük veriler kullanılmıştır. Değişken olarak vaka artış hızı, ölüm artış hızı ve volatiliteler kullanılmış olup iki model tahmin edilmiştir. Analizlerde EViews 12 ve Stata 15 ekonometrik analiz programları kullanılmıştır. Değişen varyans ve otokorelasyon (model seçimi ve doğrulama testleri) için ise kodlar kullanılmıştır. Panel Birim Kök Testi, Breush-Pagan Lagrange Multiplier (LM) Testi, Hausman İçsellik Testi ve İki Yönlü Rassal Etkiler Model tahmininin yapıldığı bu çalışmadaki beklenti, vaka ve ölüm sayılarındaki artışların borsa oynaklığını negatif yönde etkileyeceği şeklindedir. Panel veri analizi, iki yönlü rassal etki modeli ile tahmin edilmiş ve her iki modelde de elde edilen sonuçların pozitif ve istatistiki olarak anlamlı oldukları gözlemlenmiştir. Yani volatiliteler, vaka artış hızı %1 arttığında %0,01 artarken, ölüm artış hızı %1 arttığında %0,04 oranında artmaktadır.

### Makale Geçmişi:

İletilen Tarih:

23 Eylül 2021

Kabul Tarihi:

4 Aralık 2021

### Jel Kodları:

C23, G01, G15

### Anahtar Kelimeler:

COVID-19 Pandemisi,  
Borsa Endeksi,  
Volatiliteler

**Önerilen Alıntı:** Yıldız B. & Dam, M. M. (2022). Erken Dönem Covid-19 Pandemisinin Avrupa Borsalarındaki Volatilitelere Etkisinin Araştırılması. *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 23(1), 167-182.

<sup>1</sup> Dr. Öğr. Üyesi, Aydın Adnan Menderes Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Uluslararası Ticaret ve Finansman Bölümü, bulent.yildiz@adu.edu.tr, ORCID: 0000-0001-6358-8620

<sup>2</sup> Doç. Dr., Aydın Adnan Menderes Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Uluslararası Ticaret ve Finansman Bölümü, metindam@adu.edu.tr, ORCID ID: 0000-0003-3980-7832



## **1. GİRİŞ**

2020 yılında bütün dünyayı etkisi altına alan COVID-19 pandemisi, hem sosyal hem de ekonomik etkileri itibariyle hiçbir şeyin eskisi gibi olmayacağı yeni bir dünyanın kapısını aralamıştır. Bütün insanlığı etkileyen ve travmatik bir süreç yaşatan pandeminin insan yaşamına, çevreye, sosyal hayata ve ekonomiye olan etkisi akademik çevrelerin dikkatini üzerine çekmiş ve bu konu hakkında birçok akademik çalışma yapılmaya başlanmıştır. Önceki araştırmaların, SARS ve EBOLA gibi pandemilerin borsa performansı ile ilişkisine odaklandıkları görülürken, mevcut pandeminin büyüklüğü göz önüne alındığında, araştırmacıların COVID-19'un finansal piyasalar üzerindeki etkisine odaklandıkları görülmektedir(Baek vd., 2020: 1).

Pandemi dönemimde, deprem felaketinde olduğu gibi tehlikenin geçmesini bekleyip, daha sonra ekonomik hayatın normalleşmesi için çaba harcamak yerine salgın hastalığın devam ettiği gerçeğini gözden kaçırmadan sosyal hayatı normalleştirmeye çalışmak ve işletmelerin faaliyetlerine devam edebilmelerini sağlamak ortaya çıkabilecek ağır ekonomik kayıpları en aza indirecektir (Dam, 2021: 297). İhracatta yaşanan daralma, yoğun yabancı sermaye çıkışı, hammadde ve petrol fiyatlarında yaşanan düşüşler ülkelerin salgın sürecinde karşılaştıkları en büyük riskler olmuştur. Nitekim gelişmekte olan ülke piyasalarından tahvil ve bono satışları aracılığıyla 83 milyar dolara yakın sermaye çıkışı olmuş ve bunun sonucunda Meksika, Brezilya, Güney Afrika ve Rusya başta olmak üzere bu ülkelerin para birimleri dolar karşısında büyük oranda değer kaybına uğramıştır (Diaz-Bonilla, 2020). Dünyada yaşanan ve küresel çapta seyreden birçok krizin genelde ekonomi ve finansal faaliyetler üzerinde olumsuz etkiye sahip olduğu görülmektedir. Ancak sektörel bazda bakıldığında bu olumsuz etkilerin bazı sektörlerde daha derinden hissedildiği, bazı sektörlerde ise daha hafif seyrettiği söylenebilir. Hatta krizin bazı sektörlerde pozitif yönde etki ettiğini söylemek de mümkündür (Kılıç, 2020: 68).

Finansal piyasaların işleyişi açısından önemli bir yere sahip olan volatilité, finansal varlıklardaki yatırımları çevreleyen finansal risk ve belirsizliğin bir göstergesi durumundadır. ABD finansal piyasalarında benzeri görülmemiş bir volatilitéye neden olan COVID-19 pandemisi nedeniyle CBOE Volatilité Endeksi (VIX) Mart 2020'de 80'nin üzerine çıkarak 2008'deki rekorunu kırmış, Nasdaq Composite ve S&P500 endeksleri ise %12 düşmüştür. Yine aynı gün (16 Mart 2020) Wall Street Journal, Dow Jones Sanayi Ortalamasının (DJIA) %12'nin üzerinde düştüğünü ve 124 yıllık tarihindeki en kötü ikinci günü yaşadığını bildirmiştir (Baek vd., 2020: 1). COVID-19 pandemisinin borsaların volatilitesi üzerinde, yaşanmış diğer salgınlara nazaran daha ağır bir etkiye sahip olduğu gözlenmiştir (Baker vd., 2020:1). Bu durum mevcut pandeminin bir sağlık krizi olmasının yanında, aynı zamanda bir finansal kriz olarak da tanımlanmasına neden olmuştur (Ustalar ve Şanlısoy, 2021: 2).

Bu çalışmada erken dönem COVID-19 pandemisi vakalarının Avrupa borsalarındaki volatilitéye etkisinin incelenmesi amaçlanmıştır. Araştırmanın temel konusu, COVID-19 pandemisinin Avrupa borsalarını doğrudan etkileyen bir etken olup olmadığının araştırılmasıdır. Vaka ve ölüm artış hızlarının Avrupa'nın önemli borsalarının volatilitesi üzerindeki etkisinin ortaya konulması bakımından literatüre önemli katkı sağlayacağı düşünülmektedir. Ayrıca yapılan literatür taramasında bu çalışmada yer alan Avrupa ülkeleri için 5 günlük tarihi volatilitenin Covid-19 vaka ve ölüm artış hızları ile karşılaştırıldığı bir çalışmaya rastlanılmamıştır.

## **ERKEN DÖNEM COVID-19 PANDEMİSİNİN AVRUPA BORSALARINDAKİ VOLATİLİTEYE ETKİSİNİN ARAŞTIRILMASI**

Çalışmanın bundan sonraki bölümünde literatür taramasına yer verilmiş olup, daha sonra araştırma yöntemi olarak kullanılan panel veri analizi tanıtılmış, en son bölümde ise sonuç ve değerlendirme yapılarak çalışma sonlandırılmıştır.

### **2. LİTERATÜR TARAMASI**

COVID-19 pandemisi ülke ekonomileri ile birlikte borsalarının da olumsuz olarak etkilenmesine neden olmuştur. Bu durum literatürde pandeminin hisse senedi piyasaları üzerindeki etkilerine yoğunlaşan çalışmaların artmasına neden olmuştur (Ustalar ve Şanlısoy, 2021: 2).

Albulescu (2021), Dünya Sağlık Örgütü (DSÖ) tarafından açıklanan hem küresel hem de ABD'ye ait COVID-19 vaka sayıları ve ölüm oranlarının finansal piyasaların oynaklığı üzerindeki etkisini araştırmıştır. S&P500 volatilité endeksinin oynaklık göstergesi olarak kullanıldığı çalışmanın analizi en küçük kareler yöntemi ile yapılmıştır. Elde edilen sonuçlara göre; vaka sayılarının finansal oynaklığı artırdığı, ölüm oranlarının oynaklık üzerinde pozitif bir etkiye sahip olduğu, küresel COVID-19 vaka sayılarının ABD'de açıklanan sayılara göre daha güçlü bir etkiye sahip olduğu tespit edilmiştir.

Engelhardt vd. (2021), güven faktörünün borsa oynaklığını etkileyip etkilemediğini 47 ülkenin hisse senedi piyasaları için araştırdığı çalışmada, güven ölçütü olarak Dünya Değerler Araştırması'nın (World Values Survey's-WVS) son dalgasındaki (7. Dalga, 2017-2020) verileri kullanmışlardır. 22 Ocak 2020-29 Temmuz 2020 dönemini kapsayacak şekilde yapılan araştırmanın sonuçlarına göre, borsa oynaklığının yüksek güvene sahip ülkelerde daha düşük çıktığı görülmüştür.

Erdem (2020), Ocak 2020 ile Nisan 2020 dönemi için 75 ülkenin borsa getirileri ve oynaklığının COVID-19 vakalarından nasıl etkilendiğini araştırdığı çalışmada, ülkelere ait özgürlük endeksi (Freedom House, 2019) rakamlarını da kullanmıştır. Panel regresyon yöntemiyle yapılan analizde elde edilen sonuçlara göre borsaların pandemiden olumsuz etkilendiği; getirilerin düştüğü, oynaklığın ise arttığı tespit edilmiştir. Vaka sayılarındaki artışın hisse getirileri üzerindeki etkisinin ölüm sayılarındaki artışın yarattığı etkinin yaklaşık üç katı kadar olduğu saptanmıştır. Ayrıca daha az özgür ülkelere nispeten daha özgür ülkelerin borsa getirilerindeki düşüşün daha sınırlı kaldığı, oynaklıkların ise daha düşük düzeyde seyrettiği bulunmuştur.

Uddin vd. (2021), çalışmalarında COVID-19'un borsa oynaklığı üzerindeki etkisini 01.07.2019-14.08.2020 dönemi için dinamik panel tabanlı bir EGARCH modeli ile incelemişlerdir. Gelişmiş ve gelişmekte olan 34 ülkenin yer aldığı çalışmada COVID-19 ile ilgili vaka ve ölüm sayıları, borsa getirileri, günlük işlem hacimleri ve günlük CBOE VIX volatilité endeksine ait veriler kullanılmıştır. Çalışmanın sonuçlarına göre; COVID-19 vaka ve ölüm sayılarındaki büyümenin borsa getirilerini negatif olarak etkilediği, yine vaka ve ölüm sayılarındaki büyümenin hisse senedi piyasasının koşullu varyansı ile pozitif yönde ve anlamlı bir ilişkiye sahip olduğu tespit edilmiştir.

Özkan (2020) COVID-19 salgınının BIST endekslerinin zımnî oynaklıkları üzerindeki etkisini araştırdığı çalışmada, Mart 2020 döneminde bütün endekslerde önemli derecede oynaklık/volatilité artışı tespit etmiştir. Yazar en yüksek volatilité sıçramasını %15,7 ile spor

sektörü hisselerinde bulurken, en düşük volatilité sıçramasını ise %2 ile sigorta endeksindeki hisseler için bulmuştur.

Yağlı (2020) çalışmasında COVID-19'un borsa oynaklığı üzerindeki etkisi ile birlikte farklı sektörler için etkisini de araştırmıştır. Yazarın elde ettiği sonuçlara göre COVID-19 döneminde bütün sektörler için volatilitede önemli derecede bozulma olduğu tespit edilmiş, özellikle hizmet sektöründeki bozulmanın daha belirgin olduğu bulunmuş, ancak COVID-19'un Türkiye özelinde hisse senedi piyasası oynaklığının ana aktörü olmadığı saptanmıştır. Ayrıca kredi temerrüt takası (credit default swaps-CDS) oranlarının hisse senedi piyasası oynaklığını artırırken, döviz kurunun oynaklığı azalttığı tespit edilmiştir.

Onali (2020) COVID-19 vakaları ve ilişkili ölümlerin Dow Jones ve S&P500 endeks getirileri ve volatiliteleri üzerindeki etkisini araştırdığı çalışmasını 08 Nisan 2019- 09 Nisan 2020 dönemini içine alacak şekilde yapmıştır. Araştırmacının elde ettiği sonuçlara göre; ABD ve COVID-19'dan büyük ölçüde etkilenen diğer ülkelerin (İtalya, Fransa, Çin, İngiltere, İspanya, İran) vaka ve ölüm sayılarındaki değişikliklerin, Çin vaka sayılarının haricinde, ABD borsa getirileri üzerinde bir etkiye sahip olmadığı saptanmıştır. Ayrıca VAR modelleri ile İtalya ve Fransa'daki ölüm sayılarının VIX endeksi üzerinde pozitif bir etki oluşturduğu tespit edilmiştir.

Baek vd. (2020) Ocak 2020 ile Nisan 2020 arasındaki dönem için yaptıkları çalışmada COVID-19 pandemisinin ABD borsa oynaklığı üzerindeki etkisini araştırmışlardır. Araştırma sonuçlarına göre borsa oynaklığındaki değişimin ekonomik değişkenlerden ziyade COVID-19 haberlerine daha duyarlı olduğu tespit edilmiştir.

### 3. AMPİRİK ANALİZ

#### 3.1. Veri Seti

Bu çalışmada 16 ülkenin (İngiltere, Almanya, İsviçre, İsveç, İtalya, İrlanda, Belçika, Norveç, Avusturya, Danimarka, Hollanda, Fransa, İspanya, İzlanda, Portekiz Türkiye) 17.02.2020 - 24.04.2020 dönemine ait günlük verileri kullanılmıştır. Volatilité, vaka ve ölüm artış hızı değişkenlerine ait veriler Tablo 1'de verilmiştir.

**Tablo 1: Veri Seti**

Değişken	Sembol	Temsil Eden Değişken	Kullanımı	Kaynak	Kullanış Amacı	Referans Alınan Çalışmalar
Volatilité	VL	Borsa oynaklığı	Oran	Dünya Bankası WDI	Bağımlı Değişken	Albulescu, (2020)
Vaka Artış Hızı	VA	COVID-19 pandemisindeki vaka artış hızı	Oran	Dünya Sağlık Örgütü	COVID 19 vaka artış hızının borsa üzerindeki etkisini tespit edebilmek	Albulescu, (2020); Erdem (2020); Uddin vd. (2021)
Ölüm Artış Hızı	OA	COVID-19 pandemisindeki ölüm artış hızı	Oran	Dünya Sağlık Örgütü	COVID 19 ölüm artış hızının borsa üzerindeki etkisini tespit edebilmek	Albulescu, (2020); Erdem (2020); Uddin vd. (2021)

Finansal piyasalarda riskin bir göstergesi olarak kabul edilen volatilité, piyasa dinamikleri açısından önemli bir role sahip temel göstergelerden birisidir. Belirli bir zaman diliminde bir

## ERKEN DÖNEM COVID-19 PANDEMİSİNİN AVRUPA BORSALARINDAKİ VOLATİLİTEYE ETKİSİNİN ARAŞTIRILMASI

varlığın getirisinin standart sapması şeklinde ifade edilebilen volatilitenin hesaplanmasında iki temel yaklaşım söz konusudur. Birinci yaklaşıma göre volatilité, geçmiş veya gerçekleşen verilere dayalı olarak hesaplanan tarihi volatilité olurken; ikinci yaklaşıma göre ise opsiyon fiyatları baz alınarak hesaplanan, öngörülen volatilitedir. Belirsizliğin arttığı dönemlerde volatilitenin genellikle yükseldiği, öngörülen volatilitenin genelde gerçekleşen volatiliteden daha yüksek çıktığı görülmektedir. Bu çalışmanın da konusu olan tarihi volatilité, bir finansal varlığın geçmiş bir döneme ait fiyatlarının standart sapmasıdır. Gerçekleşen volatilité olarak da adlandırılan tarihi volatilité geçmiş fiyat bilgisi baz alınarak hesaplanır (Karabıyık ve Anbar, 2007: 76).

Çalışmada kullanılan volatilité değerleri hesaplanırken BİST risk kontrol endeksleri temel kuralları dokümanında (borsaistanbul.com) ve Karabıyık ve Anbar (2007) çalışmalarında geçen ve aşağıda gösterilen formüllerden yararlanılmıştır:

$$Vol_{t,n} = \sqrt{252 \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n (R_{t-i+1} - \bar{R}_{t,n})^2} \quad (1)$$

$$R_t = \ln(E_t / E_{t-1}) \quad (2)$$

$$\bar{R}_{t,n} = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n R_{t-i+1} \quad (3)$$

$Vol_{t,n}$ : n işlem günü için tarihi volatilité

$E_t$ : Endeks kapanış değeri

n: Volatilitenin hesaplandığı gün sayısı

COVID-19 verileri, 25.04.2020 tarihinde DSÖ tarafından yayınlanan günlük durum raporlarından alınmıştır. Sonuç olarak, örneğimiz Covid-19 vakalarının bazı Avrupa ülkelerinde 1'er 2'şer görülmeye başladığı şubat ayının ortalarında başlayıp 17.02.2020-24.04.2020 dönemini kapsamaktadır (16 ülke, 48 gözlem). Borsa endekslerine ait 5 günlük oynaklık verileri günlük endeks getirileri kullanılarak Excel ortamında hesaplanmıştır. Vaka artış hızı (VA) ve ölüm artış hızı (OA) verileri Dünya Sağlık Örgütü web sitesinden alınmıştır.

Tablo 2, modele alınan değişkenlerine ait tanımlayıcı istatistikler sunulmuştur.

**Tablo 2:** Değişkenlerin Tanımlayıcı İstatistikleri

	VL	VA	OA
Minimum	0.035	-0.899	0.000
Maksimum	1.423	20.416	4.000
Ortalama	0.391	0.340	0.230
Medyan	0.340	0.114	0.070
Standart Sapma	0.227	1.015	0.411

### 3.2. Model

Bu çalışmada COVID-19 pandemi süresince 15 Avrupa ülkesi ve Türkiye’de yaşanan vaka ve ölüm sayılarının ülkelerindeki borsa endeksleri üzerindeki etkisi incelenmiştir. Bu çalışmadaki beklenti vaka ve ölüm sayılarındaki artışların borsa oynaklığını negatif yönde etkileyeceği şeklindedir. Çalışmada iki model tahmin edilmiş olup; Aghion ve Howitt (1992: 342), Dam ve Yıldız (2016: 229) çalışmaları göz önünde bulundurulmuştur.

$$\text{Model 1: } VL_{it} = \alpha_{0i} + \alpha_{1i}VA + \varepsilon_{it} \quad (4)$$

$$\text{Model 2: } VL_{it} = \beta_{0i} + \beta_{1i}OA + v_{it} \quad (5)$$

### 3.3. Yöntem

Modele alınan birçok ülkenin hem yatay kesit hem de zaman boyutunu inceleyebilmek için panel veri analizi yöntemi kullanılmıştır. Panel veri analizinin zaman serisi ve yatay kesit analizinden üstün birçok yanı bulunmaktadır. Bu bağlamda çok gözlemle analiz yapmak daha doğru tahmin sonuçları vermektedir. Panel veri analizi (Gujarati, 1999; Baltagi, 2001):

$$Y_{it} = \alpha + X'_{it} \beta + u_{it} \quad (6)$$

Denklem 6’da  $Y$ ; bağımlı değişkeni,  $\alpha$ ; sabit sayı,  $X$ ; bağımsız değişkeni,  $\beta$ ; bağımsız değişken katsayısını ve  $u$ ; hata terimini göstermektedir. Ayrıca modeldeki  $i$ ; ülkeleri ve  $t$ ; de zaman boyutunu ifade etmektedir. Denklem 6’daki hata terimi ayrıştırıldığında;

$$u_{it} = \mu_i + \lambda_t + v_{it} \quad (7)$$

şeklinde denklem elde edilmiştir. Denklem 7 aynı zamanda hata bileşeni modeli (error component model) olarak adlandırılmaktadır. Denklemde bireysel etkileri  $\mu_i$ , zaman etkilerini ise  $\lambda_t$  temsil etmektedir.  $\mu_i, \lambda_t$  ve  $v_{it} \approx IID(0, \sigma^2)$  hata terimi ortalamasının sıfır, varyansının sabit olduğu ve normal dağılım gösterdiği varsayılmaktadır.

Panel veri analizinde yapılan tahminlerin sapmalı çıkmaması için öncelikle birim kök testi sınaması yapılmaktadır. Panel birim kök testi sonuçlarına göre en uygun tahminci seçilmektedir.

#### 3.3.1. Panel Birim Kök Testi

Bu çalışmada, serilerin durağanlığını test etmek için Levin, Lin ve Chu (2002) (LLC) panel birim kök testi tercih edilmiştir. LLC panel birim kök testinde serilerin önceki gecikmelerinden etkilenme dereceleri AR(1) sürecinin baz alınmasıyla incelenmektedir.

$$Y_{it} = \rho Y_{it-1} + e_{it} \quad (8)$$

Burada, ortak bir birim kökün varlığı test edilmektedir. Testin hipotezleri:

$$H_0 : |\rho| = 1 \text{ seri durağan değil;}$$

$$H_0 : |\rho| < 1 \text{ seri durağandır, şeklindedir.}$$

Tablo 4’te değişkenlerin durağanlıkları ile ilgili kullanılan yöntem (LLC) ve sonuçlar verilmiştir.

**ERKEN DÖNEM COVID-19 PANDEMİSİNİN AVRUPA BORSALARINDAKİ  
VOLATİLİTEYE ETKİSİNİN ARAŞTIRILMASI**

**Tablo 4:** LLC Panel Birim Kök Testi Sonuçları

Değişken	Düzyey Değeri	Olasılık Değeri
<b>VL</b>	-1.69*	0.044
<b>VA</b>	-10.67**	0.000
<b>OA</b>	-7.98**	0.000

**Not:** \* ve \*\* sırası ile %5 ve %1 anlamlılık düzeyinde serinin durağanlığını göstermektedir.

LM testi panel veri analizinde modele alınan serilerin bireysel etkilerinin ve zaman etkilerinin türünün belirlenmesi amacıyla yapılmaktadır. Yani LM testinde tahminci seçiminde rassal veya sabit etkiler modelinin seçimi yapılmaktadır (Baltagi, 2001: 15).

LM1, LM2 ve LM şeklinde üç test olarak yapılan LM testleri sırasıyla bireysel etkileri, zaman etkilerini ve hem bireysel hem de zaman etkilerini ölçmektedir.

LM1 testi için;  $H_0 : \sigma_\mu^2 = 0$  bireysel etkiler yoktur, şeklindedir ve test istatistiği aşağıda belirtilen formül aracılığıyla hesaplanmaktadır.

$$LM_1 = \frac{N.T}{2.(T-1)} \left[ \frac{\sum_{i=1}^N \left( \sum_{t=1}^T \hat{u}_{it} \right)^2}{\sum_{i=1}^N \sum_{t=1}^T \hat{u}_{it}^2} - 1 \right]^2 \quad (9)$$

Denklem 9'daki formülde hesaplanan "olasılık değeri" < 0.05 olduğu durumda,  $H_0$  reddedilerek bireysel etkilerin rassallığına karar verilir.

LM2 testinde;  $H_0 : \sigma_\lambda^2 = 0$  Zaman etkileri yoktur şeklindedir ve test istatistiği aşağıdaki formülle hesaplanmaktadır.

$$LM_2 = \frac{N.T}{2.(N-1)} \left[ \frac{\sum_{t=1}^T \left( \sum_{i=1}^N \hat{u}_{it} \right)^2}{\sum_{i=1}^N \sum_{t=1}^T \hat{u}_{it}^2} - 1 \right]^2 \quad (10)$$

Denklem 10'daki formülde elde edilen olasılık değeri aynı Denklem 9'daki gibi 0.05'ten küçük olduğu zaman,  $H_0$  reddedilerek zaman etkilerinin rassal olduğuna karar verilir.

$LM = LM_1 + LM_2$  testinde;

$H_0 : \sigma_\mu^2 = \sigma_\lambda^2 = 0$  Bireysel etkiler ve zaman etkileri yoktur,

$H_1 : \sigma_\mu^2 \neq 0$  veya  $\sigma_\lambda^2 \neq 0$  ya da her ikisi de  $\neq 0$  etkilerden en az biri ya da ikisi de rassaldır, şeklindedir.

LM1 LM2 ve LM testlerinde bulunan "olasılık değerleri" < 0.05 olduğu durumda,  $H_0$  reddedilmekte ve bireysel etkiler ile zaman etkilerinin rassallığı kabul edilmektedir. (Mercan vd. 2013). Tablo 5 ve Tablo 6'da Model 1 ve Model 2 için test sonuçları verilmiştir.

**Tablo 5:** LM Testleri: Model 1: Volatilite = f(VA)

Test	Olasılık Değeri	Karar
LM <sub>1</sub>	0.000	Bireysel Etkiler Rassaldır
LM <sub>2</sub>	0.000	Zaman Etkileri Rassaldır
LM	0.000	Bireysel Etkiler ve Zaman Etkileri Rassaldır

Tablo 5'teki Model 1'in sonuçlara bakıldığında LM1, LM2 ve LM testlerinin olasılık değerleri 0.05'den küçük olduğu için etkilerin rassal olduğuna karar verilmiştir.

**Tablo 6:** LM Testleri: Model 2: Volatilite = f(OA)

Test	Olasılık Değeri	Karar
LM1	0.000	Bireysel Etkiler Rassaldır
LM2	0.000	Zaman Etkileri Rassaldır
LM	0.000	Bireysel Etkiler ve Zaman Etkileri Rassaldır

Tablo 6'daki Model 2'in sonuçlara bakıldığında Model 1'deki gibi LM1, LM2 ve LM testlerinin olasılık değerleri 0.05'den küçük olduğu için etkilerin rassal olduğuna karar verilmiştir.

### 3.3.2. Hausman Testi

İçsellik problemi ve LM testi doğrulması olarak yapılan Hausman testi Model 1 ve Model 2 için ayrı ayrı test edilmiştir. Testin hipotezleri;

$$H_0 : Cov(\mu_i, x_{it}) = 0 \text{ İçsellik problemi yoktur,}$$

$$H_0 : Cov(\mu_i, x_{it}) \neq 0 \text{ İçsellik problemi vardır, şeklindedir.}$$

Hipotezlerdeki  $\mu_{it}$  Denklem 7'deki bireysel etkileri,  $X_{it}$  ise Denklem 6'daki açıklayıcı değişkenleri ifade etmektedir. Hausman test sonucunda eğer  $X^2$  değeri (Chi2=Kikare) 0.05'ten küçük olursa  $H_0$  hipotezi reddedilir ve modelin içsellik problemi olduğuna karar verilir. İçsellik probleminin olduğu modelde sabit etkiler, içsellik probleminin olmadığı modelde ise rassal etkiler modeli kullanılır (Greene, 2003).

Çalışmada Model 1 ve Model 2 için yapılan Hausman test sonuçlarında, Model 1 için  $X^2 = 0.570$  ve  $X^2$  olasılık değeri 0.450, Model 2 için  $X^2 = 2.239$  ve  $X^2$  olasılık değeri 0.134 olarak hesaplanmıştır. Hesaplanan bu değerler 0.05'ten büyük olduğu için  $H_0$  hipotezi kabul edilmiş ve her iki modelde de içsellik probleminin olmadığına karar verilmiştir. Çıkan bu test sonuçlarına göre analizin rassal etkiler modeli ile yapılmasına karar verilmiştir.

### 3.3.3. Rassal Etkiler Model Tahmini

LM testi ve Hausman test sonuçlarına göre çalışmaya alınan her iki modelin rassal etkiler yöntemi ile tahmin edilmesine karar verilmiş ve tahmin sonuçları Tablo 7'de özetlenmiştir.

**ERKEN DÖNEM COVID-19 PANDEMİSİNİN AVRUPA BORSALARINDAKİ  
VOLATİLİTEYE ETKİSİNİN ARAŞTIRILMASI**

**Tablo 7:** Rassal Etkiler Modeli Tahmin Sonuçları

Değişken	Model 1		Değişken	Model 2	
	Katsayı	t-İstatistiği		Katsayı	t-İstatistiği
VL <sub>(-1)</sub>	0.868	51.343	VL <sub>(-1)</sub>	0.841	47.266
VA	0.010	2.802	OA	0.043	4.390
Sabit Terim	0.052	6.709	Sabit Terim	0.056	7.380
Tanısal Testler					
Model 1			Model 2		
R <sup>2</sup> =0.78	DW=2.10	F <sub>ist</sub> = 1343.67 (0.000)	R <sup>2</sup> =0.78	DW=2.10	F <sub>ist</sub> = 1369.37 (0.000)

Tablo 7’de verilen tanısal test sonuçları incelendiğinde her iki modelin de istatistiksel olarak güvenilir ve yorumlanabilir olduğu görülmektedir. Bununla birlikte her iki model için de bulunan sonuçların pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı olduğu tespit edilmiştir. Volatilite, vaka artış hızı %1 arttığında %0,01 artarken, ölüm artış hızı %1 arttığında %0,04 oranında artmaktadır. Elde edilen bu sonuçlara göre pandeminin kısa dönemde Avrupa borsalarının oynaklığı üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etkiye sahip olduğu görülmektedir.



#### 4. SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

COVID-19 virüsünün kısa süre içerisinde bir pandemi haline dönüşmesi sonrasında, hayatın diğer alanlarında olduğu gibi finansal piyasalarda da bir panik hali yaşanmıştır. Pandeminin ilk aylarında virüsün kontrol altına alınmasında yaşanan zorluklar ve belirsizlik hem sosyal, hem de ekonomik hayatı olumsuz etkilemiştir. Tedbir amaçlı kapanan işletmeler ve sosyal hayata kısıtlama getiren tedbirler ve bu tedbirlerin ne zaman son bulacağı hakkındaki belirsizlik ile birlikte dünya ticaret hacminin önemli oranda olumsuz etkilendiği bir tablo ortaya çıkmıştır. Bu olumsuz tablodan dünya borsaları da etkilenmiştir.

Çalışmada pandeminin Avrupa borsalarındaki volatiliteye etkisi araştırılmıştır. Panel veri analizi yönteminin kullanıldığı çalışmada, çalışmanın yapıldığı dönem için vaka ve ölüm sayılarının nüfusa göre en yüksek olduğu 15 Avrupa ülkesi ile birlikte Türkiye de dahil edilmiştir. Çalışmada pandeminin ülkelerin borsa endekslerindeki volatiliteye etkisi araştırılırken, 17.02.2020 - 24.04.2020 dönemine ait günlük veriler kullanılmıştır. Değişken olarak vaka sayıları, ölüm oranları ve volatiliteler kullanılmış olup iki model tahmin edilmiştir. Panel Birim Kök Testi, LM Testi, Hausman Testi ve Rassal Etkiler Model tahmininin yapıldığı bu çalışmadaki beklenti, vaka ve ölüm sayılarındaki artışların borsa oynaklığını negatif yönde etkileyeceği şeklindedir. Bu bağlamda çalışmada iki model tahmin edilmiştir.

Serilerin durağanlığı LLC panel birim kök testiyle analiz edilmiştir. Tüm serilerin düzeyde durağan oldukları yani  $I(0)$  oldukları görülmüştür. Bu durumda seriler arasındaki etkileşimin boyutu, panel EKK yöntemleriyle tahmin edilebilmiştir. Tahmincinin belirlenmesinde önce LM testleri yapılmış ve sonra Hausman testleri yapılarak tahminci seçimi doğrulanmıştır. LM testleri sonuçları incelendiğinde, hem bireysel etkiler hem de zaman etkilerinin rassal olduğu tespit edilmiş ve tahminin rassal etki modeli ile yapılmasına karar verilmiştir.

Daha sonra Hausman testi yapılarak içsellik probleminin olup olmadığına bakılmıştır. Hausman testi sonuçlarına göre, Model 1 için  $X^2 = 0.570$  ve  $X^2$  olasılık değeri 0.450; Model 2 için  $X^2 = 2.239$  ve  $X^2$  olasılık değeri 0.134 olarak bulunmuştur. Bu değerlerin 0.05'ten büyük olması nedeniyle, modellerde içsellik probleminin olmadığı tespit edilmiştir. Bu aşamada, analizin rassal etkiler modeliyle yapılması gerektiği ortaya çıkmıştır. Panel veri analizinin, rassal etki modeli ile tahmin edildiği çalışmada, her iki modelde elde edilen sonuçların (vaka artış hızı ve ölüm artış hızının volatiliteler üzerindeki etkisi) pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı oldukları görülmektedir. Elde edilen bu sonuç, literatürdeki Erdem (2020); Albuiescu (2021) ve Uddin vd. (2021) ile uyumludur. Yani volatiliteler, vaka artış hızı %1 arttığında %0,01 artarken, ölüm artış hızı %1 arttığında %0,04 oranında artmaktadır.

COVID-19 pandemisinin etki alanına bakıldığında bunun sadece bir sağlık sorunu olduğunu söylemek mümkün görünmemektedir. Daha önceki benzer salgınlardan farklı olarak (sonuçları itibariyle) bütün dünyada ekonomik yaşam üzerinde önemli bir tahribata sebep olduğu görülmektedir. Ülkelerin çözüm çabalarına bakıldığında bu ve benzeri krizlerde birlikte hareket etmenin önemi ortaya çıkmaktadır. Ayrıca toplumların, küreselleşmenin de etkisiyle, sağlık temelli fakat başta ekonomi olmak üzere iş ve sosyal hayatı etki altına alan benzer sorunları bundan sonraki süreçte de yaşaması muhtemeldir. Yapılan akademik çalışmalar ile COVID-19 ve benzeri krizlerin sosyal ve ekonomik hayata olan etkisi ve ilişkisi araştırılmaya çalışılmaktadır. Bu çalışma ile elde edilen sonuçların Türkiye ve Avrupa ülkelerindeki borsalarda pandeminin etkisinin ortaya konulması amaçlanarak daha sonraki muhtemel krizlerde finansal piyasa muhataplarına ışık tutulması amaçlanmıştır.

## ***ERKEN DÖNEM COVID-19 PANDEMİSİNİN AVRUPA BORSALARINDAKİ VOLATİLİTEYE ETKİSİNİN ARAŞTIRILMASI***

Daha sonra yapılacak çalışmalarda uzun vadede pandemi nedeniyle ortaya çıkan vaka ve ölüm sayılarının, alınan tedbirlerin ve aşılama faaliyetlerinin dünya borsaları üzerindeki etkisi araştırılabilir. Finansal piyasaların bu tür krizlerde daha derinden etkilenmemesi için erken teşhis ve uyarı mekanizmaları üzerinde çalışılması gerekmektedir. Bir yandan bu ve benzeri salgınlarla etkin bir şekilde mücadele ederken, bir yandan da ekonomi, iş ve sosyal hayatın devamını sağlayacak tedbirlerin zamanında alınması oldukça önemlidir.

### KAYNAKÇA

- Albulescu, C. T. (2021). COVID-19 and the United States Financial Markets' Volatility. *Finance Research Letters*, 38, 101699.
- Albulescu, C. (2020). Coronavirus and Oil Price Crash. <http://doi.org/10.2139/ssrn.3553452>
- Aghion, P., & Howitt, P. (1992), A Model of Growth Through Creative Destruction. *Econometrica*, 60(2), 323-351.
- Baek, S., Mohanty, S. K., & Glambsky, M. (2020). COVID-19 and Stock Market Volatility: An Industry Level Analysis. *Finance Research Letters*, 37, 101748.
- Baltagi B. H. (2001). *Econometric Analysis of Panel Data*. (2nd ed). John Wiley & Sons.
- Dam, M. M. (2021). *Environmental Benefits of the COVID-19 Pandemic*. Y. Kaderli & E. Çakır (Eds.) Contemporary Issues with Multidisciplinary Perspectives on Social Sciences (1 rd ed.) 293-304. Peter Lang.
- Dam, M. M., & Yıldız, B. (2016). BRICS-TM Ülkelerinde Ar-Ge ve İnovasyonun Ekonomik Büyüme Üzerine Etkisi: Ekonometrik Bir Analiz. *Akdeniz Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 16(33), 220-236.
- Diaz-Bonilla, E. (2020). *Fiscal and Monetary Responses to the COVID-19 Pandemic: Some Thoughts for Developing Countries and the International Community*. IFPRI, 98–101.
- Engelhardt, N., Krause, M., Neukirchen, D., & Posch, P. N. (2021). Trust and Stock Market Volatility During the COVID-19 Crisis. *Finance Research Letters*, 38, 101873.
- Erdem, O. (2020). Freedom and Stock Market Performance During Covid-19 Outbreak. *Finance Research Letters*.
- Gujarati, D. N. (1999). *Temel Ekonometri*. Ü. Şenesen (Çev.), Gülay Günlük Senesen, Literatür Yayıncılık, 7. Basım, Eylül 2010.
- Greene, W. H. (2003). *Econometric Analysis*. Pearson Education.
- Karabıyık, L., & Anbar, A. (2007). Volatilite ve Varyans Swapları. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (35), 62-77 .
- Kılıç, Y. (2020). Borsa İstanbul'da COVID-19 (Koronavirüs) Etkisi. *JOEEP: Journal of Emerging Economies and Policy*, 5(1), 66-77.
- 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, 1–24.
- Mercan, M., Göçer, İ., Bulut, Ş., & Dam, M. (2013). The Effect of Openness on Economic Growth for BRIC-T Countries: Panel Data Analysis. *Eurasian Journal of Business and Economics*, 6(11), 1-14.
- Onali, E. (2020). Covid-19 and Stock Market Volatility. <http://doi.org/10.2139/ssrn.3571453>
- Özkan, O. (2020). Volatility Jump: The Effect of COVID-19 on Turkey Stock Market. *Gaziantep Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 19(COVID-19 Special Issue), 386-397.

**ERKEN DÖNEM COVID-19 PANDEMİSİNİN AVRUPA BORSALARINDAKİ  
VOLATİLİTEYE ETKİSİNİN ARAŞTIRILMASI**

Uddin, M., Chowdhury, A., Anderson, K., & Chaudhuri, K. (2021). The Effect of COVID–19 Pandemic on Global Stock Market Volatility: Can Economic Strength Help to Manage the Uncertainty?. *Journal of Business Research*, 128, 31-44.

Ustalar, S. A., & Şanlısoy, S. (2021). COVID-19 Krizi'nin Türkiye ve G7 Ülkelerinin Borsa Oynaklıkları Üzerindeki Etkisi. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 16(2), 446-462.

Yağlı, İ. (2020). The Impact of Covid-19 on Emerging Stock Market Volatility: Empirical Evidence from Borsa Istanbul. *Ekonomi Politika ve Finans Araştırmaları Dergisi*, 5(Özel Sayı), 269-279.

<https://www.worldvaluessurvey.org/wvs.jsp>

<https://freedomhouse.org/>

### EXTENDED ABSTRACT

The impact of the COVID-19 pandemic, which affected all humanity and caused a traumatic process, on human life, the environment, social life and the economy attracted the attention of academic circles. Many academic studies have been started on this subject. Among them, investigating the effect of the pandemic on stock markets have an important place. For instance, Albuiescu (2021), using the S&P500 volatility index as an indicator of volatility, stated that the number of COVID-19 cases increased financial volatility and death rates had a positive effect on volatility, while Uddin et al. (2021) revealed that the growth in the number of COVID-19 cases and deaths negatively affects the stock market returns, and the growth in the number of cases and deaths has a positive and significant relationship with the conditional variance of the stock market. Similar studies investigating the effect of the COVID-19 pandemic on stock market volatility were also brought to the literature by researchers such as Erdem (2020), Özkan (2020), Yagli (2020), Onali (2020), Baek et al. (2020).

The aim of this study is to investigate the effect of the number of cases and deaths caused by the early period COVID-19 pandemic on the volatility in European stock markets. The study is important in the short term in terms of measuring the reaction of the markets to COVID-19 and sharing the results and contributing to the preparation of the markets for possible similar crisis periods.

In the study, the effect of the pandemic on the volatility in the European stock markets was investigated. In order to examine the data of different countries together, the panel data analysis method was used. Albuiescu (2020), Erdem (2020) and Uddin et al. (2021) studies were taken as a reference in the study, in which the effect of the number of cases and deaths on the volatility of the stock markets was tested with the panel data analysis method. Turkey was included in the analysis, along with 15 European countries (England, Germany, Switzerland, Sweden, Italy, Ireland, Belgium, Norway, Austria, Denmark, Netherlands, France, Spain, Iceland, Portugal) with the highest number of cases and deaths by population for the period of the study. While investigating the effect of the pandemic on the volatility in the stock market indices of the countries (DAX, ATX, BEL20, FTSE100, OMXC20, AEX, CAC40, FTSE MIB, IBEX35, ISEQ, SMI, OMXIPI, BIST100), daily data for the period 17.02.2020 - 24.04.2020 were used. Case numbers, death rates and volatility were used as variables and two models were estimated. Stata 15 and EViews 12 econometric analysis programs were used for analysis, and codes were used for model selection and validation tests (variance and autocorrelation). The expectation in this study, in which the panel unit Root Test, the Breush - Pagan Lagrange Multiplier (LM) test, the Hausman endogeneity test, and the two-way random effects model estimate, is that increases in the number of cases and deaths will negatively affect stock market volatility. In this context, the two models used in the study were estimated by following the studies of Aghion and Howitt (1992: 342), Dam and Yıldız (2016: 229).

The stationarity of the series was investigated by the Levin, Lin and Chu (2002) (LLC) test. It was observed that all series were stationary in level, that is, they were  $I(0)$ . In this case, the size of the interaction between the series could be estimated by panel least square methods (LSM). While choosing the panel LSM method used, the fact that the effects are fixed or random or that there are no effects was important in determining the estimation method. Since the countries included in the analysis were chosen randomly in this study, LM tests were performed first, with the expectation that the effects would be random, and the Hausman endogeneity test was used to test the results obtained from this study. When the LM test results are examined, it is

## ***ERKEN DÖNEM COVID-19 PANDEMİSİNİN AVRUPA BORSALARINDAKİ VOLATİLİTEYE ETKİSİNİN ARAŞTIRILMASI***

seen that the individual effects and time effects are random and the estimation was made with a two-way random effects model. Then, whether there is a relationship (endogeneity problem) between individual effects and explanatory variables was tested with the Hausman endogeneity method. According to the Hausman test results,  $\text{Chi}^2=0.570$  and  $\text{Chi}^2$  probability value= $0.450$  for model 1,  $\text{Chi}^2=2.239$  and  $\text{Chi}^2$  probability value= $0.134$  for model 2, it was decided that there was no endogeneity problem in the model since this value was greater than 0.05. In this case, the analysis should be done with a random effects model. In the study, in which the panel data analysis was estimated with a two-way random effect model, it is seen that the results obtained in both models are positive and statistically significant. That is, volatility increases by 0.01% when the case increase rate increases by 1%, while it increases by 0.04% when the death rate increases by 1%.

In this study, the effect of the early period COVID-19 Pandemic deaths and the number of cases in 15 European countries and Turkey on the volatility in the European stock markets were examined by panel data analysis method using daily data for the period 17.02.2020 - 24.04.2020. As a result of the analysis made with the LLC panel unit root test, it was seen that the series were stationary at the level. In this case, the models were estimated with the panel LSM. According to the results of the analysis, the effect of the number of the cases and death rates on volatility is positive and statistically significant. This result is consistent with Erdem (2020), Albuлесcu (2021) and Uddin et al. (2021). Based on the results obtained in this study; in order not to affect the financial markets more deeply in Turkey and European countries, the COVID-19 pandemic and similar crises should be detected early. It is very important to take timely measures to ensure the sustainability of the economy, business, and social life, while effectively combating this and similar epidemics.



## A RESEARCH ON THE EFFECT OF ORGANIZATIONAL JUSTICE ON ORGANIZATIONAL SILENCE AND COMMITMENT TO THE ORGANIZATION

Selen DOĞAN<sup>1</sup>  
Yavuz Sezer OĞUZHAN<sup>2</sup>

### Abstract

In the changing and developing world climate, globalization has become imperious. In order to provide a sustainable competitive advantage, organizations appeal to serious revision in working and process with this change. Since organizations want to achieve their goals and objectives, they see a negative attitude of their employees and their weak commitment to work as a threat. From this perspective, improving the working environment is one of the duties of organizations. The justice system to be provided within the organization will enable the commitment of the employees and will prevent the employees from showing the silence reaction, which is one of the negative attitudes they develop. The purpose of this study is to determine the effect of organizational justice on organizational silence and organizational commitment. In this study, first of all, with their extents, organizational justice, organizational silence and organizational commitment are tried to clarify. In this sense, a survey-based research has been conducted on the employees of the machinery production factory operating in Kayseri. In this article, first of all, the conceptual analysis of organizational justice, organizational silence and organizational commitment variables is given. Then, information was given about the demographic information of the employees who answered the survey items, and descriptive statistics about the people in question were included. The gender, marital status, age, education level and working time of the respondents were determined as demographic variables. After the correlation analysis to test the relationship between the variables, the effect level between the variables and regression analyses were tested. In the light of the findings obtained from the research, it was observed that all dimensions of organizational justice (distributive, procedural and interactional) had a negative relationship with organizational silence and a positive relationship with organizational commitment. This study was carried out in Kayseri and an organization operating in the production sector. Any work that will be carried out in different sectors, as well as in cities and regions with different cultural structures, addressing the same issues may produce different results. However, instead of the variables in this study, it is thought that dealing with organizational behaviour issues such as burnout, motivation, work dedication and organizational satisfaction as variables will contribute to the literature.

### Article History:

Date submitted:  
23 September 2021  
Date accepted:  
22 December 2021

### Jel Codes:

M100

### Keywords:

Organizational  
Behaviour,  
Organizational  
Justice,  
Organizational Silence  
and Organizational  
Commitment.

**Suggested Citation:** Doğan, S. & Oğuzhan, Y. S. (2022). A Research on the Effect of Organizational Justice on Organizational Silence and Commitment to the Organization. *Cumhuriyet University Journal of Economics and Administrative Sciences*, 23(1), 183-203.

<sup>1</sup> Prof. Dr., Niğde Ömer Halisdemir University, Faculty of Economic and Administrative Sciences, Department of Business Administration, selendogan@gmail.com, ORCID ID: 0000-0002-4019-5581

<sup>2</sup> Asst. Prof. Dr., Çanakkale Onsekiz Mart University, Gelibolu Piri Reis Vocational School, Department of Management and Organization, sezeroguzhan@gmail.com, ORCID ID: 0000-0002-1097-9094



## ÖRGÜTSEL ADALETİN ÖRGÜTSEL SESSİZLİK VE ÖRGÜTE OLAN BAĞLILIĞA ETKİSİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA

Selen DOĞAN<sup>1</sup>

Yavuz Sezer OĞUZHAN<sup>2</sup>

### Öz

Değişen ve gelişen dünya ortamında, küreselleşme kaçınılmaz hale gelmiştir. Bu değişimle beraber örgütler de sürdürülebilir rekabet üstünlüğü sağlayabilmek için işleyişlerinde ve süreçlerinde ciddi revizyonlara başvurumaktadırlar. Örgütler amaç ve hedeflerine ulaşmak istedikleri için, çalışanlarının olumsuz bir tavır içerisine girmesini ve işe bağlılıklarının zayıf olmasını bir tehdit olarak görmektedirler. Bu bağlamda, çalışma ortamlarının iyileştirilmesi, örgütlerin görevlerindedir. Örgüt içerisinde sağlanacak adalet sistemi, çalışanların bağlılıklarının sağlanmasına imkan sağlayabilecek ve yine çalışanların geliştirdikleri olumsuz tavırlardan biri olan sessizlik reaksiyonu sergilemelerine engel olabilecektir. Bu çalışmada, örgütsel adaletin örgütsel sessizlik ve bağlılık üzerindeki etkisini ortaya koymak amaçlanmıştır. Çalışmada öncelikle, örgütsel adalet, örgütsel sessizlik ve örgütsel bağlılık kavramları boyutlarıyla birlikte ele alınıp açıklanmaya çalışılmıştır. Bu doğrultuda, Kayseri'de faaliyet gösteren makine üretimi fabrikasındaki çalışanlar üzerinde ankete dayalı bir araştırma yapılmıştır. Bu makalede ilk adım olarak örgütsel adalet, örgütsel sessizlik ve örgütsel bağlılık değişkenlerinin kavramsal incelemesine yer verilmiştir. Ardından anket maddelerini yanıtlayan çalışanların demografik bilgileri hakkında bilgi verilmiş ve söz konusu kişiler hakkında betimsel istatistik bilgileri yer almıştır. Araştırmaya tabi tutulan yanıtlayıcıların ise cinsiyeti, medeni durumu, yaşı, öğrenim düzeyi ve çalışma süresi demografik değişkenler şeklinde belirlenmiştir. Değişkenler arasındaki ilişkiyi sınamak amacıyla gerçekleştirilen korelasyon analizinden sonra değişkenler arasındaki etki düzeyi, regresyon analizleri test edilmiştir. Araştırmadan elde edilen bulgular ışığında, örgütsel adaletin tüm boyutlarının (dağıtım, prosedürel ve etkileşimsel) örgütsel sessizlik ile negatif yönlü, örgütsel bağlılık ile ise pozitif yönlü bir ilişki gözlemlenmiştir. Aynı konuları ele alan, farklı kültür yapısına sahip şehir ve bölgelerin yanında farklı sektörlerde gerçekleştirilecek herhangi bir çalışma farklı sonuçları doğurabilecektir. Bununla birlikte bu çalışmada yer alan değişkenlerin yerine, örgütsel davranış konularından olan tükenmişlik, motivasyon, işe adanmışlık, örgütsel tatmin gibi konulara değişken olarak değinilmesinin literatüre katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

### Makale Geçmişi:

İletilen Tarih:

23 Eylül 2021

Kabul Tarihi:

22 Kasım 2021

### Jel Kodları:

M100

### Anahtar Kelimeler:

Örgütsel Davranış,  
Örgütsel Adalet,  
Örgütsel Sessizlik ve  
Örgütsel Bağlılık.

**Önerilen Alıntı:** Doğan, S. & Oğuzhan, Y. S. (2022). Örgütsel Adaletin Örgütsel Sessizlik ve Örgüte Olan Bağlılığa Etkisi Üzerine Bir Araştırma. *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 23(1), 183-203.

<sup>1</sup> Prof. Dr., Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, selendogan@gmail.com, ORCID ID: 0000-0002-4019-5581

<sup>2</sup> Dr. Öğretim Üyesi, Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi, Gelibolu Piri Reis Meslek Yüksekokulu, Yönetim ve Organizasyon Bölümü, sezeroguzhan@gmail.com, ORCID ID: 0000-0002-1097-9094



## 1. GİRİŞ

Bilişimin ve teknolojinin insan faktörünü öne çıkarması, örgütleri de insan odaklı bir yönetime yönlendirmiştir. Örgütler, modern zamanlarda sadece kar elde etmenin yetmeyeceğini anlamış, dış müşterilerin ve iç müşterilerin (çalışanların) önemini anlayarak insan odaklı yaklaşımlara başvurmaya başlamışlardır. Bu doğrultuda, birçok yönetsel konu ortaya çıkmıştır. Bu kavramlardan biri olan örgütsel adalet, örgüt içerisindeki sosyal ve bireysel ilişkilerin adalet esasına göre şekillendiği, adalet olgusunun çalışanlar arasında doğru algılanarak bir motivasyon kaynağı olabileceğini temel alan bir kavramdır. Örgütsel sessizlik kavramı, bir çalışanın örgütsel herhangi bir konuda fikir beyan etmeme tercihini, örgütsel bağlılık ise bireyin hizmet verdiği örgütün amaç ve hedeflerini benimseme derecesini ve hizmet etme şevkini ifade etmektedir.

Örgütsel adaletin sağlanması, çalışanların daha tatminkar ve mutlu olarak çalışmalarını sağlayabileceği için bağlılık hissini güçlendireceği ve bununla birlikte olumsuz bir örgütsel davranış olarak karşımıza çıkan sessizlik eyleminin derecesini azaltacağı düşünülmektedir. Makalenin araştırma konuları olan değişkenler son zamanlarda, çalışanların davranışlarını ve davranış düzeylerini belirlemek amacıyla literatürde kendilerine oldukça fazla yer bulmuştur. Bu araştırmanın önemi de güncel örgütsel davranışlardan olan örgütsel adalet, örgütsel sessizlik ve örgütsel bağlılık konularının birbirleriyle ilişkisini tespit etmek ve örgütsel adaletin, örgütsel sessizlik ve örgütsel bağlılığa etki düzeyini ortaya çıkarmaktır. Söz konusu üç değişkeni ele alan çalışmalar olmakla beraber, bağımsız değişken olarak örgütsel adaletin bağımlı değişkenler olan örgütsel sessizlik ve örgütsel bağlılığa etkilerini araştıran çalışmalara rastlanmamıştır. Literatürdeki bu boşluğun bu araştırma ile doldurulması amaçlanmaktadır.

Örgütsel adalet, örgütsel sessizlik ve örgütsel bağlılık konuları hakkında genel bilgi ile birlikte söz konusu konuları oluşturan alt boyutlarına da değinilmiştir. Ardından sorunsala yanıtlar bulabilmek amacıyla analizler yapılmış ve sonuç ve önerilerle çalışma sonlandırılmıştır.

## 2. ÖRGÜTSEL ADALET

Örgüt çalışanları, hizmet verdikleri örgütte gerçekleşen işleyişlerin, kendilerine karşı gösterilen davranışların, süreçlerin ve görev dağılımlarının nasıl gerçekleştiğine dair devamlı bir yargılama içerisindedirler. Bu yargılamalar sonucunda çalışanlar, örgütler için belirli tutumlar sergilemektedirler. Greenberg (1990: 406) örgütsel adaleti, çalışanların örgüt içerisinde iş paylaşımı, ücret ve dinlenme şartlarını da içeren uygulamaların yanı sıra, örgütteki toplumsal etkileşim kalitesini belirleyen yapı şeklinde tanımlamıştır.

Örgütsel adalet, örgütte yönetim tarafından sağlanan dağıtımların, bu dağıtımlara bağlı olan proses ve işlemlerin çalışanlar tarafından adaletli bir şekilde algılanması sürecidir. Başka bir tanım ışığında örgütsel adalet, çalışanlar arasında herhangi bir ayırım gözetmeden kurulan ilişkilerin olgunlaştırılmasına, çalışanların kişiliğine, onuruna, kültürel değerlerine saygılı olmayı ifade etmektedir (Cremer, 2005: 4).

Literatürde örgütsel adalet, dağıtımsal adalet, prosedürel adalet ve etkileşimsel adalet (Cohen-Charash ve Spector, 2001: 300) olarak üç farklı bileşenden oluşmaktadır.

*Dağıtımsal adalet*, örgütsel kararların sonuçlarına odaklanmaktadır. Moorman (1991: 845), bu sürecin temelinde, çalışanların ödüllendirme sürecindeki algısal davranışlarının olduğunu ifade etmektedir. Bu tarz bir anlayış, çalışanların ortaya koydukları emeklerin sonucunda elde ettiklerini kendi algılayışları ile mukayeseleri sonucunda sergiledikleri tutumdur. Kazanımın derecesi bu

## ÖRGÜTSEL ADALETİN ÖRGÜTSEL SESSİZLİK VE ÖRGÜTE OLAN BAĞLILIĞA ETKİSİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA

noktada belirleyici faktör olarak karşımıza çıkmaktadır. Dağıtımsal adalet algısında, çalışanların emeklerinin karşılığını eksiksiz almaları beklentisi söz konusudur.

*Prosedürel (İşlemsel) adalet*, çalışanların yönetsel kararlara katılma ve karar verme sürecindeki tarafsızlığını ifade etmektedir (Moon ve Kamdar, 2008: 85). Örgütteki kararlara katılımın yanında, gerçekleştirilen ödemelerin eksik veya fazla olmasının denetimi ve sonuçlar hakkında bilgilendirilme gibi uygulamaların çalışanlar tarafından adaletli olarak algılanmasıdır (Folger ve Konovsky, 1989: 118).

*Etkileşimsel adalet*, insanın toplumun bir parçası olması ve sosyal ilişkilerin de bunun sonucu olarak ortaya çıkmasını esas almaktadır. Bu bağlamda, Folger ve Croponzano (1998: 58), birey davranışlarının moral ve etik değerler tarafından şekillendirilmesi gerektiğini belirterek bu özellikleri taşıyan davranışların karşılıklı duyarlılığı doğuracağını ifade etmişlerdir. Etkileşimsel adalet boyutunda çalışanlar, saygı görmeyi, güven duyulmayı, kendilerine karşı şeffaf olunmasını ve ilgi görmeyi beklemektedirler.

### 3. ÖRGÜTSEL SESSİZLİK

Yöneticilerin tutum ve inançlarının sonucu (Morrison ve Milliken, 2000) olan örgütsel sessizlik, çalışanların örgüt içerisinde yönetsel anlamda yaşanan olumsuzluklara karşı kendilerini geri çekmeleri ve sessiz kalmayı tercih etmeleri durumudur.

Örgütteki sessizlik; alternatif fikirlerin, olumsuz geri bildirimlerin ve hassas bilgilerin iletilmesinde handikap oluşturmakla beraber karar verme ve süreç değişiminin ortaya çıkaracağı olumsuzlukları da doğurabilmektedir (Huang vd., 2005: 1740). Çalışanların görüş ve önerilerine önem verilmesi, örgütte yaşadıkları olumsuzlukları deklare etmesi ve çalışanların buna bağlı olarak kendilerini etkili hissetmelerine yol açmakta ve örgütte sesin artış göstermesini sağlamaktadır (Bowen ve Blackmon, 2003: 1394).

Sessizlik, çalışanın beslediği bireysel ve örgütsel hislerin ilişki kurulan tarafa aktarımında bazı problemlerin yaşanmasına neden olmaktadır (McGowan, 2003: 1). Çünkü sessizlik eylemi, çalışanın örgüte karşı sergilemiş olduğu bir tepkiyi ifade etmektedir.

Ellis ve Dyne (2009: 54), bir çalışanın fikirlerini söylememeyi seçmesiyle başlayan sessizlik tutumunun zamanla çalışma arkadaşlarına sıçramasına engel olunmadığı takdirde, bu durumun örgütün bütününe sirayet edebileceği ve örgüt kültürüne zarar verebileceğini söylemişlerdir.

Örgütsel sessizlik, literatürde *kabullenici sessizlik*, *savunmacı sessizlik* ve *örgüt yararına sessizlik* olarak üç boyutta ele alınmaktadır (Dyne, Ang ve Botero, 2003). Örgütsel sessizliğin kabullenici sessizlik boyutu, örgütte yaşanan olumsuz olayları ve hoşnut olunmayan durumları kabullenmesi ve bunun sonucunda da sessiz kalmalarını ifade etmektedir (Dyne, Ang ve Botero, 2003: 1366). Savunmacı sessizlik boyutu literatürde karşımıza korumacı sessizlik olarak da karşımıza çıkmaktadır. Savunmacı sessizlik boyutu çalışanların korkuları, kaygıları ve tedirginlikleri ile ilgili bir durumdur. Örgütlerindeki konumları, yaşayacakları olası huzursuzluk gibi faktörler, çalışanların sessiz kalmalarına neden olması savunmacı sessizliği açıklayan durumlardır. Örgüt yararına sessizlik boyutu ise literatürde karşımıza korumacı sessizlik olarak çıkabilmektedir. Korsgaard, Meglino ve Lester'e göre (1997: 163) bu boyutta, çalışanların örgütün ve diğer çalışanların yararına suskun kaldıklarını ve tam bir örgütsel vatandaşlık sergilediklerini ifade etmektedirler.

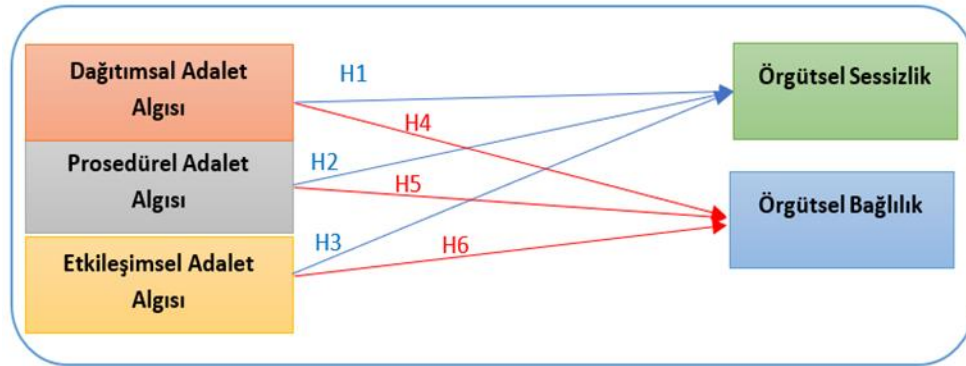
#### 4. ÖRGÜTSEL BAĞLILIK

Örgütsel bağlılık, örgütün amaç ve değerlerini benimsemeyi, bu amaç ve değerlere inanç göstermeyi, örgüte fayda sağlayacak çalışma arzusunu ve örgüt üyeliğini devam ettirmek için hevesini ortaya koymaktadır (Drummond, 2000: 70).

Örgütsel bağlılık ile ilgili olarak Allen ve Meyer (Obeng ve Ugboro, 2003: 83) tarafından geliştirilen çok boyutlu model genel itibarıyla tercih edilmektedir. Allen ve Meyer çalışanın, örgüte bağlılığının *duygusal*, *devam* ve *normatif* olarak üç boyutla açıklanabileceğinden bahsetmişlerdir. Boyutlardan biri olan duygusal bağlılık, çalışanın örgütün sahip olduğu amaç, misyon, vizyon ve değerleri benimsemesi anlamını taşımaktadır. Çalışan; örgütün amaç, misyon, vizyon ve değerlerini yüksek düzeyde benimsiyorsa, örgütsel bağlılık düzeyinin de yüksek olması beklenmektedir.

Bağlılık kavramının duygusal bağlılık boyutu, çalışanın örgütteki insan ilişkilerini, yönetim anlayışını, örgüt süreçlerini kapsayarak örgüte karşı duygusal bir bağ geliştirmesidir. Kısacası bu boyut, çalışanın örgüte karşı beslediği memnuniyet hissiyle şekillenmektedir. Bağlılık kavramının devam boyutu, çalışanın örgütten ayrıldığı takdirde maddi ve/veya manevi kayıpların bedelinin hesaba katılmasıyla oluşmaktadır. Devam bağlılığında çalışan, maddi ve/veya manevi herhangi bir kayba uğramamak adına örgütünde kalmayı tercih etmektedir. Normatif bağlılık, bağlılık kavramının son boyutudur ve bu boyut çerçevesinde çalışan, örgütüne karşı minnet hissiyle bağlıdır ve bu yüzden örgütten ayrılma fiili etik dışı ve yanlış bir davranış olarak algılanabilecektir. Örgütsel adaletin değişkeninin her bir boyutunun örgütsel sessizlikle ilgili negatif eğilimli ve anlamlı etkiye sahip olması beklenirken örgütsel bağlılık ile de pozitif eğilimli anlamlı etkiye sahip olduğu düşünülmektedir. Araştırmanın hipotezleri, bu paralelde belirlenmiştir.

Araştırmanın modeli ve hipotezleri şu şekilde belirlenmiştir:



Şekil 1. Araştırma Modeli

#### ŞEKİL 1.

**H1:** Dağıtımsal adalet algısı, örgütsel sessizlik üzerinde negatif eğilimli anlamlı etkiye sahiptir.

**H2:** Prosedürel adalet algısı, örgütsel sessizlik üzerinde negatif eğilimli anlamlı etkiye sahiptir.

**H3:** Etkileşimsel adalet algısı, örgütsel sessizlik üzerinde negatif eğilimli anlamlı etkiye sahiptir.

## ÖRGÜTSEL ADALETİN ÖRGÜTSEL SESSİZLİK VE ÖRGÜTE OLAN BAĞLILIĞA ETKİSİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA

**H4:** Dağıtımsal adalet algısı, örgütsel bağlılık üzerinde pozitif eğilimli anlamlı etkiye sahiptir.

**H5:** Prosedürel adalet algısı, örgütsel bağlılık üzerinde pozitif eğilimli anlamlı etkiye sahiptir.

**H6:** Etkileşimsel adalet algısı, örgütsel bağlılık üzerinde pozitif eğilimli anlamlı etkiye sahiptir.

### Yöntem

Yöntem kısmında araştırmanın örnekleme, veri toplama aracı ve verilerin analizi yer almaktadır.

### Araştırmanın Örnekleme

Tablo 1’de araştırmaya katılan çalışanların demografik özelliklerine göre dağılımı gösterilmiştir.

**Tablo 1: Katılımcıların Demografik Özelliklerine Göre Dağılımı**

Demografik Değişken	Gruplar	n	%
Cinsiyet	Kadın	52	34,2
	Erkek	100	65,8
Medeni durum	Evli	85	55,9
	Bekar	67	44,1
Yaş grubu	16-20 yaş	27	17,8
	21-25 yaş	28	18,4
	26-30 yaş	24	15,8
	31-35 yaş	17	11,2
	36-40 yaş	25	16,4
	41-45 yaş	16	10,5
	46 yaş ve üstü	15	9,9
Öğrenim durumu	İlköğretim	19	12,5
	Lise	57	37,5
	Ön lisans	44	28,9
	Lisans	18	11,8
	Lisansüstü	14	9,2
Örgütte çalışma süresi	1 yıldan az	19	12,5
	1-5 yıl	57	37,5
	6-10 yıl	44	28,9
	11-15 yıl	18	11,8
	16 yıl ve üstü	14	9,2

Araştırma, Kayseri’de faaliyet gösteren ve 178 çalışana sahip bir makine üretim fabrikasında gerçekleştirilmiştir. Dağıtılan 178 anketten geri dönüş sayısı 152’dir. Bu ise araştırma için gerekli büyüklüğe sahip olduğu anlamına gelmektedir. Araştırmaya katılan 152 çalışanın %34,2’si kadın, %65,8’i erkektir. Çalışanların %55,9’u evli, %44,1’i bekadır. Çalışanların %17,8’i 16-20 yaş, %18,4’ü 21-25 yaş, %15,8’i 26-30 yaş, %11,2’si 31-35 yaş, %16,4’ü 36-40 yaş, %10,5’i 41-45 yaş, %9,9’u 46 yaş ve üstü yaş grubundadır. Ankete katılanların %12,5’i ilköğretim, %28,9’u lise, %23’ü ön lisans, %27,6’sı lisans, %7,9’u lisansüstü düzeyde öğrenim

görmüştür. Çalışanların %12,5'inin örgütte çalışma süresi 1 yıldan az, %37,5'inin 1-5 yıl, %28,9'unun 6-10 yıl, %11,8'inin 11-15 yıl, %9,2'sinin 16 yıl ve üzeridir.

### **Veri Toplama Aracı**

Araştırmada veri toplama aracı olarak dört bölümden oluşan anket formu tercih edilmiştir. Anketin birinci bölümünde yanıtlayıcıların cinsiyet, medeni durum, yaş, öğrenim durumu ve örgütte çalışma sürelerini içeren demografik bilgilerin yer aldığı form bulunmaktadır.

Anket formunun ikinci bölümünde çalışanların örgütteki örgütsel adalete ilişkin görüşlerini belirlemek amacıyla Niehoff ve Moorman'ın (1993) geliştirdiği ve Dağlı, Baysal ve Korkut'un (2013) Türkçeye uyarlayarak güvenilirlik ve geçerlik çalışmaları yaptığı "Örgütsel Adalet Ölçeği" bulunmaktadır. Ölçek, 20 madde ve 3 boyuttan (dağıtımsal adalet, prosedürel adalet, etkileşimsel adalet) oluşmaktadır. Ölçekte yer alan maddelerin şıkları beşli likert tipindedir. Bununla birlikte yüksek puan, örgütsel adalet algısının yüksek olduğunu ifade etmektedir. Bu çalışmada ölçeğin Cronbach Alpha katsayısı 0,74; boyutların Cronbach Alpha katsayıları ise sırasıyla 0,61 / 0,81 / 0,74 şeklinde bulunmuştur.

Anket formunun üçüncü bölümünde çalışanların örgütte sessizlik davranışlarını belirlemek amacıyla Dyne, Ang ve Botero'nun (2003) geliştirdiği ve Taşkiran'ın (2010) Türkçeye uyarlayarak güvenilirlik ve geçerlik çalışmaları yaptığı "Örgütsel Sessizlik Ölçeği" bulunmaktadır. Ölçek, 15 madde ve 3 boyuttan (kabullenici, savunmacı ve örgüt yararına sessizlik) oluşmaktadır. Ölçekte yer alan maddelerin şıkları beşli likert tipindedir. Bununla birlikte yüksek puan, örgütsel sessizlik davranışının yüksek seviyede olduğunu ortaya koymaktadır. Bu çalışmada ölçeğin Cronbach Alpha katsayısı 0,92; boyutların Cronbach Alpha katsayıları ise sırasıyla 0,86 / 0,70 / 0,92 olarak bulunmuştur.

Veri toplama aracının dördüncü bölümünde Meyer ve Allen'in (1990) geliştirdiği ve Wasti'nin (2000) Türkçeye uyarlayıp güvenilirlik ve geçerlik çalışmalarını yaptığı "Örgütsel Bağlılık Ölçeği" yer almaktadır. Ölçek çalışanların buldukları örgüte bağlılıklarını ölçmek amacıyla geliştirilmiştir. Ölçek beşli likert tipinde olup 18 madde ve 3 boyuttan (duygusal, devam ve normatif bağlılık) oluşmaktadır. Ölçekte 3 madde (4., 5. ve 13. maddeler) ters kodlanmaktadır. Her boyutun puanı boyuttaki madde puanlarının toplamının madde sayısına bölünmesi ile elde edilmektedir. Bu çalışmada ölçeğin Cronbach Alpha katsayısı 0,94; boyutların Cronbach Alpha katsayıları 0,87/ 0,82/ 0,92 olarak bulunmuştur.

### **Verilerin Analizi**

Verileri test etmek amacıyla SPSS 21.0 paket programı tercih edilmiştir. Ölçek puanları ortalama, standart sapma, çarpıklık ve basıklık değerlerini içeren betimsel istatistik tablosunda yer almaktadır.

Ölçek puanlarının normal olup olmadığını test etmek için çarpıklık ve basıklık katsayıları tercih edilmiştir. Sürekli bir değişkenden elde edilen değerlerin normal dağılım şeklinde tercih edilen çarpıklık ve basıklık katsayılarının  $\pm 1$  sınırları dahilinde yer alması puanların normal dağılımdan önemli bir değişiklik göstermediği şeklinde yorumlanmaktadır (Büyüköztürk, 2011:40). Ölçek puanlarının normal dağılım gösterdiği anlaşıldığından puanlar arasındaki ilişkide Pearson korelasyonu; örgütsel adaletin sessizlik ve bağlılık değişkenleri üzerindeki etkisini keşfetmek amacıyla çoklu regresyon analizine başvurulmuştur. Analizlerde güven aralığı %95 (anlamlılık düzeyi 0,05  $p < 0,05$ ) olarak tespit edilmiştir.

# ÖRGÜTSEL ADALETİN ÖRGÜTSEL SESSİZLİK VE ÖRGÜTE OLAN BAĞLILIĞA ETKİSİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA

## 5. BULGULAR

Tablo 2’de değişkenlere ait betimsel istatistikler gösterilmiştir.

**Tablo 2: Değişkenlere Ait Betimsel İstatistikler**

Ölçek	N	Ort.	SS	Çarpıklık	Basıklık
Dağıtimsal Adalet	152	2,77	0,57	0,32	-0,87
Prosedürel Adalet	152	2,50	0,81	0,87	-0,37
Etkileşimsel Adalet	152	3,10	0,43	0,29	0,80
ÖRGÜTSEL ADALET	152	2,79	0,41	0,69	-0,72
Kabullenici Sessizlik	152	3,12	1,05	-0,05	-0,88
Savunmacı Sessizlik	152	3,23	0,76	-0,53	-0,67
Örgüt Yararına Sessizlik	152	3,18	0,62	0,22	-0,84
ÖRGÜTSEL SESSİZLİK	152	3,18	0,51	-0,13	-0,87
Duygusal Bağlılık	152	2,48	0,71	0,59	-0,71
Devam Bağlılığı	152	2,69	0,73	-0,25	0,03
Normatif Bağlılık	152	2,28	0,91	0,18	-0,34
ÖRGÜTSEL BAĞLILIK	152	2,49	0,68	-0,09	-0,33

Tablo 2’ye göre katılımcıların dağıtimsal adalet ( $2,77\pm 0,57$ ), etkileşimsel adalet ( $3,10\pm 0,43$ ) ve örgütsel adalet ( $2,79\pm 0,41$ ) algı puanları “kararsızım” aralığında; prosedürel adalet puanı ( $2,50\pm 0,81$ ) “katılmıyorum” aralığında tespit edilmiştir.

Tablo 2’ye göre katılımcıların kabullenici sessizlik ( $3,12\pm 1,05$ ), savunmacı sessizlik ( $3,23\pm 0,76$ ), örgüt yararına sessizlik ( $3,18\pm 0,62$ ) ve örgütsel sessizlik ( $3,18\pm 0,51$ ) puanları “kararsızım” aralığında tespit edilmiştir.

Tablo 2’ye göre katılımcıların duygusal bağlılık ( $2,48\pm 0,71$ ), normatif bağlılık ( $2,28\pm 0,91$ ) ve örgütsel bağlılık ( $2,49\pm 0,68$ ) puanları “katılmıyorum” aralığında; devam bağlılığı puanları ( $2,56\pm 0,75$ ) “kararsızım” aralığında bulunmuştur.

Tablo 3’te araştırmanın değişkenleri arasındaki ilişkiye ait Pearson korelasyon analizi sonuçlarına yer verilmiştir.

**Tablo 3: Değişkenler Arasındaki İlişkiye Ait Korelasyon Analizi Sonuçları**

Değişkenler	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1. Dağıtımsal Adalet	0,51**	-0,37**	0,67**	-0,60**	-0,57**	0,00	-0,69**	0,43**	0,38**	0,17*	0,36**
2. Prosedürel Adalet	1	0,11	0,93**	-0,86**	-0,57**	0,05	-0,84**	0,74**	0,45**	0,40**	0,60**
3. Etkileşimsel Adalet		1	0,25**	-0,21**	-0,39**	0,53**	-0,13	0,42**	0,06	0,26**	0,28**
4. ÖRGÜTSEL ADALET			1	-0,91**	-0,76**	0,22**	-0,91**	0,82**	0,49**	0,43**	0,65**
5. Kabullenici Sessizlik				1	0,80**	-0,33**	0,95**	-0,80**	-0,68**	-0,61**	-0,79**
6. Savunmacı Sessizlik					1	-0,59**	0,80**	-0,77**	-0,69**	-0,62**	-0,79**
7. Örgüt Yararına Sessizlik						1	-0,12	0,57**	0,51**	0,28**	0,50**
8. ÖRGÜTSEL SESSİZLİK							1	-0,70**	-0,60**	-0,61**	-0,73**
9. Duygusal Bağlılık								1	0,60**	0,48**	0,77**
10. Devam Bağlılığı									1	0,84**	0,93**
11. Normatif Bağlılık										1	0,91**
12. ÖRGÜTSEL BAĞLILIK											1

Dağıtımsal adalet algısı ile kabullenici sessizlik ( $r=-0,60$ ;  $p<0,01$ ), savunmacı sessizlik ( $r=-0,57$ ;  $p<0,01$ ) ve örgüt yararına sessizlik ( $r=-0,69$ ;  $p<0,01$ ) arasında negatif eğilimli ve anlamlı ilişki tespit edilmiştir. Prosedürel adalet algısı ile kabullenici sessizlik ( $r=-0,86$ ;  $p<0,01$ ), savunmacı sessizlik ( $r=-0,57$ ;  $p<0,01$ ) ve örgüt yararına sessizlik ( $r=-0,84$ ;  $p<0,01$ ) arasında negatif eğilimli ve anlamlı ilişki tespit edilmiştir. Etkileşimsel adalet algısı ile kabullenici sessizlik ( $r=-0,21$ ;  $p<0,01$ ), savunmacı sessizlik ( $r=-0,39$ ;  $p<0,01$ ) arasında negatif eğilimli ve anlamlı ilişki; örgüt yararına sessizlik ( $r=0,53$ ;  $p<0,01$ ) arasında pozitif eğilimli ve anlamlı ilişki tespit edilmiştir. Örgütsel adalet algısı ile kabullenici sessizlik ( $r=-0,91$ ;  $p<0,01$ ), savunmacı sessizlik ( $r=-0,76$ ;  $p<0,01$ ) ve örgütsel sessizlik ( $r=-0,91$ ;  $p<0,01$ ) arasında negatif yönlü ve anlamlı ilişki; örgüt yararına sessizlik ( $r=0,22$ ;  $p<0,01$ ) arasında pozitif yönlü ve anlamlı ilişki olduğu anlaşılmıştır.

Dağıtımsal adalet algısı ile duygusal bağlılık ( $r=0,43$ ;  $p<0,01$ ), devam bağlılığı ( $r=0,38$ ;  $p<0,01$ ), normatif bağlılık ( $r=0,17$ ;  $p<0,05$ ) ve örgütsel bağlılık ( $r=0,36$ ;  $p<0,01$ ) boyutları arasında pozitif eğilimli ve anlamlı ilişki olduğu sonucu bulunmuştur. Prosedürel adalet algısı ile duygusal bağlılık ( $r=0,74$ ;  $p<0,01$ ), devam bağlılığı ( $r=0,45$ ;  $p<0,01$ ), normatif bağlılık ( $r=0,40$ ;  $p<0,01$ ) ve örgütsel bağlılık ( $r=0,60$ ;  $p<0,01$ ) boyutları arasında pozitif eğilimli ve anlamlı ilişki sonucu ortaya çıkmıştır. Etkileşimsel adalet algısı ile duygusal bağlılık ( $r=0,42$ ;  $p<0,01$ ), normatif bağlılık ( $r=0,26$ ;  $p<0,01$ ) ve örgütsel bağlılık ( $r=0,28$ ;  $p<0,01$ ) boyutları arasında pozitif yönlü ve anlamlı ilişki tespit edilmiştir. Örgütsel adalet algısı ile duygusal bağlılık ( $r=0,82$ ;  $p<0,01$ ), devam bağlılığı ( $r=0,49$ ;  $p<0,01$ ), normatif bağlılık ( $r=0,43$ ;  $p<0,01$ ) ve örgütsel bağlılık ( $r=0,65$ ;  $p<0,01$ ) boyutları arasında pozitif eğilimli ve anlamlı ilişki bulunmuştur.

## ÖRGÜTSEL ADALETİN ÖRGÜTSEL SESSİZLİK VE ÖRGÜTE OLAN BAĞLILIĞA ETKİSİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA

Örgütsel adalet algısının örgütsel sessizlik ve örgütsel bağlılık üzerindeki etkisine ait model Şekil 1’de gösterilmiş olup modelin test edilmesinde bağımlı değişkenler için ayrı ayrı çoklu regresyon analizinden yararlanılmıştır.

Tablo 4’te örgütsel adalet algısı alt boyutlarının örgütsel sessizlik üzerindeki etkisine ilişkin çoklu regresyon analizi bulguları gösterilmiştir.

**Tablo 4: Örgütsel Adalet Algısının Örgütsel Sessizlik Üzerindeki Etkisine Ait Çoklu Regresyon Analizi Sonuçları**

	BD	H	Bağımsız değişkenler	B	SHB	$\beta$	t	p	Tolerans	VIF
1. Model	Örgütsel Sessizlik		Sabit	-0,292	0,019		-15,044	<b>0,000</b>		
		H1	Dağıtimsal Adalet	-0,119	0,012	-0,437	-9,955	<b>0,000</b>	0,526	1,902
		H2	Prosedürel Adalet	-0,041	0,003	-0,604	-14,824	<b>0,000</b>	0,610	1,641
		H3	Etkileşimsel Adalet	-0,034	0,005	-0,269	-7,151	<b>0,000</b>	0,714	1,400
				$R^2=0,850$	$\Delta R^2=0,847$		$F_{(3\ 148)}=280,086$		$p=0,000$	
2. Model	Kabullenici Sessizlik		Sabit	-0,110	0,023		-4,901	<b>0,000</b>		
		H1a	Dağıtimsal Adalet	-0,122	0,014	-0,343	-8,781	<b>0,000</b>	0,526	1,902
		H1b	Prosedürel Adalet	-0,058	0,003	-0,661	-18,226	<b>0,000</b>	0,610	1,641
		H1c	Etkileşimsel Adalet	-0,060	0,006	-0,361	-10,759	<b>0,000</b>	0,714	1,400
				$R^2=0,881$	$\Delta R^2=0,879$		$F_{(3\ 148)}=366,093$		$p=0,000$	
3. Model	Savunmacı Sessizlik		Sabit	2,937	0,370		7,933	<b>0,000</b>		
		H1d	Dağıtimsal Adalet	-2,831	0,229	-0,745	-12,380	<b>0,000</b>	0,526	1,902
		H1e	Prosedürel Adalet	-0,094	0,052	-0,101	-1,803	0,073	0,610	1,641
		H1f	Etkileşimsel Adalet	-1,184	0,092	-0,665	-12,884	<b>0,000</b>	0,714	1,400
				$R^2=0,719$	$\Delta R^2=0,713$		$F_{(3\ 148)}=125,944$		$p=0,000$	
4. Model	Örgüt Yarama Sessizlik		Sabit	2,202	0,455		4,842	<b>0,000</b>		
		H1g	Dağıtimsal Adalet	1,160	0,281	0,377	4,132	<b>0,000</b>	0,526	1,902
		H1h	Prosedürel Adalet	-0,168	0,064	-0,222	-2,627	<b>0,010</b>	0,610	1,641
		H1i	Etkileşimsel Adalet	1,008	0,113	0,698	8,926	<b>0,000</b>	0,714	1,400
				$R^2=0,353$	$\Delta R^2=0,340$		$F_{(3\ 148)}=26,925$		$p=0,000$	

BD: Bağımlı değişken

Tablo 4’teki örgütsel adalet boyutlarının, bağımlı değişken örgütsel sessizlik üzerindeki etkisini gösteren birinci modelin uygun olduğu ( $F_{(3;148)}=280,09$ ;  $p<0,01$ ); bağımsız değişkenler arasında çoklu bağlantı sorun teşkil etmediği (bağımsız değişkenlerin tolerans değerleri  $1-R^2=1-0,850=0,15$  değerinden büyüktür;  $VIF<10$ ) anlaşılmaktadır. Örgütsel adalet algısı alt boyutları, örgütsel sessizlik üzerindeki değişimin yaklaşık %85’ini açıklamaktadır ( $\Delta R^2=0,847$ ). Birinci modeldeki standardize edilmiş regresyon katsayısı ( $\beta$ ) ve katsayının anlamlılığı (t) ışığında, dağıtimsal adalet ( $\beta=-0,44$ ;  $t=-9,96$ ;  $p<0,01$ ), prosedürel adalet ( $\beta=-0,60$ ;  $t=-14,82$ ;  $p<0,01$ ) ve etkileşimsel adalet ( $\beta=-0,27$ ;  $t=-7,15$ ;  $p<0,01$ ) değişkenlerinin örgütsel sessizlik üzerinde negatif yönlü ve anlamlı etkiye sahip olduğu anlaşılmıştır. Örgütsel adalet boyutlarının örgütsel sessizlik üzerindeki önem sırası incelendiğinde en önemli etkiye sahip algı puanlarının sırasıyla prosedürel adalet, dağıtimsal adalet ve etkileşimsel adalet algısı olduğu görülmektedir. Örgütsel adalet algısının yüksek olması örgütsel sessizlik davranışının düşmesine; örgütsel adalet algısının düşük olması örgütsel sessizlik davranışının artmasına neden olmaktadır.

Tablo 4’teki örgütsel adalet boyutlarının, bağımlı değişken kabullenici sessizlik üzerindeki etkisini gösteren ikinci modelin uygun olduğu ( $F_{(3;148)}=366,09$ ;  $p<0,01$ ); bağımsız değişkenler arasında çoklu bağlantı sorun teşkil etmediği (bağımsız değişkenlerin tolerans değerleri  $1-R^2=1-$



0,881=0,12 değerinden büyüktür; VIF<10) anlaşılmaktadır. Örgütsel adalet algısı alt boyutları, kabullenici sessizlik üzerindeki değişimin yaklaşık %88'ini açıklamaktadır ( $\Delta R^2=0,879$ ). İkinci modeldeki standardize edilmiş regresyon katsayısı ( $\beta$ ) ve katsayının anlamlılığı (t) ışığında, dağıtımsal adalet ( $\beta=-0,34$ ;  $t=-8,78$ ;  $p<0,01$ ), prosedürel adalet ( $\beta=-0,66$ ;  $t=-18,23$ ;  $p<0,01$ ) ve etkileşimsel adalet ( $\beta=-0,36$ ;  $t=-10,76$ ;  $p<0,01$ ) değişkenlerinin kabullenici sessizlik üzerinde negatif yönlü ve anlamlı etkiye sahip olduğu anlaşılmıştır. Örgütsel adalet boyutlarının kabullenici sessizlik üzerindeki önem sırası incelendiğinde en önemli etkiye sahip algı puanlarının sırasıyla prosedürel adalet, etkileşimsel adalet ve dağıtımsal adalet algısı olduğu görülmektedir. Örgütsel adalet algısının yüksek olması kabullenici sessizlik davranışının düşmesine; örgütsel adalet algısının düşük olması kabullenici sessizlik davranışının artmasına olmasına neden olmaktadır.

Tablo 4'teki örgütsel adalet boyutlarının, bağımlı değişken savunmacı sessizlik üzerindeki etkisini gösteren üçüncü modelin uygun olduğu ( $F_{(3;148)}=125,94$ ;  $p<0,01$ ); bağımsız değişkenler arasında çoklu bağlantı sorun teşkil etmediği (bağımsız değişkenlerin tolerans değerleri  $1-R^2=1-0,719=0,28$  değerinden büyüktür; VIF<10) anlaşılmaktadır. Örgütsel adalet algısı alt boyutları, savunmacı sessizlik üzerindeki değişimin yaklaşık %71'ini açıklamaktadır ( $\Delta R^2=0,713$ ). Üçüncü modeldeki standardize edilmiş regresyon katsayısı ( $\beta$ ) ve katsayının anlamlılığı (t) ışığında, dağıtımsal adalet ( $\beta=-0,74$ ;  $t=-12,38$ ;  $p<0,01$ ) ve etkileşimsel adalet ( $\beta=-0,66$ ;  $t=-12,88$ ;  $p<0,01$ ) değişkenlerinin savunmacı sessizlik üzerinde negatif yönlü ve anlamlı etkiye sahip olduğu; prosedürel

adaletin ise anlamlı etkiye sahip olmadığı ( $p>0,05$ ) anlaşılmıştır. Örgütsel adalet boyutlarının savunmacı sessizlik üzerindeki önem sırası incelendiğinde en önemli etkiye sahip algı puanlarının sırasıyla dağıtımsal adalet ve etkileşimsel adalet algısı olduğu görülmektedir. Dağıtımsal adalet ve etkileşimsel adalet algısının yüksek olması savunmacı sessizlik davranışının düşmesine; dağıtımsal adalet ve etkileşimsel adalet algısının düşük olması savunmacı sessizlik davranışının artmasına olmasına neden olmaktadır.

Tablo 4'teki örgütsel adalet boyutlarının, bağımlı değişken örgüt yararına sessizlik üzerindeki etkisini gösteren dördüncü modelin uygun olduğu ( $F_{(3;148)}=26,925$ ;  $p<0,01$ ); tolerans değerlerine göre bağımsız değişkenler arasında çoklu bağlantı olduğu (bağımsız değişkenlerin tolerans değerleri  $1-R^2=1-0,353=0,65$  değerinden küçüktür); VIF değerlerine göre bağımsız değişkenler arasında çoklu bağlantı sorun teşkil etmediği (VIF<10) anlaşılmaktadır. Örgütsel adalet algısı alt boyutları, örgüt yararına sessizlik üzerindeki değişimin yaklaşık %27'sini açıklamaktadır ( $\Delta R^2=0,269$ ). Dördüncü modeldeki standardize edilmiş regresyon katsayısı ( $\beta$ ) ve katsayının anlamlılığı (t) ışığında, prosedürel adalet ( $\beta=-0,22$ ;  $t=-2,63$ ;  $p<0,01$ ) değişkeninin örgüt yararına sessizlik üzerinde negatif yönlü ve anlamlı etkiye sahip olduğu; dağıtımsal adalet ( $\beta=0,38$ ;  $t=4,13$ ;  $p<0,01$ ) ve etkileşimsel adalet ( $\beta=0,70$ ;  $t=8,93$ ;  $p<0,01$ ) değişkenlerinin örgüt yararına sessizlik üzerinde pozitif yönlü ve anlamlı etkiye sahip olduğu anlaşılmıştır. Örgütsel adalet boyutlarının örgüt yararına sessizlik üzerindeki önem sırası incelendiğinde en önemli etkiye sahip algı puanlarının sırasıyla etkileşimsel adalet, dağıtımsal adalet ve prosedürel adalet algısı olduğu görülmektedir. Dağıtımsal adalet ve etkileşimsel adalet yüksek olması örgüt yararına sessizlik davranışının artmasına; prosedürel adalet algısının yüksek olması örgüt yararına sessizlik davranışının düşmesine neden olmaktadır.

Tablo 4'teki çoklu regresyon bulgularına göre hipotezlere ilişkin aşağıdaki sonuçlar elde edilmiştir:

## ÖRGÜTSEL ADALETİN ÖRGÜTSEL SESSİZLİK VE ÖRGÜTE OLAN BAĞLILIĞA ETKİSİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA

**H1 Kabul:** Dağıtımsal adalet algısı, örgütsel sessizlik üzerinde negatif eğilimli anlamlı etkiye sahiptir ( $\beta=-0,49$ ;  $t=-11,12$ ;  $p<0,01$ ).

**H2 Kabul:** Prosedürel adalet algısı, örgütsel sessizlik üzerinde negatif eğilimli anlamlı etkiye sahiptir ( $\beta=-0,57$ ;  $t=-13,91$ ;  $p<0,01$ ).

**H3 Kabul:** Etkileşimsel adalet algısı, örgütsel sessizlik üzerinde negatif eğilimli anlamlı etkiye sahiptir ( $\beta=-0,24$ ;  $t=-6,54$ ;  $p<0,01$ ).

Tablo 5’te örgütsel adalet algısı alt boyutlarının örgütsel bağlılık üzerindeki etkisine ilişkin çoklu regresyon analizi bulguları gösterilmiştir.

**Tablo 5: Örgütsel Adalet Algısının Örgütsel Bağlılık Üzerindeki Etkisine Ait Çoklu Regresyon Analizi Sonuçları**

	BD	H	Bağımsız değişkenler	B	SHB	$\beta$	t	p	Tolerans	VIF
1. Model	Örgütsel Bağlılık		Sabit	-0,035	0,082		-0,422	0,674		
		H4	Dağıtımsal Adalet	0,082	0,051	0,131	1,621	0,107	0,526	1,902
		H5	Prosedürel Adalet	0,072	0,012	0,462	6,183	<b>0,000</b>	0,610	1,641
		H6	Etkileşimsel Adalet	0,132	0,020	0,447	6,465	<b>0,000</b>	0,714	1,400
				$R^2=0,496$	$\Delta R^2=0,485$		$F_{(3\ 148)}=48,464$		$p=0,000$	
2. Model	Duygusal Bağlılık		Sabit	-2,230	0,111		-20,055	<b>0,000</b>		
		H4a	Dağıtımsal Adalet	0,419	0,069	0,350	6,105	<b>0,000</b>	0,526	1,902
		H4b	Prosedürel Adalet	0,144	0,016	0,492	9,226	<b>0,000</b>	0,610	1,641
		H4c	Etkileşimsel Adalet	0,298	0,028	0,531	10,788	<b>0,000</b>	0,714	1,400
				$R^2=0,744$	$\Delta R^2=0,738$		$F_{(3\ 148)}=143,021$		$p=0,000$	
3. Model	Devam Bağlılığı		Sabit	0,205	0,136		1,504	0,135		
		H4d	Dağıtımsal Adalet	0,021	0,084	0,026	0,252	0,801	0,526	1,902
		H4e	Prosedürel Adalet	0,072	0,019	0,362	3,757	<b>0,000</b>	0,610	1,641
		H4f	Etkileşimsel Adalet	0,041	0,034	0,108	1,217	0,226	0,714	1,400
				$R^2=0,160$	$\Delta R^2=0,143$		$F_{(3\ 148)}=9,431$		$p=0,000$	
4. Model	Normatif Bağlılık		Sabit	-2,572	0,329		-7,816	<b>0,000</b>		
		H4g	Dağıtımsal Adalet	-0,084	0,203	-0,041	-0,411	0,682	0,526	1,902
		H4h	Prosedürel Adalet	0,196	0,046	0,392	4,227	<b>0,000</b>	0,610	1,641
		H4i	Etkileşimsel Adalet	0,230	0,082	0,241	2,818	<b>0,005</b>	0,714	1,400
				$R^2=0,226$	$\Delta R^2=0,210$		$F_{(3\ 148)}=14,371$		$p=0,000$	

BD: Bağımlı değişken

Tablo 5’teki örgütsel adalet boyutlarının, bağımlı değişken örgütsel bağlılık üzerindeki etkisini gösteren birinci modelin uygun olduğu ( $F_{(3;148)}=48,464$ ;  $p<0,01$ ); bağımsız değişkenler arasında çoklu bağlantı sorun teşkil etmediği (bağımsız değişkenlerin tolerans değerleri  $1-R^2=1-0,496=0,50$  değerinden büyüktür;  $VIF<10$ ) anlaşılmaktadır. Örgütsel adalet algısı alt boyutları, örgütsel bağlılık üzerindeki değişimin yaklaşık %48’ini açıklamaktadır ( $\Delta R^2=0,485$ ). Birinci modeldeki standardize edilmiş regresyon katsayısı ( $\beta$ ) ve katsayının anlamlılığı (t) ışığında, prosedürel adalet ( $\beta=0,46$ ;  $t=6,18$ ;  $p<0,01$ ) ve etkileşimsel adalet ( $\beta=0,45$ ;  $t=6,46$ ;  $p<0,01$ ) değişkenlerinin örgütsel bağlılık üzerinde pozitif yönlü ve anlamlı etkiye sahip olduğu; dağıtımsal adalet algısının anlamlı etkiye sahip olmadığı ( $p>0,05$ ) anlaşılmıştır. Örgütsel adalet boyutlarının örgütsel bağlılık üzerindeki önem sırası incelendiğinde en önemli etkiye sahip algı puanlarının sırasıyla prosedürel adalet ve etkileşimsel adalet algısı olduğu görülmektedir. Prosedürel adalet ve etkileşimsel adalet algısının yüksek olması örgütsel bağlılık davranışının artmasına; prosedürel adalet ve etkileşimsel adalet algısının düşük olması örgütsel bağlılık davranışının düşmesine olmasına neden olmaktadır.

Tablo 5'teki örgütsel adalet boyutlarının, bağımlı değişken duygusal bağlılık üzerindeki etkisini gösteren ikinci modelin uygun olduğu ( $F_{(3;148)}=143,02$ ;  $p<0,01$ ); bağımsız değişkenler arasında çoklu bağlantı sorun teşkil etmediği (bağımsız değişkenlerin tolerans değerleri  $1-R^2=1-0,744=0,26$  değerinden büyüktür;  $VIF<10$ ) anlaşılmaktadır. Örgütsel adalet algısı alt boyutları, duygusal bağlılık üzerindeki değişimin yaklaşık %74'ünü açıklamaktadır ( $\Delta R^2=0,738$ ). İkinci modeldeki standardize edilmiş regresyon katsayısı ( $\beta$ ) ve katsayının anlamlılığı (t) ışığında, dağıtımsal adalet ( $\beta=0,35$ ;  $t=6,10$ ;  $p<0,01$ ), prosedürel adalet ( $\beta=0,49$ ;  $t=9,23$ ;  $p<0,01$ ) ve etkileşimsel adalet ( $\beta=0,53$ ;  $t=10,79$ ;  $p<0,01$ ) değişkenlerinin duygusal bağlılık üzerinde pozitif yönlü ve anlamlı etkiye sahip olduğu anlaşılmıştır. Örgütsel adalet boyutlarının duygusal bağlılık üzerindeki önem sırası incelendiğinde en önemli etkiye sahip algı puanlarının sırasıyla etkileşimsel adalet, prosedürel adalet ve dağıtımsal adalet algısı olduğu görülmektedir. Örgütsel adalet algısının yüksek olması duygusal bağlılık davranışının artmasına; örgütsel adalet algısının düşük olması duygusal bağlılık davranışının düşmesine olmasına neden olmaktadır.

Tablo 5'teki örgütsel adalet boyutlarının, bağımlı değişken devam bağlılığı üzerindeki etkisini gösteren üçüncü modelin uygun olduğu ( $F_{(3;148)}=9,43$ ;  $p<0,01$ ); tolerans değerlerine göre bağımsız değişkenler arasında çoklu bağlantı sorunu olduğu (bağımsız değişkenlerin tolerans değerleri  $1-R^2=1-0,160=0,84$  değerinden küçüktür) ancak VIF değerlerine göre bağımsız değişkenler arasında çoklu bağlantı sorunu olmadığı ( $VIF<10$ ) anlaşılmaktadır. Örgütsel adalet algısı alt boyutları, devam bağlılığı üzerindeki değişimin yaklaşık %14'ünü açıklamaktadır ( $\Delta R^2=0,143$ ). Üçüncü modeldeki standardize edilmiş regresyon katsayısı ( $\beta$ ) ve katsayının anlamlılığı (t) ışığında, yalnızca prosedürel adalet ( $\beta=0,36$ ;  $t=3,76$ ;  $p<0,01$ ) değişkeninin devam bağlılığı üzerinde pozitif yönlü ve anlamlı etkiye sahip olduğu; dağıtımsal adalet ve etkileşimsel adaletin ise anlamlı etkiye sahip olmadığı ( $p>0,05$ ) anlaşılmıştır. Örgütsel adalet boyutlarının devam bağlılığı üzerindeki önem sırası incelendiğinde prosedürel adalet algısının önemli etkiye sahip olduğu görülmektedir. Prosedürel adalet algısının yüksek olması devam bağlılığı davranışının artmasına; prosedürel adalet algısının düşük olması devam bağlılığı davranışının düşük olmasına neden olmaktadır.

Tablo 5'teki örgütsel adalet boyutlarının, bağımlı değişken normatif bağlılık üzerindeki etkisini gösteren dördüncü modelin uygun olduğu ( $F_{(3;148)}=14,37$ ;  $p<0,01$ ); tolerans değerlerine göre bağımsız değişkenler arasında çoklu bağlantı olduğu (bağımsız değişkenlerin tolerans değerleri  $1-R^2=1-0,226=0,774$  değerinden küçüktür) ancak VIF değerlerine göre bağımsız değişkenler arasında çoklu bağlantı sorun teşkil etmediği ( $VIF<10$ ) anlaşılmaktadır. Örgütsel adalet algısı alt boyutları, normatif bağlılık üzerindeki değişimin yaklaşık %21'ini açıklamaktadır ( $\Delta R^2=0,210$ ). Dördüncü modeldeki standardize edilmiş regresyon katsayısı ( $\beta$ ) ve katsayının anlamlılığı (t) ışığında, prosedürel adalet ( $\beta=0,39$ ;  $t=4,23$ ;  $p<0,01$ ) ve etkileşimsel adalet ( $\beta=0,24$ ;  $t=2,82$ ;  $p<0,01$ ) değişkenlerinin normatif bağlılık üzerinde pozitif yönlü ve anlamlı etkiye sahip olduğu; dağıtımsal adalet değişkeninin anlamlı etkiye sahip olmadığı ( $p>0,05$ ) anlaşılmıştır. Örgütsel adalet boyutlarının normatif bağlılık üzerindeki önem sırası incelendiğinde en önemli etkiye sahip algı puanlarının sırasıyla prosedürel adalet ve etkileşimsel adalet algısı olduğu görülmektedir. Prosedürel adalet ve etkileşimsel adalet yüksek olması normatif bağlılık davranışının artmasına; prosedürel adalet ve etkileşimsel adalet algısının düşük olması normatif bağlılık davranışının düşmesine neden olmaktadır.

Tablo 5'teki çoklu regresyon sonuçları incelendiğinde hipotezlere ilişkin aşağıdaki sonuçlara ulaşılmıştır:

## **ÖRGÜTSEL ADALETİN ÖRGÜTSEL SESSİZLİK VE ÖRGÜTE OLAN BAĞLILIĞA ETKİSİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA**

**H4 Kabul:** Dağıtımsal adalet algısı, örgütsel bağlılık üzerinde pozitif eğilimli anlamlı etkiye sahiptir ( $\beta=0,26$ ;  $t=3,14$ ;  $p<0,01$ ).

**H5 Kabul:** Prosedürel adalet algısı, örgütsel bağlılık üzerinde pozitif eğilimli anlamlı etkiye sahiptir ( $\beta=0,43$ ;  $t=5,49$ ;  $p<0,01$ ).

**H6 Kabul:** Etkileşimsel adalet algısı, örgütsel bağlılık üzerinde pozitif eğilimli anlamlı etkiye sahiptir ( $\beta=0,33$ ;  $t=4,57$ ;  $p<0,01$ ).

Örgütsel adalet ve örgütsel sessizlik arasındaki ilişkiyi ele alan nicel çalışmaların çokluğu göze çarpmakla beraber genel itibariyle her iki değişken arasında anlamlı ve negatif ilişki bulunmuştur (Güneş; 2019; Cohen-Charash, Spector 2001; Mirkamali vd., 2017). Efe (2018) ise bu iki değişkenin her bir boyutunu analiz etmiş ve her bir çıktı için anlamlı ve negatif etki sonucuna ulaşmıştır.

Örgüt içerisindeki adil uygulamalar pozitif örgütsel tutum ve davranışları tetiklerken, adaletin söz konusu olmaması çalışanların performanslarını olumsuz yönde etkilemektedir (Greenberg, 1990). Örgüt içerisinde adalet olduğu inancı, örgütsel bağlılığı artırmaktadır (Pillai, Schriesheim ve Williams, 1999: 901).

Örgütsel adalet algısı ile örgütsel bağlılık arasındaki ilişkiyi inceleyen araştırmada örgütlerde çalışanların örgütsel adalet algılarının örgütsel bağlılıklarını anlamlı ve pozitif yönde etkilediği ortaya konmuştur (Chew Sze, Venny Sin Moon, Sook Fern ve Kwee Wei, 2016; Sieger, Bernhard ve Frey 2011; Colquitt, Conlon, Porter, Wesson ve Yee, 2001). Manogram, Stauffer ve Conlon (1994), Çetin ve Güney (2019) ve Bakhshi, Kumar ve Rani (2009), dağıtımsal ve prosedürel adaletin örgütsel bağlılığa pozitif yönde ve olumlu etkisini tespit etmişlerken dağıtımsal adalet boyutunda anlamlı bir ilişki bulamamışlardır.

## 6. SONUÇ

Adalet kavramı, insanlık tarihi kadar eskidir. Doğal ve yapay olarak oluşan sistemlerin sağlıklı bir şekilde yürüebilmesi için adalet mekanizmasının uygulanabilmesi gerekmektedir. Toplumun her kesiminde, hayatın her alanında yaygın etkisi olan adalet kavramı, örgütlerde de uygulanması beklenen bir süreçtir. Gerçek adalet sisteminin uygulanabildiği örgütlerde, örgütün en kilit pozisyonunda olan çalışanlarda ciddi verimlilik ve istek görülebilecektir. Literatürde *dağıtım sal adalet, prosedürel adalet ve etkileşimsel adalet* (Cohen-Charash ve Spector, 2001: 300) boyutlarıyla değerlendirilen örgütsel adalet kavramı, çalışanların davranışlarına da yansımaktadır. Adalet mekanizmasının sağlıklı işlediği örgüt ortamlarında çalışanların memnuniyetsizliklerinin sonucu olan sessizlik tavırlarını sergilememeleri ve örgüte bağlılıklarının sağlanabilmesi beklenmektedir.

Örgütlerde sessizlik kavramı, yönetim literatürüne yeni girmiş ve araştırmacılar tarafından dikkat çeken bir konudur. Genel itibariyle, çalışanların örgüte ve/veya örgüt işleyişine karşı geliştirdiği olumsuz tavırlardan biri olarak kabul edilen sessizlik kavramı, Çakıcı ve Çakıcı (2007) tarafından geliştirilen ve üste karşı kaybedilen güven, engelleyici ortam, bilgi noksanlığı ve pozisyon yitimi boyutlarından oluşan bir araştırma konusudur. Örgütsel bağlılık kavramı ise, örgütsel davranış alanında sıkça araştırılan, popüleritesini koruyan ve duygusal bağlılık, devam bağlılığı ve normatif bağlılık boyutlarından oluşan bir araştırma konusudur. Örgütsel adaletin uygulanabildiği örgütlerde çalışanların sessizlik tepkisi vermemesi ve örgütsel bağlılık hissetmeleri beklenmektedir.

Çalışmada, araştırmaya tabi tutulan çalışanların çeşitli demografik özellikleri tespit edilmiştir. Araştırma, üretim sektöründe hizmet veren bir örgütte yapılmış ve cinsiyeti, medeni durumu yaşı, öğrenim düzeyi ve çalışma süresi demografik değişkenler şeklinde belirlenmiştir.

Örgütsel adaletin tüm boyutlarının (dağıtım sal, prosedürel ve etkileşimsel) örgütsel sessizlik ile negatif, örgütsel bağlılık ile pozitif yönlü bir ilişki gözlemlenmiştir.

Örgütsel adaletin boyutunun tüm boyutlarının örgütsel sessizliği ve örgütsel bağlılığı etkilediğini saptamak amacıyla yapılan çoklu regresyon analizleri sonrasında örgütsel adaletin her bir boyutunun örgütsel bağlılığa üç boyutta da pozitif yönde, örgütsel sessizliğe ise üç boyutta da negatif yönde etki ettiği görülmektedir.

Örgüt ile ilgili verilen kararları ifade eden dağıtım sal adalet boyutu çerçevesinde çalışanlar, örgütsel kararların verilmesinde adil olunduğu hissi içerisinde olduklarında örgüte karşı bağlılıkları artmakta ve sessizlik davranışı içerisine girmemektedirler. Ödüllendirme sistemi ile açıklanan prosedürel adalet anlayışında adil ödüllendirme sisteminin uygulandığını düşünen çalışanların örgüte bağlılık hisleri gelişecek ve olumsuz bir tavır göstermeyip sessizlik tepkisine başvurmayacaklardır. İnsan odaklı anlayış olarak kabul edilen örgütsel adaletin etkileşimsel adalet boyutu odaklı anlayışta, çalışanlar örgüt içerisinde gerçekleştirilen bireysel ve sosyal ilişkilerin adaletli olduğunu düşündükleri zaman örgüte karşı bağlılık duyacak ve sessiz kalarak olumsuz pasif bir tavır sergilemeyeceklerdir.

Örgütsel adalet ve bağlılık kavramları bağlamında; bu sonuç, Rilley'in (2006) Yeni Zelanda'daki Waikato İl Sağlık Kurulunda hizmet veren 114 yardımcı sağlık çalışanı üzerinde yaptığı araştırması ile benzerlik göstermektedir. Zira Rilley'in bu çalışmasında da dağıtım sal, prosedürel ve etkileşimsel adaletin, bağlılığı yaptığımız çalışma doğrultusunda etkilediği tespit edilmiştir. Taşkaya ve Şahin (2011), Adana'da kamu sektöründe hizmet veren toplam 478 hemşire

## ***ÖRGÜTSEL ADALETİN ÖRGÜTSEL SESSİZLİK VE ÖRGÜTE OLAN BAĞLILIĞA ETKİSİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA***

üzerinde bir çalışma yapmış ve yapılan çalışmada da örgütsel adaletin örgütsel bağlılığı pozitif etkilediği tespit edilmiştir.

Örgütsel adaletin üç boyutuyla ve örgütsel sessizliği birlikte işleyen herhangi bir çalışmaya ulaşılacakla beraber Tangırala ve Ramanujam, 2008 yılında örgütsel adaletin boyutlarından olan prosedürel adaletin örgütsel sessizliğe etkisini 606 hemşirenin üzerinde araştırmış ve yaptıkları çalışmada ise prosedürel adaletin artmasıyla örgütsel sessizliğin azaldığını tespit etmişlerdir.

Bu çalışma, üretim sektöründe hizmet veren bir örgütte gerçekleştirilmiştir. Kayseri’de gerçekleştirilen bu çalışma örgütsel davranış alanında yeni sayılabilecek örgütsel adalet ve örgütsel sessizlik konularının daha iyi anlaşılması ve bu her iki konunun örgütsel bağlılıkla ilişkisi konusunda ileriki çalışmalarda ışık tutacaktır. Bununla birlikte, Türkiye’nin Orta Anadolu bölgesinde yer alan Kayseri’de yapılan çalışma, her şehir ve bölge için aynı sonuçları vermeyebilecektir. Üretim sektöründeki bu çalışma ilerleyen çalışmalarda farklı sektörlerde denenebilecek olup araştırmacılara yol gösterecektir.

### KAYNAKÇA

- Bakhshi, A., Kumar, K., & Rani, E. (2009). Organizational Justice Perceptions as Predictor of Job Satisfaction and Organization Commitment. *International Journal of Business and Management*, 4(9), 145-154.
- Bayram, L. (2005). Yönetimde Yeni Bir Paradigma: Örgütsel Bağlılık. *Sayıştay Dergisi*, 59, 125-139.
- Bowen, F., & Blackmon, K. (2003). Spirals of Silence: The Dynamic Effects of Diversity on Organizational Voice. *Journal of Management Studies*, 40(6), 1393-1417.
- Chew, S. C., Venny, S. M. C., Sook, F. Y., & Kwee, W. P. (2016). An Empirical Study on Factors Affecting Commitment Among Generation X. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 219, 67-174
- Cohen-Charash, Y., & Spector, E. P. (2001). The Role of Justice in Organizations: A Meta-Analysis. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 86(2), 278-321.
- Colquitt, J. A. (2001). On the Dimensionality of Organizational Justice: A Construct Validation of a Measure. *Journal of Applied Psychology*, 86(3), 386.
- Cremer, D. D. (2005). Procedural and Distributive Justice Effects Moderated by Organizational Identification. *Journal of Managerial Psychology*, 20(1), 4-13.
- Çetin, A., & Güney, S. (2019). İBB Spor İstanbul'da Çalışanların Örgütsel Adalet ve Örgütsel Güven Algı Örgütsel Bağlılık Eylemlerinin Üzerindeki Etkisi ve Yönelik Bir Uygulama. *İstanbul Yönetim Dergisi*, (87), 93-109.
- Drummond, H. (2000). *Introduction to Organizational Behavior*. Oxford University Press.
- Ellis, J. B., & Dyne, L. V. (2009). *Voice and Silence as Observers' Reactions to Defensive Voice: Prediction Based on Communication Competence Theory*, Greenberg ve M. S. Edwards (Eds.). Voice and Silence in Organizations.
- Folger, R., & Konovsky, A. M. (1989). Effects of Procedural and Distributive Justice on Reactions to Pay Raise Decisions. *The Academy of Management Journal*, 32(1), 115-130.
- Folger, G. R., & Cropanzano, R. (1998). *Organizational Justice and Human Resource Management*. Sage Publications Inc.
- Greenberg, J. (1990). Organizational Justice: Yesterday, Today, and Tomorrow. *Journal of Management*, 16(2), 399-432.
- Greenberg, J. (1990). Yetersiz Ödeme Eşitsizliğine Tepki Olarak Çalışan Hırsızlığı: Ücret Kesintilerinin Gizli Maliyeti. *Uygulamalı Psikoloji Dergisi*, 75(5), 561.
- Huang, X., Van De Vliert, E., & Van Der Vegt, G. (2005). Breaking the Silence Culture: Stimulation of Participation and Employee Opinion Withholding Cross-Nationally. *Management and Organization Review*, 1(3), 1740-8776.
- Manogran, P., Stauffer, J., & Conlon, E. J. (1994). Leader-Member Exchange as a Key Mediating Variable Between Employees Perceptions of Fairness and Organizational Citizenship Behavior. *In Academy of Management Proceedings*, 1994(1), 249-253.

## **ÖRGÜTSEL ADALETİN ÖRGÜTSEL SESSİZLİK VE ÖRGÜTE OLAN BAĞLILIĞA ETKİSİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA**

- Mcgowan, R. A. (2003). *Organizational Discourses: Sounds of Silence*”, *Silence and Voice in Organizational Life Stream*. 3. International Critical Management Studies Conference Lancaster University, 1-6.
- Meyer, J. P., & Allen, N. J. (1991). A Three-Component Conceptualization of Organizational Commitment. *Human Resource Management Review*, 1(1), 61-89.
- Moon, H., & Kamdar, D. (2008). Me or We? The Role of Personality and Justice as Other – Centered Antecedens to Innovative Citizenship Behaviors Within Organizations. *Journal of Applied Psychology*, 93(1), 84-94.
- Moorman, R. H. J. (1991). Relationship Between Organizational Justice and Organizational Citizenship Behaviors: Do Fairness Perceptions Influence Employee Citizenship?. *Journal of Applied Psychology*, 76(6), 845-855.
- Obeng, K., & Ugboro, I. (2003). Organizational Commitment Among Public Transit Employees: An Assessment Study. *Journal of the Transportation Research Forum*, 57, 83–98.
- Pillai, R., Schriesheim, C. A., & Williams, E. S. (1999). Fairness Perceptions and Trust as Mediators for Transformational and Transactional Leadership: A Two-Sample Study. *Journal of Management*, 25(6), 897-933.
- Rilley, D. (2007). Turnover Intentions: The Mediation Effects of Job Satisfaction, Affective Commitment and Continuance Commitment, [Unpublished Master Thesis]. University of Waikato.
- Şaklak, Ö. (2018). *Öğretim Elemanlarının Örgütsel Adalet Algısının Örgütsel Bağlılıklarına Etkisi: Ankara İli Örneği*, [Doktora Tezi]. Gazi Üniversitesi.
- Sieger, P., Bernhard, F., & Frey, U. (2011). Affective Commitment and Job Satisfaction Among Non-Family Employees: Investigating the Toles of Justice Perceptions and Psychological Ownership. *Journal of Family Business Strategy*, 2(2), 78-89.
- Taşkaya, S., & Şahin, B. (2011). Hastane Çalışanlarının Kişisel Özellikleri ile Örgütsel Adalet Algılarının Örgüte Bağlılık Düzeyleri Üzerine Etkisinin Yapısal Eşitlik Modeli ile Değerlendirilmesi. *Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 29(1), 165-185.
- Tangirala, S., & Ramanujam, R. (2008). Employee Silence on Critical Work Issues: The Cross Level of Procedural Justice Climate. *Personnel Psychology*, 61(1), 37-68.



### EXTENDED ABSTRACT

The emphasis of information and technology on the human factor has led organizations to human-oriented management. Organizations want to try different strategies in order to position themselves in better positions against other competitive organizations.

Organizations should be open to changes, not only in operational but also in managerial sense. For this, it may be necessary to revise the previously determined goals and targets and even make radical changes. With the individual's coming to the forefront as a value, employees have also started to play a key role in the managerial sense.

The productivity of the employees, which can be defined as the greatest criterion as a resource, will become possible with their ability to work in good conditions. Optimizing not only physical conditions but also psychological and socio-psychological conditions for employees will create positive results for both employees and organizations. Organizations have realized that it is not enough to just make a profit in modern times, and they have started to apply human-oriented approaches by understanding the importance of external customers and internal customers (employees). In this direction, many managerial issues have emerged.

Organizational justice, which is one of these concepts, that is based on the fact that social and individual relations within the organization are shaped according to the principle of justice, and that the phenomenon of justice can be a source of motivation by being perceived correctly among employees. The concept of organizational silence refers to the preference of an employee not to express an opinion on any organizational issue, while organizational commitment refers to the degree of adoption of the goals and objectives of the organization and the enthusiasm of the individual to serve. In this article, as the first step, the conceptual analysis of organizational justice, organizational silence and organizational commitment variables is included as a first step. Then, information was given about the demographic information of the employees who answered the survey items, and descriptive statistics about the people in question were included. The gender, marital status, age, education level, and working time of the respondents were determined as demographic variables. After the correlation analysis was carried out to test the relationship between the variables, the effect level between the variables and regression analyses were tested. The research was carried out in a machinery manufacturing factory operating in Kayseri with 178 employees. The number of responses from 178 distributed questionnaires is 152. This means that it has the necessary size for research. 34.2% of the 152 employees participating in the research are women and 65.8% are men. 55.9% of the employees are married and 44.1% are single. 17.8% of the employees are aged 16-20, 18.4% are aged 21-25, 15.8% are aged 26-30, 11.2% are aged 31-35, 16.4% ü 36-40 years old, 10.5% 41-45 years old, 9.9% 46 years old and over. 12.5% of the respondents had primary education, 28.9% had high school, 23% had an associate degree, 27.6% had undergraduate education, and 7.9% had postgraduate education. 12.5% of the employees have worked in the organization for less than 1 year, 37.5% of them 1-5 years, 28.9% of them 6-10 years, 11.8% of them 11-15 years, 9%, 2 of them are 16 years or more. In the research, a questionnaire consisting of four parts was preferred as a data collection tool. In the first part of the questionnaire, there is a form that includes demographic information of the respondents, including gender, marital status, age, education level and working time in the organization. In the second part of the questionnaire, the "Organizational Justice Scale" developed by Niehoff and Moorman (1993) to determine the employees' views on organizational justice in the organization, and in the third section, the "Organizational Silence Scale" developed by Dyne, Ang and Botero (2003) to

## **ÖRGÜTSEL ADALETİN ÖRGÜTSEL SESSİZLİK VE ÖRGÜTE OLAN BAĞLILIĞA ETKİSİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA**

determine the employees' silence behaviours in the organization. ”, in the fourth part, there is the “Organizational Commitment Scale” developed by Meyer and Allen (1990).

In the correlation analysis performed to test the relationships between the variables, distributional justice perception and accepting silence sub-dimension ( $r=-0.60$ ;  $p<0.05$ ), defensive silence sub-dimension ( $r=-0.57$ ;  $p<0.05$ ) A negative and significant relationship was found between the sub-dimension of silence for the benefit of the organization ( $r=-0.69$ ;  $p<0.05$ ).

Negative and significant relationship was found between  $-0.84$ ;  $p<0.05$  perception of procedural justice and accepting silence sub-dimension ( $r=-0.86$ ;  $p<0.05$ ), defensive silence sub-dimension ( $r=-0.57$ ;  $p<0.05$ ) and organizational silence sub-dimension.

A negative and significant relationship was found between the perception of interactional justice and the accepting silence sub-dimension ( $r=-0.21$ ;  $p<0.05$ ) and the defensive silence sub-dimension ( $r=-0.39$ ;  $p<0.05$ ). A positive and significant relationship was found between the sub-dimension of silence for the benefit of the organization ( $r=0.53$ ;  $p<0.05$ ).

Organizational justice perception and accepting silence sub-dimension ( $r=-0.91$ ;  $p<0.05$ ), defensive silence sub-dimension ( $r=-0.76$ ;  $p<0.05$ ) and organizational silence ( $r=-0,91$ ;  $p<0.05$ ) and there was a negative and significant relationship between it and the silence sub-dimension for the benefit of the organization ( $r=0.22$ ;  $p<0.05$ ) and it was understood that there was a positive and significant relationship between it and the organization.

Distributive justice perception and affective commitment sub-dimension ( $r=0.43$ ;  $p<0.05$ ), continuance commitment sub-dimension ( $r=0.38$ ;  $p<0.05$ ), normative commitment sub-dimension ( $r=0.17$ );  $p<0.05$ ) and organizational commitment ( $r=0.36$ ;  $p<0.05$ ) dimensions were found to have a positive and significant relationship.

Perception of procedural justice and affective commitment sub-dimension ( $r=0.74$ ;  $p<0.05$ ), continuance commitment sub-dimension ( $r=0.45$ ;  $p<0.05$ ), normative commitment sub-dimension ( $r=0.40$ );  $p<0.05$ ) and organizational commitment ( $r=0.60$ ;  $p<0.05$ ), a positive and significant relationship emerged.

Positive and significant relationship was found between Interactional justice perception and affective commitment sub-dimension ( $r=0.42$ ;  $p<0.05$ ), normative commitment ( $r=0.26$ ;  $p<0.05$ ) sub-dimension and organizational commitment sub-dimension ( $r=0.28$ );  $p<0.05$ ).

Organizational justice perception and affective commitment sub-dimension ( $r=0.82$ ;  $p<0.05$ ), continuance commitment sub-dimension ( $r=0.49$ ;  $p<0.05$ ), normative commitment sub-dimension ( $r=0.43$ );  $p<0.05$ ) and organizational commitment ( $r=0.65$ ;  $p<0.05$ ), a positive and significant relationship was found.

According to the results of multiple regression analysis, the effects of organizational justice perception on organizational silence; distributive justice ( $\beta=-0.49$ ;  $t=-11.12$ ;  $p<0.05$ ), procedural justice ( $\beta=-0.57$ ;  $t=-13.91$ ;  $p<0.05$ ) and interactional justice  $\beta=-0.24$ ;  $t=-6.36$ ;  $p<0.05$ ) was found to have a negative and significant effect on organizational silence. When the order of importance of organizational justice dimensions on organizational silence is examined, it is seen that the perception scores with the most important effects are procedural justice, distributive justice and interactional justice perception, respectively. A high perception of organizational justice causes a decrease in organizational silence behaviour; The low perception of organizational justice causes the increase in organizational silence behaviour.

According to the results of multiple regression analysis, the effects of organizational justice perception on organizational commitment, distributive justice sub-dimension ( $\beta=0.26$ ;  $t=3.14$ ;  $p<0.05$ ), procedural justice sub-dimension ( $\beta=0.43$ ;  $t= 5.49$ ;  $p<0.05$ ) and interactional justice sub-dimension ( $\beta=0.33$ ;  $t=4.57$ ;  $p<0.05$ ) scores were found to have a positive and significant effect on the organizational commitment score.

According to the results of multiple regression analysis, the effects of organizational justice perception on organizational commitment, distributive justice sub-dimension ( $\beta=0.26$ ;  $t=3.14$ ;  $p<0.05$ ), procedural justice sub-dimension ( $\beta=0.43$ ;  $t= 5.49$ ;  $p<0.05$ ) and interactional justice sub-dimension ( $\beta=0.33$ ;  $t=4.57$ ;  $p<0.05$ ) scores were found to have a positive and significant effect on the organizational commitment score.

When the order of importance of the organizational justice dimensions on organizational commitment is examined, it is seen that the perception scores with the most important effects are the procedural justice sub-dimension, the distributive justice sub-dimension and the interactional justice sub-dimension, respectively. A high perception of organizational justice leads to an increase in organizational commitment; The low perception of organizational justice causes a decrease in organizational commitment.

The results obtained show that;

- Perception of distributive justice has a significant negative effect on organizational silence ( $\beta=-0,57$ ;  $t=-13,91$ ;  $p<0,05$ ).
- Perception of procedural justice has a significant negative effect on organizational silence ( $\beta=-0,57$ ;  $t=-13,91$ ;  $p<0,05$ ).
- Interactional justice perception has a significant negative effect on organizational silence ( $\beta=-0,24$ ;  $t=-6,54$ ;  $p<0,05$ ).
- Perception of distributive justice has a significant positive effect on organizational commitment ( $\beta=0,26$ ;  $t=3,14$ ;  $p<0,05$ ).
- Perception of procedural justice has a positive and significant effect on organizational commitment ( $\beta=0,43$ ;  $t=5,49$ ;  $p<0,05$ ).
- The perception of interactional justice has a positive and significant effect on organizational commitment ( $\beta=0,33$ ;  $t=4,57$ ;  $p<0,05$ ).

This study was carried out in an institution operating in the production sector. This study will shed light on a better understanding of organizational justice and organizational silence, which can be considered new in the field of organizational behaviour, and the relationship between these two issues and organizational commitment in future studies. However, the study conducted in Kayseri, located in the Central Anatolian region of Turkey, may not yield the same results for every city and region. This study in the production sector can be tried in different sectors in future studies and will guide the researchers.



## TERMINATION DUE TO DOWNSIZING DURING AND AFTER THE PANDEMIC PROCESS

Fatih AKPINAR<sup>1</sup>  
Özlem DEMİR<sup>2</sup>

### Abstract

The new type of coronavirus (COVID-19) has spread throughout the world since the beginning of 2020. It has become the cause of the socio-economic crisis, which is not only created a health crisis but also deeply affected social and economic life. In particular, the economic recession experienced during this period triggered contraction and market loss in some sectors. The tendency of employers to lay off workers has increased due to downsizing and the closure of enterprises. In this study, the situation of the termination of the employment contract due to the downsizing of the employer against the provisions of the Labor Law code 4857 regarding the termination of the employment contract has been examined in terms of the provisions and consequences of both the Covid-19 pandemic process and the post-pandemic period. Termination of the employment contract of a worker who is covered by the "job security" in accordance with article 18 of the Labor Code must be based on a valid reason in the event that there is no justified reason. Otherwise, there will be an "invalid termination", which will have different consequences in terms of results and provisions. At the same time, going to downsize at work is a valid reason for termination. This reason is considered among the "reasons arising from the requirements of the enterprise, workplace or enterprise dec. It is also classified as an in-house cause. However, in a process where there are "termination bans" in the pandemic process, the termination of the business with the reason of downsizing (as a valid reason) is an external reason and brings along discussions in the doctrine. Because, it is important which legal sanctions will be subject to the termination of the employer for a reason other than contrary to the rules of morality and goodwill in the period when the termination ban is in effect. As a result, when the provisions of the relevant article are examined and the general purpose of the prohibition of termination provision is taken into account (subject to worker job security or not), it is concluded that the termination made during the prohibition period should be considered invalid due to violation of the mandatory provisions of the law. For this reason, it should only be satisfied with the determination of the invalidity without the need to file a return to work lawsuit.

### Article History:

Date submitted:  
7 October 2021  
Date accepted:  
25 November 2021

### Jel Codes:

K0, K12, K31.

### Keywords:

Termination Due to  
Downsizing,  
Termination Ban,  
Pandemic.

**Suggested Citation:** Akpınar, F. & Demir, Ö. (2022). Termination Due to Downsizing During and After the Pandemic Process. *Cumhuriyet University Journal of Economics and Administrative Sciences*, 23(1), 204-225.

<sup>1</sup> Res. Asst., Tokat Gaziosmanpaşa University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Labor Economics and Industrial Relations, fatih.akpinar@gop.edu.tr, ORCID ID: 0000-0002-2832-4213

<sup>2</sup> Asst. Prof. Dr. Tokat Gaziosmanpaşa University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Labor Economics and Industrial Relations, ozlem.demir@gop.edu.tr, ORCID ID: 0000-0002-8974-3825



## PANDEMİ SÜRECİNDE VE SONRASINDA KÜÇÜLME NEDENİYLE FESİH

Fatih AKPINAR<sup>1</sup>  
Özlem DEMİR<sup>2</sup>

### Öz

2020 yılının başından itibaren tüm dünyaya yayılan yeni tip koronavirüs (Covid-19) virüsü, sadece bir sağlık krizi olmayıp sosyal ve ekonomik hayatı derinden etkileyen önemli bir sosyo-ekonomik krizin nedeni olmuştur. Özellikle bu süreçte yaşanan ekonomik durgunluk, bazı sektörlerde daralma ve pazar kaybını tetiklemiştir. Bu doğrultuda işletmelerin küçülmesi ve kapatılması gibi nedenlerle işverenlerin işçi çıkarma eğilimi artmıştır. Bu çalışmada işverenin küçülmeye gitmesi nedeni ile iş sözleşmesi feshinin 4857 Sayılı İş Kanunu'nun iş sözleşmesi feshi hükümleri karşısındaki durumu hem Covid-19 pandemi süreci hem de pandemi sonrası döneme ilişkin doğuracağı hüküm ve sonuçlar açısından inceleme yapılmıştır. İş Kanunu'nun m.18 gereğince "iş güvencesi" kapsamında olan işçinin iş sözleşmesi feshi geçerli bir nedene dayandırılmak zorundadır. Aksi takdirde "geçersiz fesih" söz konusu olup, sonuç ve hükümler açısından farklı sonuçlar doğuracaktır. Bu noktada işyerinin küçülmesi ise bahsi geçen hüküm çerçevesinde "işletmenin, işyerinin veya işin gereklerinden kaynaklanan" nedenler arasında ele alınan ve genellikle işletme içi neden olarak kabul edilen geçerli bir fesih nedenidir. Ancak pandemi sürecinde "fesih yasakları"nın olduğu bir süreçte küçülme gerekçesi ile (geçerli bir neden olarak) fesih yoluna gidilmesi işletme dışı bir neden olmakta ve doktrinde tartışmaları da beraberinde getirmektedir. Çünkü, fesih yasağının yürürlükte olduğu dönemde işverenin "ahlak ve iyi niyet kurallarına aykırılık" haricinde bir sebeple yapacağı feshin hangi hukuki yaptırımlara tabi olacağı önem arz etmektedir. Sonuç olarak ilgili madde hükümleri incelendiğinde ve fesih yasağı hükmünün genel amacı gözetildiğinde (işçi iş güvencesine tabi olsun ya da olmasın) fesih yasağı döneminde yapılan feshin, kanunun emredici hükümlerine aykırılık nedeniyle geçersiz kabul edilmesi gerektiği kanaatine varılmıştır. Bu nedenle işe iade davası açılmasına gerek duyulmadan sadece geçersizliğin tespiti ile yetinilmelidir.

### Makale Geçmişi:

İletilen Tarih:

7 Ekim 2021

Kabul Tarihi:

25 Kasım 2021

### Jel Kodları:

K0, K12, K31.

### Anahtar Kelimeler:

Küçülme Nedeniyle  
Fesih, Fesih Yasağı,  
Pandemi.

**Önerilen Alıntı:** Akpınar, F. & Demir, Ö. (2022). Pandemi Sürecinde ve Sonrasında Küçülme Nedeniyle Fesih. Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 23(1), 204-225.

<sup>1</sup> Arş. Gör., Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri Bölümü, [fatih.akpinar@gop.edu.tr](mailto:fatih.akpinar@gop.edu.tr), ORCID ID: 0000-0002-2832-4213

<sup>2</sup> Dr. Öğr. Üyesi, Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri Bölümü, [ozlem.demir@gop.edu.tr](mailto:ozlem.demir@gop.edu.tr), ORCID ID: 0000-0002-8974-3825

## **1. GİRİŞ**

Ekonomik kriz, piyasadaki durgunluk, salgın hastalıklar, işletmenin yeni teknolojiler kullanmaya başlaması, sektörel daralma, pazar kaybı gibi pek çok neden istihdam fazlalığına, işverenin işletmede küçülmeye gitmesine, birimlerinin bir veya birkaçını kapatmasına neden olmaktadır. İşverenlerin anılan durumlar karşısında aldıkları kararlar çoğu zaman işçi çıkarmayla sonuçlanmaktadır. Kuşkusuz, işverenlerin hangi gerekçeyle olursa olsun küçülmeye gidebilmeleri, teşebbüs özgürlüğünün bir uzantısıdır. Ancak söz konusu tasarruflar, iş ilişkisini etkilediği takdirde, iş hukuku mevzuatı çerçevesinde sınırlamalara ve denetime tabidir. İçinde bulunduğumuz Covid-19 pandemi sürecinde salgının yayılma hızını düşürmeye yönelik alınan tedbirler, ekonomik hareketliliğin ciddi anlamda yavaşlamasına neden olmaktadır. Çoğu sektör bu durumdan olumsuz etkilenmiş, işverenlerin işçi çıkarma eğilimi artmıştır. Bundandır ki geçici bir süreliğine de olsa pandemi sürecine özgü fesih yasağı gündeme gelmiştir. Ancak pandemi sonrası ekonomik toparlanmanın kısa sürede gerçekleşmeyecek olması, kimi sektörlerde bu durumun daha belirgin biçimde hissedilmesi, fesih yasağının sona ermesi ile birlikte işverenlerin önemli ölçüde işçi çıkarma yoluna gitmesi ihtimalini gündeme getirmektedir.

Çalışmada işverenin küçülmeye gitmesi nedeniyle fesih yoluna gitmesinin, 4857 Sayılı İş Kanunu'nun (İŞK) iş sözleşmesinin feshine ilişkin hükümleri karşısındaki durumu incelenmiştir. Bu anlamda küçülme nedeniyle feshin haklı veya geçerli nedenler arasında değerlendirilip değerlendirilmeyeceği, bu yöndeki yargısal denetimin hangi kriterler çerçevesinde yapıldığı ele alınmıştır. Bu doğrultuda üç bölümden oluşan çalışmada, öncelikle fesih kavramı ve nedenleri üzerinde durularak fesih nedenleri arasında ayırım ortaya konulmuş, küçülme nedeniyle feshin hangi tür fesih nedeni olarak nitelendirileceği değerlendirilmiştir. İkinci bölümde pandemi sürecine özgü yasal düzenlemeler karşısında küçülme nedeniyle feshin hüküm ve sonuçları üzerinde durulmuştur. Üçüncü bölümde ise geçici tedbirlerin sonlanacağı pandemi sonrasında küçülme nedeniyle yapılacak fesihlerin yargısal denetimine ilişkin kriterler Yargıtay kararları çerçevesinde incelenmiş, nihayet bu kriterler Covid-19 pandemi süreci ile birlikte değerlendirilerek çalışma tamamlanmıştır.

## **2. GENEL OLARAK FESİH KAVRAMI VE NEDENLERİ**

### **2.1. Hukuki Niteliği**

İrade özerkliği, her özgür bireyin borç ilişkilerini dilediği gibi düzenleyebilmesini ve bireyin kendi davranışının sınırlarını yine kendi kendisine bulmasını ifade eder (Ateş, 2007: 76). Bundandır ki özel hukukta borcun kaynaklarından olan sözleşmenin meydana gelmesinde irade özerkliği ilkesi benimsenmiştir (Kayıhan, 2012:46). 6098 sayılı Türk Borçlar Kanunu'nun (TBK) "sözleşme özgürlüğü" kenar başlıklı 26.maddesi bu ilkenin pozitif dayanağını oluşturmaktadır. Anayasa Mahkemesi'ne göre Anayasa'nın 48. maddesinde koruma altına alınan sözleşme özgürlüğü, özel hukuktaki irade özerkliği ilkesinin Anayasa hukuku alanındaki dayanağıdır (Karagülmez, 2020:2).

TBK'da benimsenen ve Anayasa'da koruma altına alınan irade özerkliği ilkesi, prensip olarak sözleşmeyi değiştirme veya tamamen ortadan kaldırma özgürlüğünü de içinde barındırır (Remzi ve Aydın, 2011:32). İş hukukunda fesih kavramı da; tam bu noktada karşımıza çıkan, iş sözleşmesini sona erdiren tek taraflı bir irade bildirimidir (Uşan ve Erdoğan, 2020:147; Eyrenci, Taşkent ve Ulucan, 2014:166; Çelik, Caniklioğlu ve Canbolat, 2020:477; Mollamahmutoğlu, Astarlı ve Baysal, 2020:241; Akyiğit, 2021:227). Sözleşme tarafları bu sayede, dürüstlük

kurallarına göre sözleşmenin devamına zorlanamayacakları hallerde sözleşme bağından kurtulma imkanına kavuşacağı gibi sınırsız bir sürece sözleşmeye bağlı kalmaktan kurtulma imkanına da kavuşur (Çelik, Caniklioğlu ve Canbolat, 2020: 476).

Fesih hakkının bu yönüyle bozucu yenilik doğuran hak olduğu (Süzek, 2018:511; Mollamahmutoğlu, Astarlı ve Baysal, 2020:241, Uşan ve Erdoğan, 2020:147), feshin hüküm ve sonuçlarının ise feshe ilişkin beyanın karşı tarafa ulaştığı anda (Çelik, Caniklioğlu ve Canbolat, 2020:480)<sup>1</sup> doğacağı doktrinde baskın olarak kabul edilen görüştür (Korkmaz ve Alp, 2014:173). Yargıtay'ın da haklı olarak benimsediği üzere, feshin geçerlilik şartların mevcudiyeti, feshe ilişkin beyan karşı tarafa ulaştığı anda aranmalıdır<sup>2</sup>. Yine feshin hüküm ve sonuçları geçmişe değil fesih bildiriminin sözleşmenin karşı tarafına ulaştığı andan itibaren ileriye etkili olarak doğar (Uşan ve Erdoğan, 2020:148).

## 2.2. Haklı Neden-Geçerli Neden ve Haksız Fesih- Geçersiz Fesih Ayrımı

İşK.'da haklı neden ve geçerli neden ayrımına ilişkin kıstaslar açıkça belirtilmemiştir (Erdoğan, 2019:87-88). Aynı şekilde İşK.'da haksız fesih-geçersiz fesih ayrımı da net olarak ortaya konulmamıştır. İşK.'nın “feshin geçerli sebebe dayandırılması” kenar başlıklı 18.maddesinde, aynı maddenin uygulanacağı şartların mevcut olduğu durumda feshin geçerli bir sebebe dayandırılması koşulu getirilmiştir. Böylece kanun koyucu, işçi ve işverene ilişkin m.18 hükmünde sayılan koşulların varlığı halinde işverenin fesih hakkını, haklı sebeplerin olmadığı durumlarda “geçerli bir sebep” oluşuncaya kadar sınırlandırma yoluna gitmiştir (Uçum, 2003:138). İşK. m.18 ile m.21 hükümleri iş güvencesi içeren hükümler olarak ifade edilebilir. İş güvencesi, işverenin fesih hakkını sınırlandırmak suretiyle işçinin feshe karşı korunması noktasında somutlaşan bir kavramdır (Mollamahmutoğlu, Astarlı ve Baysal, 2020:304). Hemen belirtmek gerekir ki geçerli sebep kavramı, Türk iş hukukuna (158 sayılı ILO Sözleşmesi esas alınarak benimsenen (Güzel, 2005:58)) iş güvencesi sisteminin girmesi ile dahil olmuş bir kavramdır (Çelik, Caniklioğlu ve Canbolat, 2020:509; Topal, 2008:26). Daha önce yalnızca “haklı sebep” üzerinden fesih sebebi değerlendirilmesi yapılmıyordu. 4857 İş Kanunu 24. ve 25. maddelerde sayılan “haklı sebepler” kadar ağır olmayan ama iş akdinin sonlandırılması için yeterli kabul edilen “geçerli sebep” kavramını içermektedir (Uşan ve Erdoğan, 2020:158-159).

İşK. 18.maddesinde, uygulamaya ve doktrine, bu ayrımı yapabilme hususunda yardımcı olmak adına “işçinin yeterliliği veya davranışları” ile “işletmenin, işyerinin ve işin gerekleri” başlıklı sebepler sayılmış, madde gerekçesinde de örneklendirilmiştir. Anılan hükmün devamında ise nelerin geçerli sebep oluşturulamayacağı sayılmıştır. Sayılan bu sebepler örnek teşkil ettiğiinden “tahdidi” değil “tadadidir” (Demir, 2006:471; Günay, 2020:133; Erdoğan, 2020:87). O halde *geçersiz fesih*, ilk olarak geçerli sebebe dayandırılması gereken fesih bildiriminde geçerli sebebin olmayış hali olarak tanımlanabilir. İkinci olarak fesih sebebinin geçerli olduğu ancak öngörülen fesih usulüne uyulmayan fesih bildirimini durumu da *geçersiz fesih* olarak nitelendirilir (Demir, 2006:471).

Bu durumda *haksız fesih* kavramı da, (“haklı neden” in arandığı hallerde) haklı nedene dayanmayan fesih olarak meydana gelebileceği (Mollamahmutoğlu, Astarlı ve Baysal, 2020:272-

<sup>1</sup> Ancak Bazı Hallerde (İşçinin Hastalığı, Ceza Evinde Bulunması vb.) Varma Değil Öğrenmenin Esas Alınmasının Hakkaniyete Daha Uygun Olacağı İleri Sürülmüştür. Ayrıntılı bilgi için bkz. Akı, Altıntaş ve Bahçivancılar, 2005:11-12; Akyiğit, 2021:229.

<sup>2</sup> TC.Yargıtay, 9.HD. 2011/35264E., 2012/6759K., 05.03.2012T., Tühis İş Hukuku ve İktisat Dergisi, C.24, S: 1-2, Şubat-Mayıs, 2012, s.8.

## **PANDEMİ SÜRECİNDE VE SONRASINDA KÜÇÜLME NEDENİYLE FESİH**

273; Korkmaz ve Alp, 2014:190; Akyiğit, 2021:291) gibi haklı nedenin varlığına rağmen tabi olduğu usul kurallarına<sup>3</sup> (İşK.md.26) uyulmadan yapılan fesih olarak da meydana gelebilir (Akyiğit, 2021:291). Haklı nedenin ne olduğu ise İşK'da belirtilmemiş olup İşK'da sadece nelerin haklı sebep sayılacağı işçi ve işveren açısından ayrı ayrı düzenlenmiştir (m.24 ve m.25). TBK 435.maddesine göre dürüstlük kurallarına göre hizmet ilişkisini sürdürmesi beklenemeyen bütün durum ve koşullar haklı neden olarak kabul edilir. TBK'daki bu hüküm aynı zamanda haklı nedenle feshin de hukuki dayanağını oluşturur (Süzek, 2018:679). Yine de İş K.'na tabi sözleşmelerde TBK m.435 hükmünden yola çıkarak bir haklı sebep tespiti yapma yoluna gidilmemelidir (Günay, 2020:147; Arslan, 2012:7). Zira haklı nedenler İşK. 24. ve 25. maddelerinde sayılmıştır ve bu haller söz konusu olduğunda sözleşmenin taraflarından birisi için dürüstlük kuralları gereği iş ilişkisine devam etmenin çekilmez (katlanılmaz) hale geldiği kabul edilir (Süzek, 2018:679). Anılan hükümlerin II.bentlerinde ahlak ve iyi niyet kurallarına uymayan haller sayılmıştır. Bu hallerin İşK. m.24/II ile m.25/II'de belirtilen hallerle sınırlı bir sayım olduğu kabul edilemez (Tunçomağ ve Centel, 2013:215). Nitekim, söz konusu hükümlerin "ahlak ve iyiniyet kurallarına uymayan haller ve benzerleri" biçimindeki başlıkları, bu sayımın sınırlı olmadığını açıkça göstermektedir. Kaldı ki, haklı neden sayılabilecek olayları (davranışları) önceden ve tam olarak saptamak da mümkün değildir (Mollamahmutoğlu, Astarlı ve Baysal, 2020:242). Buna göre ahlak ve iyi niyet kurallarına aykırılık teşkil eden hallerin, en sık rastlanan örnek olaylar biçiminde sayıldığı kabulü yerinde olur (Uşan ve Erdoğan, 2020:168).

Geçerli sebep ise bu seviyede ağır bir etki yaratmamakla birlikte taraflardan birinde iş ilişkisini, işçinin iş görme borcu ve işyerinin normal işleyişi üzerinde olumsuz etki yaratır (Erdoğan, 2019:86; Topal, 2008:27). Bu ayrımın somut sonucu olarak her haklı neden aynı zamanda geçerli neden teşkil eder. Bir başka ifadeyle her haklı nedene dayalı fesih aynı zamanda geçerli nedene dayalı fesihtir ancak her haksız fesih aynı zamanda geçersiz fesih anlamına gelmez (Kar, 2008:101; İnciroğlu, 2006:176).

### **2.3. Küçülmenin Fesih Nedenleri Arasındaki Yeri**

İşK.m.18 gereğince otuz ve daha fazla işçi çalıştıran işyerlerinde işveren tarafından yapılan feshin, belirsiz süreli iş sözleşmesi ile çalışan, en az altı aylık kıdemi olan işçinin işçinin yeterliliğinden veya davranışlarından ya da işletmenin, işyerinin veya işin gereklerinden kaynaklanan geçerli bir nedene dayandırılması gerekir. Aksi takdirde geçersiz fesih söz konusu olacaktır. Bunlardan işletmenin, işyerinin veya işin gereklerinden kaynaklanan nedenler, işletme dışı ve işletme içi sebepler olarak iki başlıkta incelenmektedir (Uşan ve Erdoğan, 2020:160, Temel ve Bayrak, 2020:175; Kut ve Koç, 2017:367)<sup>4</sup>. Buna göre işyeri dışından kaynaklanan sebepleri; satış olanaklarının azalması, talep ve sipariş azalması, enerji sıkıntısı, ülkeden yaşanan ekonomik kriz, pazar kaybı, hammadde sıkıntısı gibi sebepler oluştururken, işletme içi sebepleri yeni teknoloji kullanımı, işyerinin bazı bölümlerinin kapatılması, çalışma konusunu da oluşturan işyerinin küçülmesi gibi sebepler oluşturur (Uşan ve Erdoğan, 2020:160; Demircioğlu, Centel ve

<sup>3</sup>Kanun'un mevcut hükümlerinden, haklı nedenle derhal fesih halinde 19.maddede öngörülen usule ilişkin hükümlerin uygulanmayacağı sonucunun çıkacağı uygulama ve doktrinde genel kabul görmeye birlikte bu kabule yönelik eleştiriler için Bkz. Sarıbay, 2007,: 87 vd.; Yine mevcut hükümlerden 19.maddede öngörülen usulün haklı nedenle fesihte de uygulanması gerektiği anlamı çıktığını savunan yazarların gerekçeleri için bkz. Çalık, 2005:75; Bizim de katıldığımız, haklı nedenle iş sözleşmesinin feshi halinde İşK.'nın 19.maddesinde iş sözleşmesinin geçerli nedenle feshi için öngörülen şekli koşulların yerine getirilmesinin gerekli olmadığı yönünde Yargıtay kararı için bkz. T.C. Yargıtay, 9.HD, 2006/272E., 2006/1820K,30.01.2006T., Temir, 2011:141-142.

<sup>4</sup>Alman Federal Mahkemesi söz konusu ayrımı ilk kez 07.12.1978 tarihli kararında yapmıştır. Doktrinde bu ayrıma ilişkin tartışmalar için bkz. Kılıçoğlu ve Şenocak, 2013:307.



Kaplan, 2019:175; Manav, 2010:47; Centel, 2013:106-112, Demir, 2006:488; Senyen-Kaplan, 2005:214-215; Şakar, 2011:172; Kurt ve Koç, 2015:367; Kar, 2008:109; Temel ve Bayrak, 2020:175). Sayılan bu sebepler İşK'da yer almamakla birlikte İşK'nın 18.maddesinin gerekçesinde örnek olarak sayılan sebeplerdir (TİSK, 2009:97).

İşletmenin küçülmesi olarak ifade ettiğimiz durum ise anılan hükümde geçen “işletmenin, işyerinin veya işin gereklerinden kaynaklanan” nedenler arasında ele alınan, genellikle işletme içi neden olarak kabul edilen geçerli fesih nedenidir. Nitekim bu niteleme, Yargıtay'ın işletme içinden kaynaklanan sebepleri örnek olarak sıraladığı bir kararında da ortaya konulmuştur: “İşletme içi sebeplerden, rasyonalizasyon tedbirleri (örneğin, safi hasıla yaratmayan faaliyetlerin elimine edilmesi için sürekli iyileştirme süreci), üretimin durdurulması veya üretimde değişiklik yapmak, masrafların kısılması, yeni çalışma, imalat ve üretim metotlarının uygulamaya sokulması veya değiştirilmesi, yeni bir pazarlama sisteminin uygulamaya sokulması; yarım gün çalışmayı tam gün çalışmaya dönüştürme, işlerin, işyerinin tam gün çalışılan yerlerinde mi yoksa kısmi süreli çalışılan yerlerde mi yapılacağına karara bağlanması, vardiya usulü çalışma sistemine geçme, çalışma sürelerinin azaltılması, çalışma sürecinde reorganizasyona giderek, çalışma yoğunluğunun arttırılması, işyerinin verimsiz çalışması veya kazançta düşme, işyeri sahalarının veya bölümlerinin birleştirilmesi, üretimin bir kısmının yurt dışına kaydırılması, belirli faaliyetlerin başka firmalara (outsourcing) veya alt işverene aktarılması, işletmenin üretim kapasitesini düşürmek, işletme veya işyerini kapatmak ya da işletmenin bir bölümünü veya servisini kapatmak, kazanç maksimizasyonu (kazancı azami hadde çıkartma), Leanmanagement'in veya grup çalışma sisteminin uygulamaya sokulması gibi organizasyona yönelik değişiklikler, işverenin işçi mevcudunu süresiz azaltma kararı, doktrin ve Alman yargı içtihatlarında işletme içi sebep olarak nitelendirilen işletmesel kararlara örnek olarak verilebilir”<sup>5</sup>.

Buna karşın pandemi sürecinin ekonomik hareketlilik üzerindeki etkisiyle talep ve arzın ciddi anlamda düşmesi, pazar kaybına yol açması işletmeyi küçülmeye itiyorsa bu halde küçülmenin işyeri dışı faktörlerden kaynaklandığı kabul edilmelidir. Böyle bir durumda işveren işletme dışı sebeplerle işyerinde işçi sayısının azaltılması arasındaki bağlantıları ortaya koymakla yükümlüdür (Can ve Çakmak, 2016:714; Kılıçoğlu ev Şenocak, 2013:301)<sup>6</sup>. Başka bir ifadeyle işletme dışı sebepler, işletme gereklerine dayanılarak yapılan fesihlerde, sadece işletmedeki iş yoğunluğuna illiyet bağı içinde doğrudan doğruya etki ettiğinde dikkate alınır (Kılıçoğlu ve Şenocak, 2013:303).

Belirtmek gerekir ki işyeri ve işe ilişkin ülkede ekonomik krizin baş göstereceği yahut yaptırımla karşılaşma ihtimaliyle ham madde sıkıntısı yaşanacağı gibi henüz gerçekleşmemiş olumsuz beklentiler geçerli neden teşkil etmez (Mollamahmutoğlu, Astarlı ve Baysal, 2020:314).

### 3. KÜÇÜLME NEDENİYLE FESHİN YARGISAL DENETİMİ

#### 3.1. Pandeminin İş İlişkilerine Etkileri

Pandemi, Eski Yunanca'da tüm anlamına gelen “pan” ile insanlar anlamına gelen “demos” kelimelerinden türetilmiştir (Çoşkun-Karadağ, 2020:402). Tıbbi terim olarak ise dünyada birden fazla ülkede veya kıtada, çok geniş bir alanda yayılan ve etkisini gösteren salgın hastalıklara verilen genel isim şeklinde tanımlanmaktadır (T.C. Sağlık Bakanlığı, 2020). Yeni tip koronavirüs (Covid-

<sup>5</sup> T.C. Yargıtay 9.HD 2009/30680E.,2010/29165K.,15.10.2010T., Çalışma ve Toplum, 2011/2, 405-406.

<sup>6</sup> T.C.Yargıtay 9.HD 2014/30676E., 2015/822K., 15.01.2015.

## **PANDEMİ SÜRECİNDE VE SONRASINDA KÜÇÜLME NEDENİYLE FESİH**

19), ilk olarak 1 Aralık 2019 tarihinde Çin'in Vuhan Eyaleti'nde solunum yolu belirtileri (ateş, öksürük, nefes darlığı) ile birlikte görülmüş ve zatürreye dönüşerek ölüme neden olan bulaşıcılığı yüksek bir salgın hastalıktır (Balcı ve Çetin, 2020:41). Covid-19'un hızla yayılması nedeniyle, ülkemizde de ilk vakanın görüldüğü 11.03.2020 tarihinde Dünya Sağlık Örgütü (DSÖ) tarafından pandemi ilan edilmiştir (<https://covid19.saglik.gov.tr/TR-66494/pandemi.html>). Covid-19 salgınının pandemi olarak ilan edilmesiyle toplumsal yaşam, salgını önlemek için alınan tedbirlerin etkisi altına girmiştir. Bu doğrultuda eğitim, eğlence, turizm, kültür, spor vb. faaliyetler askıya alınmıştır. Söz konusu sosyal kısıtlamalar mal ve hizmet üretimini olumsuz etkilemiştir. Dünya Sağlık Örgütü benzer bir pandemiyi 2009 yılında Amerika Birleşik Devletleri'nde ortaya çıkan domuz gribi olarak bilinen H1N1 virüsü nedeniyle ilan etmişti (Sezen, 2009:23). Ancak 2009 yılında ortaya çıkan bu virüsün yayılmasına karşı alınan önlemler, büyük oranda lokalize ve kısa süreli olması nedeniyle ekonomik etkileri de içinde bulunduğumuz Covid-19 pandemi sürecinden çok daha az olmuştur (Erdoğan, 2020:43). Günümüzde alınan tedbirler ise ekonomik hareketliliğin azalmasına, şirketlerin gelir ve giderlerinde ciddi bozulmalara yol açmış, sürecin öngörülemez olması ise istihdam fazlalığına neden olmuştur. Nitekim işverenlerin pandeminin etkileri karşısında küçülmeye gitmesini önlemek amacıyla (Göktaş, 2020:258; Kurt, 2020:60) 7244 sayılı Kanunla çeşitli düzenlemeler getirilmiştir.

### **3.1.1. 7244 Sayılı Kanun ve Fesih Yasağı**

17.04.2020 Tarihli 7244 Sayılı Kanun "Yeni Koronavirüs (Covid-19) Salgınının Ekonomik ve Sosyal Hayata Etkilerinin Azaltılması Hakkında Kanun ile Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun" başlığını taşımakta olup temel olarak işverenin ücretsiz izne çıkarma hakkı, işveren için fesih yasağı, işçiler için nakdi ücret desteği ve toplu iş sözleşmesi sürecine ilişkin düzenlemeleri kapsamaktadır (Alpagut, 2020:81). 7244 sayılı Kanun'un 9.maddesiyle İşK.'ya eklenen geçici m. 10/1 hükmü konumuz açısından en önemli düzenlemeyi içermektedir. Buna göre "*Bu Kanunun kapsamında olup olmadığına bakılmaksızın her türlü iş veya hizmet sözleşmesi, bu maddenin yürürlüğe girdiği tarihten itibaren üç ay süreyle 25 inci maddenin birinci fıkrasının (II) numaralı bendinde ve diğer kanunların ilgili hükümlerinde yer alan ahlak ve iyi niyet kurallarına uymayan haller ve benzeri sebepler dışında işveren tarafından feshedilemez.*" Hükümden anlaşılacağı üzere fesih yasağı işveren tarafından yapılacak fesihleri kapsamaktadır. İstisnası ise ahlak ve iyi niyet kurallarına aykırı hallerin varlığıdır. TC. Aile Çalışma ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı Çalışma Genel Müdürlüğü ise 11.05.2020 tarihli görüş yazısında *işyerinin kapanması ve işin sona ermesi* nedenleriyle yapılan çıkış bildirimlerinin de fesih yasağı kapsamında olmadığını açıklamıştır (Çil, 2020:197).

Öte yandan 7244 sayılı Kanunla getirilen geçici önlemlerin yürürlükte kalma süresi 17.04.2020-17.07.2020 tarihleri arasında kapsamaktadır ancak bu sürenin Cumhurbaşkanı tarafından altı aya kadar uzatılması mümkündür (Alpagut, 2020:91; Akyiğit, 2021:229). Nitekim bu önlemlerin yürürlükte kalma süresi muhtelif tarihlerde uzatılmıştır. Son olarak 30.04.2021 tarihli ve 31470 sayılı Resmi Gazete'de yayınlanan 29.04.2021 tarih ve 3930 sayılı Cumhurbaşkanlığı Kararıyla 30.06.2021 tarihine kadar uzatılmıştır.

### **3.1.2. Fesih Yasağına Aykırılık Hukuki Sonucu**

Bu noktada fesih yasağının yürürlükte olduğu dönemde işverenin ahlak ve iyi niyet kurallarına aykırılık haricinde bir sebeple yapacağı feshin hangi hukuki yaptırıma tabi olduğu önem arz etmektedir. Zira pandemi nedeniyle oluşan ekonomik problemler işletmeden kaynaklı geçerli sebep kategorisinde yer alır (Manav-Özdemir, 2020:141). Bu nedenle fesih yasağı olan süreçte

işverenin geçerli sebebi olsa dahi fesih yasağına tabi olduğu kabul edilmelidir (Çelik, Caniklioğlu ve Canbolat, 2020:622). Başka bir ifadeyle bu süreçte işletmenin küçülme nedeniyle iş sözleşmesini feshetmesi fesih yasağı kapsamında olacaktır. Her ne kadar İşK. geçici m.10 hükmünde fesih yasağına aykırı hareket eden işverene idari para cezası öngörülmüşse de feshe yönelik hukuki yaptırım 7244 sayılı Kanun'da düzenlenmemiştir (Alpagut, 2020:93). Fesih yasağına aykırı bir feshin nasıl bir hukuki sonuç doğuracağı konusunda iki görüş öne çıkmaktadır. Bir görüş, fesih yasağı döneminde yapılan feshin haksız feshin hüküm ve sonuçlarını doğurduğunu kabul etmektedir (Yürekli, 2020:41). Böylece iş güvencesine tabi işçilerin işe iade davası açabilecek (Alpagut, 2020:95; Göktaş, 2020:288), fesih yasağı dönemindeki yoksun kaldığı haklarını da talebine ilave edebilecektir (Alpagut, 2020:95). Bu ihtimalde iş güvencesine tabi olmayan işçiler de TBK 438. maddesinde öngörülen haklarını ve diğer şartları varsa kıdem tazminatı talep edebileceklerdir (Göktaş, 2020:228). Bizim de katıldığımız diğer görüş ise kanun koyucunun maddede yer vermemekle birlikte madde gerekçesinde hukuki yaptırımı geçersiz olarak belirtilmesinden ve de maddenin amacından hareketle fesih yasağı döneminde yapılan fesihlerin geçersiz kabul eden görüştür (Alpagut, 2020:94; Çelik, Caniklioğlu ve Canbolat, 2020:624; Göktaş, 2020:289). Böylece işçi, çalıştırılmadığı süreye ilişkin haklarını TBK 408. maddesi hükümleri çerçevesinde talep edebilecektir. İşçinin TBK'nın anılan hükmünden yararlanabilmesi için hangi kanuna tabi olduğu ve iş güvencesinin kapsamına girip girmediğinin önemi de olmayacaktır (Göktaş, 2020:289). Fesih yasağı döneminde yapılan feshe karşı işe iade davası açılması durumunda mahkeme işe iadeye hükmetmeyip, sadece feshin geçersizliğinin tespiti ile yetinebilir (Göktaş, 2021, video:01:33-01:38sn). Kanaatimizce işçi fesih yasağı döneminde geçersiz fesih yapıldığının tespiti için tespit davası açabileceği gibi tespit davası olmadan TBK m.408 hükmü gereğince açacağı alacak davasıyla da fesih yasağı döneminde yapılan feshin geçersizliğini feshin geçersizliğini yargı kararıyla tespit ettirebilir. Bu noktada işçinin alacağını talep etmeyip çalışmaya devam etmek amacıyla yalnızca hukuki ilişkinin varlığını tespit ettirmesinde hukuki yarar olduğundan HMK m.106/2 hükmündeki şartın da sağlandığı kanaatindeyiz.

Bu noktada üzerinde durulması gereken bir diğer konu fesih yasağı döneminde yapılan bildirimli feshin hüküm ve sonuç doğurup doğuramayacağıdır. Zira fesih iradesini fesih yasağı döneminde ortaya koymuş bir işverenin bildirim süresi fesih yasağı sonrası bir tarihe denk gelebilecektir. Bu hususta üç görüş öne sürülebilecektir.

İlk görüş fesih yasağı içinde bildirimli feshin mümkün olduğu, bildirim sürelerinin işleyeceği fakat bildirim sürelerinin fesih yasağı içinde dolması halinde ancak fesih yasağı sona erdikten sonra feshin hüküm ve sonuç doğurmasıdır (Çil, 2020:201). Bu görüşün kabulü halinde ortaya çıkabilecek en büyük sorun bildirimli fesihle işçinin işe iade davası açma süresinin bildirimli tebliğ aldığı tarihten itibaren başlamasıdır. Yargıda sürelerin durmasına ilişkin düzenleme nedeniyle işçinin işe iade davası ile arabuluculuğa başvurma konularında hak kaybına uğramayacağı ileri sürülebilse de (Alpagut, 2020:95), fesih yasağı süresi ile erteleme süreleri arasındaki uyumsuzluk nedeniyle işçinin işe iade talepli arabuluculuk ve dava süreçlerine başvurma sürelerinin fesih yasağı içinde başlaması sonucu doğabileceğine dikkat çekilmiştir (Çil, 2020:201).

İkinci görüş bildirim sürelerinin fesih yasağı döneminde işlemeyeceği ancak fesih yasağı sona erdikten itibaren işlemeye başlayacağı yönündedir (Göktaş, 2020:290; Alpagut, 2020:95). Başka bir ifadeyle fesih bildiriminin fesih yasağı süreci sona erdikten sonra yapılmış kabul edilmesi gerekir. Bu durumda işçinin işe iade talepli arabuluculuk ve dava süreçlerinin fesih yasağının sona

## **PANDEMİ SÜRECİNDE VE SONRASINDA KÜÇÜLME NEDENİYLE FESİH**

erdiği gün başlayacağını kabul etmek gerekir. Yine bu durumda bildirim süreleri fesih yasağı süresinde işlemeyeceğinden işverenin fesih yasağı döneminde işçiye iş arama izni verme yükümlülüğü de doğmayacaktır (Çil, 2020:201).

Üçüncü ve katıldığımız görüş ise fesih yasağı düzenleyen maddenin amacı ve emredici niteliği gereği fesih bildirimini de geçersizdir ve iş sözleşmesini feshetmek isteyen işverenin yasak sona erdikten sonra yeni bir bildirimde bulunması gerekir (Göktaş, 2020:290). İşçinin kabul edilen işe iade davasının kesinleşmesi sonrasında işverenin işe başlatmaması Yargıtay tarafından fesih niteliğinde sayıldığından<sup>7</sup> işe iade davasının kesinleşmesi fesih yasağı dönemine gelen işçinin işe başlatılmaması da fesih yasağı kapsamında kabul edilmesi gerekmektedir. Ancak 7226 sayılı Kanun işçinin kesinleşen işe iade kararı sonrası işe başvurma ve işverenin işe başlatma süresini durduğundan böyle bir tartışmanın önüne baştan geçilmiştir (Çil, 2020:199).

### **4. PANDEMİ SONRASI KÜÇÜLME NEDENİYLE FESİH**

Fesih yasağının Cumhurbaşkanlığı Kararıyla 30.06.2021 tarihine kadar uzatıldığını belirtmiştik. Fesih yasağı sonrası işgücü piyasasını bekleyen en büyük tehlike işletmelerin işçi çıkarmaya yönelmesidir. Bu nedenle pandemi sürecine özgü geçici yasal düzenlemeler yürürlükten kalktığında işletmelerin küçülme nedeniyle gerçekleştirdikleri fesihlerin yargısal denetiminin ne şekilde yapılacağına ortaya konulması önem arz etmektedir. Bu nedenle konu, iş güvencesi kapsamındaki işçiler ve iş güvencesi kapsamı dışında kalan işçiler açısından ayrı başlıklarda ele alınacaktır.

#### **4.1. İş Güvencesi Kapsamında Olan İş Sözleşmelerinin Küçülme Nedeniyle Feshi**

Küçülme nedenine dayalı bir feshin geçerliliği değerlendirilirken yalnızca küçülme nedeniyle fesih yapılıp yapılmadığının tespiti yeterli olmayıp, aynı zamanda uygulamada belirlenen belli başlı kriterlerin küçülme nedeniyle fesih sırasında gözetilip gözetilmediğinin de tespiti gerekmektedir. İşK.'da açıkça düzenlenmemekle birlikte öğreti ve uygulamada kabul edilen bu kriterleri başlıklar halinde değerlendirmeye çalışacağız.

##### **4.1.1. Küçülme Olmalı**

Ülkede ekonomik kriz olması, piyasa koşullarının zorlaşması, pazar kaybı, talebin daralması, satışların azalması gibi işletme dışı faktörlerin varlığı ve hatta içinde bulunduğumuz pandemi süreci dahi tek başına küçülme sonucu doğurmayabilir. Bu nedenle fesih nedeninin küçülmeye dayandırıldığı durumlarda işyerinde gerçekten de küçülmeye gidilip gidilmediğinin somut olarak ortaya konulması gerekir (Demir, 2006:489)<sup>8</sup>. Nitekim Covid-19 pandemi süreci her sektörü aynı şekilde etkilememektedir. Örneğin kargo, market, gıda sektörü gibi alanlarda aksine yeni istihdam ihtiyacı dahi doğmuştur. Bu nedenle salt pandeminin olması işverenin küçülme nedeniyle yaptığı feshi geçerli kılmayacaktır.

Yargıtay bir kararında küçülme nedeniyle fesihten sonra işyerinde üretimin azalmaması ve iş akdi feshedilen işçinin çalıştığı birim dahil hiçbir birimin kapatılmaması karşısında küçülmenin varlığı ortaya konulmadığından feshi geçersiz kabul etmiştir<sup>9</sup>. Yine bir başka kararında Yargıtay,

<sup>7</sup> T.C. Yargıtay, 22.HD, 2017/26903E., 2020/1748K., 06.02.2020T.; T.C.Yargıtay, 9.HD, 2016/10791E., 2019/22179K., 11.12.2019T., Çil, 2020:199.

<sup>8</sup>T.C. Yargıtay 9.HD 2017/14905E., 2017/5208K., 28.03.5015T., www.karararama.yargitay.gov.tr, E.T.01.09.2021.

<sup>9</sup> TC. Yargıtay 9 HD. 2004/12698E., 2004/25058K., 08.11.2004T., Legal İş ve Sosyal Güvenlik Hukuku Dergisi, s.5/2005, s.280.

turizm sektöründe faaliyet gösteren işyerinin doluluk oranının %50 oranında düşmesini gerekçe göstermesi karşısında feshin turizm sektörünün ölü sezonunda gerçekleştirilmesi üzerinde durmuştur. Doluluk oranındaki bu düşüşün mevsimsel ve olağan bir düşüş olup olmamasının net bir biçimde ortaya konulmadan karar verilmeyeceğini ifade ederek işveren lehine verilen kararı eksik inceleme nedeniyle bozmuştur<sup>10</sup>.

Yine Yargıtay, bu hususu yalnızca işverenin ispat yükümlülüğüne bırakmayıp aynı zamanda uzman bilirkişiler marifetiyle tespit ettirilerek sonuca varılması gerektiğini kararlarında vurgulamıştır<sup>11</sup>. Belirtmek gerekir ki işletmenin küçülmeye gidilmesi kararının işvereni bu kararı almaya iten zorlayıcı nedenlerden dolayı alınmış olması gerekir. Aksi takdirde keyfi bir tasarrufla küçülmeye gidilmesi işletme gerekleri kapsamında değerlendirilmemelidir (Centel, 2013:11; Kar, 2008:103). Bu açıdan yapılan yargısal denetim “gereklilik denetimi” olarak da ifade edilmektedir (Kar, 2008:120-122). Yargıtay gereklilik denetiminin, işveren tarafından gerçekleştirilen yeniden yapılanma önlemlerinin yasa ve sözleşmelere uygun olup olmadığı ile sınırlı olarak yapılması gerektiğini belirtmiştir<sup>12</sup>.

#### 4.1.2. İşletmesel Karar Olmalı

Küçülme nedeniyle feshin geçerli olabilmesi için her şeyden önce küçülme yönünde bir işletmesel kararın olması gerekir (Temel ve Bayrak, 2020:175)<sup>13</sup>. İşletmesel karar kavramına İşK. m.18. hükmünde yer verilmemekle birlikte Yargıtay, pek çok kararında işletmesel karar; işletme veya işyeri ile ilgili işverenin alabileceği her türlü karar olarak tanımlamış, işletmesel kararın örtülü olarak alındığı durumlarda ise fesih nedeninden işletmesel kararın çıkarılabileceğini belirtmiştir<sup>14</sup>. İşverenin işletmesel karar alabilmesini, işverenin gelecekteki iş politikasına ilişkin, işletmesi ile ilgili hususlarda karar alma ve bu kararların kapsamını belirleme hak ve özgürlüğü olarak ifade edebiliriz (Yücel-Bodur, 2015:138). Bir başka ifadeyle iş sözleşmesinin iş, işyeri veya işletme gereklerine dayalı olarak feshi, işletmesel kararın sonucu olarak gerçekleşmekte, fesih işlemi de işletmesel karar çerçevesinde değişen durumlara karşı işverenin reaksiyonunu oluşturmaktadır (Kar, 2008:108).

Türk iş hukukunda iş güvencesi hükümlerinin uygulanmasından bu yana işverenin iş sözleşmesinin feshine ilişkin işletmesel kararları da, yargısal denetime tabi tutulmuştur (Kar, 2008:111). Ancak belirtmek gerekir ki mahkemenin işletmesel karar üzerinde yaptığı denetim yerindelik denetimi değildir (Kılıçoğlu ve Şenocak, 2013:297; Ugan-Çatalkaya, 2019:477-478; Kar, 2008:108; Temel ve Bayrak, 2020:175; Kurt ve Koç, 2015:369; Ekmekçi, 2004:167;)<sup>15</sup>.

<sup>10</sup> TC. Yargıtay 9 HD. 2004/837E., 2004/12071K.,17.05.2004T., Legal İş ve Sosyal Güvenlik Hukuku Dergisi, s. 5/2005, s.345.

<sup>11</sup> TC.Yargıtay 22. HD. 2017/16490 E. , 2017/5668 K. 21.03.2017, TC.Yargıtay 22. HD. 2017/3491 E. , 2017/5703 K. 21.03.2017, www.karararama.yargitay.gov.tr, E.T.01.09.2021.

<sup>12</sup>T.C.Yargıtay 9. HD, 2007/16151E.,2007/30228K,15.10.2007, www.karararama.yargitay.gov.tr, E.T. 04.09.2021.

<sup>13</sup>TC.Yargıtay 9.HD, 2018/4502E., 2018/22900K., 11/12/2018T., www.karararama.yargitay.gov.tr, E.T. 25.09.2021.

<sup>14</sup>TC.Yargıtay 22.HD., 2018/12182E., 2018/21933K., 11.10.2018T., TC.Yargıtay, 22.HD.,2018/15408E., 2018/26772K., 10.12.2018T., TC.Yargıtay, 22.HD., 2018/11968E., 2018/22378K., 17.10.2018T., www.karararama.yargitay.gov.tr, E.T. 25.09.2021.

<sup>15</sup>İşletmesel kararın kurucu işveren kararı ve bağlı işveren kararı olarak iki başlıkta incelenmesi gerektiği ve bağlı işveren kararı söz konusu olduğunda yerindelik denetiminin mümkün olacağı yönünde bkz. Kar,2008:109-114.

**4.1.3. İşletmesel Kararın Uygulanmasında Ölçülülük Denetimi ve Feshin Son Çare Olması İlkesi (Ultima Ratio)**

İşletmesel kararın amacı ve bu amacın gerçekten gerekli olup olmadığının başka bir ifadeyle yerindelik denetiminin yargı denetimi dışında kaldığını belirtmiştik. Bu nedenle ölçülülük denetiminin, feshin kaçınılmazlığının ekonomik açıdan değil, teknik denetim kapsamında, bu kararın hukuka uygun olup olmadığı ve işçinin çalışma olanağını ortadan kaldırılıp kaldırılmadığı yönünde, kısaca feshin son çare olması ilkesi çerçevesinde yapılması gerektiği kabul edilmektedir (Mollamahmutoğlu, Astarlı ve Baysal, 2020:316; Akyiğit, 2021:305; Temel ve Bayrak, 2020:175; Kurt ve Koç, 2015:368)<sup>16</sup>. İşyerinden, işletme gereklerinden kaynaklanan fesihlerde ortaya çıkan durumun işçinin gördüğü işin ortadan kalkmasına neden olması gerektiği gibi işçinin başka bir pozisyonda çalıştırılmaya devam edilip edilemeyeceğinin de araştırılması gerekir. Bir başka ifadeyle araştırılacak husus, işletmesel karar sonucu ortaya çıkan durumun feshi kaçınılmaz kılıp kılmadığıdır<sup>17</sup>. Bu durum son çare olma ilkesi (ultima ratio) olarak ifade edilmektedir (Cengiz (Urhanoglu), 2008:59).

Yargıtay bir kararında bu ilkeyi ve uygulama esaslarını şu şekilde ifade etmiştir: “İşletmeyi veya işyerini etkileyen objektif nedenlerle ortaya çıkan işgücü fazlalığı sonucunda, işçinin işyerinde çalışma olanağı ortadan kalkmış ise fesih için geçerli bir sebebin varlığından söz edilir. İşveren amaç ve içeriğini belirlemede serbest olduğu işletmesel kararlar alabilir. Ancak işletmesel karar sonucunda, tedbir olarak düşünülen feshin zorunlu hale gelmiş olması gerekir. Başka bir anlatımla işverenin fesih konusunda keyfi kararları yargı denetimine tabidir. Öte yandan, işletmesel kararlar varılmak istenen hedefe fesihten başka bir yolla ulaşmak mümkün ise fesih için geçerli bir nedenden söz edilemez. Fazla çalışmalar kaldırılarak, işçinin rızası ile esnek çalışma biçimleri getirilerek, işçiyi başka bir işte çalıştırarak ya da meslek içi eğitime tabi tutarak amaca ulaşma olanağı var iken feshe başvurulmaması gerekir” (Kılıçoğlu ve Şenocak, 2007:870). Yine işin zamana yayılması seçeneğinin de tüketilmesi gerektiği Yargıtay’ca gözetilen bir durumdur.<sup>18</sup>

Son çare ilkesine İşK.da açıkça yer verilmemesi nedeniyle doktrinde yasal zorunluluk olmadığı ileri sürülmüşse de (Ekmekçi, 2004:168) İşK. gerekçesinde yer verilen (Uşan ve Erdoğan, 2020:160; Mollamahmutoğlu, Astarlı ve Baysal, 2020:315) feshin son çare olarak yapılması (ultima ratio) ilkesi aynı zamanda iş güvencesinin de özünde bulunan bir ilkedir (Demircioğlu, Centel ve Kaplan, 2019:176; Manav, 2010:51)<sup>19</sup>. Keza bu ilke asıl olarak iş güvencesi kapsamındaki işçiler için ön görülmüştür (Cengiz (Urhanoglu), 2009:556). Ancak belirtmek gerekir ki çalışma koşullarında değişikliği düzenleyen İşK. m.22 hükmü ile değişiklik feshi karşısında iş güvencesine tabi olmayan işçilere de sınırlı bir güvence getirilmiştir. Anılan hükmün amacının, iş ilişkisini ayakta tutmak ve amacın ise feshin son çare olması ilkesi gereği belirli olumsuz koşulların varlığında, ihtiyaç duyulan yeni çalışma koşulları ile iş sözleşmesinin ayakta tutulmasını sağlamak olduğunu söyleyebiliriz (Kılıçoğlu ve Şenocak, 2013:577).

<sup>16</sup>TC. Yargıtay 9. HD, 2007/16151E., 2007/30228K., 15.10.2007, www.karararama.yargitay.gov.tr, E.T. 04.09.2021.

<sup>17</sup>T.C.Yargıtay, 22.HD.,2018/15408E., 2018/26772K., 10.12.2018T, www.karararama.yargitay.gov.tr, E.T. 05.09.2021.

<sup>18</sup>TC. Yargıtay 9 HD. 2004/12698E., 2004/25058K., 08.11.2004, Legal İş ve Sosyal Güvenlik Hukuku Dergisi, S.5/2005, s.278.

<sup>19</sup> Katılmadığımız, son çare ilkesinin iş sözleşmesinin feshinin söz konusu olduğu tüm durumlarda uygulanması gerektiği yönünde görüş için bkz. Kılıçoğlu ve Şenocak, 2007: 202.

Yargıtay, küçülme nedeniyle fesihlere ilişkin verdiği güncel kararlarında da istikrarlı biçimde son çare ilkesini ifade edildiği şekilde uygulamıştır<sup>20</sup>. Yine Yargıtay bir kararında işçinin feshinden önce işyerine uzman yardımcılığı pozisyonunda yeni eleman alınmış olması karşısında işçinin işten çıkarılmadan önce bu pozisyonda çalıştırılabileceği kanaatini getirmiş feshin son çare ilkesine uyulmadığına hükmetmiştir<sup>21</sup>. Bir başka Yargıtay kararında da “*Yapılacak iş, davalı şirketin fesih tarihinde davacıyı çalıştırabileceği başka işyerlerinin olup olmadığı, bu işyerlerine fesih tarihinden kısa bir süre önce ve sonra davacı ile aynı vasıflarda yeni işçi alımı yapıp yapılmadığı araştırılarak, davacıyı çalıştırabileceği başka işyeri ve yeni işçi alımı yok ise davalılar arasındaki özel güvenlik alımı işine dair sözleşmenin sona ermesine ilişkin bu durumun geçerli fesih sebebi oluşturacağı kabul edilerek davanın reddine, var ise feshin son çare olma ilkesine uyulmadan yapılan feshin geçersizliğine karar vermekten ibarettir*” demek suretiyle aynı vasıflarda yeni işçi alımının feshin son çare ilkesine uyulmadığına karine teşkil ettiği, yine işçinin başka bir işyerinde istihdam edilmeye devam edilmesinin mümkün olup olmamasının da araştırılması gerektiğini içtihat etmiştir<sup>22</sup>. Aynı yönde başka bir Yargıtay kararında şu ifadeler yer verilmiştir; “*Davacının çalıştığı şubenin kapatılması nedeniyle iş sözleşmesi feshedilmiştir. Görüldüğü gibi fesihle işletmesel bir gerekliliğe dayanılmaktadır. İşyerinin kapatılması nedeniyle istihdam fazlalığı ortaya çıkacaktır. Davalı şirketin Türkiye çapında 81 şubesi kapatılmıştır. Ancak, eş değerli pozisyonlara işveren biri fesihden önce, diğeri fesih tarihinden sonra olmak üzere 2 işçiyi işe almıştır. Diğer mağazalarında pozisyonları olmasına rağmen davacıya teklif götürmemiştir. Yani feshin son çare olduğu ilkesine uymamıştır. Davanın kabulü gerekirken reddedilmiştir.*”<sup>23</sup>. Fransız hukukunda fesih öncesinde işçiyi başka bir pozisyonda çalıştırma yönündeki daha hafif tedbire başvurulması gerektiği yasal olarak düzenlenmiştir (Ugan-Çetinkaya, 2019:481). Son çare ilkesi Alman hukukunda işçinin davranışlarından ya da yetersizliğinden kaynaklanan fesihlerde de uygulanan bir ilkedir (Erdoğan, 2019:96).

#### 4.1.4. İşletmesel Kararın Uygulanmasında Tutarlılık Denetimi

İşletmesel karar hakkında yerindelik denetimi yapılamayacağına değinmiştik. Ancak alınan işletmesel kararın tutarlı bir şekilde uygulanıp uygulanmadığı mahkemece denetlenmeli ve küçülme nedeniyle feshin geçerliliğine bu şekilde karar verilmelidir. Gerçekten de Yargıtay’a göre “*(...) işverenin zarar etmesi tek başına feshin geçerli nedene dayandığını kanıtlamaya yetmez. İşveren zarar nedeniyle personel çıkarımına gideceği yönünde işletmesel karar aldıktan sonra bu kararını tutarlı uygulamalıdır*”<sup>24</sup>.

Yargıtay bir kararında işten çıkarmalar gerçekleşirken bir yandan da işe alımların gerçekleşmiş olmasını işletmesel kararın tutarlı uygulanmaması olarak değerlendirmiştir<sup>25</sup>. Yine bir başka kararında iş akdi feshedilen işçinin yerine kısa bir süre sonra aynı nitelikte bir işçinin

<sup>20</sup> TC.Yargıtay 9.HD, 2019/5960E., 2020/131 K., 13/01/2020T.; TC.Yargıtay 9.HD, 2018/5069 E. , 2019/271 K., 08/01/2019T.; TC.Yargıtay 9.HD, 2018/3525 E., 2018/23682 K. 19/12/2018 T.; TC.Yargıtay 9.HD, 2016/9065 E., 2017/2090 K., 20.02.2017 T.; TC.Yargıtay 9.HD, 2016/15675 E. , 2017/2554 K., 27.02.2017 T.; TC.Yargıtay 9.HD, 2016/12730 E. , 2017/7830 K., 04/05/2017 T.; TC.Yargıtay 9.HD, 2016/21266 E., 2017/14295 K., 27.09.2017 T.; TC.Yargıtay 22.HD, 2017/3492 E. , 2017/5704 K., 21.03.2017 T., TC.Yargıtay 22.HD, 2017/35672 E. , 2017/14651 K. , 19.06.2017 T., www.karararama.yargitay.gov.tr, ET 03.08.2021.

<sup>21</sup> T.C.Yargıtay 9. HD, 2018/9561 E. , 2018/23269 K. 17.12.2018 T., www.karararama.yargitay.gov.tr, E.T. 05.08.2021.

<sup>22</sup>T.C. Yargıtay 22. HD, 2019/8929 E., 2019/23853K., 19/12/2019T., www.karararama.yargitay.gov.tr, E.T.06.08.2021.

<sup>23</sup> T.C.Yargıtay, 9.HD, 2014/30676E., 2015/822K. 15.01.2015T., Can ve Çakmak, 2016:712.

<sup>24</sup> TC. Yargıtay 9.HD, 2015/29110E., 2016/10087K., 21.04.2016T., Ugan-Çatalkaya 2019:479.

<sup>25</sup> T.C.Yargıtay, 9.HD, 2014/30676E., 2015/822K. 15.01.2015T., Can ve Çakmak, 2016:712.

## **PANDEMİ SÜRECİNDE VE SONRASINDA KÜÇÜLME NEDENİYLE FESİH**

alınmasını da ortaya konulan fesih nedenleri ile çelişmesi nedeniyle geçersiz fesih olarak kabul etmiştir<sup>26</sup>. Ayrıca işletmesel kararın tutarlı şekilde uygulandığının ispatı konusunda ispat yükü işverendedir<sup>27</sup>. Yine belirtmek gerekir ki feshe neden olan işletmesel karar mantıksız olsa dahi, tutarlı bir şekilde uygulanıyor ise yapılan feshin geçerli olduğu kabul edilmelidir (Kar, 2008:118).

### **4.1.5. İşletmesel Kararın Uygulanmasında Keyfilik Denetimi**

Küçülme nedeniyle fesihte işverenin fesihte keyfi davranıp davranmadığı feshin geçerliliği açısından önem arz etmektedir<sup>28</sup>. Zira keyfilik denetimi işverenin işletmesel karar alma hakkının kötüye kullanılmasının önüne geçmeyi amaçlar (Kılıçoğlu ve Şenocak, 2013:297-298; Ugan-Çatalakaya, 2019:478). Yargıtay bir kararında şu ifadelere yer vermiştir: “..işveren amaç ve içeriğini belirlemekte serbest olduğu işletmesel kararlar alabilir. Ancak, işletmesel karar sonucunda, tedbir olarak düşünülen feshin zorunlu hale gelmiş olması gerekir. Başka bir anlatımla işverenin fesih konusunda keyfi kararları yargı denetimine tabidir.”<sup>29</sup>.

Fesih nedeninin kendisi ya da amacı ile ilgili olmayan, uygulanması aşamasında gözetilmesi gereken bir kriter olan keyfilik unsuru, işverenin tasarrufunun zaruri mi yoksa keyfi mi olduğu hususunda kendini göstermektedir. Keyfilik denetiminin pozitif hukuktaki dayanağının TMK m.2’de düzenlenen ve hakkın kötüye kullanılmasını yasaklayan dürüstlük kuralları olduğu söylenebilir (Kar, 2008:119). Belirtmek gerekir ki keyfilik denetimi kapsamında gözetilecek hususlar genellikle tutarlılık denetiminde de gözetilecek hususlar olabilmektedir (Durmazgüler, 2010:64).

Yargıtay bir kararında, keyfilik denetiminde ispat yükünün hangi tarafa ait olacağına dair “İş ilişkisinde işletmesel kararlar iş sözleşmesini fesheden işveren, Medeni Kanun’un 2. maddesi uyarınca, yönetim yetkisi kapsamındaki bu hakkını kullanırken, keyfi davranmamalı, işletmesel kararı alırken dürüst olmalıdır. Keyfilik denetiminde işverenin keyfi davrandığını işçi iddia ettiğinden, genel ispat kuralı gereği, işçi bu durumu kanıtlamalıdır.” İfadelerine yer vermek suretiyle ispat yükünün fesihte keyfi davranıldığı iddiasında bulunan işçiye ait olduğunu belirtmiştir<sup>30</sup>. Oysa yukarıda aktarıldığı üzere Yargıtay işletmesel kararın tutarlı biçimde uygulanmadığı hususunda ispat yükünün işverende olduğu yönünde karar vermiştir. Bu noktada genel ispat kuralından ayrılarak Yargıtay’ın tutarlılık denetiminde yaptığı gibi keyfilik denetiminde de ispat yükünün işverende olması gerektiği kanaatindeyiz. Zira işçi işverenin tüm işletmesel kararlarına ilişkin bilgi ve belgelere vakıf olamaz. Ancak işveren keyfi davranılmadığına dair ispat yükümlülüğünü yerine getiriyorsa ispat yükünün yer değiştirilerek işçinin bundan sonra keyfi davranıldığına dair ispat yükü doğabilir. Bu konuda 6356 Sayılı Sendikalar ve Toplu İş Sözleşmesi Kanunu m.25/6 hükmündeki yaklaşımın benimsenebileceği kanaatindeyiz.

### **4.1.6. İş Sözleşmesinin Feshinde Sosyal Seçim Kriterleri**

İşyerinin, işletmenin küçülmeye gitmesi karşısında işçi çıkarmanın son çare olduğu ve bu doğrultuda alınan işletmesel kararın keyfilikten uzak ve tutarlı biçimde uygulanacağı durumlarda

<sup>26</sup> T.C. Yargıtay 9 HD 2004/16338E., 2004/15344K., 21.06.2004, 08.11.2004T., Legal İş ve Sosyal Güvenlik Hukuku Dergisi, S.5/2005, s.326.

<sup>27</sup> T.C. Yargıtay 9.HD, 2017/24101E. , 2017/15274K., 10/10/2017T., www.karararama.yargitay.gov.tr, E.T.10.09.2021.

<sup>28</sup> T.C. Yargıtay 22.HD, 2019/8929E., 2019/23853K., 19/12/2019T.; T.C. Yargıtay 22.HD, 2018/13326E. , 2018/20497K. 01.10.2018T., www.karararama.yargitay.gov.tr, E.T.10.09.2021.

<sup>29</sup> T.C. Yargıtay 9.HD, 2004/27003E., 2004/27998K., 16.12.2004T., Güzel, 2005:159.

<sup>30</sup> T.C. Yargıtay 9. HD, 2019/166E., 2019/12182K., 27/05/2019T., www.karararama.yargitay.gov.tr, E.T. 14.09.2021.



işverenin karşısına bir problem daha çıkmaktadır. O da hangi işçinin iş akdine son verileceği, iş akdine son verilecek işçilerin hangi kriterlerle belirleneceği problemidir. İşte alınan küçülme kararı sonrası hangi işçilerin fazlalık oluşturduğunun somutlaştırılması ancak sosyal seçim ilkesinin uygulanması ile mümkün olabilmektedir (Cengiz, 2009:90).

Alman Feshe Karşı Koruma Kanunu, kıdem, yaş, bakım yükümlülüğü, işçinin engellilik durumu kriterlerini açık bir şekilde fesihte gözetilmesi gereken sosyal seçim kriterleri olarak düzenleme yoluna gitmiştir (Cengiz, 2009:91; Senyen-Kaplan, 2005:216-217; Güzel ve Ertan, 2007:1294). Fransız hukukunda ise aile yükümlülükleri, kıdem, ise yerleştirmede güçlük çıkaran sosyal durum (yaşlılık, sakatlık gibi) ve mesleki nitelik olarak sayılan dört ölçüt açıkça düzenlenmiştir (Durmazgüzel, 2010:105). Ancak mevzuatımızda böyle bir düzenleme bulunmamaktadır. Bununla beraber uygulamada küçülme nedeniyle fesih söz konusu olduğunda sosyal seçim kriterlerinin ortaya konularak uygulama yapılması gerektiği belirtilmiştir<sup>31</sup>.

Yargıtay bir kararında şu ifadelerle yer vermiştir: “..davacı işçinin çalıştığı üretim bölümünün alt işverene verilmesinden sonra o ünitelerde çalışan işçilerin tamamının iş sözleşmesinin feshedilip edilmediği, tamamı işten çıkarılmamış ise çıkarılan işçilerin seçiminde hangi objektif kriterlerin dikkate alındığı da irdelenmelidir. İşverence işten çıkarılacaklar seçilirken; işyerinde aynı işi üstlenen işçiler karşılaştırılmalı, işçiler arasında verim, hastalık nedeniyle işe gelememe, iş görme borcunu yerine getirmede özen gösterme, kıdem, emekliliğe hak kazanma, evli ve çocuk sahibi veya genç olma gibi kriterlere göre oluşturulacak sıra göz önünde bulundurulmalıdır. Başka bir anlatımla sosyal seçimin hangi ölçütlere dayandığı saptanmalıdır”<sup>32</sup>.

Yargıtay kararına konu olan bir uyuşmazlıkta işveren aşamalı olarak uygulamak üzere üç sosyal seçim kriteri belirlemiştir. Buna göre sırasıyla a) Gönüllü olarak işten ayrılmak isteyenler b) Halen emekli statüsünde çalışanlar c) Emekliliğe hak kazandığı halde emekliliğini talep etmeyerek çalışmaya devam edenler işten çıkarılacaktır. Somut olayda ise bu kriterlerin hiçbirine uymayan bir işçinin iş akdi feshedilmiştir. Yargıtay ise işçinin salt bu kriterlere uymamasını baz almamış ve yaptığı incelemede bu kriterlere uyan işçilerin zaten işten çıkarıldığını, bir başka ifadeyle bu kriterleri taşıyıp da çalışmaya devam eden bir işçinin kalmadığını, işverence başkaca kriter belirlenmemiş olmasa dahi işverenin bu tasarrufunu geçerli kabul etmiştir<sup>33</sup>.

Yargıtay bir başka kararında ise yeni teknoloji kullanımı nedeniyle davacı ve işyerinde emekli edilenlerin yeni teknolojiyi kullanamadıkları ve bu nedenle çalışmalarına ihtiyaç kalmadığı gerekçesiyle işten çıkarılması karşısında, işverence salt teknolojiyi kullanamayacağı kriterinin ileri sürülmesinin yeterli olmayacağına iş akdi feshedilen işçinin bu teknolojiyi gerçekten kullanıp kullanamayacağına bilirkişi marifetiyle araştırılması gerektiğine karar vermiştir.<sup>34</sup>

#### 4.2. İş Güvencesi Kapsamı Dışındaki İş Sözleşmelerinin Küçülme Nedeniyle Feshi

İş güvencesi kapsamında olmayan iş sözleşmelerinde küçülme nedeniyle feshi değerlendirebilmek için İşK m.25 hükmünde yer verilen haklı nedenler üzerinde durmak gerekir. Haklı nedenle fesih, tanımını İşK. 10.maddesinde yapılan sürekli iş akitlerinde tatbik edilebilir. Bu nitelikte bir işi konu alan iş sözleşmesinin ise haklı nedenle derhal feshin uygulanabilmesi

<sup>31</sup> Yargıtay’ın Alman hukukundaki düzenlemelere benzer sosyal seçim kriterlerini uygulama şeklinin eleştirisi için bkz. Çelik, 2006:5-68.

<sup>32</sup> T.C.Yargıtay 9.HD. 2006/4878E, 2006/8253K, 03.04.2006T., Kar, 2008:127.

<sup>33</sup> T.C.Yargıtay 22.HD, 2012/30317E., 2013/2273K., 08.02.2013T., Meydan, ve Yapal, 2014:134-138.

<sup>34</sup> TC.Yargıtay 9. HD, 2004/8628E.,2004/24546K.,01.11.2004, Legal İş ve Sosyal Güvenlik Hukuku Dergisi, S.5/2005, s.285

## **PANDEMİ SÜRECİNDE VE SONRASINDA KÜÇÜLME NEDENİYLE FESİH**

açısından belirli veya belirsiz süreli iş sözleşmelerinde olmasının ise bir önemi yoktur (Süzek, 2018:518).

Haklı neden teşkil eden hallerin İşK’da sayıldığına yukarıda değinmiştik. Ekleme gerekir ki taraflar sözleşme ile İşK’da sayılan nedenleri haklı neden olmaktan çıkaramaz. Ancak bu nedenlerin dışında başka nedenlerin de haklı neden olacağını, emredici kaidelerin ihlal edilmemesi ve işçi aleyhine olmaması koşuluyla kabul edebilirler (Aktay, Arıcı ve Kaplan-Senyen, 2013:207). Buna karşın aynı durum haksız feshe ilişkin yaptırımların belirlenmesi bakımından geçerli değildir<sup>35</sup>. Başka ifadeyle taraflar haklı nedenin sonucu olan derhal fesih yaptırımını değiştiremezler. Diğer yandan feshin haklı nedene dayanıp dayanmadığı yalnızca uyumsuzluğa konu olan fesih nedeni üzerinden tespit edilmelidir. Mahkeme tarafların başka haklı nedenler tespit etse dahi tarafların dayandığı fesih nedenini genişletmez ve tespit ettiği fakat taraflarca ileri sürülmemiş fesih nedenlerine dayalı hüküm kuramaz<sup>36</sup>.

Haklı neden kavramına ve haklı nedenle feshe ilişkin bu açıklamalar doğrultusunda İşK. 25. maddesine baktığımızda küçülme nedeniyle feshin işverenin haklı nedenle derhal fesih hallerini düzenleyen fesih halleri arasında düzenlenmediğini görüyoruz. Dolayısıyla iş güvencesine tabi olmayan bir işyerinde işverenin feshi küçülme nedenine dayandırması halinde, haksız feshin hüküm ve sonuçları uygulanacaktır. Böylece işçi, fesih gerçekten küçülme nedeniyle gerçekleşmiş olsa bile, şartlarını taşıdığı takdirde kıdem tazminatına ve koşulları varsa ihbar tazminatına hak kazanacaktır.

---

<sup>35</sup> “İş güvencesine tabi işçilerin iş akitlerinin haksız feshinde işe iade veya işe iadenin sağlanmaması halinde; işverence ödenmesi gereken iş güvencesi tazminatı ve boşta geçen sürelerle ilişkin ücret tutarının ödenmesini öngören iş kanununun 21.maddesinin, 1,2,3 fıkrası hükümlerinin yine aynı maddenin son fıkrası hükmü uyarınca değiştirilmesi yasaklanmıştır. Hükmün mutlak emrediciliği nedeniyle, iş akitlerinin haksız feshinde öngörülen yaptırımların işçinin lehine ya da aleyhine olacak şekilde değiştirilmesi mümkün değildir. İş güvencesi kapsamı dışında kalan iş ilişkilerinde ise; ilk 21/son hükmünün uygulanma kabiliyeti yoktur.” Ayrıntılı bilgi için bkz. Önal, 2014:152-153.

<sup>36</sup> T.C.Yargıtay, 7.HD. 2013/7941E., 2014/7369K., 08.04.2014T., Yargıtay Kararları, Legal İSGHD, C.11, S.44, 2014, ss.316-317.

## 5. SONUÇ

Küçülme nedeniyle fesih İşK.m.18 hükmünde yer alan işletmenin, işyerinin veya işin gereklerinden kaynaklanan bir geçerli fesih nedenidir. Bu fesih nedeninin yargısal denetiminde hangi kriterlerin gözetileceği ise İşK.da yer almamakla birlikte Yargıtay uygulamasıyla şekillenmektedir. Yargıtay'ın hem istikrarlı hem de güncel kararlarına yansıdığı üzere işverenin küçülmeye gitmesi ancak bu yönde bir işletmesel karar alması ile mümkün olacaktır. Bu anlamda işletmesel kararın yargısal denetimi, sınırlı olarak gereklilik denetimine tabi olup yerindelik denetimine ise tabi değildir.

Covid-19 pandemi süreci olağanüstü bir durum olması nedeniyle bazı hukuki durumlar için mücbir sebep kabul edilebilse de, salt salgın hastalığın varlığı işveren açısından geçerli neden kabul edilmemelidir. Gerek doktrinde gerekse uygulamada geliştirilen ölçütler pandemi sürecinde de her bir işletme özelinde değerlendirilerek sonuca gidilmelidir.

Küçülme nedeniyle feshin geçerli fesih olarak kabul edilmesi için bu yönde işletmesel karar alınması şart olmakla birlikte tek başına yeterli değildir. Aynı zamanda küçülmeye gidildiğinin ciddi, kalıcı ve objektif biçimde ortaya konulması, mahkemece bilirkişi marifetiyle araştırma yapılması gerekir. Bu anlamda geçici durgunluk, talep ve arzdaki mevsimsel daralmalar küçülme olarak kabul edilmemektedir.

Öte yandan işverenin işletmesel kararının uygulanması tutarlılık denetimine tabidir. Böylece işverenin kararı uygularken bir yandan başka kararlarıyla çelişki oluşturmaması gözetilir. İşçi çıkarma yoluna giderken bir yandan işçi alınmasına gidilmesi buna örnektir. Yargıtay tutarlılık denetiminde ispat yükünün işverende olduğunu belirtmiştir.

Yine benzer nitelikte bir kriter de keyfilik unsuru açısından denetimdir. İşverenin feshe ilişkin kararının zaruri mi yoksa keyfiyete dayalı mı olup olmadığı da Yargıtay'ın gözettiği bir başka denetim kriteridir. Keyfilik denetiminin temel dayanağı ise hakkın kötüye kullanma yasağını içeren dürüstlük kurallarıdır. Yargıtay katılmadığımız üzere keyfilik denetiminde ispat yükünün işçiye ait olduğu görüşündedir.

Almanya ve Fransa örneklerinde olduğu gibi mevzuatımızda yer almamakla birlikte, doktrinde ve uygulamada küçülme nedeniyle fesihlerde feshin bireyselleştirilmesi ve hangi işçinin işten çıkarılacağına ortaya konulabilmesi sosyal seçim kriterleri olarak ifade edilen objektif kriterlerin varlığını gerektirir. İşçilerin yaşı, niteliği, emeklilik durumları, engellilik durumları, evli veya çocuk sahibi olup olmaması gibi ölçütler işten çıkarmada başvurulabilecek ölçütler olarak uygulamada yer bulmuştur.

Tüm bunların yanı sıra feshin son çare olması ilkesi (ultima ratio) ise küçülme nedeniyle feshin ölçülülük denetimini sağlayan ilkedir. Buna göre işveren işçinin başka pozisyonda çalıştırılıp çalıştırılmayacağını, işi zamana yayarak, meslek içi eğitimler vererek başka şekilde değerlendirmeyi, esnek çalışma saatleri getirerek işçinin iş akdinin devamını sağlamaya yönelik adımları gözetmeli ve feshe son çare olarak başvurmalıdır.

Çalışmada pandemi sürecinde ve fesih yasağının kaldırılmasından sonra küçülme nedeniyle iş sözleşmesinin feshi, detaylı bir şekilde değerlendirilmiştir. Sonuç olarak, pandemi sürecinde istihdamı korumak amacıyla 17.04.2020 tarih ve 7244 Sayılı Kanun ile “fesih yasağı” düzenlemesi yapılmıştır. İlgili düzenleme ile fesih yasağı, işveren tarafından yapılacak fesihleri kapsamakta olup tek istisnası ise “ahlak ve iyi niyet kurallarına aykırı haller” olarak belirtilmiştir. Bu noktada fesih yasağının yürürlükte olduğu dönemde işveren ahlak ve iyi niyet kurallarına aykırılık haricinde

## ***PANDEMİ SÜRECİNDE VE SONRASINDA KÜÇÜLME NEDENİYLE FESİH***

bir sebeple yapacağı feshin hangi hukuki yaptırıma tabi olacağı önem arz etmektedir. Fesih yasağı döneminde İş Kanunu m.25/II hükmünde yer alan haller dışında yapılan fesihler geçersiz kabul edilmelidir. Bu durumda işçi, çalıştırılmadığı süreye ilişkin haklarını Türk Borçlar Kanunu'nun 408.maddesi hükümleri kapsamında talep edebilecektir. Ayrıca belirtilen kanun hükmünden yararlanabilmesi için hangi kanuna tabi olduğu ve iş güvencesi kapsamında olup olmadığının da önemi yoktur.

### KAYNAKÇA

- Akı, E., Altıntaş, H., & Bahçivancılar, O. (2005). *Uygulamada İş Güvencesi* (1. Baskı). Legal Yayınları.
- Aktay, A. N., Arıcı, K., & Senyen-Kaplan, E. T. (2013). *İş Hukuku* (6. Baskı). Gazi Kitapevi.
- Akyiğit, E. (2021). *İş Hukuku* (13. Baskı). Seçkin Yayınları.
- Alpagut, G. (2020). Pandeminin İş Sözleşmesine Etkisi: Ücretsiz İzin, Fesih Yasağı, Zorlayıcı Neden. *Pandemi Sürecinde İş Hukuku* (1. Baskı). Onikilevha Yayınları.
- Arslan, S. (2012). *İşverenin Haklı Nedenle Fesih Hakkı* (1. Baskı). Onikilevha Yayınları.
- Ateş, D. (2007). Sözleşme Özgürlüğü Yönünden Dürüstlük Kuralları. *Tbb Dergisi*, (72), 75-93.
- Balcı, Y., & Çetin, G. (2020). Covid-19 Pandemi Sürecinin Türkiye'de İstihdama Etkileri ve Kamu Açısından Alınması Gereken Tedbirler, *T.C. İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi Covid-19 Sosyal Bilimler Özel Sayısı*, 37(19), 40-58.
- Can, O., & Çakmak, İ. (2016). *İş Mahkemeleri Davaları* (2. Baskı). Bilge Yayınevi.
- Cengiz (Urhanoglu), İ. (2008). *Türk Hukukunda Toplu İşçi Çıkarma* [Doktora Tezi]. Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Cengiz (Urhanoglu), İ. (2009). Toplu İşçi Çıkarma Kapsamında Fesihlerde Son Çare Olma İlkesi Bağlamında İşçiye Değişiklik Önerisi ve Değişiklik Feshi. *Legal İş ve Sosyal Güvenlik Hukuku Dergisi*, (22), 553-567.
- Centel, T. (2013). *İş Güvencesi* (1. Baskı). Legal Yayınları.
- Coşkun-Karadağ, N. (2020). Covid-19 Pandemisi ve Alınan Önlemlerin Vergi Hukuku Açısından Değerlendirilmesi. *T.C. Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 29(3), 400-413.
- Çalık, Ş. (2005). *İş Sözleşmesinin Feshi ve İş Güvencesi* (1. Baskı). Legal Yayınları.
- Çelik, N. (2006). İşletmenin, İşyerinin veya İşin Gerekleri Sebebiyle İş Sözleşmesinin İşverence Feshinde Eşit Davranma Borcu. *Sicil İş Hukuku Dergisi*, 1(4), 5-68.
- Çelik, N., Caniklioglu, N., & Canbolat, T. (2020). *İş Hukuku Dersleri* (33. Baskı). Beta Yayınları.
- Çil, Ş. (2020). *Koronavirüs Salgınının İş Hukukuna Etkileri*. Yetkin Yayınları.
- Demircioğlu, A. M., Centel, T. & Kaplan, H. A. (2019). *İş Hukuku* (20. Baskı). Beta Yayınları.
- Demir, F. (2006). Geçerli Sebep Fesih Kavramı ve Uygulama. *Legal İş ve Sosyal Güvenlik Hukuku Dergisi*, (10), 469-499.
- Durmazgüler, E. (2010). *Kriz Dönemlerinde İş Sözleşmesinin İşletme, İşyeri ve İşin Gerekleri Nedeniyle Feshi* [Yüksek Lisans Tezi]. T.C. Dokuz Eylül Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü İzmir.
- Ekmekçi, Ö. (2004). Yargıtay'ın İşe İade Davalarına İlişkin Kararlarının Değerlendirilmesi. *Legal İş ve Sosyal Güvenlik Hukuku Dergisi*, 1, 165-183.
- Erdoğan, C. (2019). *Şüpheli Feshi* [Doktora Tezi]. T.C. Ankara Yıldırım Beyazıt Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Eyrenci, Ö., Taşkent, S. & Ulucan, D. (2014). *Bireysel İş Hukuku* (5. Baskı). Beta Yayınları.

## **PANDEMİ SÜRECİNDE VE SONRASINDA KÜÇÜLME NEDENİYLE FESİH**

- Göktaş, S. (2020). Covid-19 Salgınının İş Sözleşmesinin Feshine ve Diğer Sona Erme Nedenlerine Etkisi. *Sicil İş Hukuku Dergisi*, 43, 274-299.
- Göktaş, S. (2021, 12 Ağustos). *Yargıtay 9. Hukuk Dairesi İlke Kararları*. <https://www.youtube.com/watch?v=lhoYzAc5sNQ>
- Günay, C. İ. (2020). *İş ve Sosyal Güvenlik Hukuku Dersleri* (6. Baskı). Yetkin Yayınları.
- Güzel, A. (2006). Karar İncelemesi. *Çalışma ve Toplum*, 2005/1, 159-18.
- Güzel, A. (2005). *İş Sözleşmesinin Geçerli Nedenle Feshinde Son Çare İlkesi ve Uygulama Esasları* (1. Baskı). A. Tuncaya Armağan, Legal Yayınları.
- Güzel, A., & Ertan, E. (2007). Karşılaştırmalı Hukukta ve Türk Hukukunda Sosyal Seçim Ölçütleri. *Legal İş Hukuku ve Sosyal Güvenlik Hukuku Dergisi*, (16), 1219-1305.
- İnciroğlu, L. (2006). *Güncel Yargıtay Kararları Işığında Açıklamalı Yeni İş Kanunu (Sorulmuş, Cevaplı, Uygulamalı)* (1. Baskı). Legal Yayınları.
- Kar, B. (2008). İşletme, İşyeri ve İşin Gereklilerinden Kaynaklanan Nedenlere Dayalı Fesihlerde Yargısal Denetim. *Çalışma ve Toplum Dergisi*, (2), 101-129.
- Karagülmez, A. (2021, 27 Ağustos). *Anayasa Mahkemesi ve Sosyal Şart*. [www.anayasa.gov.tr/media/3645/karagulmezaymvesosyalsart.doc](http://www.anayasa.gov.tr/media/3645/karagulmezaymvesosyalsart.doc)
- Kayıhan, Ş. (2012) *Borçlar Hukuku Genel Hükümler* (3. Baskı). Seçkin Yayınları.
- Kılıçoğlu, M., & Şenocak, K. (2007). *İş Güvencesi Hukuku* (1. Baskı). Legal Yayınları.
- Kılıçoğlu, M., & Şenocak, K. (2013). *İş Kanunu Şerhi* (3. Baskı). Legal Yayınları.
- Korkmaz, F., & Alp, N. S. (2014). *İş Hukuku* (1. Baskı). Seçkin Yayınları.
- Kurt, R. (2020). *250 Soruda Koronavirüs (Covif-19) Sürecinde İş ve Sosyal Güvenlik Hukuku* (2. Baskı). Seçkin Yayınları.
- Kurt, R., & Koç, M. (2015). *İş Sözleşmesinin Sona Erdirilmesi* (2. Baskı). Seçkin Yayınları.
- Manav, H. (2010), *İş Sözleşmesinde Feshin Geçerlilik Koşulları ve Feshe İtiraz* (1. Baskı). XII Levha Yayınları.
- Manav-Özdemir, E. (2020). Covid-19 Salgınının Çalışma Şekilleri ve İşçinin İzin ve Ücret Hakları Açısından İş Sözleşmesine Etkisi. *Sicil İş Hukuku Dergisi*, 43,126-158.
- Meydan, N., & Yapal, F. (2014). *İş ve Sosyal Güvenlik Hukuku Emsal Yargıtay Kararları* (1.Baskı). Zigana Yayınları.
- Mollamahmutoğlu, H., Astarlı, M., & Baysal, U. (2020). Bireysel İş Hukuku. *İş Hukuku Ders Kitabı* ( Cilt 1, 4. Baskı). Lykeion Yayınları.
- Remzi, M., & Aydın, S. (2011). *Borçlar Hukuku Genel Hükümler* (4. Baskı). İkinci Sayfa Yayınları.
- Önal, E. (2014). İş Akdinde Fesih Hakkının Sınırlandırılması, *Legal İşghd*, 11(44).
- Sarıbay, G. (2007). *Türk İş Hukukunda İş Güvencesi Kapsamında Fesih Usulü, Feshe İtiraz ve Feshe İtirazın Sonuçları* (1. Baskı). Legal Yayınları.
- Senyen-Kaplan, E. T. (2005). *Bireysel İş Hukuku* (3. Baskı). Gazi Kitabevi.

- Sezen, F. (2009). İnfluenza Pandemileri. *Türk Hijyen ve Deneysel Biyoloji Dergisi*, 66(2), 21-24.
- Süzek, S. (2018). *İş Hukuku* (16. Baskı). Beta Yayınları.
- Şakar, M. (2011). *İş Hukuku Uygulaması* (9. Baskı). Beta Yayınları.
- T.C. Sağlık Bakanlığı (2021, 22 Eylül). *Pandemik İnfluenza Ulusal Hazırlık Planı*, 10. [www.Grip.Gov.Tr/Depo/Saglik-Calisanlari/Ulusal\\_Pandemi\\_Plani.Pdf](http://www.Grip.Gov.Tr/Depo/Saglik-Calisanlari/Ulusal_Pandemi_Plani.Pdf)
- Temel, D. D., & Bayrak, Y. (2020). *Uygulamada İşçilik Alacakları, İş Güvencesi ve İş Yargılama Usulü* (1. Baskı). Seçkin Yayınları.
- Temir, A. (2011). *İşçinin Geçerli ve Haklı Nedenlerle (Tazminatlı ve Tazminatsız) İşten Çıkarılması*. Yaklaşım Yayıncılık.
- Topal, G. (2008). *İş Kanunu'na Göre Geçerli Nedenlerle Yapılan Fesih ve İş Güvencesinin Uygulanmadığı Durumlarda Bildirimli Feshin Karşılaştırılması*. Seçkin Yayınları.
- Tunçomağ, K., & Centel, T. (2013). *İş Hukuku Esasları* (6. Baskı). Beta Yayınları.
- Tühis (2012). *İş Hukuku ve İktisat Dergisi*, 24(1)-2 Şubat-Mayıs.
- Türkiye İşveren Sendikaları Konfederasyonu (TİSK), (2009). *4857 Sayılı İş Kanunu ve Gereçesi* (4. Baskı). Matsa Basımevi.
- Uçum, M. (2003). *Yeni İş Kanunu Seminer Notları* (1. Baskı). Legal Yayınları.
- Ugan-Çatalkaya, D. (2019). *İş Hukukunda Ölçülülük İlkesi* (1. Baskı). Beta Yayınları.
- Uşan, M. F., & Erdoğan, C. (2020). *İş ve Sosyal Güvenlik Hukuku* (1. Baskı). Seçkin Yayınları.
- Yücel Bodur, M. (2015). İşverenin İşletmesel Karar Alma Özgürlüğü. *İş ve Hayat*, 1(2), 137–167.
- Yürekli, S. (2020). Çalışma Hayatında Koronavirüs (Covid-19) Salgınının Etkileri. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi Covid-19 Hukuk Özel Sayısı*, 19(38), 24-61.

**EXTENDED ABSTRACT**

The new type of coronavirus (Covid-19) started as an important health problem in Wuhan, China at the end of 2019, and created an unprecedented social and economic crisis with its spread to the world. In March 2020, the World Health Organization (WHO) declared a pandemic. Within the scope of the fight against the pandemic, states have restricted and banned many sectors, and a great economic recession has begun. The shrinkage and market losses experienced in this process caused businesses to shrink or close. The employer's tendency to lay off workers has increased, and therefore, termination bans have come to the fore, even for a temporary period. In this article, the situation of the employer's termination due to downsizing (both during the pandemic period and after the termination ban) is examined against the provisions of the Labor Law No. 4857 on termination of the employment contract. In the article, first of all, the concept of termination and the reasons for the termination were explained in detail, and it was evaluated which termination reason would be considered as the termination due to downsizing. In the next section, the terms and consequences of termination due to downsizing in the face of the legal regulations specific to the pandemic process are examined. In the last section, the criteria regarding the judicial review of the termination to be made due to downsizing at the end of the temporary measures are evaluated within the framework of the Supreme Court decisions.

In accordance with Article 18 of the Labor Law, the termination of the employment contract of the worker, which is within the scope of "job security", is stipulated that "the termination must be based on a valid reason" in the absence of a justifiable reason. In the relevant article of the law, the reasons titled "proficiency or behavior of the worker" and "requirements of the enterprise, workplace and job" were counted as valid reasons and exemplified in the justification of the article. The reasons arising from the workplace of the business and the requirements of the work are examined under two headings as internal and external reasons. The situation expressed as downsizing of the business is the valid reason for termination, which is generally accepted as an internal reason.

As stated before, in order to protect employment during the pandemic process, a "prohibition of termination" arrangement was made with the Law No. 7244 dated 17.04.2020. With the relevant regulation, the prohibition of termination covers the termination to be made by the employer, and the only exception is stated as "states against the rules of morality and goodwill". At this point, it is important which legal sanction will be subject to the termination of the employer for a reason other than violation of morality and goodwill rules during the period when the termination prohibition is in effect. Namely, the termination of the employment contract due to the downsizing of the enterprise during the period of prohibition of termination will be within the scope of the prohibition of termination. There are two different views on the legal consequences of a termination contrary to the prohibition of termination. The first of these views accepts that a termination made during the termination prohibition period has the consequences and consequences of unjust termination. Thus, it will be able to file a lawsuit for reemployment and demand the rights it lacked during the termination ban period. The other view we agree with is the view that considers the terminations made during the prohibition period (based on a valid reason) invalid. In this case, the worker will be able to claim his rights regarding the time he is not working within the scope of the provisions of Article 408 of the Turkish Code of Obligations. In addition, it does not matter which law it is subject to and whether it is within the scope of job security in order to benefit from the specified legal provision.



One of the most important threats to the labor market after the termination ban is the tendency of enterprises to lay off workers. For this reason, when the regulations specific to the pandemic process are repealed, it is extremely important to reveal how the judicial audits of the terminations of the enterprises due to downsizing will be carried out. This situation is evaluated separately for the workers who are covered by job security and workers who are not covered by job security. First of all, if the employment contracts of the workers who are covered by job security are terminated based on a valid reason due to downsizing, not only is the termination made due to downsizing, but it is also determined whether the criteria determined in practice are observed. The criteria to be observed in the judicial review of this reason for termination are not included in the Labor Law, but are shaped by the practice of the Supreme Court. As reflected in the current and stable decisions of the Supreme Court, it is only possible for the employer to downsize only when there is a real downsizing. In this case, it is necessary to demonstrate in a serious, permanent and objective way that there is a downsizing. Criteria accepted in practice and teaching; It is listed as being a real downsizing, being an operational decision, observing the principle of proportionality and termination in the implementation of the operational decision, being consistent in the implementation of the operational decision, not being arbitrary in the implementation of the operational decision, and finally determining the social selection criterion in the termination of the employment contract. In order to evaluate the termination of employment contracts outside the scope of job security due to downsizing, it is necessary to focus on the justified reasons included in Article 25 of the Labor Law. When the provisions of the relevant article are examined, it is seen that the termination due to downsizing is not among the cases of termination regulating the immediate termination of the employer with just cause. Therefore, in a workplace that is not subject to job security, if the employer bases the termination on the reason for downsizing, the provisions and consequences of unjust termination will be applied.

As a result, the termination of the employment contract due to shrinkage during the pandemic process and after the removal of the termination ban was evaluated in detail in the study. Although an administrative fine was regulated with the relevant regulation regarding the prohibition of termination, the issue was detailed in detail since no legal sanction was issued. In this case, considering the general purpose of the provision regarding the prohibition of termination, it would be appropriate to consider the terminations made during the period of the termination prohibition as invalid due to violation of the mandatory provisions of the law, whether the worker is subject to job security or not.



## COVID-19 CRISIS AND THE PUBLIC EMPLOYMENT SERVICES IN THE WORLD

Yeliz POLAT<sup>1</sup>

### Abstract

The Covid-19 virus, which caused the World Health Organization to be declared a global pandemic on March 11, 2020, and an effective economic crisis has emerged across the world. In this economic crisis, which is predicted to have more negative effects than the 2008/2009 economic crisis, public employment agencies which play an important role in the protection of employees and jobs have increased their effectiveness in the labor market. Faced with intense applications due to the Covid-19 crisis, which adversely affected almost all sectors and employees, these agencies had to quickly make many changes, especially in the way of service delivery, to protect the health of their staff and clients and to prevent the spread of the virus. In this process, public employment agencies that focus on online applications have taken additional precautions for people who do not have the skills and necessary equipment to use these applications. For these people, public employment agencies in some countries continued face-to-face meetings with the appointment system and had to increase their call center capacity by focusing on phone calls. At the same time, these changes have revealed the need for equipment such as laptops, printers, telephones, and additional employees of employment agencies. In this study, it is observed that public employment agencies, whose presence in the labor market is a necessity, are faced with intense applications during economic crises, and their expenditures increase in parallel. Unlike other economic crises, the social distance measures introduced due to the Covid-19 virus, which is transmitted from person to person, made it mandatory for public employment agencies to turn to online applications during this crisis, forcing them to increase their capacity to adapt to technology. It seems inevitable that this tendency should be expanded to include other employment services such as labor market intermediation, career guidance. In summary, public employment agencies, which ensure that labor markets remain functional during the economic crisis, need to be restructured by increasing their capacity to adapt to technological developments.

### Article History:

Date submitted:  
26 September 2021

Date accepted:  
30 November 2021

### Jel Codes:

J20, J21, J22, J23, J64,  
J68

### Keywords:

Covid-19 Crisis,  
Public Employment  
Services, Public  
Employment Services

**Suggested Citation:** Polat, Y. (2022). Covid-19 Crisis and The Public Employment Services in the world. Cumhuriyet University Journal of Economics and Administrative Sciences, 23(1), 226-243.

<sup>1</sup> Dr., Labor Inspector, yeliz-plt@hotmail.com, ORCID ID:0000-0002-6126-5294



## COVID-19 KRİZİ VE DÜNYADA KAMU İSTİHDAM HİZMETLERİ

Yeliz POLAT<sup>1</sup>

### Öz

11 Mart 2020 yılı tarihinde Dünya Sağlık Örgütü tarafından pandemi ilan edilmesine neden olan Covid-19 virüsüyle birlikte dünya genelinde etkili bir ekonomik kriz ortaya çıkmıştır. 2008/2009 ekonomik krizine göre daha olumsuz etkileri olacağı öngörülen bu ekonomik krizde, işçilerin ve işlerin korunması bakımından önemli rol üstlenen kamu istihdam kurumları işgücü piyasalarındaki etkinliklerini artırmışlardır. Neredeyse tüm sektörleri ve işçileri olumsuz etkileyen Covid-19 krizi nedeniyle yoğun başvurularla karşı karşıya kalan bu kurumlar, kendi çalışanları ile kullanıcıların sağlığını korumak ve virüsün yayılmasını önlemek amacıyla başta hizmet sunum biçimi olmak üzere birçok değişikliği hızlı bir biçimde gerçekleştirmek zorunda kalmıştır. Bu süreçte çevrimiçi uygulamalara ağırlık veren kamu istihdam kurumları, bu uygulamaları kullanma becerisine ve/veya gerekli donanımlara sahip olmayan kişiler için ek önlemler almışlardır. Bu kişiler için bazı ülkelerde kamu istihdam kurumları, randevu sistemiyle yüz yüze görüşmelere devam etmiş ve/veya telefon aracılığıyla görüşmelere ağırlık vererek çağrı merkezi kapasitelerini artırmak mecburiyetinde kalmışlardır. Aynı zamanda bu değişiklikler laptop, yazıcı, telefon gibi donanım ve ek çalışan ihtiyacı doğurmuştur. Bu çalışmada işgücü piyasalarındaki varlıkları bir gereklilik olan kamu istihdam kurumlarının ekonomik krizler sırasında yoğun başvurularla karşı karşıya kaldıklarının ve buna paralel olarak harcamalarının arttığı görülmektedir. Diğer ekonomik krizlerden farklı olarak insandan insana bulaşan Covid-19 virüsü nedeniyle getirilen sosyal mesafe önlemleri, bu kriz sırasında kamu istihdam kurumlarının çevrimiçi uygulamalara yönelmesini zorunlu hale getirerek, teknolojiye uyum kapasitelerini artırmaya zorlamışlardır. Bu yönelimin iş aracılığı, rehberlik ve kariyer danışmanlığı gibi diğer istihdam hizmetleri de kapsayacak bir biçimde genişletilmesinin kaçınılmaz olduğu görülmektedir. Özetle ekonomik kriz sırasında işgücü piyasalarının işler kalmasını sağlayan kamu istihdam kurumlarının, teknolojik gelişmelerle uyum sağlama kapasiteleri artırılarak yeniden yapılandırılmaları gerekmektedir.

### Makale Geçmişi:

İletilen Tarih:

26 Eylül 2021

Kabul Tarihi:

30 Kasım 2021

### Jel Kodları:

J20, J21, J22, J23,

J64, J68

### Anahtar Kelimeler:

COVID-19 Krizi,

Kamu İstihdam

Hizmetleri, Kamu

İstihdam Kurumları

**Önerilen Alıntı:** Polat, Y. (2022). Covid-19 Krizi ve Dünyada Kamu İstihdam Hizmetleri Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 23(1), 226-243.

<sup>1</sup> Dr., İş Müfettişi, [yeliz-plt@hotmail.com](mailto:yeliz-plt@hotmail.com), ORCID ID:0000-0002-6126-5294

### 1. GİRİŞ

Çalışmanın başta ekonomik olmak üzere sosyal ve psikoloji gibi farklı yönleri de bulunmaktadır. Bu nedenle, çalışma hakkı devletlerin sosyal politika kapsamında öncelikli konularının arasında yer almaktadır. Devletler çalışma hakkını sağlamak amacıyla bir yandan istihdamın artırılması diğer yandan işsizliğin azaltılması amacıyla bir takım sosyal politika araçları kullanmaktadırlar. Bu kapsamda kamu istihdam kurumları, devletler tarafından başvuru alan en yaygın sosyal politika araçlarından biridir. İstihdam hizmetlerini kâr amacı gütmeksizin ve ücretsiz bir biçimde yerine getiren kamu istihdam kurumlarının, işgücü piyasalarındaki varlıklarının önemi ekonomik krizler sırasında bir kez daha görülmektedir. 1970’li yıllardan itibaren birçok ülkede ekonomik olumsuzluklar ve işsizliğin artması, kamu istihdam kurumlarına daha fazla başvurulmasına yol açmıştır (ILO, 2001:XV). Benzer bir biçimde Covid-19 virüsüyle birlikte ortaya çıkan ekonomik krizde kamu istihdam kurumları, yoğun başvurularla karşı karşıya kalmışlardır. Bu başvurulara yanıtlamak için kurumlar zorunlu olmayan hizmetleri askıya alarak, istihdamı, işsizleri ve işyerlerini korumaya yönelik hizmetlere yönelmişlerdir. Bu hizmetlerin başında, kısa çalışma ile geçici/kısmi işsizlik uygulamaları ve işsizlik ödeneği gelmektedir. Örneğin, İspanya’da gelişmiş dijital işlemlere rağmen işsizlik ödeneğine yönelik işlemlerde işyükü 5,5 kat artış göstermiştir (Duell, 2020:46). Bu kriz kamu istihdam kurumlarının, dijitalleşmeye yönelik çalışmalarına hız kazandırmıştır. Hem kullanıcılar hem de kamu istihdam kurumu çalışanları, dijitalleşme aracılığıyla istihdam hizmetlerine yönelik iş ile işlemlere zaman ve mekân sınırı olmaksızın kolay ve hızlı bir biçimde ulaşabilmesini sağlamıştır. Toplumsal sorunlarla başa çıkabilmek için kamu istihdam hizmetlerine yalnızca pandemi de değil, iklim değişikliği, küreselleşmeden kaynaklanan zorluklar ve yıkıcı teknoloji hallerinde de ihtiyaç duyulmaktadır (Whelan ve ark., 2021:200).

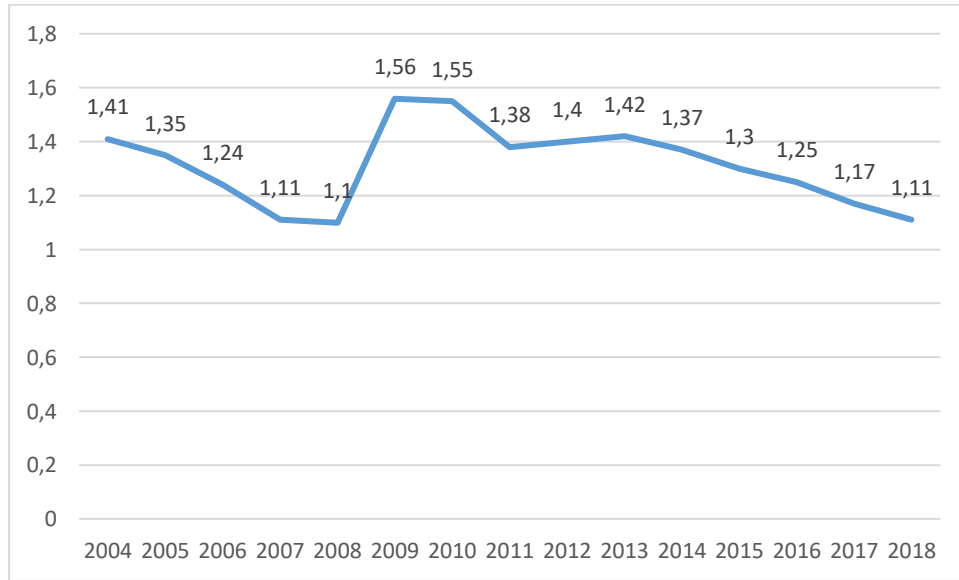
### 2. BİR SOSYAL POLİTİKA ARACI OLARAK KAMU İSTİHDAM KURUMLARI

Sanayileşmenin ilk dönemlerinde işgücü arzının, işgücü talebinden fazla olması ve liberalizm görüşü çerçevesinde devletin işgücü piyasasına müdahale etmemesi, iş aracılığı faaliyetinin işçi simsarları tarafından yürütülmesine neden olmuştur. Bu dönemde, kötü çalışma koşullarına ve ücretlerin düşük olmasına rağmen simsarların işçilerin ücretlerinden pay alması, (Zâdil, 1951:20) işçilerin durumlarının iyice kötüleşmesine yol açmıştır. Bu durum, iş aracılığının en kötü biçimlerini ortaya çıkararak işçilerin istismar edilmesine neden olmuştur. Diğer yandan, I. Dünya Savaşı sonrası artan işsizlik karşısında herkesin çalışma hakkı olduğu ve bu hakkı sağlamanın devletin bir görevi olduğu görüşü yaygınlaşmaya başlanmıştır. Bu yaşananlar başta iş aracılığı faaliyeti olmak üzere istihdam hizmetlerini yerine getirilmesinin devletin bir görevi olarak kabul edilmesine zemin hazırlamış ve kamu istihdam kurumları kurulmuştur. Bu kurumlar, istihdam hizmetlerinde uzun süre tekel konumunda faaliyet göstermişlerdir. Bu tekelin doğmasında ahlaki nedenler, işgücü eğitim politikasının gerekli kıldığı nedenler, ekonomik nedenler ve hukuki nedenler etkili olmuştur (Sayın, Kemal, 2002:51-53). 1970’lere kadar kamu istihdam kurumları, işgücü piyasalarında tekel konumunu sürdürmüşlerdir<sup>1</sup>. Bu kurumlar, başta iş aracılığı

<sup>1</sup> ILO tarafından istihdam hizmetlerine yönelik 1919 yılında “İşsizlik Hakkında 2 Sayılı Sözleşme”, 1933 yılında “Ücretli İş Bulma Büroları Hakkındaki 34 Sayılı Sözleşme”, 1948 yılında “İş ve İşçi Bulma Servisi Kurulması Hakkında 88 Sayılı Sözleşme”, 1948 yılında “İş ve İşçi Bulma Servisi Kurulması Hakkında 88 Sayılı Sözleşme”, 1997 yılında “181 Sayılı Özel İstihdam Büroları Hakkında Sözleşme” kabul edilmiş ve 1997 yılında istihdam hizmetlerinde benimsediği kamu tekeli anlayışından vazgeçmiştir.

ile sınırlı faaliyeti konusunu zamanla genişleterek işsizlik sigortasına yönelik iş ve işlemler, mesleki eğitim, mesleki rehberlik ve kariyer danışmanlığı ile istihdamı teşvik etmeye yönelik hizmetler sunmaya başlamışlardır. Bu kapsamda sosyal zorlukların en aza indirilmesi ve ekonominin iyileşmesi bakımından kilit müesseseler olan kamu istihdam kurumları (Weishaupt, 2011:1), hem aktif hem de pasif istihdam politikalarını yürütmektedirler. Özellikle, aktif işgücü piyasası politikalarının kapsamı ve çeşitliliği, ülkelerin kapasitelerine ve finansal kaynaklarına bağlı olarak farklılık göstermektedir (International Labor Organization [ILO], 2009:3). Bu kapsamda, aktif işgücü piyasası politikalarının sağlanmasında ülkelerin farklı öncelikleri bulunmaktadır (Kuddo, 2012:54). Bu hizmetlerin kapasitelerinin artırılmasında ekonomik krizler etkili olmuştur. Örneğin, kariyer danışmanlığı, gençlerin işgücü piyasasına girerken aldıkları bir hizmet olarak düşünülmektedir. 2008/2009 ekonomik krizi sonrası ise değişen kariyer yolları ile karşı karşıya kalan birçok kişinin acil olarak kariyer danışmanlığına ihtiyaç duyduğu belirlenmiştir (ILO, 2009:3).

Ekonomik konjonktürle ters orantılı olan istihdam hizmetlerine yönelik harcamalar, makroekonomi açısından otomatik istikrar sağlayıcı bir özellik taşımaktadır. Ne var ki, işsiz sayısı arttığında işsiz başına düşen harcama azalmakta, özellikle bu azalma aktif istihdam politikalarına yönelik hizmetlerde kendini göstermektedir (Organization for Economic Co-operation and Development [OECD], 2009:67). Grafik 1’de OECD ülkelerinde 2008 ekonomik krizi sonrası işgücü piyasası programlarına yönelik kamu harcamalarının gayri safi yurtiçi hasılaya oranının %1,1’den %1,56’ya çıktığı, yani neredeyse %50 oranında artış gösterdiği görülmektedir. 2007 yılındaki orana, tekrar 2018 yılında geldiği, bu suretle ekonomik kriz sonrası istihdam hizmetlerine yönelik harcamalarının uzun bir süre aynı oranda kaldığı anlaşılmaktadır.



**Grafik 1:** İşgücü Piyasası Programlarına Yönelik Kamu Harcamalarının GSYİH Oranı

**Kaynak:** (OECD, 2021)

### 3. COVID-19 VİRÜSÜ VE KAMU İSTİHDAM HİZMETLERİ

Covid-19 virüsü, benzeri görülmemiş bir sağlık krizinden hızla büyük bir ekonomik krize dönüşmüştür (Food and Agriculture Organization [FAO], 2020:2). ILO tahminlerine göre bu kriz, çoğu gelişmekte olan ülkelerde olmak üzere yaklaşık 400 milyon tam zamanlı işe eşdeğer çalışma süresi kaybıyla, dünya genelinde işgücü piyasalarında ciddi aksamalara neden olmuştur (ILO, 2020:1). Ayrıca bu krizle birlikte işgücü piyasalarında kamu istihdam kurumlarının varlığının yalnızca mavi yakalı işçiler için değil, aynı zamanda beyaz yakalı işçiler içinde önemli olduğu görülmüştür. Bununla beraber, beyaz yakalı işçilerin mavi yakalı işçilere göre işlerinin uzaktan çalışmaya daha uyumlu olmasından ötürü Covid-19 krizden daha az etkilenmişlerdir (Institute of Labor Economics [IZA], 2020). 2008/2009 ekonomik kriziyle ülkelerin mali konsolidasyonu sağlamak amacıyla *kamu istihdam kurumlarının bütçelerini küçültmeye ve personel sayısını azaltmaya yönelik politikalarından kaçınması* gerektiği öğrenilmiştir. Ne var ki, birçok gelişmekte ülkenin karşılaştığı ana zorlukların başında azalan mali imkânlar ve artan borçlar gelmektedir (ILO, 2020:16).

2020 yılı Nisan ayı ortası itibariyle, Covid-19 kriziyle birlikte stratejik planlarından sapmak zorunda kalan kamu istihdam kurumları, stratejilerini revize etmek için yeterli zamana ve bilgiye sahip olmadıklarından krize odaklanarak işgücü piyasalarına *günlük* tepki vermeye başlamışlardır (OECD, 2020:9) Örneğin, Hollanda’da kamu istihdam kurumlarının yöneticileri, yönetim kurulu üyeleri ve müdürlerin dahil olduğu bir “kriz” ekibi kurulmuş, bu ekip tarafından alınan önlemlerin ne kadar işe yaradığı ve yeni önlemler değerlendirilmektedir (Duell, 2020:45). Bu krizin etkisinin belirsizliği, süresinin uzunluğu ve kamu istihdam kurumlarının kendi içinde virüsün yayılmasını önlemek için hizmet sunumu kısıtlamaları getirmeleri, bu kurumların yeni ve farklı bir yaklaşım benimsemelerini gerektirmiştir (ILO, 2020:4). Bu durum, kamu istihdam kurumlarının kısa vadeli zorluklarla en iyi nasıl başa çıkabileceği konusunda rehberlik ederken, benimsenmesi gereken orta vadeli stratejiler konusunda da yol göstermektedir (OECD, 2020:2). Şöyle ki pandemi, kamu istihdam kurumlarının hizmet devamlılığını sağlamak için hizmet sunumunu ve faaliyetlerini uyarlamaya; kritik hizmetlere yönelik artan taleple baş edebilmek için kapasitelerini artırmaya; işgücü piyasasında kalmayı desteklemeye ve istihdam edilebilirlik odaklı bir destek sunmayı gerçekleştirerek, bu kurumların *tepkiselliğini ve esnekliğini artırmaya* zorlamıştır (ILO, 2020:4). Aynı zamanda bu kriz, kamu istihdam kurumları bakımından mevcut ve gelecekteki zorlukların giderilmesi bakımından ciddi bir test olarak düşünebilir (European Commission [EC], 2020: 3).

Covid-19 krizi karşısında birçok kamu istihdam kurumunun ilk tepkisi, istihdamı ve işyerlerini korumaya yönelik kısa çalışma/geçici-kısmi işsizlik ile işsizliğin sınırlandırılması/yasaklanması uygulamalarına yönelmek olmuştur. Bunlara ek olarak, bazı ülkeler krizin tepe noktasında, zorunlu sektörlerde işe alımları kapsayan önlemler ile yeni meslekler için eğitim verilmesi gibi faaliyetleri de yürütmüşlerdir (ILO, 2020:3). Örneğin, Belçika’da öğrencilerin çalışabilecekleri saat artırılmış ve sığınmacıların işgücü piyasasına girmelerine izin verilmiştir. Hollanda’da da hayati önem taşıyan işlerde gönüllü olarak çalışmak isteyen kişilerin, işsizlik yardımları kesilmemiştir (Duell, 2020:42). Buna karşılık, çoğu kamu istihdam kurumunda, istihdam teşvikine yönelik uygulamalar askıya alınmış ya da çok düşük seviyelerde sürdürmüştür (Duell, 2020:39).

Kamu istihdam kurumlarının performansları üzerinde çalışan sayısının, kullanıcı sayısına oranı kritik bir öneme sahiptir (Kuddo, 2012:4). Covid-19 virüsünün ilk haftalarında itibaren küresel salgın boyunca birçok kamu istihdam kurumu, ciddi düzeyde artan işyükü karşısında

kapasitelerini artırmak zorunda kalmıştır (ILO, 2020:7). Buna ek olarak, artan işyüküyle başa çıkmak için çalışanların görevleri de yeniden tesis edilmiştir (EC, 2020:2). Bu kurumlar, bir yandan virüsün yayılmasını önlemek için gerekli yükümlülükleri yerine getirirken, diğer yandan operasyonel devamlılığı sağlamak zorunluluğuyla karşı karşıya kalmışlardır. Şöyle ki, kurum çalışanlarının hastalanması halinde faaliyetlerin devamlılığı ciddi bir şekilde aksayabilmektedir (ILO, 2020:4-5). Ayrıca bu krizle birlikte yüz yüze hizmetlerin çoğu askıya alındığı için, işçilerin ve işverenlerin telefon, e-posta ve çevrimiçi uygulamalarına yönelik talebi hızla artmıştır (OECD, 2020:10). Özellikle, kullanıcıların bilgi almak için telefonu kullanmaları nedeniyle kamu istihdam kurumları çağrı merkezlerinin kapasitelerini artırmışlardır (Duell, 2020:32). Sonuçta, bu kriz sonrası kurumların norm kadrolarını yeniden düzenlemesi gerektiği görülmektedir (EC, 2020:2).

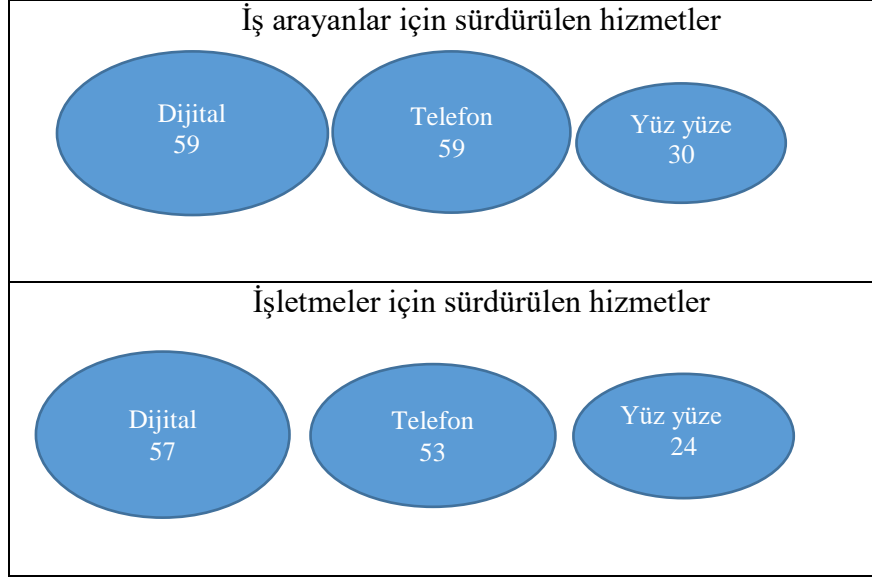
### 3.1. Çevrimiçi Uygulamalar

Pandemi, dijital ve uzaktan sunulan kamu istihdam hizmetleri için bir katalizör görevi görmüştür. Bu süreçte faaliyetlerini ağırlıklı olarak uzaktan sunan kamu istihdam kurumları, kullanıcılarla yüz yüze iletişimi en aza indirerek ya da tamamen kaldırılarak yerine çevrimiçi kayıt, otomatik iş eşleştirmeleri, web seminerleri gibi e-hizmetlerin sayısı artırmıştır. Örneğin Fransa’da kamu istihdam hizmetleri tarafından sunulan “İstihdam Uygulama Mağazası(emploi-store.fr)” adlı e-uygulama kullanıcıların kişisel durumlarını dikkate alan araçları içerisinde barındırmaktadır (Konle-Seidl, 2020: 10).

Covid-19 krizinde bazı kamu istihdam kurumlarının, çalışanlarının tamamının uzaktan çalışabilmesini sağlayabilecek stratejilere ve e-hizmet sunma konusunda deneyime sahip olduğu görülmüştür (Duell, 2020:46-47). Bununla beraber, bazı kurumlar kullanıcıların teknolojiyi kullanma becerisinin yeterli olması/olmaması veya internet erişimine sahip olmayan kişiler için telefon aracılığıyla ve normal posta yoluyla hizmet sunmaya devam etmişlerdir (OECD, 2020:4). Bazı kullanıcılar için yüz yüze görüşmelerin (örneğin; Almanya’da evsizler için) devam etmesinin yanı sıra tüm çalışanların teknik olarak uzaktan çalışmasının imkansız olması, bazı çalışanların işyerinde çalışmayı tercih etmesi (örneğin daha iyi internet bağlantısı nedeniyle) gibi nedenlerle ofis çalışması devam etmiştir (OECD, 2020:11). Bu durum karşısında çalışanların ve kullanıcıların sağlıklarını korumak amacıyla istihdam kurumları, bir dizi önlemler almışlardır. Örneğin, Avusturya, Brezilya, Türkiye gibi bazı ülkelerde kamu istihdam kurumları, kullanıcı akışını kontrol etmek ve kalabalığı önlemek amacıyla randevu sistemini kullanmışlardır (ILO, 2020:5). Covid-19 virüsüyle birlikte getirilen sosyal mesafe önlemlerinden ötürü uzaktan çalışmaya geçen birçok kamu istihdam kurumu, yeterli ekipmanı kısa bir sürede satın alamadığı için çalışanlar kendi cihazlarını kullanmak zorunda kalmışlardır. Örneğin, Fransa’da kamu istihdam kurumu çalışanların %60’ı evden çalışacak donanıma sahipti. Yeterli donanımı bulunmadığından dizüstü bilgisayar siparişi verilmiş, ancak bilgisayarların tesliminde gecikmeler yaşanmıştır (Duell, 2020:47). Diğer taraftan, uzaktan çalışma ve çalışanların kendi cihazlarını kullanması, kurumların bir dizi güvenlik önlemleri almasını gerektirmiştir. Örneğin, Almanya’da kamu istihdam kurumu çalışanları, kendi kişisel cihazlarını kullansalar dahi bilgi teknoloji altyapısını güvenliğini sağlayan yazılımı kullanmak zorundadırlar (OECD, 2020:11).

Covid-19 krizi sırasında iş arayanların ve işletmelerin dijital ve telefon hizmet kullanımı %70 ve üzerinde olduğu, buna karşılık, yüz yüze hizmet kullanım oranının ise %30’a kadar düştüğü görülmektedir. Bu rakamlar, istihdam kurumları tarafından bilişim ve iletişim teknolojileri araçlarıyla sosyal mesafe önlemlerinin uygulandığını göstermektedir.

## COVID-19 KRİZİNDE KAMU İSTİHDAM HİZMETLERİ

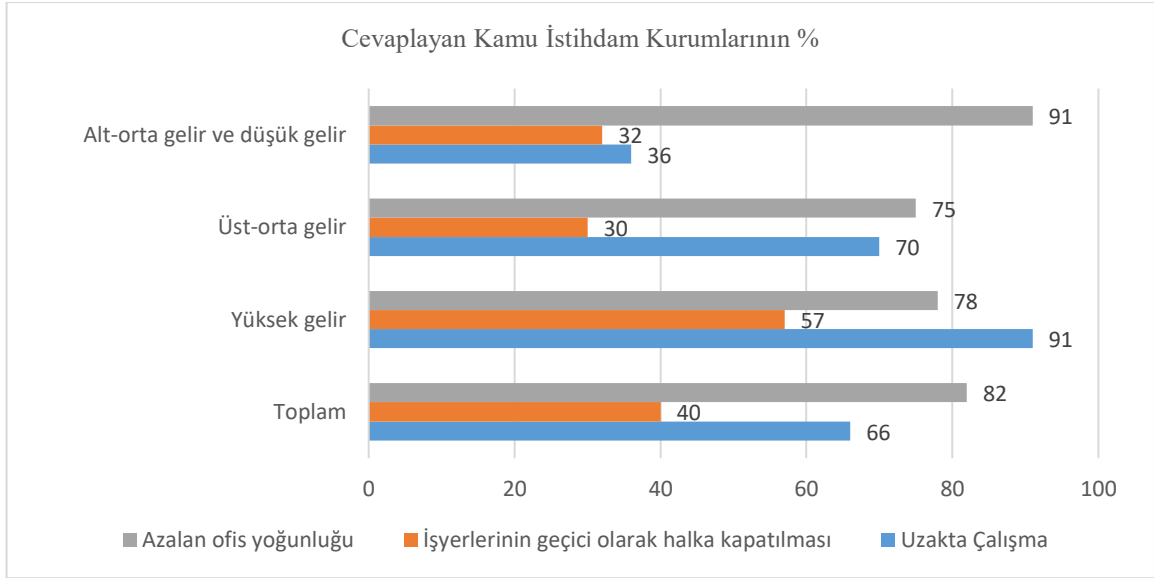


**Şekil 1:** Covid-19 Krizi Sırasında İş Arayan ve İşletmeler İçin Kamu İstihdam Hizmetlerinin Dijital, Telefon ve Yüz Yüze Hizmet Kullanım Oranları

**Kaynak:** (ILO, 2020:11) (Not: Ankete 79 kamu istihdam kurumu katılmış, 66 geçerli cevap elde edilmiştir.)

Hizmetlerin dijitalleşmesi, kamu istihdam kurumları için bir öncelik olarak kabul edilmelidir. Çünkü yakın gelecekte kullanıcılara, uzaktan destek sağlamak büyük önem taşıyacaktır (ILO, 2020:17). Grafik 2'ye göre, Covid-19 krizinde ILO tarafından yapılan ankete katılan kamu istihdam kurumlarının neredeyse tamamının (%82'sinin) ofis yoğunluğu azalttığını, bir kısmının (%40'ının) ofislerini geçici olarak kapattığı, yarısından çoğunun (%66'sının) uzaktan çalışmaya başvurduğu görülmektedir. Alt-orta ve düşük gelirli ülkeler, üst-orta ve yüksek gelirli ülkelere göre daha fazla ofis yoğunluğunu azaltmasına karşılık, uzaktan çalışmayı daha az uyguladığı anlaşılmaktadır. Bu durum, bilişim ve iletişim teknolojileri altyapısı eksik olan alt-orta ve düşük gelirli ülkeler tarafından mevcut çalışan sayısının azaltılması, sosyal mesafe önlemleri uygulamanın bir yolu olarak kullanılmasıyla açıklanabilir (ILO, 2020:6).





**Grafik 2:** Kamu istihdam kurumlarında kurum içi faaliyetleri yeniden düzenleyen esnek planların uygulanması (%)

**Kaynak:** (ILO, 2020:6)

### 3.2. İş Aracılığı Faaliyeti

Dünya genelinde 2021 yılı itibariyle 220,5 milyona ulaşan küresel işsiz sayısı (ILO, 2021), işsizliğin küresel düzeyde bir sorun olduğunu göstermektedir. Bu sorunun çözümünün bir parçası da mevcut açık işlerin doldurulmasıdır. Şöyle ki iş aracılığı faaliyeti, açık işlerin hızlı ve etkin bir şekilde doldurulmasını sağlayarak milli geliri artırmaktadır. Ayrıca bu faaliyet, işçilerin kendilerine uygun işe yerleştirilmelerini sağlayarak psikolojik olarak kendilerini iyi hissettirmekte ve işgücü devrini azaltmaktadır (Zaim, 1997:88). Bu faaliyet işsiz kalma süresini kısaltarak işsizlik ödeneği harcamalarını azaltmakta, buna ek olarak vergi gelirlerini artırmak ve işgücü verimliliğini yükseltmek suretiyle kamu maliyesine de olumlu katkı sağlamaktadır (Sayın Kemal, 2009:337).

Kamu istihdam kurumları *proaktif bir yaklaşım* benimseyerek yeniden yapılanma, toplu işten çıkarma gibi durumlarda işten çıkarmalar gerçekleşmeden önce kişilerin kuruma erken kaydının sağlanması önemlidir (Kuddo, 2012:104). Bu kurumlarının boş pozisyonları doldurmak için aşağıda yer alan üç yöntemi kullandıkları ve bu yöntemlerin üçünün de etkili olduğu belirlenmiştir (OECD, 2020:7).

- Telefon veya e-posta aracılığıyla aktif yönlendirmeler*
- Çevrimiçi bir uygulama aracılığıyla otomatik yönlendirmeler*
- İş arayan kişiye özel toplantılar aracılığıyla yapılan yönlendirmeler*

Ayrıca aktifleştirme müdahalelerinde işgücü piyasasının ve iş arayanların ihtiyaçlarının dikkate alınması gerekmektedir (Kuddo, 2012:3).

Kamu istihdam kurumları, teknolojik gelişmeleri yeterince takip etmemeleri gerekçesiyle uzun yıllar eleştirilmiştir. Bununla beraber, son yıllardaki teknoloji kullanımındaki artış, ülkelerin

## **COVID-19 KRİZİNDE KAMU İSTİHDAM HİZMETLERİ**

iş aracılığı hizmetlerini geliştirme hızını yükseltmiştir. Örneğin, İsveç'te kamu istihdam kurumları tarafından uygulamaya konulan yeni bir dijital görüşme aracı sayesinde işverenler, uzaktan iş arayanlarla ücretsiz ve hızlı bir biçimde görüşebilmektedir (Duell, 2020:40). İş arayanların dışarıya çıkmadan uzaktan bilgi sağlayabilmesi, bu kişilerin daha az sayıda olsa bile aktif kalmasını teşvik etmektedir (Konle-Seidl, 2020:9). Her ne kadar bilgi ve iletişim teknolojileri, kamu istihdam hizmetlerinin verimliliğini artırsa da yeni zorlukları beraberinde getirmektedir. Örneğin, bilgilerin, güvenliğini ve geçerliliğini sağlama ihtiyacı ortaya çıkmaktadır (ILO, 2009:3). Her ne kadar kamu istihdam kurumları, Covid-19 krizinin başlangıcından itibaren iş arayanlara daha fazla dijital hizmet uygulamaya başlamış olsalar dahi bu kurumların kapasitelerini artırmak başta olmak üzere dijitalleşmeye daha fazla yatırım yapmaları gerekmektedir (EC, 2020:4).

Covid-19 kriziyle birlikte, iş ilanları ciddi bir biçimde azalmıştır. Örneğin, ABD'de yeni iş ilanları %40 oranında azalmış, sosyal mesafe önlemlerinin göreceli olarak daha az olduğu İsveç'te salgından sonraki üç ay boyunca iş ilanları %40 oranında azalmıştır (Hensvik ve ark., 2021:1). Bu krizle birlikte, iş arayanların yoğun başvurusuyla karşı karşıya kalan kamu istihdam kurumları, kısıtlamalar nedeniyle başvuranlarla şahsen görüşememiş (OECD, 2020:2) ya da görüşmeleri en aza indirmek zorunda kalmıştır. İş arayanlar, kısa çalışma veya geçici işsizlik uygulamalarının sona ermesiyle birlikte artacaktır. Diğer taraftan, ekonomik krizin ardından gelecek olan toparlanma sürecinde işverenlerin, artan işgücü talebinin hızlı ve etkin bir biçimde karşılanması ihtiyacı doğacaktır (ILO, 2020:16). Bu nedenle, Covid-19 krizi sonrası işgücü arzı ve talebinin eşleştirilmesi önemli hale gelecektir.

Covid-19 krizinde Fransa, Almanya, Portekiz, Slovenya, İsveç gibi birçok ülke tarafından kamu istihdam kurumlarının iş arama gerekliliklerini askıya alarak aktif iş aramayanlara yönelik yaptırımları kaldırmıştır. Bazı ülkeler yaptırım uygulamamakla beraber iş arayanların aktif olmasını teşvik etmeye devam etmişlerdir (OECD, 2020:5). İş arayanlar içerisinde yer alan uzun süreli işsizler, gençler, eğitim düzeyi düşük olanların istihdam edilmesi daha zordur (Kuddo, 2012:3). Mevcut durumda vasıfsız/düşük vasıflı işçilerin, işlerinin evden çalışmaya daha az aktarılabilir nitelikte olduğu için bu işçiler, iş ve gelir kayıplarından daha fazla etkilenmektedir (IZA, 2021). Bu krizden en çok etkilenenler arasında yer alan bu kişilere kapsamlı bir destek sunulması gerekmektedir (EC, 2020:3). Bilindiği üzere, ekonomik kriz sırasında kamu istihdam kurumlarına başvuranların heterojenliği artmaktadır (Coletto ve Guglielmi, 2014:9). Bu heterojenlik, Covid-19 krizinin tüm sektörleri ve işçileri etkilemesi nedeniyle daha da artma riski bulunmaktadır.

Covid-19 virüsünün yayılmasını önlemek amacıyla birçok ülkenin ulusal ve uluslararası düzeyde seyahat kısıtlamaları/yasaklamaları getirmeleri, işgücü mobilitesi bakımından ciddi sorunlara yol açmıştır. Bununla beraber birçok ülke sağlık, gıda gibi bazı işleri, bu kısıtlamaların/sınırlamaların dışında tutmuştur (Duell, 2020: 43). Zira birçok sektörde işgücü talebi azalmakla beraber, sağlık, tarım gibi bazı sektörlerde ciddi bir işgücü arzı sorunu açığa çıkmıştır (OECD, 2020:2). Örneğin, Covid-19 virüsünün yayılmasını durdurmak için Avrupa Birliği'nde sınırlar kapatılmakla birlikte sağlık hizmetleri, çocuk ve yaşlı bakımı, gıda gibi zorunlu alanlarda çalışanlar kısıtlamalardan/sınırlamalardan istisna tutulmuştur (Duell, 2020:43). Bu krizle birlikte, gıda hizmetleri, perakende ve idari işler gibi geleneksel olarak düşük vasıflı işgücünün çalıştığı sektörlerde bile daha yüksek vasıf düzeyine talep artmıştır (OECD, 2020:7). ABD, Fransa gibi bazı ülkelerde, işverenlerin acil işgücü talepleri için özel web sayfaları oluşturulmuştur (OECD, 2020:6). Krizin ekonomik etkisi ortaya çıktıkça, işgücü talebi sektörler

ve bölgeler arasında farklılık gösterecektir (OECD, 2020:2). Yeni iş alanları açılmadan önce mevcut işlerinin doldurulması gerekmekte olup, yeni iş alanları açılacaksa da kamu istihdam kurumları tarafından hangi bölgelerde işgücü talebinin olduğu tespit edilerek, işgücü arzının o bölgelere yönlendirilmesi gerekmektedir (Zaim, 1999:87).

### 3.3. Mesleki Rehberlik ve Kariyer Danışmanlığı Faaliyeti

Mesleki rehberlik faaliyeti, bir danışman tarafından kişilere işgücü piyasası, ilgi alanlarına ve becerilerine uygun iş olanakları ve bu işler için gerekli eğitim nitelikleri hakkında bilgiler verilmesidir (ILO, 2001:89). Böylelikle işgücü arzı ile talebin birbiriyle uyumlu hale getirilmesine önemli katkılar sağlanmaktadır. İşsizliğin yükselmesi istihdam hizmetlerine yönelik talebin artması anlamına geldiğinden kamu istihdam kurumlarının, mesleki rehberlik ve kariyer danışmanlığı konusunda daha etkin olmaları gerekmektedir. Bu belirsiz ve zorlu zamanlarda kamu istihdam kurumlarının danışmanlık rolünü sürdürmesi önemli olduğundan, bu faaliyete kaynaklarının izin verdiği ölçüde telefon, e-posta veya video görüşmesi aracılığıyla devam etmelidirler (OECD, 2020:6). Örneğin, Hollanda'da kriz sırasında kamu istihdam kurumları, kullanıcılarla video toplantılar ve webinarlar aracılığıyla görüşmelere devam etmiştir. Böylelikle, yaklaşık 800 katılımcı eş zamanlı olarak bu görüşmelere evden katılarak, danışmanlarla yakın ilişki kurabilmişlerdir (ILO, 2020:10).

Bazı ülkelerde krizden öncede kariyer danışmanlığı hizmeti uzaktan sunulmaktaydı. Örneğin, Estonya'da krizden önce e-posta, telefon ve skype aracılığıyla uzaktan rehberlik ve kariyer danışmanlığı hizmeti verilmekteydi (OECD, 2020:6). Covid-19 krizinde kamu istihdam kurumları tarafından büyüyen sektörler ve meslekler belirlenerek, kullanıcılara mesleki rehberlik ve kariyer danışmanlığı *yapılması* gerekmektedir. Bu kurumlar istihdamda olan ancak işsiz kalma riski ile karşı karşıya olanlarda dahil olmak üzere proaktif tedbirlere yönelmelidirler (EC, 2020:4).

### 3.4. Mesleki Eğitim Faaliyeti

Kamu istihdam kurumları tarafından kullanılan en yaygın aktif işgücü piyasası politikalarının başında mesleki eğitim programları gelmektedir. Ağırlıklı olarak resmi eğitim sistemini terk etmiş olanlara yönelik olan bu eğitimlerin ana amacı, katılımcıların istihdam edilebilirliklerini artırmaktır (Kuddo, 2012:55). Bu eğitimler gelişmiş ülkelerde, hem işsiz kalma riski altında olanlara hem de işsizlere yönelik iken (Verick ve Islam, 2010:30), gelişmekte olan ülkelerde ağırlıklı olarak işsizlere sunulmaktadır. Mesleki eğitim programlarının kendi içerisinde sınırları bulunmaktadır. Bu sınırlardan ilki nispeten maliyetli olmaları, ikincisi ise iş bulmaya etkisinin düşük olmasının yanı sıra bazı işçilerin bu eğitimlere katılmaksızın dahi iş bulabilmelerinin mümkün olmasıdır. Ayrıca istihdam kurumları tarafından düzenlenen ve desteklenen işgücü piyasasıyla ilgili eğitimler, genel eğitimin yerini tutamadığı gibi eğitimin başarısızlıklarını telafi edebilmesi mümkün değildir (Kuddo, 2012:56).

Ekonomik krizler, kamu istihdam kurumlarının sundukları mesleki eğitimleri de etkilemektedir. Örneğin OECD ülkelerinde 2008 ekonomik krizinden sonra eğitime katılanların işgücüne oranı, 2009 yılında 2008 yılına göre %25 artmıştır (OECD, 2021). Ekonomik krizlerle birlikte artan işsiz sayısı, mesleki eğitime katılanların sayısının artmasına neden olmaktadır. Ekonomik krizler sonrası sektörlerin işgücü talebinde meydana gelen değişikliklere işgücü arzının uyumlanması gerekmektedir. Covid-19 krizinde bazı kamu istihdam kurumları, çevrimiçi eğitim sunamadıkları için eğitim faaliyetlerini askıya almıştır (Duell, 2020:37). Estonya, Hollanda, Avusturya gibi bazı ülkeler ise çevrimiçi eğitim uygulamalarına yapılan minimum

## COVID-19 KRİZİNDE KAMU İSTİHDAM HİZMETLERİ

yatırımlarla mesleki eğitim faaliyeti sunmaya devam etmişlerdir (OECD, 2020:8). Örneğin, Fransa’da iş arayanların işgücü piyasasında yeniden entegrasyonunu sağlamak için çevrimiçi olarak sunulan 150’den fazla ücretsiz eğitim kursuna erişim imkânı sunmakta ve bu eğitime katılanlara mali destek verilmektedir. İstihdam olanağı bulunan yirmi sektörü ve mesleği içeren bu eğitimler, bilgi teknolojisi, satış ve pazarlama, bakım (kuaför ve güzellik uzmanlığı), muhasebe gibi alanlarda verilmektedir (Duell, 2020:38). Bu süreçte kurumlar, çevrimiçi eğitimlere ilişkin duyuruları yaymanın ve katılımı teşvik etmenin yenilikçi yollarını bulmuşlardır. Örneğin, Fransa’da kamu istihdam kurumu, eğitimlerini duyurmak ve tanıtmak için twitter ile youtube kanalını kullanmaktadır (OECD, 2020:8).

Covid-19 krizinde sunulan daha az etkileşimli eğitim yöntemleri, etkili ve düşük maliyetli bir araçtır (OECD, 2020:8). Ne var ki, katılımcılar için çevrimiçi eğitimlerin belirli sınırları bulunmaktadır. Öncelikli olarak, bu eğitimlere katılmak için gerekli dijital becerilere ve teknolojik ekipmana sahip olunması gerekmektedir. Bu doğrultuda eğitim sağlayıcılar ile işverenler arasında önlemlerin birlikte oluşturulmasına ihtiyaç duyulmaktadır (EC, 2020:5). Kamu istihdam kurumları, işgücü becerilerini sürekli geliştirmek ve iyileştirmek için işgücü piyasası tarafları ile yakın işbirliği yaparak, işgücü arzı ile talebi arasındaki uyumsuzlukları azaltmasına katkı sağlayabilirler (Inter-American Development Bank [IDB], World Association of Public Employment [WAPES] ve OECD, 2015:17). Şöyle ki, kamu istihdam kurumları işgücü becerilerinin geliştirilmesinde lider rolü üstlenerek, bu beceri ihtiyaçlarının tahmin edilmesini içeren proaktif bir yaklaşım benimsemeleri ve çevrimiçi eğitim olanaklarının güçlendirilmesi gerekmektedir (EC, 2020:5).

Günümüzde, işgücü becerilerinin ve bilgilerinin sürekli gelişimi önemli olduğundan kamu istihdam kurumları, yaşam boyu öğrenmede kritik rol üstlenebilirler (IDB, WAPES ve OECD, 2015:16). Bu doğrultuda, Covid-19 krizi sonrası işgücü piyasalarının ihtiyaç duyduğu işgücü arzının oluşturulması ve sürdürülmesi için bu kurumlar tarafından mesleki eğitimin sağlanması önemlidir (OECD, 2020:7). Sosyal mesafeye uygun e-egitim başta olmak üzere yeni eğitim formatlarının teşvik edilmesi gerekmektedir (Duell, 2020:38).

### 4. EKONOMİK KRİZLER KARŞISINDA KAMU İSTİHDAM KURUMLARINA ÖNERİLER

2008 ekonomik krizi, istihdam hizmetlerine sosyal ortakların katılımının gerektiğini bir kez daha göstermiştir (Weishaupt, 2011:8). Kriz zamanlarında özellikle savunmasız grupların olası tüm desteklere erişiminin sağlanması için kamu istihdam kurumları ile sivil toplum kuruluşları arasındaki işbirliğinin önemi artmaktadır (OECD, 2020:4). Bu doğrultuda, kamu istihdam kurumları tarafından mevcut ve gelecekteki zorluklar dikkatlice değerlendirilerek, kullanıcıların ihtiyaçlarını karşılama avantajlı gördükleri işbirliklerinin yapılması gerekmektedir (EC, 2020:5).

Covid-19 virüsüyle ortaya çıkan ekonomik krize yanıt vermek için kamu istihdam kurumlarının, istihdam hizmetlerini *hızlı ve proaktif* bir biçimde sunmalarına ihtiyaç olduğu görülmüştür. Bu nedenle, ekonomik krizler sırasında bu kurumlar tarafından kısa vadede zorunlu olmayan istihdam hizmetlerinin askıya alınması, kısa çalışma/geçici işsizlik uygulamalarına ve işsizlik ödeneğine yönelik başvurulara öncelik verilmesi, ekonomik iyileşme başlar başlamaz iş aracılığının kademeli olarak artırılması, mesleki rehberlik ve kariyer danışmanlığı ile çevrimiçi eğitim kursları sunularak iş arayanların aktif olmasının teşvik edilmesi, çevrimiçi uygulamaları

kullanamayanlara telefon desteği verilmesi, tüm iletişim kanalları yaygın olarak tanıtılarak daha fazla kişinin kurumlara kaydolmasının sağlanarak bu kişilerin kamu istihdam hizmetlerine erişiminin sağlanması, yeni bir kullanıcı kompozisyonu için *orta ve uzun vadeli stratejilerin* oluşturulması gerekmektedir (OECD, 2020:2).

Ekonomik krizlerle birlikte ağır işyüküyle karşı karşıya kalan kamu istihdam kurumlarının kurumsal kapasiteleri zorlanmaktadır. Öncelikli olarak bu kurumlar, sundukları hizmetlerin yoğunluğunu dikkate alarak çalışanları arasında yeniden görev tahsisi yapmalıdırlar (EC, 2020:2). Ayrıca kurum çalışanlarının, çevrimiçi uygulamalarla uyumlu hale getirilmesi için eğitim verilmesi ve donanım eksikliğinin giderilmesi gerekmektedir. Kamu istihdam kurumları için dijitalleşme hem zorluk hem fırsat olarak değerlendirilebilir (EC, 2020:4). Şöyle ki, kişisel veriler ile bireysel haklar arasındaki dengenin gözetilmesi suretiyle dijitalleşme, daha iyi ve verimli hizmet sunma potansiyelinin ortaya çıkarılması bakımından önemlidir (EC, 2020:6). Diğer taraftan, uzaktan çalışmayı ölçeklendirmek ve kullanıcılarla etkileşim için skype gibi araçları kullanmak için idari prosedürlerin ve güvenlik sorunlarının ele alınması gerekmektedir (OECD, 2020:10). Bu doğrultuda bu kurumların, istihdam hizmetlerini güvenli hale getirmek için bilişim ve iletişim teknoloji altyapısına sürekli yatırım yapmaları gerekmektedir (EC, 2020: 4).

Özetlemek gerekirse, Covid-19 krizi sonrası kamu istihdam kurumlarının, açık bir kriz yönetimine ilişkin bir iletişim sistemi kurması, kaynakları verimli şekilde yeniden tesis etmek için hizmetlerin önceliklendirilmesi, çalışanların güvenliği sağlanarak görev dağılımının yeniden yapılması, çevrimiçi uygulamalarla ilişkili güvenlik riskleri en aza indirilirken, yeni çalışma düzenini ve hizmet sağlama kanallarının uygun ekipmanlarla desteklenmesi, paydaşlar ile hizmet sağlayıcılar arasında işbirliği ile iletişimin sürdürülmesi gerekmektedir (OECD, 2020:9). Güçlü ve modern bir kamu istihdam hizmeti, bireylerin becerilerini geliştirmelerine ve istihdam edilebilirliklerini geliştirmelerine yardımcı olarak ülkelerin üretkenliğini ve rekabetçiliğini artırılmasına katkıda bulunabilirler. Bununla beraber, kamu istihdam hizmetlerini güçlendirmek ve modernize etmek için yapılan her girişimde, bu kurumların her birinin farklı işgücü piyasalarında faaliyet gösterdiğinin göz önünde bulundurulması gerekmektedir (IDB, WAPES, OECD, 2015:17,18).

### 5. SONUÇ

Sosyal politikanın araçlarından biri olan kamu istihdam kurumları, Covid-19 krizinde pasif istihdam politikalarına yönelerek işlerin ve istihdamın korunmasında önemli roller üstlenmiştir. Genel olarak, ekonomik krizler sırasında kamunun istihdam hizmetlerine yönelik harcamaları artmaktadır. Covid-19 ekonomik krizinde ise diğer ekonomik krizlerden farklı olarak sosyal mesafe önlemleri nedeniyle yalnızca bu kurumların kullanıcılarına yönelik harcamaları artmamış, aynı zamanda çevrimiçi uygulamaların kullanılmasından ötürü ortaya çıkan dizüstü bilgisayar, yazıcı gibi donanım ihtiyaçları ile bilgilerin güvenliğinin sağlanması gibi altyapı çalışmalarına yönelik harcamalar nedeniyle kurumların giderlerinde de ciddi artışlara yol açmıştır.

Dünya genelinde görülen Covid-19 virüsünün pandemi haline alması üzerine birçok kamu istihdam kurumu, pasif istihdam politikalarına ağırlık vererek aktif istihdam politikalarını askıya almış ya da asgari düzeye indirmiştir. Bu ekonomik krizle birlikte, yoğun başvurularla karşı karşıya kalan istihdam kurumları, hem sağlık kuralları ile sosyal mesafe önlemlerini uygulamak hem de başvurulara hızlıca cevap vermek zorunda kalmışlardır. Bu kurumların çevrimiçi uygulamalara ağırlık vermeleri donanım ihtiyacı, teknolojik altyapının yetersizliği, bazı çalışanların ve kullanıcıların çevrimiçi uygulamaları kullanmak için yeterli beceriye sahip olmamaları, bilgilerin güvenliği gibi bazı sorunları beraberinde getirmiştir. Diğer taraftan, bazı kamu istihdam kurumlarının, teknoloji ile uyumlu bir altyapıya sahip olmaları süreci daha iyi yönetmelerini sağlamıştır.

İşgücü talebinde azalmaya neden olan Covid-19 krizinde virüsün bulaşma riski nedeniyle çoğu işyeri yüz yüze mülakatları askıya almış ya da en düşük düzeye indirilmiştir. ILO tarafından yapılan bir araştırmaya göre Covid-19 krizi esnasında iş arayanlar ve işyerlerinin dijital ve telefon hizmet kullanım oranı %70 ve üzerinde iken, yüz yüze hizmet kullanım oranı %30'lar seviyesine düşmüştür. İstihdamın korunmasına yönelik uygulamalar aracılığıyla istihdamda kalmaya devam eden bazı işçilerin, bu uygulamaların sona ermesiyle birlikte işsizlik sorunu ile karşı karşıya kalma riski bulunmaktadır. Bu kurumlar tarafından hem bu işçilerin hem de işsizlerin başta iş aracılığı olmak üzere mesleki eğitim ve kariyer rehberliği gibi aktif istihdam politikalarından yararlanmaları sağlanmalıdır. Ayrıca işgücü piyasasında yaşanan sektörel değişim göz önünde bulundurularak (teknoloji, sağlık, bilişim ve iletişim sektörleri gibi), mesleki eğitimler düzenlenerek işgücü talebi ile işgücü arzı birbiriyle uyumlu hale getirmelidirler. Ekonomik krizler sonrası mesleki eğitime yönelik harcamaları artan kamu istihdam kurumları bu krizde virüsün yayılmasını önlemek amacıyla getirilen sosyal mesafe önlemleri nedeniyle çevrimiçi/online eğitimlere yönelmişlerdir. Ne var ki, teknolojik alt yapısı uygun olmayan kurumlar ise bu eğitimleri askıya almak zorunda kalmıştır.

Uzun yıllar teknolojik gelişmeleri yeterince takip etmedikleri gerekçesiyle eleştirilen kamu istihdam kurumları, mevcut krizle birlikte teknolojiye uyum sağlama kapasitelerini ciddi oranda artırmak zorunda kalmışlardır. Bu değişimi kalıcı hale getirebilmek için kamu istihdam kurumlarının idari ve teknik alt yapılarına yönelik çalışmalar yaparak yeni durumlara hızlıca adapte olabilecek esnek bir yapıya kavuşmaları gerekmektedir. Bu kapsamda, kamu istihdam kurumları tarafından öncelikli olarak altyapıları dijitalleştirilmeli, bilgilerin güvenliğini sağlanmalı, norm kadroları yeniden belirlenmeli, personel yetersizliği giderilmeli, çalışanların teknolojiye uyum sağlamaları için gerekli eğitimler verilmeli, donanımsal ihtiyaçlar karşılanmalı, yürütülen aktif ve pasif istihdam politikaları teknoloji ile uyumlu bir biçimde sunulmalı ve bir kriz yönetimine sahip olmalıdırlar.

### KAYNAKÇA

- Coletto, D., & Guglielmi, S. (2014, Ekim). *The Economic Crisis Inside Public Employment Offices: An Exploratory Research in Lombardy*. Inclusive Europe Conference. <https://doi.org.10.13140/2.1.3269.2807>
- Duell, N. (2020, June). *European Network of Public Employment Services, PES Measures and Activities Responding to Covid-19*. Publications Office of the European Union. <https://doi.org.10.2767/007773>
- European Commission (2020). *A Contribution to the Strategy 'The PES Role in Modernising the Labour Market and Managing Structural Change-Preparing for Post COVID-19 Challenges'*. Publications Office of the European Union. <https://doi.org.10.2767/123325>
- Food and Agriculture Organization of the United Nations. (2020, August). Public Employment Programmes in the Time of COVID-19. <https://doi.org/10.4060/cb0882en>
- Hensvik, L. Barbanchon, T. L., & Rathelot, R. (2021). *Job Search During the COVID-19 Crisis* (IZA DP No. 13237). Institute of Labor Economics.
- IDB, WAPES & OECD, (2015). *The World of Public Employment Services, Challenges, Capacity and Outlook for Public Employment Services in the New World of Work*. <https://www.oecd.org/publications/the-world-of-public-employment-services-9789264251854-en.htm>.
- ILO (2001). *Değişen İşgücü Piyasasında Kamu İstihdam Hizmeti*. ILO Yayınları.
- ILO (2009, October). *ILO Support for the Role of Public Employment Services in the Labour Market*. [https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed\\_norm/---relconf/documents/meetingdocument/wcms\\_115454.pdf](https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_norm/---relconf/documents/meetingdocument/wcms_115454.pdf).
- ILO (2020). COVID-19: Kamu İstihdam Hizmetleri ve İşgücü Piyasası Politika Önlemleri. *ILO Politika Notu*. [https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---europe/---ro-geneva/---ilo-ankara/documents/publication/wcms\\_764047.pdf](https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---europe/---ro-geneva/---ilo-ankara/documents/publication/wcms_764047.pdf)
- ILO. (2021). [XRliZzZWN0b3I9W10meWVhckZyb209MTk5MSZpbmNvbWU9W10maW5kaWNhdG9yPVsidG90YWxMYWJvdXJGb3JjZSJdJnN0YXR1cz1bXSZyZWdpb249WyJXb3JsZCJdJmNvdW50cnk9W10meWVhclRvPTIwMjAmdmld0ZvcmlhdD0iQ2hhcnQiJmFnZT1blkFnZTE1XzI0I0mbGFuZ3VhZ2U9ImVuIlg%3D%3D](https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---europe/---ro-geneva/---ilo-ankara/documents/publication/wcms_764047.pdf).
- IZA. (2021, 04 June). <https://newsroom.iza.org/en/archive/news/high-skilled-workers-expected-to-suffer-less-from-the-covid-19-crisis/>
- Konle-Seidl, Regina, A. (2020). *The Future of Work-Implications for Public Employment Services in the EU*. Policy Department for Economic, Scientific and Quality of Life Policies. <https://doi.org/10.2861/528709>
- Kuddo, A. (2012, May). *Public Employment Services and Activation Policies*. (Discussion Paper No. 1215). World Bank.
- OECD. (2009). *The Jobs Crisis: What Are the Implications for Employment and Social Policy?*. <https://www.oecd.org/els/emp/45219634.pdf>.

## COVID-19 KRİZİNDE KAMU İSTİHDAM HİZMETLERİ

- OECD. (2020, April). *Public Employment Services in the Frontline for Jobseekers, Workers and Employers*. Tackling Coronavirus (Covid-19): Contributing to a Global Effect. <https://www.oecd.org/coronavirus/policy-responses/public-employment-services-in-the-frontline-for-employees-jobseekers-and-employers-c986ff92/>.
- OECD. (2021, 15 August). <https://stats.oecd.org/>
- Sayın Kemal, A. (2002). *Emek Piyasasında Aracılık ve Özel İstihdam Büroları*. Türkiye İş Kurumu Yayınları.
- Sayın Kemal, A. (2009). Değişen Emek Piyasasında Kamu İstihdam Hizmetinin Önemi. *Sosyal Siyaset Konferansları Dergisi*, 0(56), 332-364.
- Verick, S., & Islam, I. (2010). *The Great Recession of 2008-2009: Causes, Consequences and Policy Responses*. Publications of the International Labour Office.
- Weishaupt, J. T. (2011, May) *Social Partners and the Governance of Public Employment Services: Trends and Experiences from Western Europe* (Yayın No:17). Publication of International Labor Office.
- Whelan, N., Murphy Mary, P., & McGann, M. (2021). The Enabling Role of Employment Guidance in Contemporary Public Employment Services: A Work-First to Life-First Typology. *British Journal of Guidance & Counselling*, 49(2), 200-212. <https://doi.org/10.1080/03069885.2021.1879374>.
- Zâdil, E. (1951). İş ve İşçi Bulma Hizmeti Mahiyet ve Vazifeleri. *Sosyal Siyaset Konferansları Dergisi*, 0(4), 18-32.
- Zaim, S. (1999). *Çalışma Ekonomisi*. Filiz Kitabevi.



### EXTENDED ABSTRACT

Covid-19 virus, which was seen in Wuhan, China in November 2019, spread rapidly across the world, causing it to be declared a global pandemic by the World Health Organization. Due to the fact that this virus is easily transmitted from person to person, countries have introduced travel and transportation restrictions and bans at national and international level. Stopping activities such as cinema and theater. Curfews and prohibitions have caused businesses that offer food and beverage services such as restaurants and cafes to switch to takeaway services only. The economic and social life has come to a standstill with the closure of places such as sports halls and swimming pools, where people are in a community, and with the many precautions, they have taken. These measures, which were taken to control the pandemic, also caused serious problems in the labor market. In this study, public employment agencies, which are the main implementers of the labor market measures taken for the Covid-19 crisis, are discussed by reviewing the literature. First of all, after the changes that these agencies had to make in their institutional structures due to the Covid-19 crisis, the working methods they resorted to, and the tools they used, the areas in which they commonly operate were evaluated under separate headings. It is observed that the expenditures of public employment agencies generally increased during the economic crisis. However, unlike other crises, this crisis has not only caused an increase in the expenditures of these institutions for clients but also caused an increase in expenses for the institution, especially hardware needs such as computers and printers due to online applications. It is seen that the existence of these agencies in the labor market is a necessity in terms of the duties they undertake not only during the economic crisis but also after. As a result, even if the private sector is active in employment services, it is not possible for the non-profit public to withdraw completely from this field.

During the Covid-19 crisis, public employment agencies have generally suspended and minimized active labor market policies by focusing on passive labor market policies such as short-time working, temporary/partial unemployment applications, unemployment benefits, especially to protect employment and workplaces. Unlike other crises, the impact of the Covid-19 crisis on almost all sectors and workers has led to an intense application by public employment agencies. Public employment agencies, which had to respond quickly to these applications, also turned to online applications to protect the health of their staff and clients. The fact that some public employment agencies have an infrastructure compatible with technology has enabled them to better manage the process. Both clients and staff of public employment agencies were able to access jobs and transactions related to employment services easily and quickly, without time and place limits, through digitalization. However, some employment agencies had to continue with face-to-face methods for various reasons, mainly because the clients did not have the ability to use technology and the necessary equipment. Public employment agencies' use of remote working, online applications and service delivery over the phone have led to many problems such as the need for hardware, the security of information, and the lack of compliance of clients and staffs. These problems and intense applications have left the institutions to face with a serious crisis. Public employment agencies, which had to change their strategic plans, started to give short-term reactions to the uncertainty of this crisis.

Faced with heavy applications, most public employment agencies had to increase the number of staff and reallocate duties among staff. Public employment agencies staffs are mainly assigned to respond to short-time working, temporary/partial unemployment applications, and applications for unemployment benefits. If staff catch the virus and are in quarantine against the

## ***COVID-19 KRİZİNDE KAMU İSTİHDAM HİZMETLERİ***

growing workload, agencies have also faced serious difficulties in terms of ensuring the continuity of their services. This crisis reveals the need for agencies to redetermine norm staff and to provide the necessary training for staff to adapt to technology.

The main purpose of employment institutions is to maintain the balance between labor supply and demand. In this context, labor market intermediation, which is one of the main activities of these agencies, has decreased significantly due to the decrease in labor demand due to the Covid-19 crisis. In addition, due to the risk of virus transmission, most workplaces have suspended and minimized face-to-face interviews. In this process, online applications such as zoom and skype enabled job givers and job seekers to reach each other easily, without time and place limits. According to a study conducted by the ILO, during the Covid-19 crisis, the use of digital and telephone services by job seekers and workplaces was 70% or more, while the rate of face-to-face service usage decreased to 30%. Labor market intermediation will also become important during the economic recovery period after the Covid-19 crisis. On the one hand, with the addition of those who are currently unemployed through passive labor market policies aimed at protecting employment, but with the addition of those who are unemployed with the end of the practices, the demand for labor is likely to increase in sectors that are recovering. In addition, labor mobility, which is severely limited at the national and international levels due to travel restrictions by public employment agencies with knowledge of labor markets, is important in terms of filling existing jobs.

Public employment agencies that suspended and reduced their active labor market policies during the Covid-19 crisis will need to focus on these employment policies during the economic recovery after this crisis. The career guidance services included in these policies make significant contributions to the compatibility of labor supply with labor demand. This activity is part of a proactive process as it is offered not only to the unemployed but also to those in employment. Experience in this crisis has shown that this activity can be conveniently delivered via telephone and online applications.

It is known that after the economic crisis, the expenditures of public employment agencies on vocational training increased. While public employment agencies suspended face-to-face vocational training due to social distancing measures in the Covid-19 crisis, they started to turn to online training. A large number of clients can attend these training, which can be accessed remotely, at the same time and impose less cost to institutions compared to face-to-face training. Public employment agencies can take a leading role in efforts to ensure that clients have sufficient usage skills and equipment so that they can participate in online training. In addition, public employment agencies have important duties in making vocational training, which is a part of lifelong learning, continuous.

The use of technology has increased significantly in the so-called "new normal" in the change in economic and social life with the Covid-19 virus. This crisis has shown the importance of digitization. The "remote working" style, which centers on technology, is becoming a dominant work in labor markets. In the Covid-19 crisis, this way of working was not only applied by the private sector, but also started to be widely used by the public sector. For this reason, public employment agencies need to work on their working styles. Increasing their capacity to adapt to technology, which is one of the leading criticisms of public employment agencies have become inevitable with the Covid-19 crisis. In this context, public employment agencies should primarily digitize their infrastructures, ensure the security of information, re-determine the norm staff, eliminate the shortage of personnel, provide the necessary trainings for the staff to adapt to

the technology, meet the equipment needs, present active and labor market policies in harmony with technology and create a They must have crisis management. As can be seen, public employment agencies, which are one of the most important institutions in the labor market, should have a flexible structure that is strong and open to change and transformation.



## HAS THE VIOLENCE CHANGED TOWARDS HEALTH PERSONNEL FROM PATIENT-PATIENT RELATIVES DURING THE COVID-19?: A QUALITATIVE RESEARCH

Melih EYİTİMİŞ<sup>1</sup>  
Fadime SEZER<sup>2</sup>

### Abstract

Today, there are several reasons that disrupt work peace in the workplace, negatively affect performance, reduce productivity, and lead to dissatisfaction. This feeling, which develops depending on the perception of the personnel, can affect not only the business life, but also the family and social life of the individual. The phenomenon of violence emerges as an important factor in the negative development of this perception. The phenomenon of violence that disrupts the working peace in social sciences is handled with different dimensions. These are; workplace violence, occupational violence, customer violence, violence perpetrated by patients and their relatives. The Covid-19 epidemic, which determined the starting point of the research and affected the whole world starting from the last month of 2019, caused total changes in the field of health as well as in other sectors. During this period, healthcare workers were at the forefront. Health personnel faced many unfavorable situations such as overtime, unauthorized work, harsh working conditions, insufficient medical equipment, and occupancy in intensive care units. To fight against the epidemic, non-governmental organizations and governments have carried out different studies to support health workers. The study aims to determine the extent of violence applied to healthcare personnel by patients and their relatives during the Covid-19 period. In this context, qualitative research method, phenomenology design, and in-depth interview technique as data collection methods were used. The study group of the research consists of fifteen health personnel working in a state hospital in Turkey. While analyzing the data, the descriptive analysis technique, one of the data analysis strategies, was used. In the literature, types of violence are defined in many studies as verbal, physical, sexual and psychological. In this study, the security of personal data and violation of privacy, which is not seen as a type of violence in the literature, has also been revealed as another type of violence. Another finding is that while it is stated that there is a positive development in the perspectives of patients and their relatives against the healthcare personnel who fight at the forefront of the front in the event of a major epidemic, there are also participants who stated that nothing has changed. As a result of the analysis, first of all, finding and eliminating the causes of violence, providing education to citizens, supporting health personnel are among some suggestions put forward by the participants.

### Article History:

Date submitted:  
15 October 2021  
Date accepted:  
27 December 2021

### Jel Codes:

M1, M14, I12.

### Keywords:

Covid-19, Violence,  
Healthcare Sector,  
Qualitative Research.

**Suggested Citation:** Eytmiş, M. & Sezer, F. (2022). Has the Violence Changed Towards Health Personnel from Patient-Patient Relatives During the Covid-19?: A Qualitative Research. *Cumhuriyet University Journal of Economics and Administrative Sciences*, 23(1), 244-268.

<sup>1</sup> Asst. Prof. Dr., Kahramanmaraş Sütçü İmam University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Business Administration, a\_melih@hotmail.com, ORCID ID: 0000-0003-1236-7689.

<sup>2</sup> Dr. Student, Kahramanmaraş Sütçü İmam University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Business Administration, YÖK 100/2000 Information and Document Management Scholarship, phd.fsezer@gmail.com, ORCID ID: 0000-0002-9835-3968.



## COVID-19 DÖNEMİNDE SAĞLIK PERSONELİNE YÖNELİK HASTA-HASTA YAKINLARININ UYGULADIĞI ŞİDDET DEĞİŞTİ Mİ?: NİTEL BİR ÇALIŞMA

Melih EYİTMİŞ<sup>1</sup>  
Fadime SEZER<sup>2</sup>

### Öz

Günümüzde iş yerinde çalışma barışını bozan, performansı olumsuz etkileyen, verimliliği düşüren, tatminsizliğe yol açan birtakım sebepler bulunmaktadır. Personelin algısına bağlı gelişen bu duygu yalnızca iş yaşamını değil, bireyin aile ve sosyal yaşantısını da etkileyebilmektedir. Şiddet olgusu bu algının olumsuz gelişmesinde önemli bir etken olarak karşımıza çıkmaktadır. Sosyal bilimlerde çalışma barışını bozan şiddet olgusu, farklı boyutlarla ele alınmaktadır. Bunlar; iş yeri şiddeti, mesleki şiddet, müşteri şiddeti, hasta-hasta yakınları tarafından uygulanan şiddet olarak sıralanabilir. Araştırmanın çıkış noktasını belirleyen, 2019 yılının son ayından başlayarak tüm dünyayı etkisi altına alan Covid-19 salgını, diğer sektörlerde olduğu gibi sağlık alanında da topyekün değişikliklere sebep olmuştur. Bu dönemde sağlık çalışanları cephenin en ön safında yer almıştır. Sağlık personeli fazla mesai, izinsiz çalışma, ağır çalışma koşulları ve yetersiz tıbbi malzeme, yoğun bakım ünitelerindeki doluluk gibi birçok olumsuz durumla karşılaştılar. Salgınla mücadelede sivil toplum kuruluşları ve hükümetler sağlık çalışanlarını desteklemek için farklı çalışmalar gerçekleştirmiştir. Bu çalışmanın amacı, Covid-19 döneminde hasta-hasta yakınları tarafından sağlık personeline uygulanan şiddetin boyutunu tespit etmektir. Bu kapsamda, nitel araştırma yöntemi, fenomenoloji deseni, veri toplama yöntemi olarak da derinlemesine görüşme tekniği kullanılmıştır. Araştırmanın çalışma grubunu, Türkiye’de bulunan bir devlet hastanesinde görev yapmakta olan on beş sağlık personeli oluşturmaktadır. Veriler çözümlenirken, veri analiz stratejilerinden betimsel analiz tekniğini kullanılmıştır. Literatürde şiddet türleri, sözel, fiziksel, cinsel, psikolojik olarak birçok çalışmada tanımlanmaktadır. Bu çalışmada, literatürde şiddet türü olarak görülmeyen kişisel verilerin güvenliği ve mahremiyetin ihlali de bir başka şiddet türü olarak ortaya çıkarılmıştır. Diğer bir bulgu ise büyük bir salgın durumunda cephenin en ön kısmında mücadele eden sağlık personeline karşı hasta-hasta yakınlarının pandemi öncesine göre bakış açılarında olumlu yönde gelişim olduğu beyan edilirken, hiçbir şeyin değişmediğini ifade eden katılımcılar da bulunmaktadır. Yapılan analiz sonucunda, öncelikle şiddetin nedenlerinin bulunması ve bertaraf edilmesi, vatandaşlara eğitim verilmesi ve sağlık personelinin desteklenmesi katılımcılar tarafından ortaya konulan bazı öneriler arasındadır.

**Önerilen Alıntı:** Eytmiş, M. & Sezer, F. (2022). Covid-19 Döneminde Sağlık Personeline Yönelik Hasta-Hasta Yakınlarının Uyguladığı Şiddet Değişti Mi?: Nitel Bir Çalışma. *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 23(1), 244-268.

### Makale Geçmişi:

İletilen Tarih:

15 Ekim 2021

Kabul Tarihi:

27 Aralık 2021

### Jel Kodları:

M1, M14, I12.

### Anahtar Kelimeler:

Covid-19, Şiddet, Sağlık Sektörü, Nitel Araştırma.

<sup>1</sup>Dr. Öğr. Üyesi, Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, a\_melih@hotmail.com, ORCID ID: 0000-0003-1236-7689.

<sup>2</sup>Dr. Öğrencisi, Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, YÖK 100/2000 Bilgi ve Belge Yönetimi Bursiyeri, phd.fsezer@gmail.com, ORCID ID: 0000-0002-9835-3968.

# COVID-19 DÖNEMİNDE SAĞLIK PERSONELİNE YÖNELİK HASTA-HASTA YAKINLARININ UYGULADIĞI ŞİDDET DEĞİŞTİ Mİ?: NİTEL BİR ÇALIŞMA

## 1. GİRİŞ

Dünya Sağlık Örgütü'nün (WHO) tanımına göre şiddet; güç veya fiziksel gücün kasıtlı kullanımı sonucu kişinin kendisine, başka birine ya da bir gruba ya da topluluğa karşı, yaralanma, ölüm, psikolojik zarar, gelişme bozukluğu ya da yoksunluğa yol açacak veya yol açma ihtimali yüksek olan tehdit veya fiiller bütünüdür (WHO, 2002).

Avrupa Komisyonu'nun tanımına göre iş yerinde şiddet; çalışanın çalıştığı ortama ilişkin işiyle ilgili durumlarda, doğrudan veya dolaylı bir şekilde güvenliğini, iyilik durumunu ya da sağlığını hedef alan istismar, korkutma, tehdit ya da saldırı olaylarıdır (Wynne vd., 1997).

Sağlıkta şiddet olayları (hasta-hasta yakını ve ziyaretçi şiddeti); sağlık çalışanları için kamusal alanda (McPhaul ve Lipscomb, 2013) özellikle hastanelerde ciddi bir sorundur ve mesleki tehlike haline gelmiştir (Hahn vd., 2008'den akt. Aydın, 2018: 2).

WHO, Uluslararası Çalışma Örgütü (ILO) ve Uluslararası Hemşireler Birliği (ICN)'nin 2002 yılı ortak raporunda Avustralya, Brezilya ve Bulgaristan gibi ülkelerde sağlık çalışanlarına yönelik şiddet oranları göz önünde bulundurulduğunda, çalışanların %3-17'sinin fiziksel, %27-67'sinin sözel, %10-23'ünün psikolojik, %7-8'inin cinsel içerikli, %8-2.7'sinin etnik şiddete uğradıkları bildirilmiştir (Chen vd., 2008:288).

2019 yılı sonlarına doğru tüm dünyayı etkisi altına alan pandemi ile bir taraftan var gücüyle mücadele eden sağlık personeli, diğer taraftan da şiddet olayları ile başa çıkmaya çalışmaktadır.

## 2. LİTERATÜR

Şiddet, bir hasta veya toplumun bir üyesi tarafından sağlık personeli riskte atan herhangi bir olay, sözlü taciz, tehdit edici davranış veya saldırı olarak tanımlanmaktadır (Saines, 1999:8). Literatürde farklı şiddet türlerine rastlamak mümkündür. Bunlardan bazıları aşağıdaki gibidir;

*Sözel şiddet;* kişiyi aşağılamak, hakaret etmek, onurunu zedelemek, saygısızlık etmek gibi tutumların gösterilmesidir. Sözel şiddet küfretme, hakaret etme, bağırma, aşağılama, yıkıcı eleştirilerde bulunma, alay etme ve emir verme şeklinde meydana gelebilmektedir. Kişinin davranış ve tutumları sözel şiddeti meydana getiren sebeplerin başında gelmektedir (Yural, 2021: 8).

*Fiziksel şiddet;* en çok gözlenen ve tespit edilen şiddet türüdür. Bireyin fiziksel güç kullanarak karşısındakini hırpalaması, dövmesi gibi eylemleriyle başlayıp, ölümle sonlanabilecek olaylara neden olan şiddettir (Polat, 2016:25).

*Cinsel şiddet;* sözle, gözle, jest ve mimiklerle, karşı tarafın rızası olmadan cinsel konuşmalar yapmak veya cinselliği çağrıştıracak objeler göndererek sergilenen davranışlardır (www.morcatı.org.tr). Diğer bir ifadeyle, kişinin kendi rızası olmadan herhangi bir cinsel eyleme maruz kalması ya da kalkışılmasıdır. Cinsel şiddet Sözle, gözle jest ve mimiklerle olabileceği gibi doğrudan fiziksel etkileşiminde olduğu durumları kapsar.

*Psikolojik şiddet;* kişinin gururunu inciten, benliğine, sosyal ve ahlaki gelişimine zarar veren davranışların sergilenmesidir (Pınar ve Pınar, 2013). Başka bir ifadeyle, karşıdaki kişiyi ağır bir şekilde eleştirmek, istediği şeyi yaptırmak için tehditte bulunmak, küçümsemek, rahatsız edici derecede utandırmak, aşağılayıcı tavırlar sergileyerek mağdur kişiyi toplumdan soyutlamak şeklindeki davranışlardır.

Bugüne kadar sağlık çalışanlarına yönelik şiddet olayları incelendiğinde hemen her gün yüzlerce sözel veya fiziksel şiddet olgusunun var olduğu görülmektedir (Özcan ve Yavuz, 2017: 68).

Yukarıda belirtilenler ışığında, hassas bir dönemde hassas bir konu olan şiddet nosyonunun sağlık personeli açısından değişip değişmediği araştırmanın çıkış noktasını oluşturmaktadır.

### **3. GEREKÇE VE YÖNTEM**

Bu bölümde, yukarıda belirtilen literatür taramasına ek olarak çalışmanın amacı, önemi, yöntemi, çalışma grubu, veri toplama ve analizi kısımlarına değinilecektir.

#### **3.1. Araştırmanın Amacı ve Önemi**

Bu araştırmanın amacı, Covid-19 döneminde hasta-hasta yakınlarının sağlık personeline yönelik uyguladığı şiddet durumlarını, şiddetin sonuçlarını saptamak ve en önemlisi gelecekte böylesine önemli ve hassas bir konuya ilişkin sorunların giderilmesi ve güvenli ortamların sağlanmasına, şiddetin önlenmesine yönelik uygulamalara ışık tutmaktır. Yapılan nitel veri analizi ile böylesine zor bir dönemde sağlıkta şiddete karşı koruyucu ve önleyici faaliyetlere ilişkin detaylı ve derinlemesine bilgilerin elde edilmesi ve bu konuda gerekli birimler ile ilgili farkındalık oluşturulması sağlanmak istenilmiştir.

#### **3.2. Araştırmanın Yöntemi**

Bu çalışmada, araştırma yöntemi olarak nitel araştırma yöntemi kullanılmıştır. Nitel araştırma, bir konunun keşfedilmesinde, kolaylıkla belirlenemeyen değişkenler üzerinde çalışıldığında, hassas konularda ve susturulmuş sesleri duyma isteği hissedildiğinde yapılır. Bu yöntem, katılımcılara konuşma, hikayelerini ve yaşanmışlıklarını anlatma olanağı sağlar (Creswell, 2015: 47–48). Bu bağlamda, katılımcıların Covid-19 döneminde hasta ve hasta yakınları tarafından maruz kaldıkları şiddete ilişkin hikayelerini anlatmalarını sağlamak ve bununla ilgili muhtemel sonuç ve önerileri ortaya çıkarabilmek amacıyla nitel araştırma yapılmasına gerek duyulmuştur. Örneklem seçiminde ise ölçüt örneklem kullanılmıştır. Ölçüt örnekleme; daha önceden araştırmacılar tarafından oluşturulan ölçütleri karşılayan bütün durumların çalışılması söz konusudur (Marshall ve Rossman, 2014). Veri toplama aracı olarak, derinlemesine görüşme tekniği kullanılmıştır. Bu tekniğin tercih edilmesinin sebebi, araştırmacılara esneklik sunmasıdır (Nakip, 2003: 74; Baş ve Akturan, 2017:113).

Görüşmeler, ses kaydı ile hastane personelinin çalışma ortamı olan hastanede yapılmıştır. Görüşme yerinin seçiminde ise, personelin doğal çalışma ortamındaki duygu ve düşüncelerini derinlemesine inceleme yapıp herhangi bir detayın gözden kaçırılmamasına özen gösterilmiştir.

#### **3.3. Araştırmanın Deseni**

Bu çalışmada, nitel araştırma yöntemi içinde yer alan fenomenoloji (olgu bilim) deseni kullanılmıştır. Fenomonoloji, bireylerin belirli bir olguya ilişkin yaşantılarını, kişisel algılarını, bu algılara yüklediği anlamları ortaya çıkarmaya çalışan ve bu sonuçları yorumlamayı amaçlayan bir desendir (Yıldırım ve Şimşek, 2008). Bu desenin seçilmesinin sebebi, fenomenoloji deseni araştırmalarında, veri kaynakları araştırmanın odaklandığı olguyu bizzat yaşayan ve bu deneyimi dışarıya yansıtabilecek bireyler olmasıdır.

## **COVID-19 DÖNEMİNDE SAĞLIK PERSONELİNE YÖNELİK HASTA-HASTA YAKINLARININ UYGULADIĞI ŞİDDET DEĞİŞTİ Mİ?: NİTEL BİR ÇALIŞMA**

### **3.4. Çalışma Grubu**

Araştırmanın çalışma grubunu, Türkiye’de bir devlet hastanesinde görev yapmakta olan on beş sağlık personeli oluşturmaktadır. Araştırmaya dahil edilecek kişiler belirlenirken, ölçüt örneklem yönteminden yararlanılmıştır. Bunun sebebi ölçüt örneklem yönteminde, araştırılan konuyla ilgili özellikleri taşıyan kişilerle görüşmek esastır. Ek olarak, ölçüt örneklem, daha önceden belirlenmiş bir dizi ölçütü karşılayan bütün durumların çalışılmasıdır. Ölçüt, araştırmacılar tarafından oluşturulur ya da daha önceden hazırlanmış ölçütler listesi kullanılabilir (Marshall ve Rossman, 2014). Dolayısıyla bu çalışmada, Covid-19 döneminde şiddete maruz kalmış farklı görev ve iş tanımları olan sağlık personeli ile görüşülmüş ve bu kişilerin olay esnasında ve olayın sonuçlarına ilişkin görüşleri, gözlemleri, hisleri üzerinde durulmuştur.

Araştırmada kaç katılımcı ile görüşüleceği belirlenirken, katılımcılardan alınan cevapların, ortaya çıkan kavram ve süreçlerin birbirini yinelenmeye başlaması önemlidir. Bu durum literatürde “veri doygunluğu” olarak geçmektedir (Patton, 2014: 246; Yıldırım ve Şimşek, 2008: 115). Veri doygunluğu, sahada geçirilen süreyi ve katılımcı sayısını belirleyen önemli bir kriterdir. Bu sebeple araştırmacılar, sahada katılımcılardan alınan cevapların birbirini tekrarladığı anda veri doygunluğuna ulaşıldığını kabul ederek veri toplamayı sonlandırmıştır. Buna ek olarak, Polkinghome (1989) yapılan görüşmelerin, yaşanan olayı bütünüyle deneyimleyen 5-25 kişi arasında değişen kişiler ile yapılması gerektiğini belirtmektedir. Bu sebeple bu çalışmada 15 katılımcı ile görüşme sağlanmıştır. Bu görüşmelerde aşağıdaki sorulara yer verilmiştir.

1. Hasta ve/veya hasta yakınları tarafından en çok hangi tür şiddete maruz kalıyorsunuz?
2. Hasta ve/veya hasta yakınlarını şiddete iten sebepler hakkında ne düşünüyorsunuz?
3. En çok hangi gün ve saatlerde şiddet olaylarının çoğaldığını düşünüyorsunuz? Diğer bir ifadeyle şiddet durumları gün ve saatlere göre farklılık gösteriyor? Biraz bahsedebilir misiniz?
4. Covid 19 süreci hasta ve/veya yakınlarının sağlık çalışanlarına bakış açısını nasıl değiştirdi?
5. Hasta ve/veya hasta yakınlarının yaptığı şiddet sonucunda yaşadığınız deneyimlerinizden bahsedebilir misiniz?
6. Yaşadığınız şiddet sonucunda, iş ve özel hayatınıza ne gibi etkileri oldu?
7. Yasa koyucu/yönetici/amirler tarafından şiddeti önlemek için ne tür tedbirler alındığını düşünüyorsunuz?

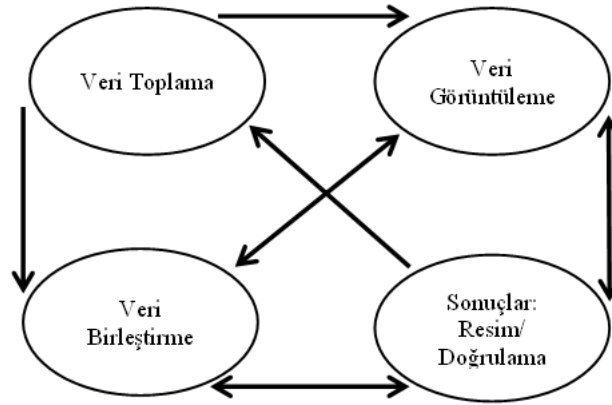
Araştırmanın konusu ve doğası sebebiyle böylesine hassas bir konunun çalışma grubunu oluşturan katılımcıların tamamı gönüllülük esasına göre belirlenmesine özen gösterilmiştir. Buna ek olarak çalışmanın geçerli ve güvenilir sonuçlara ulaşması için her görüşme sonucunda özellikle katılımcı teyidine başvurulmuştur. Araştırmaya katılan kişilere, çalışmaya verdikleri cevapların doğru anlaşılıp anlaşılmadığını sormaya katılımcı teyidi (member checking) denilmektedir (Başkale, 2016: 24). Bu teyidi almaktaki temel amaç, daha geçerli ve güvenilir sonuçlar elde etmektir. Katılımcı teyidini kullanan araştırmacılar, çalışma grubundaki kişilere yorumların ve sonuçların doğruluğunu teyit etme ve veri kaybını veya yanlış anlaşılmaların önüne geçme şansı vardır. Katılımcı isimleri gizli tutulduğundan katılımcılara K1, K2, ... K15 şeklinde kodlar verilmiştir.



### 3.5. Veri Toplama ve Analizi

Bu çalışmada, veri analizi yöntemi olarak betimsel analiz kullanılmıştır. Betimsel analizi araştırılan konunun içeriği yansıtacak şekilde kelime ya da kelime grupları ile sistematik olarak özetlenmesi, kategorilere ayrılması ve araştırmacı tarafından önceden belirlenen kurallar çerçevesinde kodlar oluşturulması tekniğidir (Büyüköztürk vd., 2008). Bu analiz sürecinde öncelikle birbirine benzeyen nitel veriler belirli tema ve kategoriler altında düzenlenir. Daha sonra neden-sonuç ilişkileri şeklinde incelenip yorumlanarak birtakım çıkarımlarda bulunulur (Yıldırım ve Şimşek, 2013). Bu çalışmada katılımcıların görüşme sorularını samimi bir şekilde cevaplamaları ve bu cevapların derinlemesine analiz edilmesi hedeflenmiştir. Bu hedef doğrultusunda katılımcılara yarı yapılandırılmış görüşme formunda yer alan on dört açık uçlu soru ve bazı sorulara ait sondalar yöneltilmiştir. Bu cevaplar çerçevesinde elde edilen veriler içerik analizi ile analize tabi tutulmuştur.

Bulgular bölümünde analiz sonucunda elde edilen tema ve kodlar listelenmiştir. Tablolar incelendiğinde görüşme formunda yer alan soruların yedi temaya ayrıldığı görülmektedir. Temalar kodlara ayrılırken de görüşme sorularında esas alınan amaçları özetleyen anahtar kelimeler seçilmiştir. Diğer bir ifadeyle, kod oluşturma aşamasında, sorulara verilen cevaplar doğrultusunda katılımcı ifadelerini özetleyen kelimeler araştırmacılar tarafından işaretare edilerek ortak kavramlar kod olarak belirlenmiştir.



Şekil 1: Veri Analizinin Bileşenleri: Etkileşimli Model

Kaynak: Miles vd., 2014: 3

### 3.6. Geçerlik ve Güvenilirlik

Bu araştırmada, geçerlik ve güvenilirliğe etki eden/zedeleyen faktörleri minimuma indirmek veya bertaraf etmek amacıyla araştırmacılar tarafından birtakım tedbirler alınmıştır (Yıldırım ve Şimşek, 2013). Bu tedbirler, aşağıdaki tabloda sunulmuştur.

# COVID-19 DÖNEMİNDE SAĞLIK PERSONELİNE YÖNELİK HASTA-HASTA YAKINLARININ UYGULADIĞI ŞİDDET DEĞİŞTİ Mİ?: NİTEL BİR ÇALIŞMA

**Tablo 1:** Geçerlik ve Güvenilirliğe İlişkin Alınan Önlemler

<b>Geçerlik</b>	İç geçerlik (İnandırıcılık)	-Uzman görüşüne başvurulması -Derinlemesine veri toplama -Uzun süreli etkileşim -Katılımcı teyidi -Doğrudan alıntılara yer verme -Uzman görüşü
	Dış geçerlik (Aktarılabirlik)	-Veri toplama aracı-süreci-analiz aşamalarının açıklanması -Araştırmanın uygulama sürecinin açıklanması -Araştırmacıların rolünün belirtilmesi -Çalışma grubunun seçimi ve gerekçesinin belirtilmesi -Araştırmanın yöntem seçimi ve gerekçesinin belirtilmesi -Amaçlı örneklem
<b>Güvenilirlik</b>	İç güvenilirlik (Tutarlık)	-Ham veriyi korumak ve kaybı önlemek için ses kayıt cihazı -Kodlayıcılar arası uzlaşma -Bulguların objektif olarak sunulması -Birden fazla araştırmacı olması -Üçgenleme
	Dış güvenilirlik (Teyit edilebilirlik)	-Sonuçları veriler ile açık bir şekilde ilişkilendirme -Araştırma bulgularının verilerle karşılaştırmak için uzman görüşü

Nitel araştırmalarda iç geçerliliği artırmak için tercih edilen birçok yöntem vardır. Bunlar arasında uzun süreli etkileşim (prolonged involvement), katılımcı teyidi (member checking) ve uzman incelemesi (peer debriefing) örnek gösterilebilir (Holloway ve Wheeler, 1996). Bu çalışmada geçerlik ve güvenilirliğin sağlanması için gerekli olan tüm önlemler alınmaya gayret edilmiştir.

## 4. BULGULAR

Bu bölümde ilk olarak araştırmaya katılan bireylerin demografik özelliklerine yer verilmiştir. Daha sonrasında araştırmadan elde edilen tema ve kodlar raporlanmıştır.

Yarı yapılandırılmış görüşme formuna geçmeden önce katılımcıların sosyo-demografik özelliklerini belirlemek amacıyla birtakım sorular yöneltilmiştir. Elde edilen bulgular tablo 2' de gösterilmiştir.

**Tablo 2:** Çalışma Grubuna Ait Demografik Bulgular

K. No	Cinsiyet	Yaş	Eğitim durumu	Medeni durum	Covid geçirme durumu	Meslekte çalışma yılı	Pozisyon
K1	Erkek	27	Lisans	Evli	Hayır	6 yıl	İdari işler
K2	Erkek	29	Lisans	Bekar	Hayır	1.5 yıl	Diyetisyen
K3	Kadın	25	Y. Lisans	Evli	Hayır	1 yıl	Hemşire
K4	Erkek	35	Lisans	Evli	Evet	11 yıl	Hemşire
K5	Erkek	24	Lisans	Evli	Hayır	1.5 yıl	Hemşire
K6	Erkek	30	Lisans	Bekar	Hayır	6 yıl	Evde Sağlık Hizm.
K7	Kadın	27	Lisans	Evli	Hayır	5 yıl	Hemşire
K8	Kadın	24	Ön Lisans	Evli	Hayır	1.5 yıl	Tıbbi Sekreter
K9	Kadın	39	Y. Lisans	Evli	Hayır	6 yıl	Doktor
K10	Erkek	31	Lisans	Evli	Hayır	8 yıl	Hemşire
K11	Erkek	40	Lisans	Evli	Hayır	8 yıl	Hasta Kayıt
K12	Kadın	26	Lisans	Bekar	Hayır	2,5 yıl	Hemşire
K13	Kadın	28	Lisans	Bekar	Hayır	7 yıl	Hemşire
K14	Kadın	26	Lisans	Evli	Hayır	6 yıl	Tıbbi Sekreter
K15	Kadın	30	Lisans	Evli	Evet	6 yıl	Hemşire

Tablo 2 incelendiğinde katılımcıların 8'inin kadın, 7'sinin ise erkeklerden oluştuğu görülmektedir. Araştırmaya katılan sağlık çalışanlarının yaş ortalaması 29,4 olarak belirlenirken, meslekte çalışma süreleri de 5,13 yıl olarak belirlenmiştir. Araştırmaya katılanlarının çoğunluğu lisans mezunu (%80) iken covid-19 geçirenlerin sayısı ise oldukça düşüktür (2 kişi). Konuyu deneyimleyen çalışanlar homojen olurken, farklı branşlarda ve pozisyonlarda olan kişiler heterojen olarak farklılık göstermektedir.

Araştırma kapsamında yapılan görüşmelerden elde edilen veriler ışığında “maruz kalınan şiddet türü, hasta-hasta yakınlarını şiddete iten sebepler, şiddete maruz kalma zamanı, covid-19’da sağlık personeline bakış açısı, şiddetin sonuçları, şiddetin iş ve özel hayata etkisi, şiddeti önleme” olmak üzere yedi ana tema belirlenmiştir. Bu temaların altında yer alan doğrudan alıntılar da “K” katılımcı olarak belirtilmiştir.

Çalışmanın cevap aradığı sorulardan ilki, katılımcıların pandemi döneminde hasta-hasta yakınları tarafından maruz kaldığı şiddet türlerinin neler olduğunu ortaya çıkarmaktır. Bu amaçla katılımcılar ile yapılan derinlemesine görüşmelerden elde edilen bulgular tablolatırılmıştır.

#### **4.1. Tema 1: Maruz Kalınan Şiddet Türü**

Türkiye’de ve dünyada sağlık çalışanlarına yönelik şiddet farklı çalışmalarda raporlanmıştır (Cooper ve Swanson, 2002; Stanko, 2002; Ogan, 2020; Er, vd., 2021). Türkiye genelinde “Sosyal Hizmetler ve Sağlık Sektöründe İş Yeri Şiddetinin Araştırılması ve Önlenmesi Projesi” kapsamında 8 binden fazla sağlık çalışanı ile yapılan çalışmada şiddetin büyük çoğunluğunun (76,6) hasta yakınları tarafından yapıldığı bulgulanmıştır ([www.trthaber.com.tr](http://www.trthaber.com.tr)). Bu çalışmayla birlikte yapılan şiddetin çalışanlar üzerindeki etkileri ve sonuçları derinlemesine görüşme yöntemiyle “Hasta ve/veya hasta yakınları tarafından en çok hangi tür şiddete maruz

## COVID-19 DÖNEMİNDE SAĞLIK PERSONELİNE YÖNELİK HASTA-HASTA YAKINLARININ UYGULADIĞI ŞİDDET DEĞİŞTİ Mİ?: NİTEL BİR ÇALIŞMA

kalıyorsunuz?” ifadesi yöneltilecek belirlenmeye çalışılmıştır. Elde edilen bulgulardan ilk tema olarak şiddetin türleri belirlenmeye çalışılmıştır. Araştırmaya katılan sağlık çalışanlarının maruz kaldığı şiddet türleri tablo 3’ de raporlanmıştır.

**Tablo 3:** Maruz Kalınan Şiddet Türü

TEMA	KODLAR	KATILIMCI
Maruz kalınan şiddet türü	-Sözel	K3, K4, K5, K11, K8, K9, K13, K14, K15
	-Fiziksel	K9, K13, K14, K15
	-Cinsel	K9
	-Psikolojik	K1, K2, K9
	-Kişisel veri güvenliği ihlali	K4

Görüşmeler sonucunda araştırmaya katılan sağlık çalışanlarının büyük çoğunluğunun en az bir defa şiddete maruz kaldığı tespit edilmiştir. K6, K7, K10, K12 olarak tanımlanan katılımcılar ise doğrudan şiddete maruz kalmadığını ancak dolaylı olarak çalışma arkadaşlarına yapılan şiddetten etkilendiklerini belirtmişlerdir. Kodlar ortaya çıkarken literatürle paralellik göstermiştir (sözel, fiziksel, cinsel ve psikolojik) (Öztürk ve Babacan, 2014:74; Özdemir vd., 2018:36;). Bununla birlikte bu araştırmada literatüre ek olarak, kişisel veri güvenliği ihlali de şiddet türleri arasında sayılmıştır.

Bu temaya yönelik görüşme yapılan bireylerin ifadelerinden bazıları aşağıdaki gibidir:

Sağlık çalışanı K3 “sözel şiddet” koduna yönelik “*Daha çok sözlü şiddete maruz kaldım. Hastalar agresif olabiliyor, argo kelimeler kullanabiliyor.*” K14 ise “*Bir dönem acil serviste çalışmıştım... Hasta yakını bağırıp, elindeki evrağı yırtıp, suratıma atmıştı*” şeklinde “fiziksel şiddet”i tanımlamıştır.

Maruz kalınan şiddet türlerinden “psikolojik şiddet” koduna yönelik K1’in görüşü “*Genel olarak biz, psikolojik şiddet görüyoruz. Hasta yakınlarını, kendilerini ve bizi düşündüğümüz için maske takımı, sosyal mesafeye dikkat etmelerini istediğimiz zaman tepkileri çok oluyor..... Hastalığa inanmıyoruz deyip bizi de saf dışı bırakmak isteyenler var. Hasta yakınları bu dönemde çok agresif oldular.*” şeklindedir.

Diğer bir şiddet türü olan “cinsel şiddet” koduna yönelik K9 kişisel veya kültürel sebeplerden ötürü tam olarak açıklamamakla birlikte “*Her türlü şiddete 6 yıl boyunca maaselef karşı karşıya geldim*” beyanında bulunmuştur.

İletişim cihazlarının yaygınlaşması ile, dünyada ve Türkiye’de kişisel verilerin güvenliği daha da önemli görülmeye başlanmıştır. Türkiye’de bu amaçla KVKK (Kişisel Verilerin Korunması Kanunu:6698) kişisel verileri korumak amacıyla yasalaştırılmıştır. Buna yönelik çalışmamızda “kişisel verilerin güvenliği ihlali” koduna yönelik olarak K4 “*Bu iş ciddiye alınıyorsa, sen elinde cep telefonuyla beraber, sen o kişilerin mahremiyet duygusu veya aile yapısının nasıl olup olmadığını bilmeden sağlık personelinin açığını aramış gibi kamera kaydını alamazsın*” şeklinde ifade etmiştir.

#### 4.2. Tema 2: Hasta-Hasta Yakınlarını Şiddete İten Sebepler

Hasta- hasta yakınlarının yaptığı şiddetin herhangi bir sebebinin olmaması gerektiğine inanılmasına rağmen, literatürde şiddete iten sebeplerden bazıları; sağlık kurumlarındaki altyapı-donanım eksiklikleri ve personel yetersizliğine bağlı uzun kuyruklar ve bekleme süreleri, çok ileri tarihli randevular verilmesi, aşırı iş yükü, hastalara yeteri kadar zaman ayırılmaması şeklinde belirlenmiştir (Zengin, vd., 2012:117; Takak ve Aslangör, 2018:105). Covid-19 döneminde hasta-hasta yakınlarının şiddet eğilimlerinde meydana gelen farklılıklar ve nedenleri de bu çalışmada tespit edilmeye çalışılmıştır.

Araştırmaya başlamadan önce 3 tema belirlenmesine rağmen katılımcılardan gelen ifadeler ile temalarda değişiklik yapılmıştır. Nitel çalışmaların bir özelliği olarak topluma, kültüre göre değişiklik göstermesi ve araştırmacılara sunduğu esneklik onun bilinmeyenini sorgulamak için üstün yanlarından birisini oluşturmaktadır (Silverman, 2018:25). Pandemi döneminde hasta-hasta yakınlarını şiddete iten sebepleri belirlemek amacıyla “Hasta ve/veya hasta yakınlarını şiddete iten sebepler hakkında ne düşünüyorsunuz?” ifadesine verilen cevaplar sağlık personeli gözüyle tablo 4’de belirtilmiştir.

**Tablo 4:** Hasta-Hasta Yakınlarını Şiddete İten Sebepler

TEMA	KODLAR	KATILIMCI
Hasta-hasta yakınlarını şiddete iten sebepler	-Yoğunluk	K15, K14, K13, K10, K9, K8, K7, K3
	-Riskli hastaların durumu	K15, K13, K7, K5
	-Acil vaka	K2, K4, K11, K8
	-Yakınını kaybetme	K12, K7, K5,
	-Beklemek	K12, K8, K2, K3,
	-Yasaklar ve tam kapanma	K1
	-Ölüm korkusu	K1
	-Memnuniyetsizlik	K6
	-Çocuk hasta durumu	K11, K5

Araştırmada literatürde covid-19 öncesi dönemde de yapılan çalışmalara paralel olarak, sağlık çalışanlarına göre hasta-hasta yakınlarının şiddet eğilimlerinin yoğunluk nedeniyle arttığı bulgusuna ulaşılmıştır.

Şiddete iten sebepler temasına yönelik görüşmelerden elde edilen bazı ifadeler aşağıdaki gibidir;

Hastanede yoğunluk farklı nedenlerle meydana gelebilir. Bu çalışmada çalışma grubunun bulunduğu yerde arkadaş ve akraba ziyaretlerinin yaz aylarında yoğunlaştığı belirlenmiştir. Bu çerçevede “yoğunluk” koduna ilişkin olarak K9 “*Biliyorsunuz bu dönemde covid-19 aşısı da yapılıyor hastanemizde. Dolayısıyla özellikle yaz dönemi zaten, bu dönemde de dışardan daha çok yerli halk dışardan geldiği için de yoğun oluyor. Kalabalık dönemlerde şiddet daha çok oluyor*” ifadelerini kullanırken, K7 “*Yoğunluğun olduğu zamanlarda, riskli hastalar geldiğinde ya da arrest gibi hasta ölümleri ile sonuçlanan durumlarda tabi ki risk artıyor*” bu görüşü desteklemiştir.

# COVID-19 DÖNEMİNDE SAĞLIK PERSONELİNE YÖNELİK HASTA-HASTA YAKINLARININ UYGULADIĞI ŞİDDET DEĞİŞTİ Mİ?: NİTEL BİR ÇALIŞMA

## 4.3. Tema 3: Şiddete Maruz Kalma Zamanı

Sağlık çalışanlarına yapılan şiddetin zamanı, günü farklılık göstermektedir. Bu durum hem mesai saatinde hem de nöbet esnasında da gerçekleşebilir. Sağlıksen'in sağlık personeli ile ilgili yaptığı bir araştırmada, mesai saatinde şiddet yaşadığını belirten katılımcıların oranı %64,5 iken, nöbet sırasında şiddete maruz kaldığını belirtenler %33,9'dur. Bu noktada dikkatten kaçırılmaması gereken durum, katılımcıların yaklaşık %40'ının nöbet tutmuyor olduğudur. Nöbet esnasında meydana gelen şiddet olayı, mesai saatinde meydana gelen şiddet olayından daha az gibi gözükse de aslında nöbet tutanların yaklaşık %60'ında şiddet olayı mesai saati ve/veya nöbet esnasında gerçekleşmektedir (saglikxen.org.tr).

Yukarıda belirtilenler dışında şiddete maruz kalma zamanları birçok araştırmanın konusu olmuştur. Ayrancı vd.,'nin (2002) yaptıkları çalışmada şiddet olaylarının %50'den fazlasının 08:00–17:00 (mesai saatleri içerisinde), Chaboyer ve Creedy (2004) ise şiddetin sıklıkla 16:00–23:00 saatlerinde, en az ise 07:00–15.00 gündüz saatlerinde görüldüğü, Bahar vd.,'nin (2015) hemşireler üzerine yaptıkları çalışmada, hemşirelerin şiddete en sık olarak gece vardiyasında maruz kaldıkları bulgulanmıştır.

Bu kapsamda, araştırmaya katılan sağlık çalışanlarının maruz kaldığı şiddetin zamanını belirlemek amacıyla “En çok hangi gün ve saatlerde şiddet olaylarının çoğaldığını düşünüyorsunuz? Diğer bir ifadeyle şiddet durumları gün ve saatlere göre farklılık gösteriyor? Biraz bahsedebilir misiniz?” ifadesi yöneltilmiş ve kodlar tablo 5’ de raporlanmıştır.

**Tablo 5:** Şiddete Maruz Kalma Zamanı

TEMA	KODLAR	KATILIMCI
Şiddete maruz kalma zamanı	-Haftanın ilk günü Pazartesi	K11, K6, K12, K13, K15, K9, K8, K7, K5, K4
	-Hafta sonu	K14
	-Mesai saatleri içerisinde	K1, K6, K10, K9, K7, K5, K4
	-Akşam	K4
	-Gece	K13, K14, K2
	-Semt pazarının olduğu gün	K11, K6, K12, K13, K15, K9, K8, K7, K5, K4, K3
	-Bayram tatilleri	K14
	-Yaz döneminde	K9

Şiddete maruz kalma zamanı temasına yönelik görüşmelerden elde edilen bazı ifadeler aşağıdaki gibidir;

Hastanede şiddet günün farklı zaman dilimlerinde veya haftanın farklı günlerinde meydana gelebilir. Bu çerçevede “mesai saatleri içerisinde” koduna ilişkin olarak K1 “*Genelde hastanede 08:00-16:00 arasında çünkü o zaman yoğun ya poliklinik saatlerinde şiddet olayları daha fazla oluyor...İnsanlar kalabalık ortamda ister istemez temas halinde..*” diye belirtirken haftanın ilk günü pazartesi koduna ilişkin olarak K12 “*Hafta başında çok arttığını düşünüyorum. Yoğunluk olduğu için pazartesi günü.*” Buna ek olarak “semt pazarının olduğu gün” koduna ilişkin olarak K8, K13, K15, benzer ifadeler kullanmış olup bu ifadeler aşağıdaki gibidir:

K8 “Pazartesi ve Perşembe yoğun oluyor. Yoğun olduğu zamanlar şiddet de artıyor tabii ki gergin olunuyor.”

K13 “Bizim pazartesi ve perşembe günlerimiz yoğun oluyor. O günler...”

K15 “Bizim hastanemizde en çok pazartesi ve perşembe günleri. Pazartesi, hafta sonu dönüşü olduğu için poliklinikler açık olduğu için perşembe günleri de bulunduğumuz yerde semt pazarı olduğu için köylerden gelen hastalar artıyor.”

Yoğunluk zamanı, ülkenin içerisinde bulunduğu iklim ve kültürel etkilere bağlı olarak farklılaşabilmektedir (Örn: Sıcak bir iklim olan Avustralya’da yoğunluk saatleri 16:00–23:00 arasındadır) (Chaboyer ve Creedy, 2004).

#### 4.4. Tema 4: Covid-19’da Sağlık Personeline Bakış Açısı

Covid-19 döneminde hasta-hasta yakınlarının sağlık personeline karşı bakış açılarında meydana gelen değişimleri belirlemek için “Covid 19 süreci hasta ve/veya yakınlarının sağlık çalışanlarına bakış açısını nasıl değiştirdi?” ifadesi yöneltilerek aşağıda tablo 6’ da kodlar ile birlikte sunulmuştur.

**Tablo 6:** Covid-19’da Sağlık Personeline Bakış Açısı

TEMA	KODLAR	KATILIMCI
Covid-19’da sağlık personeline bakış açısı	-Devlet desteği	K1, K14
	-Kurum desteği	K1, K14
	-Medya desteği	K1, K14, K4
	-Olumlu değişim	K11, K6, K12, K15, K14, K9, K3, K2, K1
	-Olumsuz değişim	K11, K13, K15, K10
	-Saygı arttı	K12, K10
	-Değişim yok	K8, K7, K5

Covid-19 döneminde hasta-hasta yakınlarının sağlık personeline bakış açılarındaki değişim temasına yönelik görüşmelerden elde edilen bazı ifadeler aşağıdaki gibidir;

Pandemi döneminde hasta-hasta yakınlarının sağlık personeline ilişkin bakış açılarına yönelik olarak farklı kodlar oluşturulmuştur. Bu çerçevede “devlet-kurum-medya desteği” koduna ilişkin olarak K1 “Önceden pek gündemde değildi sağlık personeli, şimdi mesela sağlıkta şiddet yasası, Covid-19 döneminde ek döner, fazla mesai ücretleri...Medya kesinlikle çok güçlü bir yapıya sahiptir. Sağlık personeline yapılan şiddetleri, haksızlıkları daha çok ortaya çıkardılar.” ifadelerini kullanmıştır. Katılımcıların çoğunlukla pandemi döneminde olumlu değişimlerin yaşandığı tablo 6’da görülmektedir. Buna yönelik bazı katılımcı ifadeleri aşağıda sıralanmıştır:

K12 “Sağlık çalışanlarına olan saygı arttı. %60 bakış açıları olumlu yönde arttı.”

K14 “İlk zamanlarda alkışlar falan vardı bizim için yapılan bunlar hoş şeylerdi.”

K6 “Çoğunluk sağlık çalışanlarına anlayış ve destek vermiştir.”

## COVID-19 DÖNEMİNDE SAĞLIK PERSONELİNE YÖNELİK HASTA-HASTA YAKINLARININ UYGULADIĞI ŞİDDET DEĞİŞTİ Mİ?: NİTEL BİR ÇALIŞMA

K9 “Burada biz insanlara yardımcı olmaya çalışıyoruz. Covid dönemi, sıkıntılı. İnsanlar da bunu anlayış çerçevesinde bize yansıtmaya çalışıyorlar. Ama kesinlikle olumlu bir dönüşüm oldu.”

Olumlu görüşlerin yanında katılımcılardan bazıları ise pandemi döneminde hasta-hasta yakınları tarafından uygulanan şiddetin değişmediğini ya da olumsuz yönde bir değişimin olduğunu beyan etmişlerdir. Sağlık-sen ağustos 2021’de yaptığı çalışmada benzer sonuçlara ulaşmıştır (sagliksen.org.tr). Bu görüşlerden bazıları aşağıdaki gibidir:

K15 “Sağlık çalışanlarına bakış açısı bence ikiye ayrılmış durumda. Yani bir kısmın sağlık çalışanlarına saygısı, hoşgörüsü artmış durumda ama diğer taraftan yeterli hizmet alamadıkları için bir kesimde olumsuz duygular yarattı.”

K10 “Bazı hasta yakınları tabiki emeğimizin karşılığı ödenmez, şeklinde bu söylentileri çok duyduk ama şiddet oranı bence hiç azalma göstermedi sanki giderek artıyor gibime geliyor hatta.”

K13 “Bir yoğunluk vardı gerçekten gözardı edilemeyecek Biz bu durumdan olumsuz etkilendik”.

### 4.5. Tema 5: Şiddetin Sonuçları

Literatürde sağlıkta şiddet olaylarına yönelik gerek nedenleri gerekse sonuçları ve etkileri üzerinde yapılmış çalışmalara rastlamak mümkündür (Stanko, 2002; Cooper ve Swanson, 2002; Özen, 2007; Akca, vd., 2014; Keser ve Bilgin, 2011; Er, vd., 2021). Bu çalışmalarda gözlenen bazı sonuçlar; moral bozukluğu, memnuniyetsizlik, iş tatmininde azalma, huzursuzluk, öfke, stres bozukluğu, kendine güvensizlik, hayal kırıklığı, korku, kaygı, özgüvende azalma, mesleğe saygı inancında azalma, kendini suçlama, çaresizlik duygusu ve kişiler arası ilişkilerde bozulmadır. (Gökçe ve Dündar, 2008; Atan ve Dönmez, 2011; Akca vd., 2014).

Bu çalışmada “Hasta ve/veya hasta yakınlarının yaptığı şiddet sonucunda yaşadığınız deneyimlerinizden bahsedebilir misiniz?” sorusuna çalışma grubunda yer alan sağlık personelinin vermiş olduğu beyanlar ışığında “psikolojik etki, performansta düşüklük, iş tatmininde azalma vb.” şeklinde kodlar oluşturulmuştur. Aşağıda tablo 7’de şiddetin sonuçları temasından elde edilen kategoriler ve katılımcılar belirtilmiştir.

**Tablo 7: Şiddetin Sonuçları**

TEMA	KODLAR	KATILIMCI
Şiddetin sonuçları	Psikolojik etki	K2, K4, K5, K6, K7, K9, K12, K13
	Performans	K4, K12
	İş tatmini	K1, K2, K4, K8, K11, K13, K14, K15
	Örgütsel bağlılık	K3, K4, K12, K13, K14
	Profesyonellik	K8, K13,
	Tepkisizlik	K5, K10, K14,
	Tükenmişlik	K2, K15,

Şiddetin sonuçlarına ilişkin kapsamlı ifadelerden biri olan K14 bu konuda: “En çok sözel şiddete maruz kaldım. Ama işte ne hissettiğim konusunda da yani neden bu mesleği seçtiğini bazen



sorguluyorum. Neden sağlık çalışanıyım? Hani bir eğitim bakanlığında olsaydım daha mı rahat olursun diye düşünürdüm. Çünkü bakıyoruz adamlar dört sene okudu, bizde dört sene okuduk ama işte bize tavır farklı. Onları onlar öğrenci yönetiyorlar. Bizde böyle işte, insanların acısını paylaşmaya çalışıyoruz. Tamam, hani insan anlayışlı olmaya çalışıyor. Yaklaşırken hastaya falan ama bir yere kadar... Sonra biri sana bakınca ister istemez günün rezil oluyor. Sonra ayakların geri geri geliyor. Bugün başıma ne gelecek diye düşünüyorsun.” beyanında bulunmuştur.

Organizasyonlar için önemli bir konu olan “performans” koduna ilişkin olarak K4 “Bütün gün neşeli çalıştığım halde bütün neşem bir anda yok oluyor. Dünyanın en kötü mesleğini seçmiş olduğumu düşünüyorsun. Şiddetten sonra aynı ortamda bulunmak eziyet haline geliyor. Çöküntü hali meydana geliyor. Düşünce yapısı bozulabiliyor. Ben bunun için mi bu mesleği yapıyorum. Bu insanın tedavisi için uğraşıyorum ama aldığım tepki bu. Yaptığım meslekten pişmanlık duymaya başlıyorsunuz. Performansı olumsuz yönde etkiliyor.” ifadelerini kullanmıştır. “Psikolojik etki” koduna ilişkin olarak K9 “Öncelikle psikolojik olarak bir çöküntü içine giriyorsunuz ama mecburen hastalarda bakmamız gerektiği için sonrasında toparlıyoruz kendimizi. Çünkü burada hayat kurtarmaya çalışıyoruz.” ifadelerini kullanırken “tükenmişlik” koduna ilişkin olarak K15 “En ağır basan duygu tabii ki tükenmişlik ve yetersizlik duygusu oluyor. Çünkü sen o orada bir hastanın tedavisini yapmaya çalışırken hastanın birden çıkışması insanda bir tükenmişlik ve dediğim gibi yetersizlik duygularına sebep olabiliyor. Mesleğini severek yapan biri olarak da dönem dönem meslekten soğudum ve bu durum artık mesleği yapmak istememe sebep olabiliyor.” diye belirtmiştir.

#### 4.6. Tema 6: Şiddetin İş ve Özel Hayata Etkisi

İşyerinde yaşanan olayların etkileri, salt iş hayatında değil bireylerin özel hayatlarında da kendisini göstermektedir (Eyitmiş, Sezer, 2021). Bu etkiler arasında, iş-aile, aile-iş çatışması, sosyal hayata olumsuz etki sayılabilir. Katılımcılara yöneltilen “Yaşadığınız şiddet sonucunda, iş ve özel hayatınıza ne gibi etkileri oldu?” sorusundan elde edilen veriler ışığında kodlar tablo 8’de verilmiştir.

**Tablo 8:** Şiddetin İş ve Özel Hayata Etkisi

TEMA	KODLAR	KATILIMCI
Şiddetin iş ve özel hayata etkisi	İş aile-Aile iş çatışması	K1, K4, K5, K8, K9, K10, K11, K12, K14, K15
	Depresyon	K2, K3
	Sosyal hayat	K1, K4, K5, K13, K15
	Hastaların etkilenmesi	K11
	Etkilenmeme	K6, K7

Literatürde iş aile çatışmasına yönelik birçok çalışmada iş yerinde yaşanan olayların aile hayatını da etkilediği vurgulanmaktadır (Frone ve Cooper, 1992; Raziq ve Maulabakhsh, 2015; Dinç, 2021).

Katılımcılardan K10 “iş-aile, aile-iş çatışması” koduna yönelik “Günün nasıl geçtiğine bağlı olarak elbette ki evime de yansıyor. Çok yoruluyorsam çok kavga güürültü oluyorsa tabii moralimiz bozuluyor. Moral kalmadığı için ister istemez evde çocuklara da yansıyor.” ifadelerini kullanırken yine bu koda ilişkin olarak K13 “sosyal hayat” koduna ilişkin olarak “Özel hayatında

## COVID-19 DÖNEMİNDE SAĞLIK PERSONELİNE YÖNELİK HASTA-HASTA YAKINLARININ UYGULADIĞI ŞİDDET DEĞİŞTİ Mİ?: NİTEL BİR ÇALIŞMA

*mutsuz olmaya başladım. Acaba başka bir iş yapabilir miyim diye düşünmeye başladım, ikinci üniversite düşünüyorum.” yorumlarında bulunmuştur.*

Yukarıdakilere ek olarak şiddet durumu yalnızca çalışanları ve ailelerini değil aynı zamanda diğer hastaları da olumsuz olarak etkilemektedir. Bu konuda “hastaların etkilenmesi” kodu ile ilgili K11 “*Aynı iş yerinde yaşadığımız stres psikolojik olarak etkiliyor işimize motive olamıyoruz. Diğer hastalara yansıyor. Evimize gittiğimiz zaman. Buradaki moral bozukluğu can sıkıntısı evde çocuklarımıza yansıyor. Olumsuz çok olumsuz etkileri var.*” demıştır.

### 4.7. Tema 7: Şiddeti Önleme

Katılımcılara yöneltilen “Yasa koyucu/yönetici/amirler tarafından şiddeti önlemek için ne tür tedbirler alındığını düşünüyorsunuz?” sorusundan elde edilen veriler ışığında çalışmanın son temasını oluşturan şiddeti önleme ifadesinden elde edilen kodlar tablo 9’da verilmiştir.

**Tablo 9: Şiddeti Önleme**

TEMA	KODLAR	KATILIMCI
Şiddeti önleme	-Eğitim	K1, K2, K3, K5, K6, K7, K8, K9, K10, K12, K13, K14, K15
	-Caydırıcı ceza	K1, K2, K4, K7, K8, K9, K10, K11, K12, K14, K15
	-Hastane polisi	K2, K9, K12, K13, K14, K15
	-Güvenlik yetkisi	K2, K6, K9,
	-Sorumluluk	K4
	-Giriş güvenliği	K10, K11, K12, K15
	-Randevulu sistem	K11
	-Yasalar yetersiz	K13
	-Birinci basamak tedavi	K13
	-Kamu spotu	K14
	-Psikolojik destek	K15
	-Ekonomik yaptırım	K5

Araştırmaya katılan sağlık çalışanlarının şiddeti önlemeye dönük tespitleri kodlaştırılarak tablo 9 ‘da verilmiştir. Şiddeti deneyimleyen bireylerin çözüm önerileri göz ardı edilemeyecek bir öneme sahiptir. Bu önerilerden “eğitim” kodu en fazla ortaya konulan kavramlardan biri olmuştur. Bu konuda görüş bildiren katılımcılar yalnızca formal eğitim değil, aileden başlayan bir eğitimden söz etmektedirler. Buna ilişkin olarak K10 “*En başta, adam mesela geçen geldi mesela çocuğun yanında 8-9 yaşında çocuk babası bize tersleniyor. Çocuk da babasının yaptığının aynısını yapıyor. Elbette en başta eğitim! Babası öyle yapıyor. Çocuk da aynısını yapıyor. O çocuk ileride nasıl bir birey olacak?*” şeklinde görüş bildirmiştir.

Üzerinde en çok durulan konulardan birisi de “caydırıcı ceza” kavramıdır. Şu ana kadar alınmış olan bütün tedbirlerin yeterli olmadığını iddia eden K4 “*Caydırıcı ceza ve uygulamalar, hastanelerdeki şiddeti %1’e düşürür.*” ifadesini kullanarak konunun önemine vurgu yapmıştır.

Türkiye’de birçok kamu ve özel kurumlara girişte farklı güvenlik tedbirlerinin alındığı gözlemlenmektedir (Ör: Şehirlerarası terminaller, üniversite girişleri, AVM’ler, belediye

girişleri...). Gelişen teknoloji ile bu durumun tüm hastanelerde uygulanabileceği görüşünde olan K10 şu ifadelerde bulunmuştur:

*“Hastanelerde, mesela en azından girişte cihaz olsa, güvenlik sayısı arttırılsa, kişilerin yaralayıcı işte bıçak olsun, farklı cisimler olsun, tabanca... bu şekilde hastaneye girmemesi lazım. Nasıl ki adliye sarayına girerken bizim kemerimize kadar çıkartıp arıyorlarsa... en azından bir bıçak taraması, bir tabanca taraması ya da yaralayıcı bir cisim var mı yok mu? şeklinde yapılabilir.”*

Araştırma kapsamında şiddeti önleme temasına ilişkin katılımcılardan elde edilen bulgular ışığında diğer kodlardan bazıları şu şekilde belirlenmiştir; hastane polisi, kamu spotu, psikolojik destek verilmelidir.

# **COVID-19 DÖNEMİNDE SAĞLIK PERSONELİNE YÖNELİK HASTA-HASTA YAKINLARININ UYGULADIĞI ŞİDDET DEĞİŞTİ Mİ?: NİTEL BİR ÇALIŞMA**

## **5. SONUÇ VE ÖNERİLER**

Sağlık sektöründe hizmet veren personelin maruz kaldığı şiddetle ilgili yerli ve yabancı literatürde birçok araştırmaya rastlamak mümkündür (Alexander, Fraser, 2004; Rippon, 2000; Aydın, 2018). Dünyada ve Türkiye’de sağlıkta şiddet, her dönemde tartışılmalı konulardan biridir. Yayımlanan bir araştırmada, hemşirelere yönelik haftada en az bir şiddet oranı Fransa’da %39, Birleşik Krallık’ta %29, Almanya’da %28, Hollanda ‘da %10 Norveç’te %9 oranında belirlenmiştir (Malgorzata, 2010: 48).

Çin’ de 30 sağlık personeli ile yüz yüze yapılan görüşme sonucunda personel-hasta arasındaki yeterli olmayan iletişimin, hizmet kalitesindeki aksaklıkların, personelin ağır iş yükünün olduğu bulunmuştur. Buna ek olarak, şiddetin önüne geçilmesi için destekleyici ve güvenli çalışma ortamının gerekliliği vurgulanmıştır (Wenzhi vd., 2010:312).

İtalya’da farklı yıllarda üç kez yapılan bir araştırmada şiddet riskinin en fazla acil serviste ve psikiyatri servisinde olduğu tespit edilmiştir. Bunun dışında hemşirelerin ve hekimlerin şiddete en çok maruz kalan kişiler olduğu da raporlanmıştır (Magnavita ve Heponiemi, 2012).

Türkiye’de altı üniversite hastanesinde 441 katılımcı ile yapılan bir çalışmada, bireylerin yarısından fazlasının hasta-hasta yakını veya sağlık personeli tarafından şiddette maruz kaldığı bulunmuştur. Bunun sonucunda ise sağlık personelinin performanslarında düşüş olduğu tespit edilmiştir (Atan vd., 2013).

Şiddet, gerek bedensel gerekse ruhsal açıdan çalışanları etkilemektedir. Bu etkilerden bazıları; tükenmişlik (Winstanley ve Whittington, 2002; Nart, 2014), iş tatmini (Karcıoğlu ve Akbaş, 2010), örgütsel bağlılık (Kaya ve Özdevecioğlu: 2008), performans (Annagür, 2010), motivasyonu (Seyran vd., 2018) olarak sıralanabilir.

Bu araştırmada, Covid-19 döneminde hasta-hasta yakınları tarafından sağlık personeline yapılan şiddet ele alınmıştır. Nitel araştırma yöntemi ve derinlemesine görüşme tekniği kullanılarak görüşmeler kayıt altına alınmıştır. Katılımcılar belirlenirken; “şiddet” deneyimini yaşamaları bir kriter olarak belirlenmiştir. Buna ek olarak, farklı pozisyonlarda çalışan kişiler de araştırmaya dahil edilerek daha geçerli ve güvenilir sonuçlar elde edilmeye çalışılmıştır.

İlk olarak en çok deneyimlenen şiddet türü belirlenmiştir. Buna göre çalışanların en çok sözlü şiddete maruz kaldığı tespit edilmiştir. Literatürde diğer şiddet türleri (fiziksel, cinsel, psikolojik) sıklıkla bahsedilirken, bu çalışmada farklı olarak kişisel verilerin mahremiyetine ilişkin bir şiddet türü tanımlanmıştır.

Yapılan nitel çalışmada şiddetin nedenlerine ve en fazla olduğu gün ve saatlerine yer verilmiştir. Buna göre hasta-hasta yakınlarının şiddet eğilimlerinin artmasının sebebi olarak katılımcılar, yoğunluk olmasını öne sürmüşlerdir. Yoğunluğun olduğu zamanları ise genelde tatil dönüşleri ve özel sebeplere (semt pazarı) bağlamışlardır.

Araştırmanın da temel sorunsalı olan covid-19 döneminde hasta-hasta yakınlarının sağlık çalışanlarına yönelik uyguladıkları şiddetin azaldığı yönünde bulgulara ulaşılmıştır. Bununla birlikte bazı katılımcıların pandemi öncesi döneme göre bir farklılık olmadığı yönünde beyanları bulunmaktadır.

Çalışanın hayatında önemli bir yere sahip olan iş yerinde geçirdiği süre dış etkenlere bağlı olarak olumlu veya olumsuz etkilenebilir. Bu durum çalışanın işinden tatmin olmasına veya tatminsizliğine yol açar. Bu çalışmada şiddetin sonuçlarına ilişkin katılımcıların ortak görüşü,

yapılan şiddet sonucunda iş tatminlerinin azaldığı yönündedir. Bu durumun bir başka yansıması da, çalışanın özel hayatını etkilemesidir.

Sağlıkta şiddeti önlemeye dönük yapılan tüm düzenlemelere rağmen iyileşme görülmemiştir (Oğan, 2020). Bu çalışmada da buna paralel sonuçlara ulaşılmıştır. Caydırıcı cezaların olmayışı, hastane güvenlik personelinin yetkisizliği, hastane polisinin olmayışı, girişte güvenlik tedbirlerinin alınmaması katılımcılar tarafından belirlenen önlemler arasındadır.

Bu ve benzer araştırmalarda (Yıldız, 2019; Esen ve Aykan, 2020) yoğunluğun şiddeti arttırdığına yönelik bulgulara ulaşılmıştır. Bu nedenle iklime, kültüre, ülkeye, bölgeye, sosyo-ekonomik dağılıma bağlı olarak mesai düzenlemeleri yapılabilir. Örneğin bu araştırmada bulgularan en yoğun gün perşembe olarak tespit edilmiştir (Yerleşim yerinde semt pazarı kurulduğu için). Yetkili birimlerce o güne yönelik tedbirler alınması gerektiği söylenebilir.

Bu noktada, bilimsel yaklaşım yoğunluğu azaltmak için kullanılabilir. Bu amaçla geliştirilen “bekleme teorisi (kuyruk teorisi)”ne göre (Taha, 2007: 549) belirli bir zaman diliminde gelen hasta sayısı ile verilen hizmet miktarı arasında ilişki kurarak rantable bekleme dilimleri, zamanları oluşturulabilir.

Araştırmanın sonuçlarının genelleştirilebilmesi için, bu ve buna benzer çalışmaların farklı bölgelerde ve daha fazla katılımcı ile gerçekleştirilmesi önerilebilir.

# COVID-19 DÖNEMİNDE SAĞLIK PERSONELİNE YÖNELİK HASTA-HASTA YAKINLARININ UYGULADIĞI ŞİDDET DEĞİŞTİ Mİ?: NİTEL BİR ÇALIŞMA

## KAYNAKÇA

- Akca, N., Yılmaz, A., & Işık, O. (2014). Sağlık Çalışanlarına Uygulanan Şiddet: Özel Bir Tıp Merkezi Örneği. *Ankara Sağlık Hizmetleri Dergisi*, 13(1), 1-12.
- Al, B., Zengin, S., Deryal, Y., Gökçen, C., Yılmaz, D. A., & Yıldırım, C. (2012). Sağlık Çalışanlarına Yönelik Artan Şiddet. *JAEM*, 11(2), 115-124.
- Alexander, C., & Fraser, J. (2004). Occupational Violence in an Australian Healthcare Setting: Implications for Managers. *Journal of Healthcare Management*, 49(6), 377–390. <https://doi.org/10.1097/00115514-200411000-00007>
- Annagür, B. (2010). Sağlık Çalışanlarına Yönelik Şiddet: Risk Faktörleri, Etkileri, Değerlendirilmesi ve Önlenmesi. *Psikiyatride Güncel Yaklaşımlar*, 2(2), 161-173.
- Atan S. Ü., Arabacı L. B., Şirin A., İşler Dönmez S., Güler M. U., Oflaz U., Özdemir G. Y., & Taşbaşı, F. Y. (2013). Violence Experienced by Nurses at Six University Hospitals in Turkey. *Journal of Psychiatric and Mental Health Nursing*, (20), 882–889.
- Atan, Ş. Ü., & Dönmez, S. (2011). Hemşirelere Karşı İşyeri Şiddeti. *Adli Tıp Dergisi*, 25(11), 71-80.
- Aydın, N. (2018). Sağlık Sektöründe İşyerinde Şiddet ve Toplam Kalite Yönetimi. *İmgelem*, 3, 1-20.
- Ayrancı, Ü., Yenilmez, Ç., Günay, Y., & Kaptanoğlu, C. (2002). The Frequency of Being Exposed to Violence in the Various Health Institutions and Health Profession Groups. *Anadolu Psikiyatri Dergisi*, 3, 147–54.
- Bahar, A., Şahin, S., Akkaya, Z., & Alkayış, M. (2015). Acil Serviste Çalışan Hemşirelerin Şiddete Maruz Kalma Durumu ve İş Doyumuna Etkili Olan Faktörlerin İncelenmesi. *Journal of Psychiatric Nursing/Psikiyatri Hemşireleri Derneği*, 6(2), 57-64.
- Baş, T., & Akturan, U. (2017). *Sosyal Bilimlerde Bilgisayar Destekli Nitel Araştırma Yöntemleri, Örnek Uygulamalı, Adım Adım Vaka Analizi*. Seçkin Yayınevi.
- Başkale, H. (2016). Nitel Araştırmalarda Geçerlik, Güvenirlik ve Örneklem Büyüklüğünün Belirlenmesi, *DEUHFED*, 9(1), 23-28.
- Büyüköztürk, Ş., Çakmak, E. K., Akgün, Ö. E., Karadeniz, Ş., & Demirel, F. (2008). *Bilimsel Araştırma Yöntemleri* (14. Baskı). Pegem Yayınları.
- Chen, W.-C., Hwu, H.-G., Kung, S.-M., Chiu, H.-J., & Wang, J.-D. (2008). Prevalence and Determinants of Workplace Violence of Health Care Workers in a Psychiatric Hospital in Taiwan. *Journal of Occupational Health*, 50(3), 288–293. <https://doi.org/10.1539/joh.L7132>
- Cooper, C. L., & Swanson, N. (2002). Workplace Violence in the Health Sector Introduction. *State of the Art*, 1-67.
- Creswell, J. W. (2015). *Nitel Araştırma Yöntemleri*. (M. Bütün, & S. B. Demir, Çev.). Siyasal Kitabevi.
- Crilly, J., Chaboyer, W., & Creedy, D. (2004). Violence Towards Emergency Department Nurses by Patients. *Accid Emerg Nurs*, 12, 67–73.

- Dinç, M. (2021). Aşırı İş Yükünün ve Aile Gereklilerinin İş-Aile Çatışmasına Etkisi: Özel Okul Öğretmenleri Üzerine Bir Araştırma. *Journal of Organizational Behaviour Review*, 3(1), 45-72.
- Er, T., Ayoğlu, F., & Açıkgöz, B. (2021). Sağlık Çalışanına Yönelik Şiddet: Risk Faktörleri, Etkileri, Değerlendirilmesi ve Önlenmesi. *Turkish Journal of Public Health*, 19(1), 69-78. <https://doi.org/10.20518/tjph.680771>
- Esen, H., & Aykal, G. (2020). Sağlık Kurumlarında Yaşanan Şiddetin Değerlendirilmesi: Eğitim ve Araştırma Hastanesi Örneği. *Sağlık Akademisyenleri Dergisi*, 7(1), 1-9.
- Eyitmiş, A. M., & Sezer, F. (2020). İş Yükünün İş Aile Yaşam Çatışması Üzerindeki Etkisinde, Stresin ve Çalışma Ortamının Durumsal Etki Analizi. *Sinop Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 5(1), 45-66. <https://doi.org/10.30561/sinopusd.912276>
- Frone, M. R., & Cooper, M. L. (1992). Prevalence of Work-Family Conflict: Are Work and Family Boundaries Asymmetrically Permeable?. *Journal of Organizational Behavior*, 13(7), 728-745.
- Gökçe, T., & DüNDAR, C. (2008). Samsun Ruh ve Sinir Hastalıkları Hastanesinde Çalışan Hekim ve Hemşirelerde Şiddete Maruziyet Sıklığı ve Kaygı Düzeylerine Etkisi. *İnönü Üniversitesi Tıp Fakültesi Dergisi*, 15, 25-28. <http://www.sagliksen.org.tr/cdn/uploads/gallery/pdf/fbda8576fd0d6d6de70f52f76b914672.pdf>
- Hahn, S., Zeller, A., Needham, I., Kok, G., Dassen, T., & Halfens, R. J. G. (2008). Patient and Visitor Violence in General Hospitals: A Systematic Review of the Literature. *Aggression and Violent Behavior*, 13, 431-441.
- Holloway, I., & Wheeler, S. (1996). *Qualitative Research for Nurses*. Blackwell Science Ltd.
- TRT (2021). <https://www.trthaber.com/haber/saglik/saglik-calisanlarinin-yuzde-67si-siddete-maruz-kaldi-556327.html>
- Karcioğlu, F., & Akbaş, S. (2010). İşyerinde Psikolojik Şiddet ve İş Tatmini İlişkisi. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 24(3).
- Kaya, Y., & Özdevecioğlu, M. (2008). Organizasyonlarda Algılanan Mağduriyetin Örgütsel Bağlılık Üzerindeki Etkisini Belirlemeye Yönelik Bir Araştırma. *Afyon Kocatepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 10(1), 19-37.
- Kişisel Verilerin Korunması Kanunu (2021). <https://www.mevzuat.gov.tr/MevzuatMetin/1.5.6698.pdf>
- Magnavita, N., & Heponiemi, T. (2012). Violence Towards Health Care Workers in a Public Health Care Facility in Italy: A Repeated Cross-Sectional Study. *BMC Health Services Research*, 12(1), 108. <https://doi.org/10.1186/1472-6963-12-108>
- Malgorzata, M. (2010). *Workplace Violence and Harassment: A European Picture*, European Agency for Safety and Health at Work. EU-OSHA.
- Marshall, C., & Rossman, G. B. (2014). *Designing Qualitative Research*. Sage.

## COVID-19 DÖNEMİNDE SAĞLIK PERSONELİNE YÖNELİK HASTA-HASTA YAKINLARININ UYGULADIĞI ŞİDDET DEĞİŞTİ Mİ?: NİTEL BİR ÇALIŞMA

- McPhaul, K. M., London, M., & Lipscomb, J. (2013). A Framework for Translating Workplace Violence Intervention Research into Evidence-Based Programs. 18(1). <https://doi.org/10.3912/OJIN.Vol18No01Man04>
- Miles, M. B., Huberman, A. M., & Saldaña, J. (2014). *Qualitative Data Analysis: A Methods Sourcebook*. Sage.
- Morçatı (2021). *Şiddet Biçimleri*. <https://morcati.org.tr/siddet-bicimleri/>
- Nakip, M. (2003). *Pazarlama Araştırmaları Teknikler ve (SPSS Destekli) Uygulamalar*. Seçkin Yayıncılık.
- Nart, S. (2014). İş Ortamında Şiddet, Tükenmişlik ve İş Tatmini İlişkileri: Sağlık Çalışanları Üzerinde Bir Araştırma. *Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 23. <http://dx.doi.org/10.11611/JMER360>
- Oğan, H. (2020). Pandemi Ortamında Sağlıkta Şiddet, Türk Tabipleri Birliği, *Covid-19 Pandemisi Altıncı Ay Değerlendirme Raporu*. [https://www.ttb.org.tr/kutuphane/covid19-rapor\\_6/covid19-rapor\\_6\\_Part42.pdf](https://www.ttb.org.tr/kutuphane/covid19-rapor_6/covid19-rapor_6_Part42.pdf)
- Özcan, F., & Yavuz, E. (2017). Türkiye’de Sağlık Çalışanları Şiddet Tehdidi Altında. *The Journal of Turkish Family Physician*, 8(3), 66-74. <http://dx.doi.org/10.15511/tjtfp.17.00366>
- Özcan, N. K., & Bilgin, H. (2011). Türkiye’de Sağlık Çalışanlarına Yönelik Şiddet: Sistemik Derleme. *Türkiye Klinikleri J Med Sci*, 31(6), 1442- 1456.
- Özdemir, A., Karasu, F., & Avan, H. (2018). Gaziantep 112 Acil Sağlık Hizmetleri Çalışanlarının Maruz Kaldıkları Şiddetin Değerlendirilmesi. *Hastane Öncesi Dergisi*, 3(1), 31-42.
- Özen, S. (2007). İşyerinde Psikolojik Şiddet ve Nedenleri. *İş, Güç Endüstri İlişkileri ve İnsan Kaynakları Dergisi*, 9(3), 1-24.
- Öztürk, H., & Babacan, E. (2014). Hastanede Çalışan Sağlık Personeline Hasta/Yakınları Tarafından Uygulanan Şiddet: Nedenleri ve İlgili Faktörler. *Sağlık ve Hemşirelik Yönetimi Dergisi*, 2(1), 70-80. <https://doi.org/10.5222/SHYD.2014.070>
- Patton, M. Q. (2014). *Nitel Araştırma ve Değerlendirme Yöntemleri*. M. Bütün & S. B. Demir (Çev.). Pegem Akademi.
- Pınar T., & Pınar, G. (2013). *Sağlık Çalışanları ve İşyerinde Şiddet*. *TAF Preventive Medicine Bulletin*. 12(3), 315-326.
- Polat, O. (2016). Şiddet. *Marmara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Hukuk Araştırmaları Dergisi*, 22(1), 15-34.
- Polkinghome, D. E. (1989). *Phenomenological Research Methods*. In R. S. Valle and S. Hailing (Eds.). *Existential-Phenomenological Perspectives in Psychology*, Plenum.
- Raziq, A., & Maulabakhsh, R. (2015). Impact of Working Environment on Job Satisfaction. *Procedia Economics and Finance*, 23, 717–725.
- Rippon, T. J. (2000). Aggression and Violence in Health Care Professions. *Journal of Advanced Nursing*, 31(2), 452–460. <https://doi.org/10.1046/j.1365-2648.2000.01284.x>
- Sağlık-Sen (2021, 10 Eylül). *Ağustos Ayı Sağlıkta Şiddet Raporu*. <http://van.saglik-sen.org.tr/haber/10327/saglik-sen-agustos-ayi-saglikta-siddet-raporu-2021>



- Saines, J. C. (1999). Violence and Aggression in A&E: Recommendations for Action. *Accident and Emergency Nursing*, 7(1), 8-12.
- Seyran, F., Gözlü, M., & Ready, F. N. (2018). İş Yerinde Fiziksel Şiddete Maruz Kalmış Sağlık Personelinin Şiddet Algısı ve Boyutu Üzerine Nitel Bir Araştırma. *Sağlık ve Sosyal Politikalara Bakış Dergisi*, 8- 29.
- Silverman, D. (2018). *Nitel Verileri Yorumlama*. E. Dinç (Çev.). Pegem Akademi.
- Stanko, E. A. (2002). Workplace Violence in the Health Sector Section 5, *State of the Art*, 49-60.
- Taha, H. A. (2007). *Operations Research: An Introduction*. Pearson.
- Takak, S. Ö., & Artantaş, A. B. (2018). Hastalar ve Yakınlarının Sağlık Çalışanlarına Yönelik Şiddetin Nedenleri Konusunda Görüş ve Tutumlarının Değerlendirilmesi. *Ankara Med J*, 18(1), 103-16. <https://doi.org/10.17098/amj.409020>
- Wenzhi, C., Deng, L., Liu, M., & Yu, M. (2010). Antecedents of Medical Workplace Violence in South China. *Journal of Interpersonal Violence*, 26(2), 312-327. <https://doi.org/10.1177/0886260510362885>
- WHO (2002). *World Report on Violence and Health: Summary*. [http://www.who.int/violence\\_injury\\_prevention/violence/world\\_report/en/summary\\_en.pdf](http://www.who.int/violence_injury_prevention/violence/world_report/en/summary_en.pdf).
- Winstanley, S., & Whittington, R. (2002). Anxiety, Burnout and Coping Styles in General Hospital Staff Exposed to Workplace Aggression: A Cyclical Model of Burnout and Vulnerability to Aggression, *Work and Stress*, 16(4), 302-315.
- Wynne, R., Clarkin, N., Cox, T., & Griffiths, A. (1997). *Guidance on the Prevention of Violence at Work*. European Commission, DG-V.
- Yıldırım, A., & Şimşek, H. (2013). *Sosyal Bilimlerde Nitel Araştırma Yöntemleri*. Seçkin Yayıncılık.
- Yıldız, M. S. (2019). Türkiye’de Sağlık Çalışanlarına Yönelik Şiddet: Ankara İlinde Araştırma. *Hacettepe Sağlık İdaresi Dergisi*, 22(1), 135-156.
- Yural, B. (2021). *Sağlık Çalışanlarının Şiddete Karşı Güvenlik ve Güven Algılarının İncelenmesi* [Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi]. Üsküdar Üniversitesi.

# ***COVID-19 DÖNEMİNDE SAĞLIK PERSONELİNE YÖNELİK HASTA-HASTA YAKINLARININ UYGULADIĞI ŞİDDET DEĞİŞTİ Mİ?: NİTEL BİR ÇALIŞMA***

## **EXTENDED ABSTRACT**

Today, there are many reasons that disrupt work peace in the workplace, negatively affect performance, reduce productivity, and lead to dissatisfaction. This feeling, which develops depending on the perception of the personnel, can affect not only the business life, but also the family and social life of the individual. The phenomenon of violence emerges as an important factor in the negative development of this perception. The phenomenon of violence that disrupts the working peace in social sciences is handled with different dimensions. These are; workplace violence, occupational violence, customer violence, violence perpetrated by patient-patient relatives.

“Violence in health” reported by many institutions and organizations, especially the World Health Organization, is common all over the world. Despite all the precautions, restrictions and legal regulations, this issue has still not been fully resolved. The main purpose of this research is to examine whether the change in society during the Covid-19 period and the violence perpetrated by the patient and their relatives have changed.

The Covid-19 epidemic, which determined the starting point of the research and affected the whole world starting from the last month of 2019, caused total changes in the field of health as well as in other sectors. During this period, healthcare workers were at the forefront. They faced many unfavorable situations such as overtime, unauthorized work, harsh working conditions and insufficient medical equipment, and occupancy in intensive care units. In the fight against the epidemic, non-governmental organizations and governments have carried out different activities to support healthcare workers (Applauding healthcare personnel at certain hours, turning off the lights, wage support...).

In such a sensitive period, the qualitative research method was preferred as a research method to investigate a sensitive subject. The main reason for using this method is to query the hidden in depth. The phenomenology design was used as the research design. The reason for choosing the phenomenology design in this study is that the data sources are selected from individuals who have personally experienced the phenomenon that the research focuses on and who can reflect this experience to the outside. In the selection of the sample, the criterion sample was used. In the criterion sample; it is possible to study all cases that meet the criteria previously established by researchers (Marshall & Rossman, 2014). In-depth interview technique was used as a data collection tool. The reason why this technique is preferred is that it offers flexibility to researchers (Nakip, 2003: 74; Baş and Akturan, 2017:113). A semi-structured interview form was used in the interviews. This form has been prepared both by being inspired by the literature and by bringing together the common ideas of the researchers. The study group of the research consists of fifteen health personnel working in a state hospital in Turkey. Data collection was terminated at the point when data saturation was reached. Health personnel with different duties and job descriptions who were exposed to violence during the Covid-19 period were interviewed and their views, observations and feelings during the event and regarding the results of the event were emphasized. The interviews were conducted with the consent of the participants by audio recording. In the selection of the meeting place, the hospital, which is the natural working environment of the personnel, was chosen. The reason for this is the desire of the participants to examine their feelings and thoughts deeply and to take care not to overlook any detail.

One of the most important issues in qualitative research is related to validity and reliability. Some measures should be taken by researchers to minimize or eliminate the factors that affect the

validity and reliability (Yıldırım & Şimşek, 2013). Some of these measures can be listed as follows: Expert opinion, triangulation, long-term interaction, reconciliation between coders, participant confirmation, direct citations.

After the data collection part of the research was completed, audio recordings were transcribed for data analysis. This process was done through a program and checked manually by the researchers to prevent the data loss. In the findings section of the research, firstly, the demographic characteristics of the individuals participating in the research are included. It was determined that 8 of the participants were women and 7 were men. While the average age of the health workers participating in the research was determined as 29.4, their working time in the profession was reported as 5.13 years. While the majority of the participants in the study are undergraduates (80%), the number of those who have covid-19 is very low (2 people). While the employees who experience the subject are homogeneous, the people in different branches and positions differ heterogeneously. After these findings, the themes and codes obtained from the research were reported.

Before starting the study, three themes were determined by the researchers using the literature. However, seven different themes were recorded with the data collected as a result of the analysis of the transcription texts of the research. These themes are "the type of violence exposed, the reasons that push the patient-patient relatives to violence, the time of exposure to violence, the perspective of health personnel in covid-19, the consequences of violence, the effect of violence on work and private life, prevention of violence". While the themes were broken down into codes, keywords were chosen to summarize the purposes taken as basis in the interview questions. Finally, in the code generation phase, the words summarizing the participant statements in line with the answers to the questions were consulted by the researchers and the common concepts were determined as codes (51 codes were created and reported in tables within the framework of the participants' views on these themes). Participant statements are included in the form of direct quotations.

First, the most experienced type of violence was determined. Accordingly, it has been determined that employees are most exposed to verbal violence. While other types of violence (physical, sexual, psychological) are frequently mentioned in the literature. A different type of violence related to the privacy of personal data is defined in this study (Personal data security breach code).

In the qualitative study, the reasons for the violence and the days and hours when it was the most were given. Accordingly, the participants suggested that the increase in violent tendencies of patients-patient relatives was intensity. They attributed the busy times to holiday returns and special reasons (neighborhood market).

In this study, it was also found that the violence perpetrated by patients and their relatives against healthcare workers during the covid-19 period decreased. However, some participants also state that there is no difference compared to the pre-pandemic period.

The time spent in the workplace, which has an important place in the life of the employees, can be affected positively or negatively depending on external factors. This situation leads to the employee's job satisfaction or dissatisfaction. The common view of the participants regarding the consequences of violence in this study is that their job satisfaction decreases as a result of violence. Another reflection of this situation is that it affects the private life of the employees.

## ***COVID-19 DÖNEMİNDE SAĞLIK PERSONELİNE YÖNELİK HASTA-HASTA YAKINLARININ UYGULADIĞI ŞİDDET DEĞİŞTİ Mİ?: NİTEL BİR ÇALIŞMA***

Despite all the arrangements made to prevent violence in health, no improvement has been observed (Ogan, 2020). In this study, similar results were obtained. The absence of deterrent penalties, the incompetence of hospital security personnel, the absence of hospital police, and the inadequate level of security measures at the entrance are among the measures determined by the participants.

In this and similar studies (Yıldız, 2019; Esen & Aykan, 2020), it has been found that density increases violence. For this reason, overtime arrangements can be made depending on the climate, culture, country, region and socio-economic distribution. For example, the busiest day found in this study was found to be Thursday (since a street market is set up in the settlement). It can be said that measures should be taken for that day by the authorized units.

At this point, the "scientific approach" can be used to reduce the intensity. According to the "waiting theory (queuing theory)" developed for this purpose (Taha, 2007: 549), rantable waiting periods can be created by establishing a relationship between the number of patients arriving in a certain period and the amount of service provided.

To generalize the results of the research, it can be suggested that this and similar studies be carried out in different regions and with more participants.



## THE MEDIATING ROLE OF ABUSIVE SUPERVISION IN THE RELATIONSHIP BETWEEN PERSONALITY AND BURN-OUT: A STUDY ON BANK EMPLOYEES

Kemal KÖKSAL<sup>1</sup>  
Arzu Uğurlu KARA<sup>2</sup>

### Abstract

Most of the burnout research has focused on environmental relationships, but personality factors are also likely to play an essential role in developing burnout. This study examines the relationship between the Big Five personality traits and the perception of burnout and the mediating effect of abusive supervision in relationships. The population is the bank employees in the service sector. The data was collected from 372 people by convenience sampling method, and structural analysis modeling was used to determine the relationships between variables. In this framework, all personality traits were included in the structural model, and their effects on abusive management and emotional exhaustion were examined. The structural model results showed that while neuroticism significantly and positively predicted abusive supervision and burnout, agreeableness negatively predicted them. It has been determined that agreeableness is not directly related to emotional exhaustion but is a predictor of it. Another finding of the study was that a high level of neuroticism increased abusive behavior perception and burnout. Bank employees' high level of anxiety may perceive both the manager as an abuser and burnout due to increased stress. Finally, the study showed abusive supervision significantly mediated the relationship between agreeableness and neuroticism with emotional exhaustion. The effect of agreeableness and neuroticism on emotional exhaustion increases through abusive management.

### Article History:

Date submitted:

19 October 2021

Date accepted:

24 December 2021

### Jel Codes:

M10, M12

### Keywords:

Personality, Burnout,  
Abusive Supervision

**Suggested Citation:** Köksal, K. & Kara, A. U. (2022). The Mediating Role of Abusive Supervision in the Relationship Between Personality and Burn-Out: A Study on Bank Employees. *Cumhuriyet University Journal of Economics and Administrative Sciences*, 23(1), 269-293.

<sup>1</sup>Assoc. Prof. Dr., Akdeniz University, Serik Faculty of Business Administration, Department of Real Estate and Assets Valuation, kemalkoksal@akdeniz.edu.tr, ORCID ID: 0000-0001-7653-1762.

<sup>2</sup>Dr., Milli Savunma University, arzuugurlukara@outlook.com, ORCID ID: 0000-0001-9348-6107.



## KİŞİLİK İLE TÜKENMİŞLİK İLİŞKİSİNDE İSTİSMARCI YÖNETİMİN ARACI ROLÜ: BANKA ÇALIŞANLARI ÜZERİNDE BİR ARAŞTIRMA

Kemal KÖKSAL<sup>1</sup>  
Arzu Uğurlu KARA<sup>2</sup>

### Öz

Tükenmişlik araştırmalarının çoğu çevresel ilişkilere odaklanmıştır, ancak kişilik faktörlerinin de tükenmişliğin gelişiminde önemli bir rol oynaması muhtemeldir. Bu çalışmada beş büyük kişilik özellikleri ile tükenmişlik algısı arasındaki ilişkinin incelenmesi ve bu ilişkide istismarcı yönetimin aracılık etkisinin ortaya konulması amaçlanmıştır. Bu amaç doğrultusunda araştırmanın ana kümesini hizmet sektöründe faaliyet gösteren bankaların çalışanları oluşturmaktadır. Buna göre, kolayda örnekleme yöntemiyle 372 kişiden toplanan verilerin analizinde, değişkenler arası ilişkilerin tespiti için yapısal analiz modellemesi kullanılmıştır. Bu çerçevede tüm kişilik özellikleri yapısal modele dâhil edilmiş ve istismarcı yönetim ve duygusal tükenme üzerindeki etkisi incelenmiştir. Yapısal model analiz sonuçlarına göre kişilik özelliklerinden uyumluluğun ve nevroklikliğin hem istismarcı yönetimi hem de tükenmişliği anlamlı bir şekilde yordadığı tespit edilmiştir. Özellikle duygusal tükenme ile doğrudan anlamlı bir ilişkisi olmayan uyumluluk kişilik özelliğinin, duygusal tükenmenin bir yordayıcısı olduğu tespit edilmiştir. Uyumluluk kişilik özelliği duygusal tükenmeyi ve istismarcı yönetim algısını anlamlı bir şekilde azaltmaktadır. Araştırmanın bir diğer bulgusu da nevroklik düzeyinin yüksek olmasının istismarcı davranış ve tükenmişliği artırdığı tespit edilmiştir. Banka çalışanlarının kaygı seviyelerinin yüksek olmasının hem yöneticinin davranışlarını istismarcı algılamada hem de stres seviyesini artırarak tükenmişlik duygusunun yükselmesinde etkili olması muhtemeldir. Son olarak çalışmada istismarcı yönetim algısının uyumluluk ve nevroklik kişilik özelliklerinin duygusal tükenme üzerindeki etkisinde anlamlı dolaylı etkisi olduğu da tespit edilmiştir. İstismarcı yönetim her iki kişilik özelliğinin duygusal tükenme üzerindeki etkisini artırıcı bir özelliğe sahiptir.

### Makale Geçmişi:

İletilen Tarih:

19 Ekim 2021

Kabul Tarihi:

24 Aralık 2021

### Jel Kodları:

M10, M12

### Anahtar Kelimeler:

Büyük Beş Kişilik,  
Tükenmişlik,  
İstismarcı Yönetim

**Önerilen Alıntı:** Köksal K. & Kara, A. U. (2022). Kişilik ile Tükenmişlik İlişkisinde İstismarcı Yönetimin Aracı Rolü: Banka Çalışanları Üzerinde Bir Araştırma. *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 23(1), 269-293.

<sup>1</sup>Doç. Dr., Akdeniz Üniversitesi SERİK İşletme Fakültesi, Gayrimenkul ve Varlık Değerlendirme Bölümü, kemalkoksal@akdeniz.edu.tr, ORCID ID: 0000-0001-7653-1762.

<sup>2</sup>Dr., Milli Savunma Üniversitesi, arzuugurlukara@outlook.com, ORCID ID: 0000-0001-9348-6107.

## 1. GİRİŞ

Çalışan tükenmişliği günümüzde birçok işletmeyi etkileyen bir sorundur. Her zaman her şeye açık ve birbiriyle bağlantılı olan dünyamızda, çalışanlar kırılma noktalarına hızla ulaşabilmektedir. Tükenmişlik, işletmelerde düşük üretkenlik ve sağlık hizmetleri maliyetleri nedeniyle çok fazla mali kayıplara yol açabilmektedir. Buna rağmen örgütler, tükenmişliği bir örgütsel sorun olarak kabul etmekten ziyade kişisel bir sorun olarak ele alma eğilimindedir. Liderlerin önleyici tedbirleri savunmadıkça, tükenmişliğin iş gücünü tehdit eden bir salgın olmaya devam edeceği değerlendirilmektedir.

İlk olarak 1974'te Amerikalı psikolog Herbert Freudenberger tarafından tanımlanan personel tükenmişliği kavramı, iş performansını tehlikeye atan tükenme, hayal kırıklığı ve başarısızlık hissi gibi birçok ilişkili semptomla birlikte bir sendromu temsil eder. Daha sonra, Maslach Tükenmişlik Envanteri ile ölçülebilen duygusal tükenme, duyarsızlaşma ve kişisel başarıda azalma olmak üzere üç ana boyut tanımlanmıştır (Maslach, vd., 1984). Amerikalı psikanalist Freudenberger, bu terimi, insan hizmetlerinde ve sağlık hizmetlerinde çalışan insanlar arasındaki duygusal tükenme durumunu tanımlamak için önermiştir (Schaufeli, vd., 2009). Hizmet sektöründeki görevlerin psikolojik maliyetleri, çalışanların fiziksel ve zihinsel sağlıklarına zarar verebilmektedir. Bankaların emek yoğun bir sektörde yer alması, müşteri ile çalışanlar arasında yoğun ilişkiler yaşanması ve müşteri memnuniyetinin ön planda tutulması çalışmanın bu doğrultuda yapılmasına sebep olmuştur. Bankalarda yaşanabilecek olumsuz durumların ortadan kaldırılmasına, stresle baş edebilmeye ve hizmet kalitesinin artırılmasına etki eden faktörlerin belirlenebilmesi ve bunları başarabilecek uygun kişilik yapısına sahip bireylerin işe alımı bu noktada büyük önem arz etmektedir. Tükenmişlik, kişinin stresli bir çalışma ortamına uzun süre maruz kalmasından kaynaklanan olumsuz bir duygusal tepkiyi ifade etmektedir (Maslach ve Jackson, 1985; Maslach, vd., 2001). Yalnızca çalışan refahındaki olumsuzluğun bir göstergesi olduğu için değil, aynı zamanda çalışan tutumları, sağlığı ve davranışları ile ilgili olduğu için de önemli bir değişkendir (Cordes ve Dougherty, 1993; Lee ve Ashforth, 1996; Maslach, 2003; Maslach ve Goldberg, 1998; Maslach vd., 2001). Ayrıca, tükenmişlik araştırmalarının çoğu çevresel ilişkilere odaklanmış olsa da bireysel farklılık faktörlerinin de tükenmişliğin gelişiminde önemli bir rol oynaması muhtemeldir (Maslach vd., 2001). Kişilik özelliklerinin bu bireysel farklılıkların oluşumunu derinden etkilediği değerlendirilmektedir.

Kişilik, bireylerin belirli şekillerde düşünmeye, inanmaya, hissetmeye ve davranmaya yönelik nispeten istikrarlı ve kalıcı eğilimleridir (Ones, 2005). Kişilik, bireyler arasında ayırım yapmak için kullanılacak genel bir profilden veya özelliklerin birleşiminden oluşur. Bu özellikler, zaman içinde ve bağlamlar arasında tahmin edilebilir düşünce, tutum, duygu ve davranış kalıplarıyla sonuçlanır. Bu nedenle kişilik, bazı çalışanların neden diğerlerine göre daha fazla tükenmiş hissettiklerine ve istismarcı yönetimi yaşama olasılığının neden daha yüksek olduğuna dair yararlı bilgiler sunabilir. İstismarın öncülü olarak kişiliği inceleyen, istismarcı yönetim üzerine çalışmalar mevcuttur (Wu ve Hu 2009). Bu çalışmada kişiliğin istismarcı yönetimi öngörüp öngörmediği de araştırılmaktadır.

Kişilik ve tükenmişlik ilişkisini ele alan meta-analizlere bakıldığında bu çalışmaların kapsamının tükenmişlikle ilgili olarak sınırlı kaldığı görülmektedir. Örneğin, Ng, Sorensen ve Eby (2006) tarafından yapılan bir meta-analiz, tükenmişliğin bir yordayıcısı olarak yalnızca kontrol odağını incelemiştir. Thoresen, Kaplan, Barsky, Warren ve deChermont (2003) tarafından yapılan bir meta-analizde, tükenmişliğin yordayıcıları olarak yalnızca olumlu duygulanım ve olumsuz duygulanımı incelemiştir. Bu ve diğer özelliklerin tükenmişlikle değerli ilişkiler sağladığı

## ***KİŞİLİK İLE TÜKENMİŞLİK İLİŞKİSİNDE İSTİSMARCI YÖNETİMİN ARACI ROLÜ: BANKA ÇALIŞANLARI ÜZERİNDE BİR ARAŞTIRMA***

bulunmuş olsa da bir dizi olası ilgili kişilik değişkeni ile tükenmişlik arasındaki ilişkilere sistematik bir genel bakışın şu anda eksik olduğu görülmektedir. Bu nedenle, mevcut çalışmanın amacı, çalışan kişiliği (Beş Faktörlü Kişilik Modeli) ile tükenmişlik arasındaki ilişkileri incelemek ve istismarcı yönetimin bu ilişkide aracı bir rol üstlenip üstlenmediğini ortaya çıkartmaktır.

İstismarcı yönetim istismara uğrayan çalışanlar üzerinde stres kaynaklı olumsuz etkilere sebep olmaktadır (Mackey vd., 2017). Çalışanların istismarcı yönetime karşı verdikleri tepkiler stresle baş etme şekline göre değişebilmektedir (Lazarus & Folkman, 1984). Bireyler, stres oluşturan faktörlere yönelik bilişsel bir değerlendirme yaparak, stresi azaltacak girişimlerde bulunma ya da bu ortamdan kaçınma gibi farklı stratejiler geliştirebilir. Yöneticinin istismarcı davranışına maruz kalan çalışanların, yöneticinin kaynakları yönetme gücünden dolayı, genelde kaçınmacı yaklaşımı tercih ettikleri tespit edilmiştir. Yöneticinin istismarcı yönetiminin oluşturduğu olumsuz, stres yaratıcı sonuçlara verilen tepkiler çalışanların kişilik özelliklerine göre farklılaşabilmektedir (Peltokorpi, 2019). Bu nedenle kişilik özelliklerine bağlı olarak yöneticinin istismarcı davranışlarıyla bireylerin farklı mücadele ettikleri, buna bağlı olarak da tükenmişlik seviyelerinin de farklılaştığı değerlendirilmektedir.

Yazında her ne kadar kişilik ile tükenmişlik arasındaki ilişkileri inceleyen araştırmalar olsa da bu iki değişken arasındaki ilişkide istismarcı yönetimin aracılık etkisini araştıran bir çalışmaya rastlanılmamıştır, elde edilen bu sonuç, çalışmayı özgün hale getirmiştir. Ortaya konulacak bulguların banka yöneticilerine ve gelecekteki araştırmalara yol göstermesi beklenmektedir. Çalışmada öncelikle, kişilik, tükenmişlik ve istismarcı yönetim hakkında kavramsal çerçeveye bu değişkenler arasındaki ilişkilere, daha sonra da değişkenler arasındaki istatistiki analizlere yer verilmiştir.

## **2. KAVRAMSAL ÇERÇEVE**

### **2.1. Kişilik**

Çevre, bağlamsal faktörler ve mesleki tehlikeler son yıllarda artan araştırma alanları arasındadır ve araştırmacılar son dönemde bireysel faktörlerin rolüne odaklanmıştır. Kişilik, “psikolojik davranışı doğrudan belirleyen sabit veya içsel özellikler ve yatkınlık seti” olarak tanımlanır (Maslach, 2001:608). Kişilik, bireyin etkileşim kurma, dünyayla ilgilenme ve stresli durumlarla başa çıkma şeklini etkilemektedir. Hizmet ortamında tükenmişliğin boylamsal analizinde diğer durumsal değişkenler hesaba katıldığında kişilik, tükenmişlik puanlarındaki varyansın önemli bir kısmı açıklanmaktadır (Freudenberger, 1974).

Bireysel farklılıkların göstergesi olan kişilik özelliklerini belirlemek için Beş Büyük taksonomiden yararlanılabilir. Bu sınıflandırma sistemi, tanımlanmış çok sayıda kişilik özelliğini organize etmek için tutarlı bir yol sunmaktadır ve esasen tüm özelliklerin uyumluluk, sorumluluk (vicdanlılık), nevroitiklik (duygusal kararlılık), dışa dönüklük ve deneyime açıklık olmak üzere beş geniş faktörden birinde sınıflandırılabileceğini iddia etmektedir (Digman 1990; Goldberg, 1990).

Kişilik üzerine yapılan son araştırmaların çoğu, kişilik özelliklerini beş geniş boyut altında organize eden Beş Faktör Modeline dayanmaktadır. Bunlar: Nevrotiklik, dışa dönüklük, sorumluluk, uyumluluk ve deneyime açıklıktır (Costa ve McCrae, 1992). Aşağıda bu kişilik boyutlarının özelliklerine değinilmektedir:

*Nevrotiklik:* Kaygı, depresyon, düşmanlık, hayal kırıklığı ve suçluluk gibi olumsuz duyguları yansıtmaktadır (Costa ve McCrae, 1992), tükenmişlik ile pozitif ilişkili olması



beklenebilir. Bu boyutta puanı yüksek olan kişiler öfkeli, yılmı, tedirgin, çekingen ve özgüvensiz olarak tanımlanırken, puanı düşük kişiler rahat, özgüveni yüksek, dingin ve soğukkanlı olarak tanımlanır (Gunkel vd., 2010:505).

*Dışadönüklük:* Kişinin ne kadar neşeli, girişken, eğlenceyi seven ve hevesli olduğunu yansıtan bir boyuttur (Costa ve McCrae, 1992), tükenmişlik ile olumsuz bir ilişkiye yol açması beklenmektedir. Bu ilişkiye hem çalışan algılarının hem de çalışma ortamının nesnel doğası aracılık edebilir. Spesifik olarak, dışadönüklük düzeyi yüksek olan bireyler, düşük dışadönüklük düzeyine sahip bireylere göre genellikle iş ortamını daha olumlu algılayabilir (Lau vd., 2006). Dışadönüklük, kişinin çalışma ortamının nesnel doğası üzerinde de bir etkiye sahip olabilir. Örneğin dışadönükler, genellikle iş arkadaşlarından olumlu tepkiler aldıklarından, iş yerinde genellikle olumlu sosyal ortamlar yaşayabilir (Bowling vd., 2005).

*Sorumluluk:* Kişinin başarı odaklı, güvenilir, organize ve sorumlu olma derecesidir (Costa ve McCrae, 1992:654). Sorumluluğun tükenmişlikle olumsuz bir şekilde ilişkilendirilmesi beklenebilir. Örneğin proaktif yapıları nedeniyle, stres faktörlerine maruz kalan yüksek sorumluluk sahibi çalışanlar, çalışma ortamlarını stresli çalışma koşullarını azaltacak veya ortadan kaldıracak şekilde aktif olarak manipüle edebilir (Barrick ve Mount, 1991). Düşük sorumlu çalışanlar ise, bu tür stres faktörlerini aktif olarak ele alan birkaç davranışta bulunabilir. Sorumluluk, kişinin çalışma ortamından gelen tepkileri uyandırması yoluyla da tükenmişlikle ilgili olabilir. Örneğin, düşük sorumlu meslektaşlarıyla karşılaştırıldığında, yüksek sorumlu çalışanların amirlerinden ve iş arkadaşlarından olumlu tepkiler alma olasılıkları daha yüksektir (Kim, Shin ve Umbreit, 2007). Bu, yüksek sorumlu çalışanların genellikle başkaları tarafından güvenilir görülmesi nedeniyle ortaya çıkabilir (Costa ve McCrae, 1992).

*Uyumluluk:* Kişinin işbirlikçi, ilgili, güvenen ve başkalarına karşı sempatik olma derecesidir (Costa ve McCrae, 1992) ve kişinin çalışma ortamının nesnel doğası üzerindeki etkiler yoluyla tükenmişliği etkilemesi beklenir. Özellikle, uyumlu çalışanların sosyal çevrelerinden olumlu tepkiler uyandıracak şekilde davranmaları beklenir. Örneğin, iş arkadaşlarınız nazik davranışlarınıza karşılık olarak size nazik davranabilmektedir (Bowling vd., 2005). Bu olumlu sosyal etkileşimlerin, çalışanları tükenmişliğe karşı daha az duyarlı hale getirmesi beklenebilir.

*Deneyime Açıklık:* Kişinin benzersizliği, değişimi ve çeşitliliği ne ölçüde arzu ettiğini yansıtır (Costa ve McCrae, 1992). Açıklığı yüksek bireyler, muğlaklığa karşı hoşgörülü, yeni deneyimlere ve fikirlere açık, yaratıcı, bağımsız düşünürler. Araştırmacılar, açıklığın tükenmişlikle çok az ilişkisi olduğunu ya da hiç olmadığını bildirmiştir (Piedmont, 1993) ve böyle bir ilişki beklemek için çok az teorik temel görülmektedir.

## 2.2. Tükenmişlik

Tükenmişlik ilk olarak 1970'lerde toplumsal ilgi ve araştırmaların odak noktası olmuştur. Hem kurgusal hem de kurgusal olmayan daha önceki araştırmalar, aşırı yorgunluk ve idealizmin kaybı ve kişinin işine olan tutkusu dahil olmak üzere benzer fenomenleri tanımlamıştır. Bu fenomenlerden birisi de tükenmişliktir. Tükenmişlikle ilgili farklı varsayımlara dayanan çeşitli önlemler almak mümkündür ve bunların çoğu önemli araştırmaların geçerliliğine dayanmaktadır. Kapsamlı bir psikometrik araştırma programına dayanan ilk tükenmişlik ölçüsü Maslach Tükenmişlik Envanteridir (MTE). MTE, daha önceki nitel araştırmalardan ortaya çıkan tükenmişlik deneyiminin üç boyutunu değerlendirmek için özel olarak tasarlanmıştır. Tükenmişlik kavramı tanımlandıktan sonraki zorluk, onu açıklamaya yardımcı olabilecek mevcut kavramların ve teorilerin belirlenmesidir. Tükenmişliğin tüm modelleri, tükenmişlik araştırmalarında her zaman

## ***KİŞİLİK İLE TÜKENMİŞLİK İLİŞKİSİNDE İSTİSMARCI YÖNETİMİN ARACI ROLÜ: BANKA ÇALIŞANLARI ÜZERİNDE BİR ARAŞTIRMA***

örtük olan nedensel kuramlaştırmayı açıkça ortaya koymaktadır; belirli faktörler (hem durumsal hem de bireysel) insanların tükenmişlik yaşamasına neden olur ve bir kez tükenmişlik meydana geldiğinde bu da belirli sonuçlara/sorunlara (hem durumsal hem de bireysel) neden olabilecektir.

Maslach tükenmişliği “kronik iş stresine yanıt olarak ortaya çıkan psikolojik bir sendrom” olarak tanımlamış ve çevre ve kişisel başa çıkma ile ilgili uyumsuz bir sendromu tasvir etmiştir (Maslach, 2001). Sendromu kavramsallaştırmanın bu biçimi, tükenmişliği değerlendirmede en yaygın kullanılan araç olan Maslach Tükenmişlik Envanteri'ne dayanmaktadır (Maslach ve Jackson, 1981). Tükenmişlik üzerine yapılan araştırmalar, başlangıcından bu yana (Freudenberger, 1974), bu sendromun, çalışanlar ve hizmetlerinden yararlananlar arasında yüksek düzeyde etkileşimin olduğu mesleklerde özel bir etkisi olduğunu göstermiştir. Sorun başlangıçta sosyal hizmetler alanında ele alınsa da tükenmişlik sendromunun teorik çerçevesine uyan semptomların ortaya çıktığı giderek artan sayıda meslek belirlenmiştir. Maslach ve Jackson (1984) tarafından belirtildiği üzere tükenmişlik sorununun hem bireyler hem de çalıştıkları örgütleri üzerinde ciddi etkileri olabilir. Bununla birlikte, sendromun tartışmalı yönlerine ışık tutmak ve böylece gözlemlenen zararlı etkileri hafifletmek için önleme veya müdahale programlarının planlanmasını kolaylaştırmak için daha fazla araştırmaya ihtiyaç vardır (Schaufeli, vd., 2009). Maslach ve Jackson tarafından tükenmişlik 3 kategoriye ayrılmıştır:

*Duygusal Tükenme*, çalışanların hizmetlerinden yararlananlarla sürekli etkileşimlerinden kaynaklanan fiziksel aşırı efor ve duygusal sıkıntı hislerine atıfta bulunan bu boyut, duygusal enerjiler tükendikçe gelişen yorgun ve bitkinlik hissi, enerji eksikliği, olumsuz etki ve kişinin duygusal kaynaklarının tükendiği algısı ile karakterizedir (Maslach ve Jackson, 1981).

*Duyarsızlaşma*, yararlanıcılara yönelik alaycı tutum ve tepkilerin geliştirilmesine atıfta bulunan bu boyut, çalışanların meslektaşlarına karşı gösterebilecekleri olumsuz tutumu, iş yerinde karşılaşılan müşterilere karşı duygusuz veya umursamaz bir tepkiyi içermesi, kişinin kendini diğerlerinden uzaklaştırarak iş stresiyle başa çıkma girişimi ile ifade edilmektedir (Maslach ve Jackson, 1981).

*Başarı Hissinde Azalma*, kişisel başarıya olan güven kaybı ve nahoş durumlardan kaynaklanan olumsuz bir benlik kavramının varlığına atıfta bulunan bu boyut, insanlarla çalışmadaki yetkinlik hissini ve kişinin algılanan mesleki yeterliliğindeki bir azalmayı temsil etmektedir (Maslach ve Jackson, 1981).

### **2.3. İstismarcı Yönetim**

İşyeri stresiyle ilgili geçmiş yazın, çoğunlukla iş rolü stres faktörlerine odaklanmıştır. Bununla birlikte, son yıllarda, birçok araştırmacı kişilerarası stres faktörlerini, özellikle de istismarcı yönetimi (Kelloway 2005; Tepper, 2000), işyeri stresinin bir diğer önemli konusu olarak ele almıştır (Basch ve Fisher, 2000; Chan, vd., 2000). Görgül kanıtlar, istismarcı yönetimin, bir iş stresi kaynağı olarak gösterildiğini ve “bir çalışan tarafından algılanan fiziksel ve psikolojik yorgunluk ve bitkinlik” anlamına gelen iş tükenmişliği şeklinde psikolojik sıkıntı yarattığını göstermiştir (Tepper, 2000, 2007; Tepper, Moss, Lockhart ve Carr, 2007), bu da daha yüksek devamsızlık ve devir hızı, örgütsel düzeyde maliyet ve daha düşük verimlilik ile sonuçlanabilir (Tepper, vd., 2006). Bu nedenle, iş sağlığı uzmanları ve uygulayıcıları tarafından istismarcı yönetimin iş tükenmişliğini nasıl ve neden etkilediği, araştırmaya değer olarak görülmektedir.

İstismarcı yönetim, “denetçilerin düşmanca sözlü ve sözlü olmayan davranışların sürekli gösterimine ne ölçüde dahil olduklarına ilişkin astların algıları” olarak kavramsallaştırılmaktadır (Tepper, 2000:178). Bu tanım, yönetici tarafından kötü muamele gören astın öznel algısına

odaklanarak mağdurların bakış açısını almakta ve aynı zamanda istismarcı yönetimin ara sıra gerçekleşmediğini de ima etmektedir (Tepper, 2000, 2007). İstismar edici yönetim bağlamında, astlar, yöneticilerin kendilerine yönelik saldırgan davranışlarının içselleştirilmiş normlarını ihlal ettiği sonucunu çıkarabilir; bu, “yöneticilerin astlarını istismar etmek yerine onlarla ilgilenmesi gerektiği” inancını içerir. Böyle bir sonuç, iş tükenmişliği ile sonuçlanan adaletsizlik algısı da üretir (Wu ve Hu, 2009:145). Adalet teorisi ve adaletsizlik-stres teorisi bakış açısına göre, istismarcı yönetim adaletsizlik algısına yol açmakta ve daha fazla iş tükenmişliği ile sonuçlanmaktadır.

#### **2.4. Değişkenler Arası İlişkiler**

Kişilik ve tükenmişlik değişkenleri arasındaki ilişkiyi araştıran çalışmaların sonuçlarını, çeşitli araştırmacılar tarafından kullanılan kişiliği ölçmek için farklı araçlar nedeniyle yorumlamak ve karşılaştırmak nispeten zordur. Kişiyile ilgili değişkenleri değiştirmek için müdahaleler geliştirmek ve bir örgütteki bireyleri taramak için tükenmişliğin belirleyicileri hakkında bilgi sahibi olmak gerekir. Bu değerlendirmeler ışığında, bu değişkenler ve tükenmişlik arasındaki ilişkiyi incelemenin ve bu ilişkinin etkisini ve tükenmişliği ortaya koyanları ne ölçüde etkilediğini şiddetine göre belirlemek gereklidir (Vargas, vd., 2014:28).

Beş kişilik faktörünün tükenmişlik ile ilişkisini analiz eden çalışmalar mevcuttur (Ecie, 2019). Bazı yazarlar tükenmişliğin nevroitiklikle pozitif, dışa dönüklükle negatif ilişkili olduğunu bildirirken (Shimizutani vd., 2008), bazı yazarlar da tükenmişlik ve nevroitiklik arasındaki pozitif ilişki, dışa dönüklük, deneyime açıklık, sorumluluk ve uyumlulukla negatif yönlü ilişkiler tespit etmişlerdir (Ayala ve Carnero, 2009). Nevrotiklik algılanan stres ve tükenmişliğe karşı savunmasızlığı artırırken, dışadönüklük, sorumluluk ve uyumluluk özellikleri algılanan stres ve tükenmişliğe karşı koruyucu olduğu ortaya çıkmıştır (Divinakumar vd., 2019).

Layman ve Guyden, içe dönük insanların dışa dönük insanlara göre tükenmişlik geliştirme riskinin daha yüksek olduğunu öne sürmüşlerdir (aktaran Ayala ve Carnero, 2009). Ghorpade ve arkadaşları duygusal tükenmenin dışadönüklük ve duygusal istikrar ile negatif, deneyime açıklık ile pozitif ilişkili olduğunu bulmuşlardır (aktaran Cañadas-De la Fuente, vd., 2015). Magnano ve arkadaşları da beş kişilik faktörünün herhangi bir tükenmişlik faktörünü öngörmediğini bildirmişlerdir (aktaran Banerjee, vd., 2014). Bir başka çalışmada, 30 yaşından küçük, yüksek ve çok yüksek nevroitikliğe sahip personellerin duygusal tükenme, yüksek duyarsızlaşma ve düşük kişisel başarı deneyimleme olasılıklarının daha yüksek olduğunu ortaya koymuştur (Gómez-Urquiza vd., 2017).

Tükenmişlik boyutları açısından kişilik faktörleriyle olan ilişkilerin irdelendiği bazı çalışma bulguları şu şekildedir:

Duygusal tükenme boyutu ile nevroitiklik boyutu arasında pozitif yönlü (Maylor,2018; Cano-Garcia, Padilla-Munoz ve Carrasco-Ortiz, 2004), uyumluluk boyutu arasında negatif yönlü (Maylor,2018; Zopiatis vd., 2010; Kaşlı, 2009; Kim vd., 2009), deneyime açıklık boyutu arasında negatif yönlü (Maylor,2018; Zopiatis, Constanti ve Pavlou, 2010), sorumluluk boyutu arasında negatif yönlü (Zopiatis, vd., 2010; Kaşlı, 2009; Kim vd., 2009) ve dışadönüklük boyutu arasında negatif yönlü (Zopiatis vd., 2010; Kaşlı, 2009; Kim vd., 2009) ilişkiler olduğu tespit edilmiştir.

Duyarsızlaşma boyutu ile nevroitiklik boyutu arasında pozitif yönlü (Zopiatis vd., 2010:6; Bakker vd., 2006:42), uyumluluk boyutu arasında hem pozitif (Cano-Garcia vd., 2004) hem de negatif yönlü (Maylor,2018; Zopiatis vd., 2010), sorumluluk boyutu arasında negatif yönlü (Zopiatis vd., 2010; Kaşlı, 2009; Aknar vd., 2018:1; Bakker vd., 2006) ve dışadönüklük boyutu

## ***KİŞİLİK İLE TÜKENMİŞLİK İLİŞKİSİNDE İSTİSMARCI YÖNETİMİN ARACI ROLÜ: BANKA ÇALIŞANLARI ÜZERİNDE BİR ARAŞTIRMA***

arasında hem pozitif yönlü (Kaşlı, 2009) hem de negatif yönlü (Zopiatis vd., 2010; Kim vd., 2007; Bakker vd., 2006) ilişkiler olduğu görülmüştür.

Kişisel başarı hissinde azalma boyutu ile nevroitiklik boyutu arasında negatif yönlü (Maylor, 2018; Zopiatis vd., 2010), uyumluluk boyutu arasında pozitif yönlü (Maylor,2018; Kaşlı, 2009; Kim vd., 2009; Bakker vd., 2006; Cano-Garcia vd., 2004), gelişime açıklık boyutu arasında pozitif yönlü (Zopiatis vd., 2010), sorumluluk boyutu arasında pozitif yönlü (Maylor, 2018; Zopiatis vd., 2010; Kaşlı, 2009; Kim vd., 2009) ve dışadönüklük boyutu arasında pozitif yönlü (Maylor,2018; Zopiatis vd., 2010; Bakker vd., 2006) ilişkiler olduğu görülmüştür.

Çalışmalar, bireylerde tükenmişlik sendromunun gelişiminde bu beş kişilik faktörünün önemini vurgulamıştır (Eelen vd., 2014). Bu ilişki genellikle bu değişkenler arasındaki korelasyonları analiz ederek düşünülür, ancak bu kişilik değişkenlerinde çalışanların daha şiddetli tükenmişlik yaşamasına neden olabilecek değişiklikleri belirlemek de faydalı olacaktır. Ayrıca, diğer psikolojik değişkenlerde olduğu gibi, bozukluğun şiddetindeki bu değişiklikleri öngörmede hangi kişilik değişkenlerinin daha önemli olduğunun bilinmesi banka birimlerinin yönetiminde çok yararlı olacaktır.

İstismarcı yönetim, tükenmişlik ve kişilik arasındaki ilişkinin aracısı olarak çalışmaya dahil edilmiştir. İşyerinde istismara uğraması muhtemel çalışanların özelliklerini inceleyen araştırma sayısı azdır. Bu konuyu araştıran çalışmalar da çalışan özelliklerinin neden istismara yol açtığını açıklamayı ihmal etmektedir. Mevcut çalışmada, ne tür çalışanların yani hangi kişilik özelliklerine sahip çalışanların istismarcı yönetimi daha çok algıladıklarını ortaya çıkartmak için teorik bir çerçeve çizilmeye çalışılmıştır. Son derece uyumlu çalışanlar bağışlayıcı, güvenen, anlayışlı ve işbirlikçidir (Costa ve McCrae 1985). Bu kişiler, aşırı hoşgörülü veya iyi olarak görüldükleri ve bu nedenle kendilerini savunmaları veya istismara karşı misilleme yapmaları pek mümkün olmadığı için istismarcı yöneticiler için savunmasız hedefler olabilir. Başka bir deyişle, daha düşük veya daha yüksek düzeyde uyumluluk sergileyen çalışanların, farklı nedenlerle de olsa yöneticileri tarafından kötüye kullanılması daha olası olabilir. Ancak uyumlu bireyler, yöneticilerin olumsuz davranışlarına da uyum sağlayarak bu davranışlarını istismarcı olarak algılamama eğiliminde de olabilmektedir. Yöneticinin olumsuz davranışlarına da uyum sağlayarak istismarcı yönetim algısının azalabileceği değerlendirilmektedir. Dengeli bir kişilik düzeyini koruyan çalışanların, istismarcı yönetimin hedefi olma olasılıkları daha düşük olabilir. Örneğin, Lamertz ve Aquino (2004), ikili arkadaşlık ağlarında dengeyi koruyan çalışanların, arkadaşlık ağlarında olmayan çalışanlara göre daha düşük düzeyde mağduriyet bildirdiklerini tespit etmiştir.

Yukarıda açıklanan kavramsal çerçeve ve görgül çalışmaların sonucunda araştırma hipotezleri aşağıdaki gibi oluşturulmuştur.

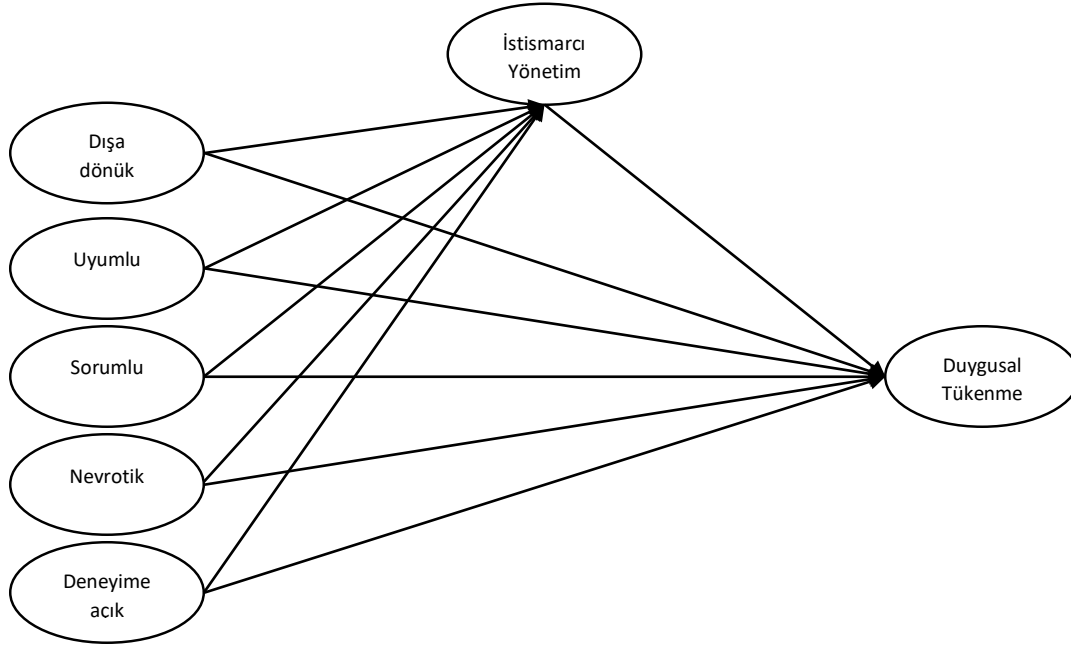
H1. İstismarcı yönetimi (a) dışa dönüklük pozitif, (b) nevroitiklik pozitif, (c) sorumluluk pozitif (d) uyumluluk negatif ve (e) deneyime açıklık pozitif ve anlamlı bir şekilde yordamaktadır.

H2. Tükenmişliği (a) dışa dönüklük pozitif, (b) nevroitiklik pozitif, (c) sorumluluk pozitif, (d) uyumluluk negatif ve (e) deneyime açıklık pozitif ve anlamlı bir şekilde yordamaktadır.

H3. Kişilik boyutları (a-dışa dönüklük, b-nevroitiklik, c-sorumluluk, d-uyumluluk, e-deneyime açıklık) ile tükenmişlik arasındaki ilişkide istismarcı yönetimin anlamlı aracılık etkisi vardır.

### 3. YÖNTEM

Çalışma teorik olarak ortaya konan değişkenler arasındaki ilişkiyi test etmek amacıyla kurgulanmıştır. Bu maksatla çalışanların kişilik özellikleri ile tükenmişlik düzeyleri arasındaki ilişki ve bu ilişkide istismarcı yönetimin aracı rolü araştırılmaktadır. Değişkenler arasındaki nedensel ilişkiyi test etmek amacıyla çalışan kişiliği bağımsız değişken, yaşanan duygusal tükenme ise bağımlı değişken olarak modele dahil edilmiştir. Modelde istismarcı yönetim algısı aracı değişken olarak ele alınmıştır. Araştırma modeli Şekil 1’de sunulmuştur. Analizler için SPSS ve AMOS programları kullanılmıştır.



Şekil 1: Araştırma Modeli

#### 3.1. Araştırma Evren ve Örneklemi

Araştırmanın evrenini Ankara ili Çankaya ilçesinde faaliyet gösteren özel sermayeli bir bankanın çalışanları oluşturmaktadır. Araştırma verileri 2019 yılının Nisan ayında toplanmıştır. Verilerin toplandığı dönemde bankanın Çankaya ilçesinde farklı şubelerde çalışan toplam 487 çalışmanı bulunmaktadır. Bankanın kurumsal elektronik postası bulunan 423 kişiye e-posta yoluyla anket formu gönderilerek veriler toplanmıştır. Analize uygun bir şekilde geri dönen anket sayısı 372’dir. Anketlerin geri dönüş oranı %87,9’dur. Bu sonuçlara göre örneklemin araştırma evrenini temsil gücünün olduğuna karar verilmiştir (Karasar, 2020).

Araştırmanın örnekleminin çoğunluğunu kadınlar oluşturmaktadır (%60,2). Katılımcıların en az %7,8’i lise mezunu, %8,1’i ise lisans üstü mezunu ve %84,1’i ise yüksek öğretim kurumlarından mezundur. Katılımcıların %68,8’i bekar, %31,2’si ise evlidir. Örneklemin çoğunluğu (%67) 31 ile 50 yaş arasındadır ve en az sekiz yıl deneyimi bulunanların oranı %54,1’dir.

# ***KİŞİLİK İLE TÜKENMİŞLİK İLİŞKİSİNDE İSTİSMARCI YÖNETİMİN ARACI ROLÜ: BANKA ÇALIŞANLARI ÜZERİNDE BİR ARAŞTIRMA***

## **3.2. Ölçekler**

Araştırmada önceki çalışmalarda kullanılan geçerliliği ve güvenilirliği doğrulanmış ölçekler kullanılmıştır. Kullanılan ölçekler öz değerlendirme şeklindedir. Katılımcıların kişiliklerini tespit amacıyla kişilik farklılıklarını değişik kültürlerde başarıyla ölçümlendiği ortaya konan Beş Büyük kişilik ölçeği kullanılmıştır. Katılımcıların tükenmişlik seviyesi de ulusal ve uluslararası farklı çalışmalarda sıkça kullanılan Maslach Tükenmişlik ölçeği (Maslach & Jackson, 1981) ile ölçülmüştür. Son olarak katılımcıların istismarcı yönetim algıları ise Tepper (2000) tarafından geliştirilen ölçekle tespit edilmiştir. Katılım dereceleri beşli Likert (1-hiçbir zaman, 5-her zaman) şeklinde belirtilmiştir.

### **3.2.1. Büyük Beş Kişilik Ölçeği**

Katılımcıların kişiliklerini tespit etmek amacıyla yazında çokça kullanılan Büyük Beş kişilik ölçeği kullanılmıştır. McCrae ve Costa (1997) tarafından geliştirilen ölçeğin Lang, John, Lüdtke, Schupp ve Wagner (2011) tarafından uyarlanmış versiyonu kullanılmıştır. Uyarlanmış kişilik ölçeğinde dışa dönüklük, uyumluluk, sorumluluk, nevroitiklik ve deneyime açıklık boyutları bulunmaktadır. Her bir boyut üç ifade ile ölçülmüş olup toplamda 15 ifade bulunmaktadır. Ölçeğin Türkçe çevirisi yazarlar tarafından yapılmıştır. Çevirisi yapılan ölçeğin açıklayıcı faktör analizi (AFA) yapılarak ölçek ifadelerinin beş boyutlu yapıyı temsil edip etmediği kontrol edilmiştir. AFA yapılmadan önce Kaiser-Meyer-Olkin ve Barlett Küresellik testi yapılarak verilerin AFA için yeterliliği kontrol edilmiştir ( $KMO=0,828$ ,  $X^2=3219,069$ ,  $sd=105$ ,  $p<0,001$ ). Sonuçlar veri setinin AFA için uygun olduğunu göstermektedir. Temel bileşenler yöntemi ve Varimaks döndürme yapılarak beş boyutun toplamda %79 varyansı açıkladığı tespit edilmiştir. Dışa dönüklük boyutunun faktör yükleri sırasıyla 0,879, 0,855, 0,893; uyumluluk boyutunda 0,823, 0,798, 0,870; sorumluluk boyutunda 0,826, 0,731, 0,876; nevroitiklik boyutunda 0,848, 0,796, 0,812 ve deneyime açıklık boyutunda 0,812, 0,795, 0,864 olarak tespit edilmiştir. Ölçeğin içsel tutarlılığı Cronbach alfa ile kontrol edilmiştir. Sırasıyla ölçek boyutlarının Cronbach alfa değerleri 0,872, 0,842, 0,825, 0,868 ve 0,862'dir. Bu sonuçlar ölçeğin Türkçe formunun geçerli ve güvenilir olduğunu göstermektedir (Hair vd., 2010).

Ölçekte “Kendimi çok üzgün biri olarak görüyorum” (nevroitiklik), “Kendimi konuşkan biri olarak görüyorum” (dışa dönüklük), “Kendimi özgün, yeni fikirler üreten biri olarak görüyorum” (deneyime açıklık), “Kendimi herkese saygılı ve nazik biri olarak görüyorum” (uyumlu) ve “Kendimi işleri verimli bir şekilde yapan biri olarak görüyorum” (sorumluluk) gibi ifadeler bulunmaktadır. Her bir boyutta alınan yüksek puanlar bireyin o boyuttaki kişilik özelliklerini taşıdığını göstermektedir. Lang ve diğerlerinin (2011) yaptıkları çalışmada ölçek boyutlarının Cronbach alfa değerleri uyumluluk boyutunda 0,50, sorumluluk boyutunda 0,60, deneyime açıklık boyutunda 0,63, dışa dönüklük boyutunda 0,66 ve nevroitiklik boyutunda ise 0,63 olarak tespit edilmiştir. Lang ve diğerleri (2011) ölçekteki soru sayısını göz önüne alarak güvenilirlik düzeylerini yeterli kabul etmişlerdir.

### **3.2.2. Tükenmişlik Ölçeği**

Tükenmişlik düzeylerini ölçmek amacıyla Maslach ve Jackson (1981) tarafından geliştirilen ölçek kullanılmıştır. Ölçeğin orijinalinde duygusal tükenme, duyarsızlaşma ve kişisel başarı hissinde azalma olmak üzere üç boyutu bulunmaktadır. Bu çalışmada katılımcıların duygusal tükenmeleri ölçülmek istendiğinden, ölçeğin sadece duygusal tükenme boyutu kullanılmıştır. Duygusal tükenme boyutunda “İşimden soğuduğumu hissediyorum” ve “Yolun sonuna geldiğimi, her şeyin bittiğini hissediyorum” şeklinde dokuz ifade bulunmaktadır. Ölçekten alınan yüksek

skorlar tükenmişliğin fazla olduğunu göstermektedir. Türkçe geçerliliği ve güvenilirliği Ergin (1992) tarafından yapılmıştır. Ölçeğin Türkçe formunun Cronbach alfa değeri duygusal tükenme boyutu için 0,83 olarak tespit edilmiştir.

### 3.2.3. İstismarcı Yönetim Ölçeği

İstismarcı yönetim algısını ölçmek amacıyla Tepper (2000) tarafından geliştirilen ve Türkçeye Ülbeği, Özgen ve Özgen (2014) tarafından uyarlanan istismarcı yönetim ölçeğinin kısa formu kullanılmıştır. Ölçekte “Yöneticim benimle alay eder”, “Yöneticim beni başkalarının önünde aşağılar” şeklinde toplam beş ifade bulunmaktadır. Ölçeğin kısa formu daha önce Köksal ve Gürsoy (2019, 2020) tarafından farklı çalışmalarda kullanılmıştır. Ölçeğin iç tutarlılığı 0,89 olarak tespit edilmiştir. Ölçekten alınan yüksek puanlar istismarcı yönetim algısının yüksek olduğunu göstermektedir.

### 3.3. Analiz Stratejisi

Değişkenler arasındaki nedensel ilişkinin test edilmesinden önce bağımsız değişkenler ile bağımlı değişken arasındaki doğrusal ilişkinin ve normallik varsayımının testi yapılmıştır. Sonuçlar verilerin çarpıklık ve basıklık değerlerinin (0,62 ile 2,31 arasında değişmektedir) kabul edilebilir değerler arasında olduğunu göstermektedir (Sposito vd., 1983). Doğrusal bir ilişkinin olup olmadığı korelasyon değerlerinin anlamlı olup olmadığı incelenerek analiz edilmiştir. Sonuçlar uyumluluk kişilik boyutu ile araştırmanın bağımlı değişkeni arasında anlamlı bir doğrusal ilişkinin olmadığını göstermektedir (Tablo 3). Ancak uyumluluk boyutu ile istismarcı yönetim arasında ise doğrusal bir ilişki söz konusudur. Araştırmada en çok olabilirlik yöntemi ile yapısal model kullanılması nedeniyle uyumluluğun istismarcı yönetim aracılığıyla duygusal tükenme üzerinde anlamlı bir etkisi olup olmadığı inceleneceği için uyumluluk boyutunun modelde kalmasına karar verilmiştir.

Araştırmada katılımcıların demografik özellikleri ile araştırma değişkenleri arasındaki ilişkiler de incelenmiştir. Yapılan fark testlerine cinsiyete göre uyumluluk ve nevroitiklik boyutunun ortalamalarının kadınlarda erkeklerden daha yüksek olduğu tespit edilmiştir. Medeni duruma göre de uyumluluk boyutu dışındaki tüm değişkenlerde anlamlı ortalama farklılıkları söz konusudur. Farklar incelendiğinde evli olan katılımcıların ortalamalarının tüm değişkenlerde bekarlara göre daha yüksek olduğu görülmektedir (uyumluluk boyutunda anlamlı bir fark yoktur). Öğrenim durumunda da uyumluluk boyutunda anlamlı bir fark söz konusudur. Farklar incelendiğinde yüksek lisans mezunu olanların uyumluluk boyutu ortalamalarının diğer eğitim durumlarına göre anlamlı olarak daha yüksek olduğu tespit edilmiştir. Son olarak katılımcıların yaşlarına göre istismarcı yönetim algıları da anlamlı bir şekilde farklılaşmaktadır. Sonuçlar 21-30 yaş arası katılımcıların 51 yaş ve üstü katılımcılara göre istismarcı yönetim algılarının anlamlı bir şekilde daha yüksek olduğunu göstermektedir. Demografik değişkenlerden algı ortalamalarını anlamlı bir şekilde farklılaştıran demografik değişkenler nedensel modele (Şekil 1) kontrol değişkeni olarak eklenmiştir.

Nedensel modelin analizine başlamadan önce oluşturulan ölçüm modelinin geçerliliği ve güvenilirliği kontrol edilmiştir. Geçerlilik için madde yükleri, bileşim ve ayrışım değerleri güvenilirlik için ise bileşik güvenilirlik (CR) ve Cronbach alfa değerleri incelenmiştir. Ölçeklerin madde yükleri incelendiğinde faktör yüklerinin anlamlı ve 0,717 ile 0,939 arasında değiştiği görülmüştür. Buna göre tüm ölçek maddeleri istenen değer olan 0,70’in üzerindedir. Ölçüm modelinin yapı geçerliliği açıklanan ortalama varyans (AVE) değeri ile kontrol edilmiştir. Sonuçlar Tablo 1’de gösterilmiştir. Sonuçlara göre tüm değişkenlerin AVE değerleri kritik değer olan

**KİŞİLİK İLE TÜKENMİŞLİK İLİŞKİSİNDE İSTİSMARCI YÖNETİMİN ARACI ROLÜ:  
BANKA ÇALIŞANLARI ÜZERİNDE BİR ARAŞTIRMA**

0,50'nin üzerindedir. Ayrışım geçerliliği için en çok paylaşılan varyans (MSV) değerleri incelenmiştir. Tüm değişkenlerin MSV değerleri AVE'nin karekök değerlerinden düşüktür. Ayrıca ölçeklerin CR değerleri kritik değer olan 0,70'ten ve AVE değerlerinden yüksektir. Cronbach alfa değerlerinin de 0,70'ten yüksek olduğu tespit edilmiştir. Tüm bu sonuçlara göre her bir ölçeğin kendi gizil yapısını diğer değişkenlerden ayrı ve başarılı bir şekilde ölçtüğü görülmüştür (Hair vd., 2010).

**Tablo 1: CR, AVE, MSV ve Alfa Değerleri**

	CR	AVE	MSV	Alfa	1	2	3	4	5	6	7
1-Deneyime											
Açıklık	0,863	0,678	0,304	0,862	0,824*						
2-Dışa											
Dönüklük	0,873	0,697	0,134	0,872	0,278	0,835*					
3-Nevrotiklik	0,870	0,693	0,325	0,868	0,524	0,366	0,833*				
4-Sorumluluk	0,834	0,629	0,282	0,825	0,463	0,361	0,531	0,793*			
5-Uyumluluk	0,840	0,638	0,304	0,842	0,551	0,151	0,461	0,378	0,798*		
6-Duygusal											
Tükenme	0,977	0,825	0,469	0,977	0,191	0,164	0,570	0,313	-0,008	0,908*	
7-İstismarcı											
Yönetim	0,959	0,824	0,469	0,958	0,135	0,119	0,411	0,205	-0,161	0,685	0,908*

**Not:** *İtalik:* korelasyon değerleri, \*AVE'nin karekök değerleri

Oluşturulan ölçüm modelinin araştırma veri setine ne kadar uyum gösterdiği doğrulayıcı faktör analizi (DFA) ile kontrol edilmiştir. DFA sonuçları Tablo 2'de gösterilmiştir. Sonuçlara göre model uyum değerleri kabul edilebilir ve mükemmel uyum değerlerine sahiptir (Hu & Bentler, 1999).

**Tablo 2: Model Uyum Değerleri**

Ölçüm	Değer	Referans Değerler	Yorum
CMIN	994,769	--	--
DF	356,000	--	--
CMIN/DF	2,794	1 ile 3 arasında	Mükemmel
CFI	0,940	>0,95	Kabul edilebilir
SRMR	0,062	<0,08	Mükemmel
GFI	0,840	>0,90	Kabul edilebilir
NFI	0,910	>0,90	Mükemmel
RMSEA	0,070	<0,06	Kabul edilebilir

Araştırmada kullanılan değişkenlere yönelik algı ortalamaları öz bildirim ölçekleri ile kesitsel olarak elde edildiği için bulgular üzerinde ortak yöntem varyans (OYV) problemi oluşabilmektedir. Araştırma bulgularının OYV problemi içerip içermediği Harman'ın tek faktör analizi ile kontrol edilmiştir. Bunun için SPSS programında ölçüm modelinde yer alan tüm ifadeler tek bir boyutta toplanmış ve döndürme yapmadan en çok olabilirlik yöntemi ile faktör analizine tabi tutulmuştur. Tek bir boyut ile açıklanan varyans %36 olmuştur. Bu değer kritik değer olan



%50'nin altında olduğu için araştırma bulguları üzerinde OYV'nin etkisinin olmadığı değerlendirilmiştir (Podsakoff vd., 2003).

Kişilik konusunda yapılan çalışmalar incelendiğinde kişilik boyutlarıyla regresyon modelinin nasıl oluşturulacağına yönelik farklı stratejiler olduğu görülmektedir. Bazı çalışmalarda her bir kişilik boyutu ile bağımsız değişken arasındaki ilişki, ayrı birer basit doğrusal regresyon modeli kurularak test edilmiş, bazı çalışmalarda ise hiyerarşik regresyon modeli kurularak her bir kişilik değişkenin bağımlı değişkende yarattığı değişim tespit edilmeye çalışılmıştır (Bozionelos, 2004; Erdheim vd., 2006). Bazı çalışmalarda ise kişilik boyutları tek bir regresyon modeline birlikte dahil edilerek regresyon modeli kurulmuştur (Utami vd., 2021). Çalışmada özellik aktivasyon kuramı (trait activation theory) kapsamında (Tett & Guterman, 2000) Büyük Beş kişilik özelliklerinin tüm bireylerde farklı düzeylerde olduğu, durumlara bağlı olarak bu kişilik özelliklerinden birinin ya da birkaçının öne çıktığını değerlendirmekteyiz. Bu nedenle araştırmada yapısal eşitlik modeli kullanılarak, farklı kişilik özelliklerinin tükenmişlik üzerindeki etkisi ve bu etkide istismarcı yönetimin aracılık rolünün incelenmesi amaçlanmıştır.

### 3.4. Ortalama ve Korelasyon

Araştırmanın değişkenlerine yönelik ortalama ve korelasyonlar incelenmiştir. Sonuçlar Tablo 3'te sunulmuştur. Buna göre katılımcıların tüm kişilik boyutlarında orta değer olan üçün üzerinde bir ortalamaya sahip olduğu görülmektedir. En yüksek kişilik ortalaması nevroitiklik boyutuna aittir. Katılımcıların duygusal tükenmişlik ve istismarcı yönetim algıları ise orta değerden düşük seviyededir.

Değişkenler arasındaki ilişkiler incelendiğinde uyumluluk kişilik boyutu dışındaki tüm kişilik boyutlarının duygusal tükenme ve istismarcı yönetim ile anlamlı ve pozitif ilişkisi söz konusudur. Bu deneyime açık, dışa dönük, nevroitik ve sorumlu bireylerin bu kişilik özelliklerindeki artışla duygusal tükenme seviyesinin ve istismarcı yönetim algılarının da arttığı şeklinde ifade edilebilir. Ancak uyumluluk kişilik özelliği ile istismarcı yönetim arasında negatif anlamlı bir ilişki söz konusudur. Bu durum bireylerin uyumluluk kişilik özellikleri arttıkça istismarcı yönetim algılarının azaldığı şeklinde yorumlanabilir.

**Tablo 3:** Ortalama, Standart Sapma ve Korelasyon Değerleri (N=372)

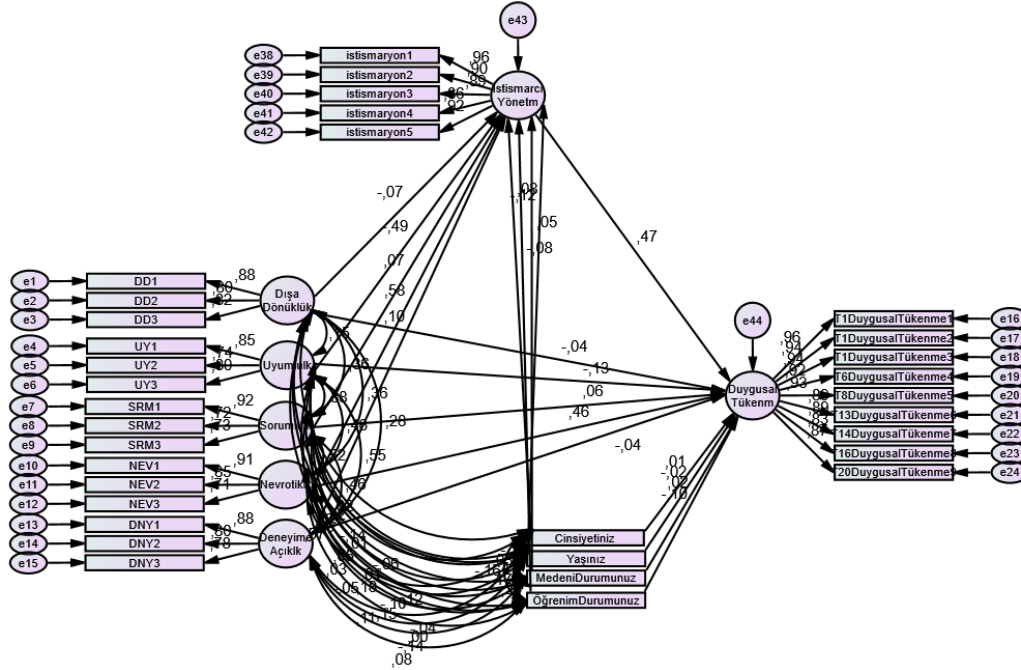
	Ortalama	Standart Sapma	1	2	3	4	5	6
1-Deneyime Açıklık	3,99	0,74	--					
2-Dışa Dönüklük	3,82	0,79	0,313**	--				
3-Nevrotiklik	4,62	0,81	0,580**	0,404**	--			
4-Sorumluluk	4,19	0,71	0,520**	0,404**	0,587**	--		
5-Uyumluluk	3,81	0,72	0,618**	0,175**	0,507**	0,427**	--	
6-Duygusal Tükenme	2,67	1,19	0,205**	0,176**	0,601**	0,336**	-0,008	--
7-İstismarcı Yönetim	1,80	0,83	0,146**	0,129**	0,437**	0,221**	-0,173**	0,702**

\*\* p<0,01

# KİŞİLİK İLE TÜKENMİŞLİK İLİŞKİSİNDE İSTİSMARCI YÖNETİMİN ARACI ROLÜ: BANKA ÇALIŞANLARI ÜZERİNDE BİR ARAŞTIRMA

## 3.5. Yapısal Model Analizi

Oluşturulan yapısal model Şekil 1’de sunulmuştur. Nedensel yapısal modelde kişilik boyutları ile tükenmişlik arasında nedensel bir yol kurulmuş ve istismarcı yönetim bu ilişkide aracı değişken olarak belirlenmiştir.



Şekil 2: Nedensel Model

Yapısal modelde yer alan bağımsız değişkenlerin bağımlı değişkenler üzerindeki standardize doğrudan etkileri Tablo 4’te sunulmuştur. Sonuçlara göre Kişilik boyutlarından uyumluluk ve nevrotiliğin istismarcı yönetim üzerinde anlamlı etkisi tespit edilmiştir. Uyumluluğun istismarcı yönetim üzerinde negatif etkisi söz konusuyken, nevrotiliğin pozitif etkisi vardır. Uyumluluktaki bir birim artış, istismarcı yönetim algısında 0,486 birim azalışa neden olmaktadır. Bu durum bireylerin uyumluluk seviyeleri arttıkça yöneticilerin olumsuz davranışlarını daha az istismarcı algıladıkları şeklinde yorumlanabilir. Nevrotiklikteki bir birim artış ise istismarcı yönetim algısında 0,583’lük bir artışa neden olmaktadır. Bu durumda nevrotilik kişilik özelliğinin artması durumunda bireylerin daha fazla istismarcı yönetim algıladıkları şeklinde yorumlanabilir. Demografik değişkenlerden yaşın da istismarcı yönetimin algılanmasında anlamlı bir etkisi söz konusudur. Yaştaki bir birimlik artış istismarcı yönetimde 0,123 birimlik bir azalışa neden olmaktadır. Bu durum bireylerin yaşları ilerledikçe yöneticilerini daha az istismarcı olarak algıladıkları şeklinde yorumlanabilir.

Kişiliğin araştırmanın bağımlı değişkeni olan tükenmişlik üzerindeki etkileri incelendiğinde uyumluluk ve nevrotiliğin tükenmişlik üzerinde anlamlı doğrudan etkisinin olduğu görülmektedir. Uyumlu kişilik özelliğinin tükenmişlik düzeyini negatif olarak etkilediği görülmektedir. Uyumluluktaki bir birimlik artış, tükenmişlik düzeyinde 0,133 birimlik azalışa neden olmaktadır. Bu durum uyumluluk özelliği yüksek bireylerin daha az tükenmişlik duygusu yaşadığı şeklinde yorumlanabilir. Nevrotiklik kişilik özelliği ile tükenmişlik arasında ise pozitif bir

ilişki söz konusudur. Nevrotiklik özelliğindeki bir birimlik artış tükenmişlik düzeyinde 0,463 birimlik bir artışa neden olmaktadır. Nevrotiklik özelliği yüksek bireylerin daha fazla tükenmişlik yaşadığı ifade edilebilir. Demografik değişkenlerden ise öğrenim durumu ile tükenmişlik arasında anlamlı negatif ilişki söz konusudur. Öğrenim durumu arttıkça bireylerin daha az tükenme yaşadığı ifade edilebilir.

Araştırmanın aracı değişkeni olan istismarcı yönetim ile tükenmişlik arasında pozitif ve anlamlı bir ilişki tespit edilmiştir. Buna göre istismarcı yönetim algısındaki bir birimlik artış bireylerin tükenmişlik düzeylerinde 0,466 birimlik bir artışa neden olmaktadır. İstismarcı yönetimin, bireylerin tükenmişlik düzeylerini artırdığı ifade edilebilir.

**Tablo 4:** Değişkenler Arasındaki Doğrudan Etkiler

Doğrudan Etki						
Bağımlı Değişken	Yol	Bağımsız Değişken	Beta	Standart Hata	t	P
İstismarcı Yönetim	←	Dışa Dönüklük	-0,067	0,055	-1,228	0,219
İstismarcı Yönetim	←	Uyumluluk	-0,486	0,076	-6,894	0,000
İstismarcı Yönetim	←	Sorumluluk	0,069	0,072	1,054	0,292
İstismarcı Yönetim	←	Nevrotiklik	0,583	0,069	8,31	0,000
İstismarcı Yönetim	←	Deneyime Açıklık	0,102	0,075	1,452	0,146
İstismarcı Yönetim	←	Öğrenim Durumu	-0,078	0,054	-1,602	0,109
İstismarcı Yönetim	←	Cinsiyet	0,077	0,081	1,637	0,102
İstismarcı Yönetim	←	Medeni Durum	0,048	0,101	0,866	0,386
İstismarcı Yönetim	←	Yaş	-0,123	0,047	-2,334	0,020
Duygusal Tükenme	←	İstismarcı Yönetim	0,466	0,07	9,561	0,000
Duygusal Tükenme	←	Dışa Dönüklük	-0,041	0,061	-0,953	0,341
Duygusal Tükenme	←	Uyumluluk	-0,133	0,094	-2,195	0,028
Duygusal Tükenme	←	Sorumluluk	0,060	0,080	1,179	0,238
Duygusal Tükenme	←	Nevrotiklik	0,463	0,091	7,198	0,000
Duygusal Tükenme	←	Deneyime Açıklık	-0,044	0,084	-0,801	0,423
Duygusal Tükenme	←	Öğrenim Durumu	-0,098	0,061	-2,592	0,010
Duygusal Tükenme	←	Medeni Durumu	0,021	0,113	0,488	0,625
Duygusal Tükenme	←	Yaş	-0,020	0,053	-0,478	0,633
Duygusal Tükenme	←	Cinsiyet	0,015	0,091	0,400	0,689

Kişilik özelliklerinin istismarcı yönetim aracılığıyla tükenmişlik üzerindeki dolaylı etkisi incelenmiştir. Dolaylı etkileri inceleyebilmek amacıyla AMOS programında 500 örneklem çoğaltması (bootstrap) yapılarak %95 güven aralığında Monte Carlo yöntemi ile dolaylı etkilerin anlamlılığı test edilmiştir. Dolaylı etki analiz sonuçları Tablo 5'te sunulmuştur. Sonuçlara göre kişilik özelliklerinden uyumluluk ve nevrotiliğin tükenmişlik üzerinde anlamlı etkileri söz konusudur. Buna göre uyumluluk kişilik özelliğinin tükenmişlik üzerindeki anlamlı negatif etkisi

**KİŞİLİK İLE TÜKENMİŞLİK İLİŞKİSİNDE İSTİSMARCI YÖNETİMİN ARACI ROLÜ:  
BANKA ÇALIŞANLARI ÜZERİNDE BİR ARAŞTIRMA**

söz konusudur (B=-0,227, p<0,01). Nevrotiklik özelliği de tükenmişlik üzerinde anlamlı ve pozitif etkiye sahiptir (B=0,272, p<0,01). Diğer kişilik özelliklerinin anlamlı dolaylı etkisi tespit edilmemiştir.

**Tablo 5:** Değişkenler Arasındaki Dolaylı Etkiler

Dolaylı Etki						
Bağımlı Değişken	Yol	Bağımsız Değişken	Beta	Alt sınır	Üst sınır	P
Duygusal Tükenme	←	Dışa Dönüklük	-0,031	-0,074	0,013	0,240
Duygusal Tükenme	←	Uyumluluk	-0,227	-0,298	-0,164	0,004
Duygusal Tükenme	←	Sorumluluk	0,032	-0,016	0,089	0,277
Duygusal Tükenme	←	Nevrotiklik	0,272	0,219	0,354	0,001
Duygusal Tükenme	←	Deneyime Açıklık	0,048	-0,005	0,115	0,138

Değişkenler arasındaki toplam etki anlamlı doğrudan etkiler ile anlamlı dolaylı etkilerin toplanması ile elde edilmiştir. Toplam etkilerin %95 güven aralığında anlamlılığı da 500 örneklem çoğaltma yöntemiyle kontrol edilmiştir. Sonuçlar Tablo 6'da sunulmuştur. Sonuçlara göre uyumluluk ve nevroitiklik kişilik özelliklerinin anlamlı toplam etkileri söz konusudur. Toplam etki uyumluluk boyutunda -0,486'ya çıkarken nevroitiklik boyutunda ise 0,735'e yükselmiştir.

**Tablo 6:** Değişkenlerin Toplam Etkileri

Toplam Etki						
Bağımlı Değişken	Yol	Bağımsız Değişken	Beta	Alt sınır	Üst sınır	P
Duygusal Tükenme	←	Dışa Dönüklük	-0,067	-0,165	0,017	0,178
Duygusal Tükenme	←	Uyumluluk	-0,486	-0,469	-0,247	0,005
Duygusal Tükenme	←	Sorumluluk	0,092	-0,036	0,188	0,240
Duygusal Tükenme	←	Nevrotiklik	0,735	0,634	0,831	0,004
Duygusal Tükenme	←	Deneyime Açıklık	0,004	-0,115	0,113	0,991

Analiz bulgularına göre araştırmanın H1 b ve d, H2 b ve d, H3 b ve d numaralı hipotezleri desteklenmiş diğer hipotezler reddedilmiştir.

#### 4. SONUÇ VE TARTIŞMA

Bu çalışma, tükenmişlik ve kişilik boyutları arasındaki ilişkide istismarcı yönetimin aracılık etkisini araştırmıştır. Banka çalışanları hizmet sektöründe faaliyet göstermektedir. Hizmet sektörü çalışma koşulları nedeniyle bireylerin duygusal olarak en çok tükenme yaşadıkları sektörler arasında gösterilmektedir. Bu alanda yapılmış çalışmalarda tükenmişlik, bankacılık sektöründe de çok sık rastlanan problemler arasında gösterilmektedir (Bayarçelik vd., 2019; Ceyhan & Siliğ, 2005; Güner vd., 2014; Kasap vd., 2013; Ok, 2004). Tükenmişliği etkileyen unsurların anlaşılması, bu konuda alınacak örgütsel ve yönetsel önlemler açısından önemlidir. Ayrıca çalışanların sağlıkları ve örgütsel performansları açısından da öncellerinin anlaşılması bir gereklilik olarak karşımıza çıkmaktadır.

Araştırmada duygusal tükenmişliğin kişilik özelliklerinden ve istismarcı yönetim tarafından yordanıp yordanmadığı araştırılmaktadır. Değişkenler arasındaki ilişkiler incelendiğinde uyumluluk boyutu dışındaki diğer kişilik özelliklerinin istismarcı yönetimle anlamlı ve pozitif ilişkisi, uyumluluğun ise anlamlı ve negatif ilişkisi tespit edilmiştir. Benzer şekilde uyumluluk dışındaki tüm kişilik özellikleri ile duygusal tükenme arasında anlamlı ve pozitif ilişki söz konusudur.

Araştırma hipotezlerinin test edilmesi sonucunda demografik değişkenlerden yaşın istismarcı yönetim üzerinde; eğitim durumunu ise duygusal tükenme üzerinde anlamlı etkileri tespit edilmiştir. Sonuçlara göre katılımcıların yaşı arttıkça istismarcı yönetim algıları azalmaktadır. Bu ileri yaştaki çalışanların yöneticinin kötü davranışlarına genç yaştaki çalışanlar kadar çok önem atfetmediği şeklinde değerlendirilmiştir. Ayrıca eğitim durumunun artması da duygusal tükenmeyi azaltan bir unsur olarak tespit edilmiştir. Bu durum daha fazla eğitilmiş bireylerin duygusal olarak yorucu süreçlerle eğitim seviyesi düşük bireylere göre daha başarıyla mücadele ettiği şeklinde yorumlanabilir.

Bireylerin farklı kişilik özelliklerini az ya da çok taşıdığı, özellik etkinleştirme teorisi (Tett & Guterman, 2000) kapsamında duruma bağlı olarak bunlardan hangilerinin öne çıkacağı belirleneceği değerlendirilmektedir. Örneğin normal şartlarda çok uyumlu bir çalışanın önem verdiği temel değer ya da duyguların tehdit edilmesi durumunda nevroitiklik seviyesinin artacağı değerlendirilmektedir (Tett & Burnett, 2003). Bu çerçevede tüm kişilik özellikleri yapısal modele dahil edilmiş ve istismarcı yönetim ve duygusal tükenme üzerindeki etkisi incelenmiştir. Basit doğrusal regresyon modeline göre yapısal modelin güçlü tarafı değişkenlerin birbiri ile etkileşimini de dikkate alacak bir tahmin modeli oluşturabilmesi ve doğrudan, dolaylı ve toplam etkileri gösterebilmesidir. Yapısal model analiz sonuçlarına göre kişilik özelliklerinden uyumluluğun ve nevroitikliğin hem istismarcı yönetimi hem de tükenmişliği anlamlı bir şekilde yordadığı tespit edilmiştir. Özellikle duygusal tükenme ile doğrudan anlamlı bir ilişkisi olmayan uyumluluk kişilik özelliğinin, duygusal tükenmenin bir yordayıcısı olduğu tespit edilmiştir. Uyumluluk kişilik özelliği duygusal tükenmeyi ve istismarcı yönetim algısını anlamlı bir şekilde azaltmaktadır. Bu durumun çevresiyle uyumlu bireylerin tükenmişlik yaratan stresli durumlara ve yöneticinin istismarcı davranışlara yönelik olumlu bakış açısı geliştirmesi ve yeni oluşan duruma uyum sağlama becerisiyle oluştuğu değerlendirilmektedir. Araştırmanın bir diğer bulgusu da nevroitiklik düzeyinin yüksek olmasının istismarcı davranış ve tükenmişliği artırdığı tespit edilmiştir. Banka çalışanlarının kaygı seviyelerinin yüksek olmasının hem yöneticinin davranışlarını istismarcı algılamada hem de stres seviyesini artırarak tükenmişlik duygusunun yükselmesinde etkili olması muhtemeldir. Son olarak çalışmada istismarcı yönetim algısının uyumluluk ve nevroitiklik kişilik özelliklerinin duygusal tükenme üzerindeki etkisinde anlamlı dolaylı etkisi olduğu da tespit

## ***KİŞİLİK İLE TÜKENMİŞLİK İLİŞKİSİNDE İSTİSMARCI YÖNETİMİN ARACI ROLÜ: BANKA ÇALIŞANLARI ÜZERİNDE BİR ARAŞTIRMA***

edilmiştir. İstismarcı yönetim her iki kişilik özelliğinin duygusal tükenme üzerindeki etkisini artırıcı bir özelliğe sahiptir.

Bu konuda yapılan çalışmalar incelendiğinde araştırma bulgularını destekleyici ve bu bulgularla farklı sonuçların olduğu görülmektedir. Süren, Örucü ve İzci (2016) banka çalışanları üzerinde yaptıkları çalışmada kişiliğin tükenmişlik üzerindeki sonuçlarını incelemiş ve uyumluluk kişilik özelliğinin duygusal tükenme ile anlamlı negatif ilişkili; nevrotiklik kişilik özelliğinin ise anlamlı pozitif ilişkisi olduğunu tespit etmişlerdir. Ancak uyumluluğun anlamlı ilişkisi regresyon analizinde kaybolmuştur. Benzer durum deneyime açıklık özelliğinde de söz konusudur.

Kişilik ve tükenmişlik arasındaki ilişkiler uzun süredir bilinmektedir (Lemkau vd., 1988:682). Çalışma ortamındaki koşullar açıkça tükenmişliğe katkıda bulursa da (Lee ve Ashforth, 1996; Maslach vd., 1997; Maslach vd., 2001), bulgularımız tükenmişliğin çalışan kişiliği ile de ilişkili olduğunu göstermektedir. Bu nedenle, örgütler çalışma ortamını değiştirmeye odaklanan (örneğin, iş streslerini azaltan veya ortadan kaldıran) tükenmişlik müdahalelerini kullandıklarında bile, bazı bireyler kişiliklerinin bir sonucu olarak hala yüksek ya da düşük düzeyde tükenmişlik yaşayabilirler. Örgütler, tükenmişliğe yatkın çalışanları belirlemek için kişilik testlerini kullanabilir. Bu bilgi, hangi çalışanların stres azaltma eğitiminden en çok fayda sağlayacağını belirlemek için kullanılabilir veya hangi çalışanlara stresli iş atamaları yapıp yapılmayacağını belirlemek için kullanılabilir.

Kişilik ve tükenmişlik arasındaki ilişkiyi inceleyen ek araştırmalara ihtiyaç vardır. Tükenmişlik araştırmalarının çoğunun kesitsel tasarımlar kullandığı göz önüne alındığında (Lee ve Ashforth, 1996; Maslach vd., 2001), boylamsal verileri kullanan gelecekteki çalışmalar da alanyazına büyük katkı sağlayacaktır. Bu tür araştırmalar, yalnızca kesitsel verilerle mümkün olandan daha güçlü nedensel ilişkiler testleri sağlamakla kalmayacak, aynı zamanda araştırmacıların, kişiliğin tükenmişlikteki zamansal değişiklikleri nasıl öngördüğünü incelemelerine de olanak sağlayacaktır. Örneğin kişilik özellikleri, hangi çalışanların zaman içinde artan, azalan veya sabit düzeyde tükenmişlik yaşadığını tahmin edebilir.

Kişiliği tükenmişlikle ilişkilendiren teorik mekanizmaları incelemek için de daha fazla araştırma gerekecektir. Ayrıca bu araştırmada, çalışma ortamının algılarından ve nesnel doğasın kaynaklanan istismarcı yönetim algısının kişilik tükenmişlik ilişkilerine aracılık edebileceği öne sürülmüştür. Ne yazık ki, arabuluculuk etkilerine ilişkin az sayıda çalışma, çalışma ortamının nesnel ölçümlerini içererek bu süreçlerin doğrudan test edilmesini engellemiştir. Boylamsal tasarımların en sıkı aracılık etkileri testlerini sağladığı göz önüne alındığında, yatay kesit verilerine bağlılık, aracılık testi yeteneğini de sınırlar (Maxwell ve Cole, 2007).

Özetle, bu çalışmada çalışan kişiliğinin (uyumluluk ve nevrotiklik boyutlarında) tükenmişlikle ilişkili olduğu bulunmuştur. Ayrıca kişilik tipleri de işyerinde desteğe ihtiyaç duyan bireyler için gösterge olarak kullanılabilir. Çalışan tükenmişliğinin pratik önemi göz önüne alındığında, tükenmişlikle ilgili gelecekteki araştırmalara kişilik özelliklerinin dâhil edilmesi önerilmektedir. Farklı kişilik boyutlarının tükenmişlik algıları üzerindeki etkisini daha iyi anlamak için bu konuda daha fazla çalışmaya ihtiyaç vardır.

Araştırmanın birtakım sınırlılıkları vardır. İlk olarak, bu çalışmada kesitsel tasarımlar kullanılmıştır. Bu, kişilik ve tükenmişliğin ilişkili olup olmadığını test etmemize izin verse de nedensel ilişkileri genellememizin önünde bir engeldir. İkinci olarak her ne kadar ortak yöntem varyansının değişkenler arasındaki ilişkiler üzerinde etkisi olmadığını göstersek de öz bildirim yoluyla toplanan verilerde sosyal beğenilirliğin etkisinin olduğu göz ardı edilmemelidir.

### KAYNAKÇA

- Ayala, E., & Carnero, A. M. (2013). Determinants of Burnout in Acute and Critical Care Military Nursing Personnel: A Cross-Sectional Study from Peru. *PloS one*, 8(1), e54408.
- Bakker, A. B., Van Der Zee, K. I., Lewig, K. A., & Dollard, M. F. (2006). The Relationship Between the Big Five Personality Factors and Burnout: A Study Among Volunteer Counselors. *The Journal of Social Psychology*, 146(1), 31-50.
- Banerjee, S., Califano, R., Corral, J., De Azambuja, E., De Mattos-Arruda, L., Guarneri, V., & Olmos, D. (2014). Professional Burnout in European Young Oncologists: A European Survey Conducted by the European Society for Medical Oncology (ESMO) Young Oncologists Committee. *Annals of Oncology*, 25, v1.
- Barrick, M. R., & Mount, M. K. (1991). The Big Five Personality Dimensions and Job Performance: A Meta-Analysis. *Personnel Psychology*, 44(1), 1-26.
- Basch, J., & Fisher, C. D. (2000). Affective Job Events-Emotions Matrix: A Classification of Job Related Events and Emotions Experienced in the Workplace. *Emotions in the Workplace: Research, Theory and Practice*, 36-48. Quorum Books.
- Bayarçelik, E. B., Vatansever Durmaz, B., & Gürler, N. (2019). İş Stresi ve Pozitif Psikolojik Sermayenin Tükenmişlik Üzerine Etkisi: Bankacılık Sektöründe Bir Araştırma. *İnsan ve İnsan Dergisi*, 21, 493-523.
- Bowling, N. A., Beehr, T. A., & Swader, W. M. (2005). Giving and Receiving Social Support at Work: The Roles of Personality and Reciprocity. *Journal of Vocational Behavior*, 67(3), 476-489.
- Bozionelos, N. (2004). The Big Five Of Personality and Work Involvement. *Journal of Managerial Psychology*, 19(1), 69-81.
- Cañadas-De la Fuente, G. A., Vargas, C., San Luis, C., García, I., Cañadas, G. R., & Emilia, I. (2015). Risk Factors and Prevalence of Burnout Syndrome in the Nursing Profession. *International Journal of Nursing Studies*, 52(1), 240-249.
- Cano-García, F. J., Padilla-Muñoz, E. M., & Carrasco-Ortiz, M. Á. (2005). Personality and Contextual Variables in Teacher Burnout. *Personality and Individual Differences*, 38(4), 929-940.
- Ceyhan, A. A., & Siliğ, A. (2005). Banka Çalışanlarının Tükenmişlik Düzeyleri ile Uyum Düzeyleri Arasındaki İlişkiler. *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 2, 43-56.
- Chan, K. B., Lai, G., Ko, Y. C., & Boey, K. W. (2000). Work Stress Among Six Professional Groups: The Singapore Experience. *Social Science & Medicine*, 50(10), 1415-1432.
- Cordes, C. L., & Dougherty, T. W. (1993). A Review and an Integration of Research on Job Burnout. *Academy of Management Review*, 18(4), 621-656.
- Costa Jr, P. T., & McCrae, R. R. (1992). Four Ways Five Factors are Basic. *Personality and Individual Differences*, 13(6), 653-665.
- Digman, J. M. (1990). Personality Structure: Emergence of the Five-Factor Model. *Annual Review of Psychology*, 41(1), 417-440.

**KİŞİLİK İLE TÜKENMİŞLİK İLİŞKİSİNDE İSTİSMARCI YÖNETİMİN ARACI ROLÜ:  
BANKA ÇALIŞANLARI ÜZERİNDE BİR ARAŞTIRMA**

- Divinakumar, K. J., Bhat, P. S., Prakash, J., & Srivastava, K. (2019). Personality Traits and its Correlation to Burnout in Female Nurses. *Industrial Psychiatry Journal*, 28(1), 24.
- Ecie, M. T. (2013). *Relationships Among Nursing Burnout, the Big Five Personality Factors, and Overall Self-Concept: the Impact of Assessing Common Method Variance* (Doctoral Dissertation, The University of Tennessee at Chattanooga).
- Eelen, S., Bauwens, S., Baillon, C., Distelmans, W., Jacobs, E., & Verzelen, A. (2014). The Prevalence of Burnout Among Oncology Professionals: Oncologists are at Risk of Developing Burnout. *Psycho-Oncology*, 23(12), 1415-1422.
- Erdheim, J., Wang, M., & Zickar, M. J. (2006). Linking the Big Five Personality Constructs to Organizational Commitment. *Personality and Individual Differences*, 41(5), 959-970.
- Ergin, C. (1992). Doktor ve Hemşirelerde Tükenmişlik ve Maslach Tükenmişlik Ölçeğinin Uyarlanması. *VII. Ulusal Psikoloji Kongresi Bilimsel Çalışmaları*, 143-154.
- Freudenberger, H. J. (1974). Staff Burn-Out. *Journal of Social Issues*, 30(1), 159-165.
- Goldberg, L. R. (1990). An Alternative "Description of Personality": the Big-Five Factor Structure. *Journal of Personality and Social Psychology*, 59(6), 1216.
- Gómez-Urquiza, J. L., Vargas, C., De la Fuente, E. I., Fernández-Castillo, R., & Cañadas-De la Fuente, G. A. (2017). Age as a Risk Factor for Burnout Syndrome in Nursing Professionals: A Meta-Analytic Study. *Research in Nursing & Health*, 40(2), 99-110.
- Gunkel, M., Schlaegel, C., Langella, I. M., & Peluchette, J. V. (2010). Personality and Career Decisiveness: An International Empirical Comparison of Business Students' Career Planning. *Personnel Review*.
- Güner, F., Çiçek, H., & Can, A. (2014). Banka Çalışanlarının Mesleki Stres ve Tükenmişlik Düzeylerinin İş Doyumu ve Yaşam Doyumu Düzeyleri ile İlişkisi. *Uluslararası Alanya İşletme Fakültesi Dergisi*, 6(3), 59-77.
- Hair, J., Black, W., Babin, B., & Anderson, R. (2010). *Multivariate Data Analysis: A Global Perspective*, (7. baskı, C. 7th). Pearson Prentice Hall.
- Hu, L., & 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.
- Karasar, N. (2020). *Bilimsel Araştırma Yöntemi Kavramlar İlkeler Teknikler*. Nobel.
- Kasap, B. B., Taysı, K., & Canbaz, S. (2013). Banka Çalışanlarında Tükenmişlik Sendromu Üzerinde Kırklareli İlinde Bir Araştırma. *Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 5(1), 1309-8039.
- Kaşlı, M. (2009). Otel İşletmelerinde İşgörenlerin Kişilik Özellikleri, Lider-Üye Etkileşimi ve Tükenmişlik İlişkisinin İncelenmesi.
- Kelloway, E. K., Sivanathan, N., Francis, L., & Barling, J. (2005). Poor Leadership. *Handbook of Work Stress*, 89-112.
- Kim, H. J., Shin, K. H., & Umbreit, W. T. (2007). Hotel Job Burnout: The Role of Personality Characteristics. *International Journal of Hospitality Management*, 26(2), 421-434.



- Köksal, K., & Gürsoy, A. (2019). İstismarcı Yönetimin İşten Ayrılma Niyetine Etkisinde Örgütsel Etik İlkelerin Düzenleyici ve Aracı Rolü. *CBÜ Sosyal Bilimler Dergisi*, 17(2), 347–366.
- Köksal, K., & Gürsoy, A. (2020). Algılanan Yönetici Pişmanlığının İstismarcı Yönetim ve İş-Aile Dengesi İlişkisindeki Rolü. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 12(1), 769–778.
- Lamertz, K., & Aquino, K. (2004). Social Power, Social Status and Perceptual Similarity of Workplace Victimization: A Social Network Analysis of Stratification. *Human Relations*, 57, 795–822.
- Lang, F. R., John, D., Lüdtke, O., Schupp, J., & Wagner, G. G. (2011). Short Assessment of the Big Five: Robust Across Survey Methods Except Telephone Interviewing. *Behavior Research Methods*, 43(2), 548–567.
- Lau, B., Hem, E., Berg, A. M., Ekeberg, Ø., & Torgersen, S. (2006). Personality Types, Coping, and Stress in the Norwegian Police Service. *Personality and Individual Differences*, 41(5), 971-982.
- Lazarus, R. S., & Folkman, S. (1984). *Stress, Appraisal, and Coping*. Springer.
- Lee, R. T., & Ashforth, B. E. (1996). A Meta-Analytic Examination of the Correlates of the Three Dimensions of Job Burnout. *Journal of Applied Psychology*, 81(2), 123.
- Lemkau, J. P., Purdy, R. R., Rafferty, J. P., & Rudisill, J. R. (1988). Correlates of Burnout Among Family Practice Residents. *Journal of Medical Education*.
- Mackey, J. D., Frieder, R. E., Brees, J. R., & Martinko, M. J. (2017). Abusive Supervision: A Meta-Analysis and Empirical Review. *Journal of Management*, 43(6), 1940–1965.
- Maslach, C., & Jackson, S. E. (1981). The Measurement of Experienced Burnout. *Journal of Organizational Behavior*, 2(2), 99–113.
- Maslach, C., & Jackson, S. E. (1984). Burnout in Organizational Settings. *Applied Social Psychology Annual*.
- Maslach, C., Jackson, S. E. & Leiter, M. P. (1997). *Maslach Burnout Inventory*. Scarecrow Education.
- Maslach, C., & Goldberg, J. (1998). Prevention of Burnout: New Perspectives. *Applied and Preventive Psychology*, 7(1), 63-74.
- Maslach, C. (2001). What Have We Learned About Burnout and Health?. *Psychology & Health*, 16(5), 607-611.
- Maslach, C., Schaufeli, W. B., & Leiter, M. P. (2001). Job Burnout. *Annual Review of Psychology*, 52(1), 397-422.
- Maslach, C. (2003). Job Burnout: New Directions in Research and Intervention. *Current Directions in Psychological Science*, 12(5), 189-192.
- Maxwell, S. E., & Cole, D. A. (2007). Boylamsal Arabuluculuğun Kesitsel Analizlerinde Yanlılık. *Psikolojik Yöntemler*, 12 (1), 23.
- Maylor, S. A. (2018). *The Relationship Between Big Five Personality Traits and Burnout: A Study Among Correctional Personnel* (Doctoral Dissertation, Walden University).

**KİŞİLİK İLE TÜKENMİŞLİK İLİŞKİSİNDE İSTİSMARCI YÖNETİMİN ARACI ROLÜ:  
BANKA ÇALIŞANLARI ÜZERİNDE BİR ARAŞTIRMA**

- McCrae, R. R., & Costa, P. T. (1997). Personality Trait Structure as a Human Universal. *American Psychologist*, 52(5), 509–516.
- Ng, T. W., Sorensen, K. L., & Eby, L. T. (2006). Locus of Control at Work: A Meta-Analysis. *Journal of Organizational Behavior: The International Journal of Industrial, Occupational and Organizational Psychology and Behavior*, 27(8), 1057-1087.
- Ok, S. (2004). Banka Çalışanlarının Tükenmişlik Düzeylerinin İş Doyumu, Rol Çatışması, Rol Belirsizliği ve Bazı Bireysel Özelliklere Göre İncelenmesi. *Türk Psikolojik Danışma ve Rehberlik Dergisi*, 3, 57–67.
- Ones, D. S. (2005). Personality at Work: Raising Awareness and Correcting Misconceptions. *Human Performance*, 18(4), 389-404.
- Peltokorpi, V. (2019). Abusive Supervision and Emotional Exhaustion: The Moderating Role of Power Distance Orientation and the Mediating Role of Interaction Avoidance. *Asia Pacific Journal of Human Resources*, 57(3), 251–275.
- Piedmont, R. L. (1993). A Longitudinal Analysis of Burnout in the Health Care Setting: The Role of Personal Dispositions. *Journal of Personality Assessment*, 61(3), 457-473.
- Podsakoff, P. M., MacKenzie, S. B., Lee, J.-Y., & Podsakoff, N. P. (2003). Common Method Biases in Behavioral Research: A Critical Review of the Literature and Recommended Remedies. *Journal of Applied Psychology*, 88(5), 879–903.
- Schaufeli, W. B., Leiter, M. P., & Maslach, C. (2009). Burnout: 35 Years of Research and Practice. *Career Development International*.
- Shimizutani, M., Odagiri, Y., Ohya, Y., Shimomitsu, T., Kristensen, T. S., Maruta, T., & Iimori, M. (2008). Relationship of Nurse Burnout with Personality Characteristics and Coping Behaviors. *Industrial Health*, 46(4), 326-335.
- Sposito, V. A., Hand, M. L., & Skarpness, B. (1983). On the Efficiency of Using the Sample Kurtosis in Selecting Optimal Lpestimators. *Communications in Statistics - Simulation and Computation*, 12(3), 265–272.
- Süren, S., Örucü, E., & İzci, Ç. (2016). Banka Çalışanlarında Tükenmişlik ve Beş Büyük Kişilik Özellikleri Arasındaki İlişki: Bir Alan Araştırması. *Yönetim ve Ekonomi*, 23(1), 247–262.
- Tepper, B. J. (2000). Consequences of Abusive Supervision. *Academy of Management Journal*, 43(2), 178–190.
- Tepper, B. J., Duffy, M. K., Henle, C. A., & Lambert, L. S. (2006). Procedural Injustice, Victim Precipitation, and Abusive Supervision. *Personnel Psychology*, 59(1), 101-123.
- Tepper, B. J. (2007). Abusive Supervision in Work Organizations: Review, Synthesis, and Research Agenda. *Journal of Management*, 33(3), 261-289.
- Tepper, B. J., Moss, S. E., Lockhart, D. E., & Carr, J. C. (2007). Abusive Supervision, Upward Maintenance Communication, and Subordinates' Psychological Distress. *Academy of Management Journal*, 50(5), 1169-1180.
- Thoresen, C. J., Kaplan, S. A., Barsky, A. P., Warren, C. R., & De Chermont, K. (2003). The Affective Underpinnings of Job Perceptions and Attitudes: A Meta-Analytic Review and Integration.

- Tett, R. P., & Burnett, D. D. (2003). A Personality Trait-Based Interactionist Model of Job Performance. *Journal of Applied Psychology*, 88(3), 500–517. <https://doi.org/10.1037/0021-9010.88.3.500>
- Tett, R. P., & Guterman, H. A. (2000). Situation Trait Relevance, Trait Expression, and Cross-Situational Consistency: Testing a Principle of Trait Activation. *Journal of Research in Personality*, 34(4), 397–423.
- Utami, P. P., Widiatna, A. D., Ayuningrum, S., Putri, A., Herlyna, & Adisel. (2021). Personality: How Does it Impact Teachers' Organizational Commitment? *Cakrawala Pendidikan*, 40(1), 120–132.
- Ülbeği, İ. D., Özgen, H. M., & Özgen, H. (2014). Türkiye’de İstismarcı Yönetim Ölçeğinin Uyarlaması: Güvenirlilik ve Geçerlik Analizi. *Ç.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 23(1), 1–12.
- Vargas, C., Cañadas, G. A., Aguayo, R., Fernández, R., & Emilia, I. (2014). Which Occupational Risk Factors are Associated with Burnout in Nursing? A Meta-Analytic Study. *International Journal of Clinical and Health Psychology*, 14(1), 28-38.
- Wu, T., & Hu, C. (2009). Abusive Supervision and Employee Emotional Exhaustion: Dispositional Antecedents and Boundaries. *Group & Organization Management*, 34, 143–169.
- Zopiatis, A., Constanti, P., & Pavlou, I. (2010). Investigating the Association of Burnout and Personality Traits of Hotel Managers.

# ***KİŞİLİK İLE TÜKENMİŞLİK İLİŞKİSİNDE İSTİSMARCI YÖNETİMİN ARACI ROLÜ: BANKA ÇALIŞANLARI ÜZERİNDE BİR ARAŞTIRMA***

## **EXTENDED ABSTRACT**

**Aim:** The personality influences how an individual interacts with the world and copes with stressful situations. When other situational variables are considered in the longitudinal analysis of burnout in the service environment, personality explains a significant part of the variance in burnout scores (Freudenberger, 1974). The most recent research on personality is based on the Five-Factor Model, which organizes personality traits into five broad dimensions: neuroticism, extraversion, conscientiousness, agreeableness, and openness to experience (Costa & McCrae, 1992).

Maslach defined burnout as "a psychological syndrome that occurs in response to chronic work stress" and described a maladaptive syndrome related to environmental and personal coping (Maslach, 2001). Further research is needed to shed light on the controversial aspects of the syndrome and thus facilitate the planning of prevention or intervention programs to mitigate the observed harmful effects (Schaufeli, et al., 2009).

Abusive management is conceptualized as "subordinates' perceptions of the extent to which supervisors are involved in the constant display of hostile verbal and nonverbal behavior" (Tepper, 2000:178). This definition takes the victims' perspective by focusing on the subjective perception of the subordinate who is mistreated by the manager and implies that abusive management does not occasionally occur (Tepper, 2000, 2007).

The aim of this study is to reveal the mediating role of abusive management in the relationship between personality and burnout. These hypotheses will be tested to carry out the aim of the study:

H1. Abusive management was predicted (a) extraversion positive, (b) neuroticism positive, (c) conscientiousness positive (d) agreeableness negative, and (e) openness to experience positively and significantly.

H2. Burn-out was positively and significantly predicted by (a) extraversion, (b) neuroticism, (c) conscientiousness, (d) agreeableness, and (e) openness to experience positively.

H3. Abusive management has a significant mediating effect in the relationship between personality dimensions (a-extraversion, b-neuroticism, c-responsibility, d-compatibility, e-openness to experience) and burnout.

**Method(s):** The study was designed to test the relationship between the theoretically revealed variables. For this purpose, the relationship between personality traits and burnout levels of employees and the mediating role of abusive management in this relationship are investigated. In order to test the causal relationship between the variables, the employee personality was included in the model as the independent variable and the experienced emotional exhaustion as the dependent variable. In the model, the perception of abusive management is considered as a mediator variable.

**Findings:** In the study, it is investigated whether emotional burnout is predicted by personality traits and abusive management. When the relations between the variables were examined, it was determined that personality traits other than the compatibility dimension had a significant and positive relationship with abusive management, and a significant and negative relationship for compatibility. Similarly, there is a significant and positive relationship between all personality traits except agreeableness and emotional exhaustion.

As a result of testing the research hypotheses, age is one of the demographic variables on abusive management; Significant effects of educational status on emotional exhaustion were determined. According to the results, abusive management perceptions decrease as the participant's age increase. It has been evaluated that the older employees do not give much importance to the manager's bad behavior as younger employees. In addition, the increase in educational status has been determined as a factor that reduces emotional exhaustion. This can be interpreted as individuals with a high level of education cope with emotional exhaustion more successfully than individuals with a low level of education.

**Conclusion:** It is evaluated within the scope of trait activation theory (Tett & Guterman, 2000) that individuals have different personality traits more or less, and which of these will come to the fore depending on the situation. For example, it is considered that the level of neuroticism will increase if the basic values or feelings that a very adaptable employee attaches importance to under normal conditions are threatened (Tett & Burnett, 2003). In this framework, all personality traits were included in the structural model, and their effects on abusive management and also emotional exhaustion were examined. Compared to the simple linear regression model, the strength of the structural model is that it can create an estimation model that will consider the interaction of variables and show direct, indirect, and total effects. According to the results of the structural model analysis, it was determined that personality traits of agreeableness and neuroticism significantly predicted both abusive management and burnout. It has been determined that the personality trait of adaptability, which is not directly related to emotional exhaustion, is a predictor of emotional exhaustion. Agreeableness personality trait significantly reduces emotional exhaustion and abusive management perception. It is considered that this situation occurs with the ability of individuals who are compatible with their environment to develop a positive perspective towards stressful situations that cause burnout and the manager's abusive behaviors and to adapt to the new situation. Another finding of the study was that a high level of neuroticism increased abusive behavior and burnout. Bank employees' high level of anxiety may perceive both the manager as an abuser and burnout due to increased stress. Finally, the study showed abusive supervision significantly mediated the relationship between agreeableness and neuroticism with emotional exhaustion. The effect of agreeableness and neuroticism on emotional exhaustion increases through abusive management.



## THE IMPACT OF THE COVID-19 PANDEMIC ON THE FINANCIAL INVESTMENT INSTRUMENTS IN TURKEY

Sevim Nurbanu YILDIZ<sup>1</sup>  
Üzeyir AYDIN<sup>2</sup>

### Abstract

The COVID-19 pandemic has turned from a health crisis into an economic crisis by causing the deterioration of supply and demand channels in the economy. This circumstance has led to the increase of uncertainty in the economy. Economic uncertainty arising from the COVID-19 pandemic has brought along the rise of fluctuations in financial markets by affecting the investment decisions of economic units. From this aspect, the present study intends to investigate the impact of the pandemic, having versatile effects, on financial instruments in Turkey. Accordingly, the hypothesis that the risk and volatility due to risk will increase along with the uncertainty created on financial markets by being unable to know when the pandemic will end, and that the economic units will seek a safe place was tested in this study. In this context, the variables of share certificate closing prices, gold prices per gram, USD/TRY exchange rates, Bitcoin, and overnight repo interest rates were considered as alternative financial instruments. The impact of the COVID-19 pandemic was measured by the numbers of active cases and deaths. In this study, by the use of daily return series regarding the aforementioned variables, analysis was made for the period between January 02, 2020 and July 30, 2021 with the help of the EGARCH model. As distinct from the literature, by the half-life volatility modeling, the asymmetric volatility construct of alternative investment instruments against the shocks in the period of COVID-19 pandemic was estimated, and shocks' period of effect was calculated. According to the results obtained, it was observed that the permanence of volatility was present on Bitcoin and interest rate, and on the other hand, the permanence period of shock on volatility was low in the gold market. In addition, it was observed that negative news was more effective on share certificates, gold, and interest rates, and that positive news was more effective on the dollar and Bitcoin. It was determined that the number of cases due to the COVID-19 pandemic had an impact on increasing the volatility in share certificate, gold, and interest rates, but that it didn't have a significant impact on the dollar and Bitcoin.

### Article History:

Date submitted:  
21 October 2021  
Date accepted:  
4 November 2021

### Jel Codes:

G11, D14, D53

### Keywords:

COVID-19, Gold, BIST100, Bitcoin, Volatility

**Suggested Citation:** Yıldız, S. N. & Aydın, Ü. (2022). The Impact of the COVID-19 on the Financial Investment Instruments in Turkey. *Sivas Cumhuriyet University Journal of Economics and Administrative Sciences*, 23(1), 294-316.

<sup>1</sup>Dokuz Eylül University Social Sciences Institute, Department of Economics, Ph.D. Student, nurbanu.koyukan@gmail.com, ORCID ID: 0000-0002-2316-9154

<sup>2</sup>Assoc. Dr., Dokuz Eylül University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Economics, uzeyir.aydin@deu.edu.tr, ORCID ID: 0000-0003-2777-6450



## COVID-19 SALGINININ TÜRKİYE'DE FİNANSAL YATIRIM ARAÇLARI ÜZERİNDEKİ ETKİSİ

Sevim Nurbanu YILDIZ<sup>1</sup>  
Üzeyir AYDIN<sup>2</sup>

### Öz

COVID-19 salgını ekonomide arz ve talep kanallarının bozulmasına neden olarak sağlık krizinden ekonomik krize dönüşmüştür. Bu durum ekonomide belirsizliğin artmasına neden olmuştur. COVID-19'a bağlı gelişen ekonomik belirsizlik, ekonomik birimlerin yatırım kararlarını etkileyerek finans piyasalarında dalgalanmaların ortaya çıkmasını beraberinde getirmiştir. Bu yönüyle bu çalışma çok yönlü etkisi olan salgının Türkiye'deki alternatif finansal araçlar üzerindeki etkisini araştırmayı amaçlamaktadır. Bu doğrultuda çalışmada, salgının ne zaman sona ereceğinin bilinmemesinin finansal piyasalarda yarattığı belirsizlikle birlikte risk ve riske bağlı oynaklığın artacağı ve ekonomik birimlerin güvenli liman arayışına gireceği hipotezi test edilmektedir. Bu kapsamda hisse senedi kapanış fiyatları, gram altın fiyatları, USD/TL dolar kuru, bitcoin ve gecelik repo faiz oranı değişkenleri alternatif finansal araçlar olarak dikkate alınmıştır. COVID-19'un etkisi aktif vaka ve ölüm sayıları ile ölçülmüştür. Çalışmada söz konusu değişkenlere ilişkin günlük getiri serileri kullanılarak 02.01.2020 ve 30.07.2021 tarihleri arasında EGARCH modeli yardımıyla analiz yapılmıştır. Literatürden farklı olarak half-life volatilité modellemesiyle COVID-19 döneminde alternatif yatırım araçlarının şoklar karşısındaki asimetric oynaklık yapıları tahminlenmiş ve şokların etki süresi hesaplanmıştır. Ulaşılan sonuçlara göre bitcoin ve faiz oranı üzerinde oynaklık kalıcılığının olduğu buna karşın altın piyasasında ise şokun oynaklık üzerinde kalma süresinin düşük olduğu gözlemlenmiştir. Aynı zamanda, negatif haberlerin hisse senedi, altın ve faiz oranı üzerinde, pozitif haberlerin ise dolar ve bitcoin üzerinde daha etkili olduğu görülmüştür. COVID-19'a bağlı vaka sayılarının hisse senedi, altın ve faiz oranında oynaklığı arttırıcı bir etki yarattığı buna karşın dolar ve bitcoin üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olmadığı bulunmuştur.

### Makale Geçmişi:

İletilen Tarih:

21 Ekim 2021

Kabul Tarihi:

4 Kasım 2021

### Jel Kodları:

G11, D14, D53

### Anahtar Kelimeler:

COVID-19, Altın,  
BİST100, Bitcoin,  
Oynaklık

**Önerilen Alıntı:** Yıldız, S. N. & Aydın, Ü. (2022). COVID-19 Salgınının Türkiye'de Finansal Yatırım Araçları Üzerindeki Etkisi. Sivas Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 23(1), 294-316.

<sup>1</sup>Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Bölümü Doktora Öğrencisi, nurbanu.koyukan@gmail.com, ORCID ID: 0000-0002-2316-9154

<sup>2</sup>Doç. Dr., Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İktisat Bölümü, uzeyir.aydin@deu.edu.tr, ORCID ID: 0000-0003-2777-6450





# **COVID-19 SALGINININ TÜRKİYE'DE FİNANSAL YATIRIM ARAÇLARI ÜZERİNDEKİ ETKİSİ**

## **1.GİRİŞ**

2019 yılında yeni bir koronavirüs türü olarak ortaya çıkan COVID-19 kısa zamanda tüm dünyayı etkisi altına almıştır. Vaka sayıları dünya genelinde gün gün raporlanırken, artan vaka ve ölüm sayılarının küresel ölçekte önemli etkileri olmuştur. Çin'de başlayan salgının tüm ülkelere yayılmasıyla ülkeler, salgın ile mücadelede korunma ve tedavi yöntemlerini araştırma sürecini başlatmıştır. Çok hızlı bir şekilde yayılan hastalık dünya genelinde salgın yani küresel salgın hastalık (pandemi) olarak ilan edilmiştir.

COVID-19 salgını ile ilgili mücadelede ülkelere çeşitli önlemler alınmıştır. Bunlar arasında ilk olarak yurtdışı seyahatlerin sınırlandırılması ve akabinde durdurulması, okullarda yüz yüze eğitime ara verilmesi, aşı geliştirme, sokağa çıkma yasakları, evde kal uygulaması, karantina uygulaması, maske takılması, sosyal mesafe kuralları gibi ülkeden ülkeye değişen önlemler yer almaktadır (Ateş, 2021:618). COVID-19 ile enfekte kişilerin tıbbi tedavisinin ve salgın kontrolünün hem kamu hem de özel sağlık sistemine maliyeti; salgınlar sırasında daha rutin sağlık sorunlarıyla aynı anda baş edememenin sağlık sistemleri üzerindeki baskısı; istihdam verimliliğinde kayıp; ekonomik aktiviteyi bozan sosyal mesafe; turizmin etkisi; doğrudan yabancı yatırım üzerindeki etkisi gibi ön plana çıkan ekonomik endişeler bir belirsizlik ortamı oluşturmaktadır (Goodell, 2020:2). Salgının yaratmış olduğu bu belirsizliğe karşı finansal piyasalarda yatırımcıların vereceği tepki önemli hale gelmektedir. Bilgiye ulaşmanın son derece kolay olduğu günümüzde, yatırımcılar salgına dair birtakım bilgilerin finansal anlamdaki etkilerini doğru değerlendirme hususunda zorluklar yaşayabilmekte ve aşırı tepki vererek oynaklığın artmasına neden olabilmektedirler. Nitekim COVID-19 döneminde finansal piyasalarda birçok yatırım aracının, COVID-19'la ilgili haberler, açıklanan yardım paketleri, uygulanan mali politikalar vb. haberlerle beraber aşağı ya da yukarı yönlü sert hareketler sergilediği gözlemlenmiştir. Örneğin, Baker vd. (2020) çalışmalarında COVID-19 döneminde borsa yatırımcılarının tepkisinde benzeri görülmemiş bir oynaklık ile karşılaşıldığından bahsetmektedir. Wagner (2020) ise çalışmasında ABD borsası için salgının artmaya başladığı Mart 2020'de en büyük dalgalanmalardan birinin yaşandığını ifade etmektedir. Wagner (2020)'e göre ABD hisse senedi piyasası tarihindeki en kötü 15 günün 3'ünü 9-16 Mart 2020 döneminde yaşarken, aynı zamanda en büyük 10 dalgalanmadan bir tanesine de aynı zaman diliminde rastlanmıştır. Mart 2020'de ABD hisse senedi piyasalarında on gün içerisinde dört defa otomatik durdurma mekanizması çalışmıştır. Ramelli ve Wagner (2020), COVID-19'a yönelik olarak piyasa tepkilerinin, gerçek şokların ve finansal politikaların firma değerini nasıl etkilediğine dair yaptıkları çalışmada, özellikle Çin ile ticaret yapan firmaların, düşük performans gösterdiği, virüs Avrupa ve Amerika Birleşik Devletleri'ne yayıldıkça, kurumsal borçların arttığı ve bunun da hisse değer kayıplarına yol açarak yatırımcı davranışını etkilediği vurgulanmaktadır.

Finansal varlık fiyatlarındaki oynaklık, ekonomideki karar birimleri (bireyler, firmalar, politikacılar, vb.) açısından yatırım tercihleri, risk yönetimi ve varlıkların fiyatlanması nedenleriyle önem arz etmektedir. Daniellsson vd'nin (2018) borsa oynaklığı, risk alma ve finansal krizler arasındaki bağlantıyı araştırdığı çalışmada, finansal piyasa riski değiştiğinde ekonomik birimlerin risk alma davranışlarını değiştirdiği ve bununla birlikte riskin, ekonomik birimlerin beklediği durumdan sapmasının ekonomik kararları etkilediğini vurgulamaktadır. Piyasa katılımcıları tarafından alınan yatırım kararlarının riskin düşük olduğu yani oynaklığın nispeten az olduğu dönemlerde arttığı belirtilerek aslında yatırım kararlarının gerçekleşen piyasa fiyatları veya oynaklık yoluyla oluştuğunu ifade etmektedir. Bu şekilde oluşan yatırım kararları riske bağlı olarak aşırı borç verme ve aşırı kaldıraç şeklinde ekonomide kendini gösterebilmektedir. Bu

durumda ekonominin tamamı toplam kredi oluşumu ile finansal kurumların bilanço bileşimi olarak etkilenmektedir.

COVID-19'un ekonomide yarattığı belirsizlik ortamında yatırım kararı verecek olan yatırımcılar, kararlarını verirken risk iştahı en az olan finansal araçlara yönelme eğilimindedirler. Vaka artış hızının yüksek olması ülkede belirsizliğin ve virüsün ekonomik etkilerinin uzamasına ve derinleşmesine neden olmaktadır. Ekonominin en temel amacı olan toplumun refahının en üst düzeylere çıkarılmasında sağlık ve ekonominin bir bütün içinde olması gereklidir. Salgının sağlık boyutunun yanında dünya ekonomileri üzerinde oluşturduğu riskler, salgının kontrolü için alınacak tıp ve halk sağlığı tedbirleri kadar, bu tedbirlerin ekonomik ve finansal etkilerinin de dikkate alınması gerektiğini göstermektedir (ULİSA, 2020: 1). COVID-19 salgınının sosyal ve ekonomik hayatta yarattığı durgunluktan kurtulmak ve normal hayatın akışına geri dönebilmek büyük oranda ülkelerin sağlık sistemlerinin başarılı performansı ile vaka ve ölüm sayılarının azaltılmasına bağlıdır.

Türkiye de dışa açık yapısı ve ekonomisi ile küresel ölçekte ekonomik faaliyet gösteren önemli bir turizm, yatırım ve ticaret merkezi olması nedeniyle salgının yaratmış olduğu etkilerden önemli derecede etkilenen ülkeler arasındadır. Verilere göre Türkiye, dünyada en fazla COVID-19 salgın vakası bildiren yedinci ülkedir. Türkiye'den önce sırasıyla ABD, Hindistan, Brezilya, Rusya, Birleşik Krallık ve Fransa yer almaktadır.

3

Bu yönüyle bu çalışma çok yönlü etkisi olan salgının Türkiye'deki alternatif finansal araçlar üzerindeki etkisini araştırmayı amaçlamaktadır. Bu doğrultuda çalışmada, salgının ne zaman sona ereceğinin bilinmemesinin finansal piyasalarda yarattığı belirsizlikle birlikte risk ve riske bağlı oynaklığın artacağı ve ekonomik birimlerin güvenli liman arayışına gireceği hipotezi test edilmektedir. Ekonomide yaşanan gelişmelere ve bununla ilgili haberlere anında tepki verecek olan finansal ürünlerin fiyatı, COVID-19'un vaka ve ölüm sayılarındaki değişimlerden nasıl ve ne yönde etkileneceği tahminlenmektedir. Çalışmanın literatüre birkaç açıdan katkı sağlaması beklenmektedir. İlk olarak, literatürden farklı olarak half-life volatilitate tahminlemesiyle COVID-19 döneminde alternatif yatırım araçlarına ilişkin oynaklık modellemesi yapılmaktadır. Bu modelleme ile alternatif yatırım araçlarının şoklar karşısındaki asimetric oynaklık yapıları tahminlenebilmekte ve şokların etki süresi hesaplanabilmektedir. Bu sayede, COVID-19 döneminde yatırımcının portföy riskini minimize etmek için hangi yatırım aracını portföyünde bulundurması gerektiği ortaya konulabilmektedir. Çalışmanın literatüre bir diğer katkısı ise COVID-19 vaka ve ölüm sayılarının finansal piyasalar üzerindeki etkisini alternatif yatırım araçlarının performansı açısından karşılaştırılmasıdır. Bu sayede COVID-19 salgınının, oynaklık kümelenmesi ve kaldıraç üzerindeki etkisi ortaya konulabilmektedir. Böylelikle yatırımcılar, yatırım riskinden korunabilecekleri yatırım stratejilerini oluşturabilmektedirler.

Bu çerçevede çalışma toplam beş bölümden meydana gelmekte olup, giriş kısmını takiben literatür taramasına yer verilmiştir. Üçüncü bölümde veri seti hakkında bilgiler sunulmuş, dördüncü bölümde analizler gerçekleştirilmiştir. Son bölümde ise çalışmanın sonuçları tartışılmış ve politika önerileri ortaya konmuştur.

<sup>3</sup><https://www.worldometers.info/coronavirus/#countries> (Erişim tarihi:05.09.2021)

# ***COVID-19 SALGINININ TÜRKİYE’DE FİNANSAL YATIRIM ARAÇLARI ÜZERİNDEKİ ETKİSİ***

## **2. LİTERATÜR TARAMASI**

COVID-19’un 2019 yılının sonlarından itibaren dünya gündeminde yer edinmeye başlamasıyla beraber salgının yaratabileceği etkileri konu alan çalışmaların sayısı da hızla artış gösterme eğilimine girmiştir. Bu bağlamda, yazın taraması neticesinde erişilmiş olan çalışmalardan bazıları aşağıda sunulmaktadır.

Albulescu (2020), yeni vaka sayıları ve ölüm oranlarıyla ilgili resmi açıklamaların VIX endeksi üzerindeki etkilerini 20 Ocak 2020 – 28 Şubat 2020 dönemi verileriyle araştırmıştır. Çalışmasının neticesinde, ölüm sayısındaki artışın VIX endeksinde de yükselişe neden olduğunu ve salgından etkilenen ülke sayısındaki artışın, daha yüksek finansal oynaklığa yol açtığını vurgulamıştır.

Al-Awadhi vd. (2020), COVID-19’un hisse senedi piyasalarının getirileri üzerindeki etkilerini 10 Ocak 2020 – 16 Mart 2020 dönemi verilerini kullanarak panel veri analiziyle incelemişlerdir. Sonuç olarak, doğrulanan günlük vaka ve ölüm sayılarında gerçekleşen büyümenin, hisse senedi getirileri üzerinde istatistiksel olarak anlamlı negatif etkilerinin olduğunu raporlamışlardır.

Ali vd. (2020), COVID-19’un finansal piyasalara etkisini Çin’e, Avrupa’ya ve Kuzey Amerika’ya yayılması şeklinde üç evreye ayırmışlardır. Analiz sonucuna göre birinci evre olarak kabul edilen Çin’in salgın döneminde diğer bölgelere göre daha istikrarlı olduğu, Avrupa ve Kuzey Amerika piyasalarının ise salgında yüksek oynaklık yaşandığı bulunmuştur.

Ashraf (2020), 64 ülkenin COVID-19 ilişkili ölüm ve vaka sayılarının hisse senedi piyasaları üzerindeki etkilerini ele almıştır. Araştırmasının sonucunda, hisse senedi piyasalarının COVID-19 vakalarındaki artışlara negatif ve çabucak reaksiyon gösterdiği ifade etmiştir.

Baker vd. (2020) çalışmalarında COVID-19 salgını, önceki dönemlerde yaşanmış salgın hastalıklarla karşılaştırarak, COVID-19’un ABD borsa oynaklığı üzerindeki etkileri araştırılmıştır. Salgınlarla ilgili haberlerin etkisini ölçebilmek amacıyla veri madenciliği ve gazete makalelerini değerlendirmişlerdir. Tarihsel süreçte yaşanan Sars Salgını, Ebola Salgını, İspanyol Gribi, Kuş Gribi ve Domuz Gribi gibi salgınların, ABD borsa oynaklığı üzerinde düşük bir etkisi olduğu ancak COVID-19 gelişmeleri ile ilgili haberlerin 24 Şubat 2020’den itibaren ABD borsa hareketleri üzerinde oldukça önemli bir güce sahip olduğunu tespit etmişlerdir. COVID-19’un daha sert reaksiyonlara yol açmasında, COVID-19’un türlü açılardan daha şiddetli bir hastalık olmasının yanı sıra modern ekonomilerin arasındaki artan bağlantıların, bilgiye ulaşmanın daha kolay olmasının ve COVID-19’a karşı uygulanan politikaların daha etkili olduklarını ifade etmişlerdir.

Croce vd. (2020), COVID-19’un finansal piyasalar üzerindeki etkilerini ele almışlardır. Salgının yarattığı risk ile finansal piyasaların hareketleri arasında anlamlı bir ilişki olduğunu, yapılan resmi açıklamaların ve Twitter üzerinden gerçekleştirilen veri paylaşımlarının piyasalardaki fiyatlar üzerinde etkisinin bulunduğunu vurgulamışlardır.

Conlon ve McGee (2020), COVID-19 döneminde Bitcoinin davranışlarını ele almışlardır. Çalışmalarının sonucunda, Bitcoin’in güvenli bir liman gibi hareket etmediğini, tersine salgın yayıldıkça S&P 500 ile beraber fiyatının düşüşe geçtiğini tespit etmişler ve Bitcoinin portföye dahil edilmesiyle portföyün aşağı yönlü riskini kayda değer biçimde yükselttiğini belirtmişlerdir.

Corbet vd. (2020), COVID-19’un Çin hisse senedi piyasaları ile altın, petrol, Bitcoin gibi varlıklar arasındaki bulaşıcılık etkilerine odaklanmışlardır. 11 Mart 2019 – 10 Mart 2020 dönemi verilerinden faydalanan araştırmacılar, kripto paraların finansal ve ekonomik çalkantı

dönemlerinde riskten korunma aracı ya da güvenli liman olmayacaklarını aksine bulaşıcılığı hızlandırdıklarını belirlemişlerdir.

Goodell (2020) çalışmasında salgının finans piyasalarını nasıl ve ne yönde etkileyebileceğini konu edinmiştir. Çalışmasında salgınların finansal sistemleri etkilemesinin ekonomik maliyetleri olduğundan bahsetmektedir. Bu anlamda geçmiş salgın hastalıklardan örnek vererek COVID-19'un finansal sistem üzerindeki maliyetlerinin araştırılmasına vurgu yapmıştır.

Harvey (2020), COVID-19 ile 2008 Küresel Krizi kıyaslamıştır. COVID-19'un önceki salgın ve krizlerden daha yıkıcı olacağını çalışmasında ifade etmiştir.

McKibbin ve Fernando (2020), çalışmasında COVID-19'un makroekonomik etkilerini yedi farklı senaryo üzerinden araştırmıştır. İlk üç senaryo Çin'deki alınan izolasyon tedbirlerinin diğer ülkelerin ekonomilerini nasıl etkilediği üzerinedir. Diğer üç senaryo epidemolojik şokların ülkeleri aynı ölçüde etkilemediği üzerine kurulmuştur. En son senaryo ise önümüzdeki dönemle ilgili bir belirsizlik olması nedeniyle salgının her yıl tekrarlayabileceği varsayılmıştır. Çalışmada incelenen COVID-19 ile ilgili senaryoların sonuçlarında gayri safi yurt içi hasılda önemli ölçüde düşüşler yaşandığı tespit edilmiştir.

Haroon ve Rizvi (2020), COVID-19'la ilgili haberler ile hisse senedi piyasalarının oynaklığı arasındaki ilişkiyi 1 Ocak 2020 – 30 Nisan 2020 dönemi verilerini kullanarak araştırmışlardır. COVID-19'a ilişkin ortaya çıkan haberlerin hisse senedi piyasalarındaki oynaklığı arttırdığını saptamışlardır.

Günay (2020), COVID-19 ile 2008 Küresel Finansal Krizi'nin döviz piyasaları üzerindeki etkilerini karşılaştırmıştır. COVID-19 döneminde döviz piyasalarında meydana gelen çalkantının, 2008'deki kadar kötü olmadığını ve altı döviz kurundan sadece Japon Yeni'nin 2008'deki kriz döneminden daha yüksek risk taşıdığını ortaya koymuştur.

Yarovaya ve Matkovskyy (2020), 1 Ocak 2019 – 13 Mart 2020 periyodu verilerinden hareketle COVID-19'un kripto para piyasalarındaki sürü davranışı üzerindeki etkisine odaklanmışlardır ve sonucunda COVID-19'un kripto para piyasalarında böylesi bir sürü hareketini tetiklemediğini ve güçlendirmedeğini belirlemişlerdir.

Onali (2020), COVID-19 vakalarının ve buna bağlı ölümlerin 08.04.2019-09.04.2020 tarihleri arası dönemde GARCH yöntemi kullanılarak vaka ve ölüm sayılarındaki değişikliğin ABD borsa getirisi üzerindeki etkisi incelenmiştir. Çalışmada COVID-19 vaka sayılarının, Çin için bildirilen vaka sayısı dışında diğer ülkeler için bildirilen vakaların (İtalya, İspanya, Birleşik Krallık, İran ve Fransa) ABD borsa getirilerine etki yaratmadığı bulunmuştur.

Zeren ve Hızarcı (2020), 23 Ocak 2020 – 13 Mart 2020 verilerini kullanarak COVID-19'un hisse senedi piyasaları üzerindeki etkilerini irdelemişlerdir. Netice olarak, Çin, Güney Kore ve İspanya'da toplam vaka sayıları ile hisse senedi piyasaları arasında eş bütünleşme ilişkisi olduğunu ve İtalya, Fransa ile Almanya'da ise eş bütünleşme ilişkisi olmadığını tespit etmişlerdir.

Şit ve Telek (2020), çalışmalarında COVID-19 salgınının altın ve dolar üzerindeki etkilerini araştırmışlardır. Çalışmada 1 Mart 2020-7 Mayıs 2020 dönemi günlük verilerle Hatemi- J Asimetrik nedensellik testi ile nedensellik ilişkisine bakılmıştır. Analiz sonucunda salgın kaynaklı ölüm ve vaka sayılarıyla değişkenler arasında eş bütünleşik ilişki olduğu bulunmuştur.

Tandoğan ve Kayral (2020), BİST100 endeksi, Dolar, Euro ve altın fiyatlarına ait getiri ve oynaklıkların COVID-19 salgınından etkilenme düzeyleri ile söz konusu göstergeler arasındaki

## ***COVID-19 SALGINININ TÜRKİYE’DE FİNANSAL YATIRIM ARAÇLARI ÜZERİNDEKİ ETKİSİ***

oynaklık yayılımı 01.01.2015 – 08.07.2020 döneminde CCC-GARCH modeli ile araştırmışlar. Çalışmada, BİST100 endeksi dışında kalan tüm yatırım araçlarının en az bir farklı yatırım aracının bir dönem gecikmeli getirisinden etkilendiği sonucuna ulaşılmıştır. Aynı zamanda COVID-19 salgınının BİST100 endeksi ve altın getirilerini sınırlı düzeyde de olsa artırıcı etkisinin bulunduğu tespit edilmiştir. Ayrıca, salgın sürecinin yatırım araçlarının oynaklıklarını artırdığı sonucuna ulaşılmıştır.

Şenol ve Zeren (2020) çalışmalarında, COVID-19’un borsaya etkisini analiz etmişlerdir. Çalışmanın analizini, COVID-19’un neden olduğu vaka ve ölüm sayılarıyla G7, gelişen piyasalar, Avrupa ve dünya MSCI endeksleri arasındaki ilişkinin analizi için 21/01/2020 – 07/04/2020 günlük veri setini kullanmışlardır. Fourier eşbütünleşme testini kullanarak gerçekleştirilen analizlerde COVID -19 Salgını ile borsalar arasında uzun dönemli bir ilişkinin varlığını tespit etmişlerdir.

Yong vd. (2021) çalışmalarında COVID-19 ile ilgili iki ayrı dönem ele alarak (COVID-19 salgını öncesi ve COVID-19 salgını sırasında ) Malezya ve Singapur Borsasının oynaklığını GARCH modellerini kullanarak incelemişlerdir. Sonuçlar, GARCH-M(1,1) modelinin hem Malezya hem de Singapur hisse senedi getirileri için pozitif risk primleri tahmin ettiğini ancak parametre tahminlerinin istatistiksel olarak anlamlı olmadığını göstermiştir. Ayrıca çalışmada hem Malezya hem de Singapur borsalarında kaldıraç etkisinin varlığı bulunmuştur.

Güler (2021) çalışmasında Toda-Yamamoto nedensellik testi kullanarak salgın süresince TCMB tarafından uygulanan para politikası tedbirlerinin finansal göstergeler üzerinde etkili olup olmadığını incelemiştir. 11 Mart 2020 ve 20 Kasım 2020 dönemini ele alan çalışmada elde edilen sonuçlara göre toplam fonlama miktarından seçilmiş finansal değişkenlerin hiç birine doğru bir nedensellik ilişkisi tespit edilememesine karşın ağırlıklı ortalama fonlama maliyetinden tahvil faizlerine ve referans faiz oranından da döviz kuruna doğru anlamlı nedensellik ilişkilerinin varlığı tespit edilmiştir. TCMB’nin ele alınan dönemde ağırlıklı ortalama fonlama maliyetini ve fonlama bileşimini değiştirerek tahvil faizlerini ve döviz kurunu etkileyebileceği sonucuna ulaşılmıştır.

Atıcı Ustalar ve Şanlısoy (2021) çalışmalarında COVID-19 salgınının Borsa İstanbul 100 endeksinin getiri oynaklığı üzerindeki etkisini analiz etmişlerdir. Analizde günlük BIST100 endeksi günlük kapanış fiyatları ve COVID-19 günlük toplam vaka sayıları ve Genelleştirilmiş Otoresif Koşullu Değişen Varyans (GARCH) modelleri kullanılmıştır. Çalışmada ayrıca asimetric şokların etkisini dikkate alarak Temel Asimetrik ARCH (SAGARCH) ve Üssel GARCH (EGARCH) modelleri de kullanılarak analiz genişletilmiştir. Analiz sonuçlarına göre günlük toplam vaka sayılarındaki artış BIST100 endeks getirisinin oynaklığını arttırdığı bulunmuştur.

İşler ve Güven (2021) çalışmalarında 31 Mart 2020-9 Haziran 2021 döneminde COVID 19 salgınının BIST 100 endeksi üzerindeki ve BIST 100 endeksi üzerinde etkili olabilecek gecelik repo faizi, dolar ve altın gibi finansal değişkenler için etkilerini araştırmışlardır. Sonuçlara göre günlük hasta sayısının BIST 100 endeksi üzerinde anlamlı negatif etkisi tespit edilirken günlük vefat sayısının BIST 100 endeksi üzerinde anlamlı bir etkisine rastlanamamıştır. Dolar kurunun BIST 100 endeksi üzerinde anlamlı negatif etkisi olduğu fakat gecelik repo faizi ve altının BIST 100 endeksi üzerindeki etkisinin pozitif olduğu tespit edilmiştir.

Jorda vd.(2021) çalışmalarında salgınların orta ve uzun vadeli etkilerini büyük salgınları inceleyerek bunların diğer ekonomik felaketlerden farklı olup olmadığını araştırmışlardır. Çalışmada varlıkların getiri oranları kullanılmıştır. Elde edilen sonuçlara göre salgın ve ekonomik felaketlerin aynı sonucu vermediği, var olan sermayenin ekonomik felaketlerde yok edilebileceği

buna karşın salgınların işsizlik artışına ve ihtiyati tasarrufların azalmasına neden olduğu vurgulanmaktadır.

Tufaner ve Sözen (2021), Türkiye için ARIMA ve Yapay Sinir Ağları (YSA) modelleri ile geleceğe yönelik işsizlik oranındaki oynaklığı tahmin etmişlerdir. Bu tahminde YSA'nın ARIMA modelinden daha başarılı olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Atıcı Ustalar ve Şanlısoy (2021) çalışmalarında Türkiye ve G7 ülkeleri için COVID-19'un borsa oynaklıkları üzerindeki etkisini test etmişlerdir. EGARCH(1,1) yöntemiyle yapılan analizlere göre COVID-19 salgını Kanada, Japonya, Fransa ve Türkiye'nin borsalarında oynaklığı arttırdığı ifade edilmiştir.

Literatür bulguları özetlendiğinde salgının belirsizlik yaratarak arz ve talep açısından beklentilerin değişmesine neden olduğu, oynaklıkları arttırdığı, tüketimde önemli düşüşlere neden olduğu, belirsizlik ve firma maliyetlerindeki artışa bağlı firma ve ülke risklerini arttırdığı ifade edilebilir.

### 3. VERİ SETİ VE MODEL

Çalışmada 02.01.2020-30.07.2021 dönemi için Türkiye'de COVID-19 salgınının alternatif finansal araçların oynaklığı üzerindeki etkisinin incelenmesi amaçlanmıştır. Bu kapsamda hisse senedi kapanış fiyatları, gram altın fiyatları, USD/TL dolar kuru, Bitcoin fiyatları ve gecelik repo faiz oranı değişkenleri alternatif finansal araçlar olarak dikkate alınmıştır. COVID-19'un etkisi aktif vaka ve ölüm sayıları ile ölçülmüştür. Çalışmada alternatif finansal araçlar getiri serileri, COVID-19'a bağlı aktif vaka ve ölüm sayıları logaritmik şekilde modellere dahil edilmiştir. Çalışmada kullanılan değişkenlere ait açıklamalar Tablo 1'de gösterilmiştir:

**Tablo 1:** Değişkenlere İlişkin Açıklamalar

Değişkenler	Açıklamalar	Kaynak
BIST	BIST100 kapanış fiyatları getiri serisi	investing.com
DOLAR	USD/TL dolar kuru getiri serisi	investing.com
ALTIN	Gram altın getiri serisi	investing.com
BTC	Bitcoin fiyatı getiri serisi	investing.com
FAIZ	Gecelik repo faiz oranı getiri serisi	www.tcmb.gov.tr
CASES	Türkiye'deki COVID-19'a bağlı aktif vaka sayısı logaritması	corona.cbddo.gov.tr
DEATHS	Türkiye'de COVID-19'a bağlı ölüm sayısı logaritması	corona.cbddo.gov.tr

Tablo 2'de söz konusu yatırım araçlarına ilişkin özet istatistiklere yer verilmiştir.

**COVID-19 SALGINININ TÜRKİYE’DE FİNANSAL YATIRIM ARAÇLARI ÜZERİNDEKİ ETKİSİ**

**Tablo 2:** Yatırım Araçlarına İlişkin Tanımlayıcı İstatistikler

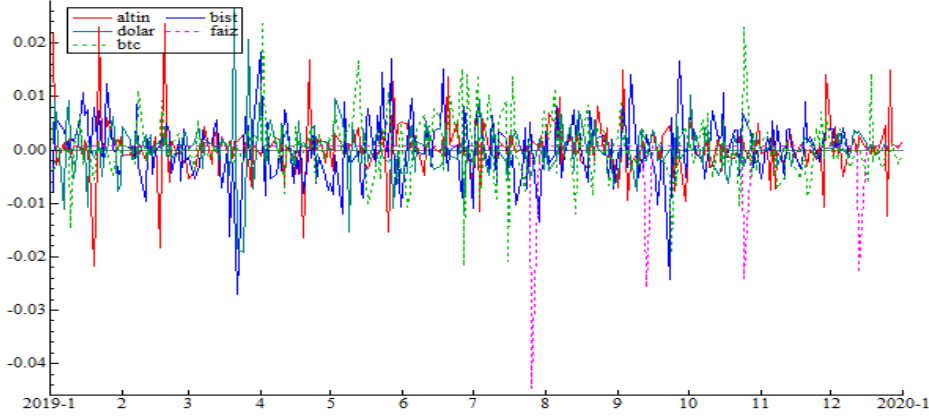
<b>COVID-19 Dönemi Öncesi (02.01.2019-31.12.2019)</b>					
	<b>BİST</b>	<b>DOLAR</b>	<b>ALTIN</b>	<b>BTC</b>	<b>FAİZ</b>
Ortalama	0.000474	0.000155	0.000192	0.001004	0.002684
Medyan	0.000675	8.73E-05	0.000270	0.000490	0.00001
Maksimum	0.017556	0.023034	0.023631	0.069039	0.099726
Minimum	-0.025363	-0.016856	-0.021817	-0.063460	0.166830
Standart sapma	0.005611	0.004034	0.004803	0.016434	0.027185
Çarpıklık	-0.438775	0.277451	0.340999	0.111670	1.910167
Basıklık	5.705944	10.34081	10.59397	6.822099	15.40919
Jarque-Bera	83.28254***	557.7608***	598.2908***	150.8585***	1847.388***
Q(10)	10.659	3.5607	5.7167	3.8901	5.8962
ARCH(5)	9.1033**	15.5132***	8.7386***	3.1833*	25.0882***
<b>COVID-19 Dönemi (02.01.2020-31.07.2021)</b>					
	<b>BİST</b>	<b>DOLAR</b>	<b>ALTIN</b>	<b>BTC</b>	<b>FAİZ</b>
Ortalama	0.000190	0.000364	0.000219	0.001799	0.001279
Medyan	0.000383	0.000300	0.000330	0.001459	0.000000
Maksimum	0.025234	0.033712	0.024436	0.083306	0.191105
Minimum	-0.044762	-0.023921	-0.022242	-0.215965	-0.155902
Standart sapma	0.006754	0.005035	0.005504	0.022308	0.032774
Çarpıklık	-1.577364	0.679635	-0.314340	-2.215415	0.679141
Basıklık	11.49663	17.92202	6.635916	24.93944	10.74781
Jarque-Bera	1434.117***	3919.644***	237.6974***	8746.126***	1077.63***
Q(10)	6.2597	5.9993	11.458	4.4558	8.9834
ARCH(5)	3.9504***	3.1945***	3.0280***	4.8958**	4.0148**

**Not:** \*\*\*, \*\*, \* sırasıyla %1; %5 ve %10 önem seviyesinde anlamlılıkları ifade etmektedir.

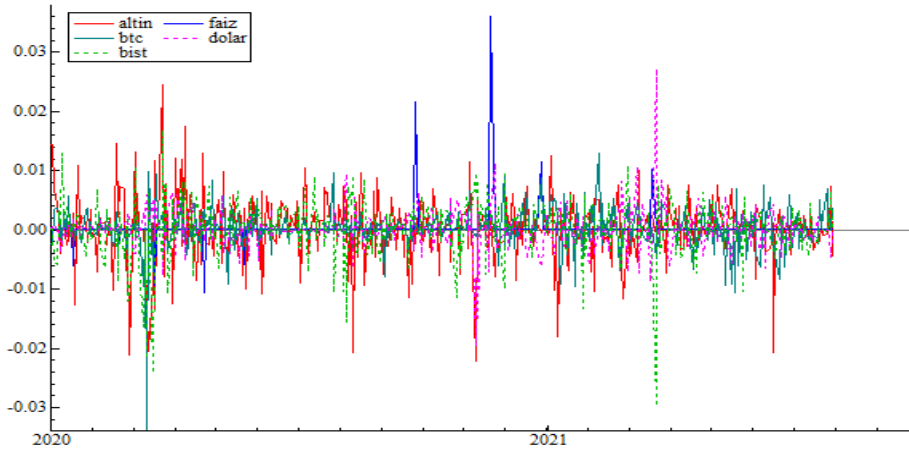
Tablo 2’de COVID-19 öncesi ve sonrası dönemin karşılaştırılabilmesi amacıyla iki dönem birlikte verilmiştir. Buna göre Tablo 2’de yer alan veriler incelendiğinde, COVID-19 salgın dönemi öncesinde ve COVID-19 döneminde tüm ortalama getirilerin pozitif ve en yüksek getiriye sahip finansal araçların Bitcoin ve gecelik repo faiz oranı olduğu görülmektedir. Bununla birlikte COVID-19 döneminde alternatif yatırım araçlarının ortalama getirilerinin, COVID-19 dönemi öncesine göre daha yüksek olduğu ifade edilebilir. COVID-19 dönemi öncesinde standart sapma değerleri ile ölçülen oynaklık %0.4 (dolar) ile %2.7 (faiz) arasında iken, COVID-19 döneminde %0.5 (dolar) ile %3.2 (faiz) arasında değişmektedir. Elde edilen bu sonuç, COVID-19 döneminde oynaklığın arttığının bir göstergesidir. COVID-19 dönemi öncesinde BİST100 endeksi negatif çarpık iken; dolar, altın, Bitcoin ve gecelik repo faiz oranı pozitif çarpıktır. COVID-19 döneminde alternatif finansal araçlara ilişkin BİST100 endeksi, altın ve Bitcoin getirileri negatif, dolar ve gecelik repo faiz oranı pozitif çarpıklık ve aşırı basıklık sergilemektedirler. Bu durum, BİST100 endeksi, altın ve Bitcoin getirilerinde normal olmayan dağılımı ve uç olayların varlığına işaret etmektedir. Bitcoin getirisi, diğer yatırım araçlarına göre daha yüksek basıklık değerine sahiptir, bu sonuç ise büyük şokların bu piyasada mevcut olma olasılığının daha yüksek olduğu anlamına gelmektedir. 10 gecikmeli Ljung-Box Q istatistikleri, tüm getirilerde serisel korelasyonun mevcut olmadığını ortaya koymaktadır. Aynı zamanda, ARCH-LM (5) test sonuçları, tüm getiriler için koşullu farklı varyansın geçerli olduğunu göstermektedir. Finansal araçlara ilişkin tüm getiri serileri sivri ve kalın kuyruk özelliği göstermekte ve leptokurtik dağılım sergilemektedirler. Dolayısıyla, bu sonuç tüm finansal araçlarda uç olayların varlığını ortaya koymaktadır.

Şekil 1’de COVID-19 salgını öncesi ve sonrası söz konusu alternatif yatırım araçlarına ilişkin getiri serileri grafikleri, Şekil 2’de ise COVID-19’a bağlı vaka, iyileşen ve ölüm sayıları gösterilmektedir. Şekillerden görüldüğü üzere, küçük değişimleri küçük, büyük değişimleri büyük değişimler takip etmektedir. Bu durum, BİST 100, USD/TL dolar, gram altın, gecelik repo faiz oranı ve Bitcoin getiri serilerinde oynaklık kümelenmelerinin varlığını ortaya koymaktadır. Getiri serilerinde değişimlerin, vaka sayısının iyileşen sayısını aştığı dönemlerde daha yüksek olduğu ifade edilebilir.

**a. COVID-19 Salgın Dönemi Öncesi**



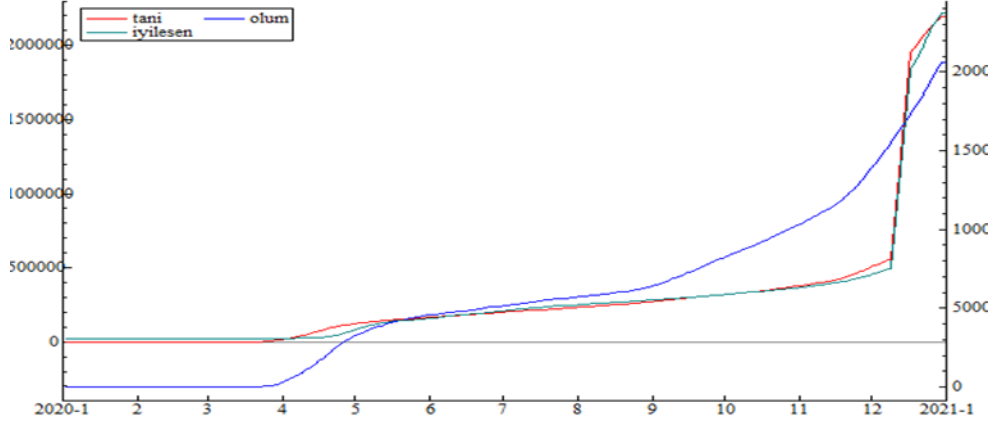
**b. COVID-19 Salgın Dönemi**



**Şekil 1:** BİST100, Dolar, Altın, Bitcoin ve Faiz Oranı İçin Getiri Grafikleri



## **COVID-19 SALGINININ TÜRKİYE’DE FİNANSAL YATIRIM ARAÇLARI ÜZERİNDEKİ ETKİSİ**



**Şekil 2:** Türkiye’de COVID-19’a Bağlı Vaka, İyileşen Ve Ölüm Sayıları

Çalışmada COVID-19’un alternatif yatırım araçlarının getirisi ve oynaklığı üzerindeki etkilerini incelemek amacıyla EGARCH modelinden yararlanılmıştır. COVID-19’un söz konusu piyasa getirileri üzerindeki etkisini ölçmek amacıyla oluşturulacak olan modeller aşağıdaki gibi ifade edilebilir:

$$y_t = \theta_0 + \sum_{i=1}^q \theta_i y_{t-i} + \sum_{i=1}^p \varphi_i e_{t-i} + e_t$$

$$\ln(\sigma_{j,t}^2) = \omega_j + \beta_j \ln(\sigma_{j,t-1}^2) + \delta \frac{\varepsilon_{t-1}}{\sqrt{\sigma_{t-1}^2}} + \alpha \left[ \frac{|\varepsilon_{t-1}|}{\sqrt{\sigma_{t-1}^2}} - \sqrt{\frac{2}{\pi}} \right] + \gamma \text{CASES} + \lambda \text{DEATHS} + \varepsilon_t$$

$$\sigma_t: f(\sigma_{BIST100,t}, \sigma_{DOLAR,t}, \sigma_{ALTIN,t}, \sigma_{BTC,t}, \sigma_{FAIZ,t})$$

$$y_t: f(y_{BIST100,t}, y_{DOLAR,t}, y_{ALTIN,t}, y_{BTC,t}, y_{FAIZ,t})$$

EGARCH modeli Nelson (1991) tarafından geliştirilmiştir. Koşullu varyansı gösteren  $\sigma_t^2$ ’nin pozitif olması için EGARCH modelinde koşullu varyansın logaritması dikkate alınmaktadır. Yukarıdaki modelde  $\beta_j$  GARCH parametresini,  $\alpha$  ARCH parametresini ve  $\delta$  kaldıraç parametresini ifade etmektedir. EGARCH modelinde  $\varepsilon/\sigma$  ile gösterilen standartlaştırılmış hatalar yer almaktadır. Kaldıraç etkisinin varlığı durumunda  $\delta$ ’nın negatif olması beklenmektedir.  $\beta_j$ , piyasalarda ortaya çıkan herhangi bir olguya bakılmaksızın koşullu varyanstaki sürekliliği ölçmektedir.  $\beta$  görece büyük olduğunda, piyasadaki herhangi bir şokun ardından oynaklığın ortadan kalkması uzun zaman almaktadır.  $\delta$  parametresi kaldıraç etkisini veya asimetriyi ölçmektedir.  $\delta = 0$  ise model simetriktir.  $\delta < 0$  olduğunda olumlu haberler olumsuz haberlerden daha az oynaklık yaratır.  $\delta > 0$  olduğunda olumlu haberler olumsuz haberlerden daha çok oynaklık yaratır (Nelson, 1991: 350-351).

#### 4. AMPİRİK BULGULAR

Çalışmada öncelikli olarak söz konusu değişkenlerin durağan bir yapı sergileyip sergilemediklerini ortaya koymak amacıyla yapısal kırılmayı dikkate alan Zivot-Andrews birim kök testi uygulanmıştır. Sonuçlar Tablo 3’de yer almaktadır:

**Tablo 3:** Birim Kök Test Sonuçları

	Zivot Andrews	Kırılma Tarihi
BIST100	-12.9429 (1)	31.03.2020
ALTIN	-20.6187 (0)	07.08.2020
DOLAR	-18.9378 (0)	22.02.2021
BTC	-11.0386(2)	22.02.2021
FAIZ	-14.7329(3)	06.07.2020
CASES	-4.1722(3)	07.05.2020
ΔCASES	-5.3638(4)	14.04.2020
DEATHS	-4.0337(4)	19.05.2020
ΔDEATHS	-5.3628(4)	21.04.2020

**Not:** BIST100, ALTIN, DOLAR, BTC ve FAIZ değişkenleri için sabit terimli, CASES ve DEATHS değişkenleri için trendli birim kök testi uygulanmıştır. Zivot Andrews sabit terimli birim kök testi için %5 önem seviyesinde kritik değer -4.93, trendli birim kök testi için %5 önem seviyesinde kritik değer -4.42’dir. Δ değişkenin birinci farkının alındığını göstermektedir. Parantez içindeki değerler gecikme uzunluklarını ifade etmektedir. Gecikme uzunlukları Akaike bilgi kriterine göre belirlenmiştir.

Tablo 3’deki birim kök test sonuçları incelendiğinde, finansal yatırım araçlarının getirilerinin (BIST100, ALTIN, DOLAR, BTC, FAIZ) %5 önem seviyesinde düzey değerlerinde durağan oldukları görülmektedir. Bununla birlikte COVID-19’a bağlı vaka ve ölüm sayıları (CASES ve DEATH) düzey değerlerinde durağan değildir. Birinci farkları alındıklarında durağan hale gelmektedirler. Kırılma tarihleri incelendiğinde devam eden kısımda değinildiği gibi Türkiye, Amerika Birleşik Devletleri, İngiltere, Fransa, İtalya ve Çin’de ulusal ve uluslararası ekonomik gelişmelerin yanısıra COVID-19 virüsüne ilişkin vaka ve ölüm sayıları ile alınan tedbirlere yönelik haber akışlarına rastlanılmıştır. BIST100 için kırılma tarihi 31.03.2020 tarihinde Türkiye’de salgının açıklandığı 15 Mart 2020’den itibaren negatif seyir izleyen borsanın ABD ve Avrupa borsalarındaki alıcılı seyrin ardından önemli bir yükseliş göstermiştir. Faiz oranı ve USD/TL paritesi üzerinde ise Türkiye için önemli gelişmelerin başında TCMB’nin 2020 ve 2021 yılı para politikası uygulamaları ve 20.03.2021 tarihinde Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB) başkanı değişikliği etkili olmuştur. TCMB, 2019 yılının Temmuz ayında faiz indirim sürecine başlamış, salgının ekonomik ve finansal etkilerini sınırlamak amacıyla 2020 yılı Mart-Mayıs döneminde de faiz indirimi yapmaya devam etmiştir. Ancak enflasyon ile ilgili beklentilerin gerçekleşmemesi üzerine Ağustos 2020 başından itibaren salgın dönemine özgü politikalarda sıkılaştırma adımları atılmıştır. Enflasyon beklentilerinin kontrol altına alınması ve enflasyon görünümüne yönelik risklerin sınırlanması amacıyla sıkılaştırma adımlarının güçlendirilmesi gerektiğini değerlendiren TCMB, Eylül 2020’de politika faizini 200 baz puan yükseltilmesine karar

## ***COVID-19 SALGINININ TÜRKİYE'DE FİNANSAL YATIRIM ARAÇLARI ÜZERİNDEKİ ETKİSİ***

vermiştir. Bu gelişmelerle ek olarak sıkılaştırma çerçevesinde faiz oranı için kırılma tarihi olan 2020 yılı Temmuz ayından Kasım ayına kadar olan dönemde ağırlıklı ortalama fonlama maliyeti yaklaşık olarak 750 baz puan artarak yüzde 14.87 seviyesine ulaşmıştır. Kasım 2020'de ise enflasyon beklentilerinin kontrol altına alınması ve dezenflasyon sürecinin tesisi için, politika faizi yüzde 10.25'ten yüzde 15'e yükseltilerek, kısa vadeli tüm fonlamanın temel politika aracı olan bir hafta vadeli repo faiz oranı üzerinden yapılmasına karar verilmiştir (TCMB, 2021). Bütün bu gelişmelerin yanı sıra 2021 yılında salgından kaynaklanan tüm risklerin bertaraf edilmesi adına sıkı para politikası duruşu sergilenmeye devam edilmiştir. 18 Şubat 2021 ve 21 Ocak 2021 tarihlerinde alınan kararlar Para Politikası Kurulu, politika faizi olan bir hafta vadeli repo ihale faiz oranının yüzde 17 düzeyinde sabit tutmuştur. İç talep koşulları, döviz kuru başta olmak üzere birikimli maliyet etkileri, uluslararası gıda ve diğer emtia fiyatlarındaki yükseliş ile enflasyon beklentilerindeki artış, fiyatlama davranışları ve enflasyon görünümünü olumsuz etkilemeye devam ettiği düşüncesiyle parasal sıkılaştırma gerçekleştirilmiştir. Parasal sıkılaştırmanın krediler ve iç talep üzerindeki yavaşlatıcı etkilerinin daha belirgin hale geleceği beklentisi oluşmuş ve bu durumun talep ve maliyet unsurlarında beklenen aşamalı iyileşmeyi geciktirmesi nedeni ile TCMB, ilave parasal sıkılaştırma kararı ile bir hafta vadeli repo ihale faiz oranını yüzde 17'den yüzde 19'a yükseltmiştir. 2021 Nisan ve Temmuz aylarında yüzde 19 oranı sabit tutulmuştur.

2021 yılındaki Bitcoin ve USD için kırılma tarihi olan 22 Şubat 2021 tarihinde ise, ABD Hazine Bakanı Janet Yellen Bitcoin hakkında bir açıklamada bulunmuştur. Kripto para birimlerinden Bitcoin'in çoğu zaman yasa dışı finansman için kullanıldığını belirterek, söz konusu kripto para birimini "verimsiz" ve "spekülatif" olarak nitelendirmiştir<sup>2</sup>. Yine Şubat 2021'de yer alan haber akışları arasında ABD tahvil faizlerindeki artış olmuştur. ABD 10 yıllık tahvil faizlerinin 2020 yılını yüzde 0.91 seviyelerinden tamamlamasına karşın Ocak 2021'de yüzde 1'in üzerine çıktığı ve ayı yüzde 1.08'den tamamladığı, Şubat 2021 sonunda ise yüzde 1.34 seviyelerinden yükselişe geçerek 1.61 ile son 1 yılın en yüksek seviyesine ulaştığı bilgisi haber akışlarında yer almıştır<sup>3</sup>.

COVID-19 salgınının alternatif finansal araçların oynaklığı üzerindeki etkisini incelemek amacıyla çeşitli otoregresif koşullu değişen varyans modelleri (GARCH, EGARCH, APARCH, TARARCH vb.) sınanmıştır. Uygun model seçiminde, Akaike ve Swarchz bilgi kriterleri, parametrelerin anlamlılık düzeyleri ve model durağanlık varsayımları dikkate alınmıştır. Buna göre, modelde asimetri etkisini dikkate alan EGARCH (1,1) modeli tüm finansal araçlar için uygun model olarak belirlenmiştir. Model tahmin sonuçları Tablo 4'de yer almaktadır.

<sup>2</sup> <https://www.haberler.com/abd-hazine-bakani-yellen-dan-bitcoin-uyarisi-13945491-haberi/>

<sup>3</sup> <https://bigpara.hurriyet.com.tr/haberler/ekonomi-haberleri/yukselen-tahvil-faizleri-piyasalar-icin-uyari-sinyali-mi ID1468445/>

**Tablo 4:** COVID-19 Salgınının Finansal Yatırım Araçlarının Oynaklığına Yönelik Model Tahmin Sonuçları

	BIST100		DOLAR		ALTIN		BTC		FAİZ	
<b>Ortalama Denklem</b>										
	Katsayı	Standart Hata	Katsayı	Standart Hata	Katsayı	Standart Hata	Katsayı	Standart Hata	Katsayı	Standart Hata
$\theta_0$	0.00073***	0.000228	0.000206***	9.94E-05	0.00022	0.000199	0.001736***	0.000697	0.000223	0.000541
$\theta_1$	1.264883***	0.114104	0.190152***	0.01245	-0.41449***	0.153644	0.351898**	0.157361	1.208414***	0.144424
$\theta_2$	-0.73183***	0.096303	-0.96969***	0.010448	0.557815***	0.132162	-0.53216***	0.120455	-	0.080979
$\varphi_1$	-1.28324***	0.115651	-0.17273***	0.007313	0.346907***	0.151811	-0.45343***	0.145925	-	0.142042
$\varphi_2$	0.753154***	0.097634	0.98357***	0.007121	-0.62216***	0.130175	0.643837***	0.107277	0.684100***	0.083573
<b>Varyans Denklemi</b>										
	Katsayı	Standart Hata	Katsayı	Standart Hata	Katsayı	Standart Hata	Katsayı	Standart Hata	Katsayı	Standart Hata
$\omega$	-1.94158***	0.743375	-1.07141***	0.305347	-1.98244***	0.730334	-0.19847	0.126615	-	0.022085
$\alpha$	0.154021*	0.096498	0.59922***	0.141509	0.123787**	0.059537	0.17273***	0.066097	12.58268***	2.943690
$\delta$	-0.19581***	0.067656	0.06350***	0.006527	-0.01573***	0.004509	0.01530***	0.0035841	-	2.112367
$\beta$	0.820703***	0.071353	0.938987***	0.024043	0.825907***	0.066425	0.987081***	0.014517	0.996023***	0.005898
$\gamma$	1.003058*	0.61982	0.535644	0.472429	1.436957***	0.607493	-0.25295	0.211776	0.401606*	0.224174
$\lambda$	1.0757	0.8793	0.740421	0.662562	3.114956	2.021004	-0.42333	0.276308	2.000069***	5.30E-05
Student t	3.233122***	0.646095	3.026316	0.612384	2.982136***	0.594084	2.831511	0.407143	0.648661	0.471046
Arch(5)	0.0810		0.6616		1.5153		0.8706		0.0919	
Q(10)	15.570		12.608		15.501		5.9039		0.2089	

**Not:**\*\*\*, \*\*, \* sırasıyla %1, %5 ve %10 önem düzeylerinde anlamlılıkları ifade etmektedir.  $y_t = \theta_0 +$

$$\sum_{i=1}^q \theta_i y_{t-i} + \sum_{i=1}^p \varphi_i e_{t-i} + e_t. \quad \ln(\sigma_{j,t}^2) = \omega_j + \beta_j \ln(\sigma_{j,t-1}^2) + \delta \frac{\varepsilon_{t-1}}{\sqrt{\sigma_{t-1}^2}} + \alpha \left[ \frac{|\varepsilon_{t-1}|}{\sqrt{\sigma_{t-1}^2}} - \sqrt{\frac{2}{\pi}} \right] + \gamma CASES + \lambda DEATHS + \varepsilon_t$$

## COVID-19 SALGINININ TÜRKİYE'DE FİNANSAL YATIRIM ARAÇLARI ÜZERİNDEKİ ETKİSİ

COVID-19'un BİST100, USD/TL, gram altın, Bitcoin ve gecelik repo faiz oranı getiri serilerinin oynaklığı üzerindeki etkilerine yönelik oluşturulan EGARCH (1,1) modellerinde ARCH etkisinin varlığını test etmek amacıyla uygulanan 5 gecikmeli ARCH-LM testi istatistik değeri ve artıklarda otokorelasyonun varlığını test etmek amacıyla uygulanan Ljung-Box Q istatistik sonuçları Tablo 4'te yer almaktadır. ARCH-LM testi, artıklarda otoregresif koşullu değişen varyansa yönelik oluşturulan LM testidir. ARCH-LM istatistiği, yardımcı regresyon denkleminde hareketle hesaplanmaktadır. Yardımcı regresyon denklemi aşağıdaki gibi ifade edilebilir:

$$\varepsilon_t^2 = \beta_0 + \left( \sum_{s=1}^q \beta_s \varepsilon_{t-s}^2 \right) + v_t$$

LM istatistiği, yukarıdaki yardımcı regresyondan hareketle gözlem sayısı ile  $R^2$ 'nin çarpılması ile hesaplanmaktadır. Her bir model için ARCH-LM test istatistiği ve Ljung-Box istatistik sonuçları incelendiğinde, BİST100, gram altın, dolar, Bitcoin ve gecelik repo faiz oranı getirilerinde COVID-19'un etkilerine ilişkin kurulan EGARCH (1,1) modellerinin gerekli varsayımları sağladıkları ifade edilebilir. Buna göre, modellerde ARCH etkisinin olup olmadığını incelemek amacıyla 5. gecikmede ARCH testi uygulanmış ve modellerde ARCH etkisinin ortadan kalktığı görülmüştür. Ayrıca modelde hata terimleri arasında otokorelasyonun olup olmadığını incelemek amacıyla 10. gecikmede Ljung-Box Q istatistiklerine bakılmış ve modelde yüksek dereceden otokorelasyon probleminin olmadığı görülmüştür. Modelin durağanlık varsayımlarının sağlanabilmesi için gerekli olan GARCH parametresinin 1'den küçük olması varsayımının gerçekleştiği ifade edilebilir. Elde edilen bu sonuçlar, kurulan modellerin geçerli olduğunu yansıtmaktadır.

Ortalamaya dönme eğilimi, güncel bilginin uzun dönemli oynaklık tahmini üzerinde etkili olmadığı anlamına gelmektedir. Durağan GARCH türü modellerde, ARCH ve GARCH parametrelerinin toplamı oranında, volatilitenin uzun dönem ortalamasına dönmektedir. Oynaklığın uzun dönem değerine dönmesi için ortalama süre, oynaklık şoklarına half-life hesaplanarak ölçülmektedir. Oynaklık kalıcılığının ölçümlerinden biri olan half-life şok  $(-\ln(0.5)/\ln(\beta))$ , Engle ve Patton (2001) tarafından önerilmiştir. GARCH parametresi ( $\beta$ ), EGARCH modelinde kalıcılık parametresi olarak tanımlanmaktadır.  $\beta < 1$  olması durumunda, getiri serileri ortalamaya dönme eğilimi sergilemektedir.  $\beta = 1$  olması durumunda, getiri serisi rassal yürüyüş süreci izlemektedir (Gbenro ve Moussa, 2019: 4). COVID-19 dönemini kapsayan modellerde yer alan GARCH parametreleri incelendiğinde, Bitcoin ve gecelik repo faiz oranı hariç diğer tüm alternatif yatırım araçlarına ilişkin  $\beta$  katsayısı bu piyasalarda meydana gelen şokların geçici olduğunu göstermektedir. Bununla birlikte, Bitcoin ve gecelik repo faiz oranı getirilerinde oynaklık kalıcılığının yüksek olduğu ifade edilebilir. Bu sonuç, söz konusu piyasalarda uzun hafıza etkilerinin mevcut olduğunu yansıtmaktadır. Gram altın getirisindeki volatilitenin çok düşük olması, meydana gelen bir şokun yarattığı etkinin diğer alternatif yatırım araçlarına göre oldukça az olduğunu ifade etmektedir. En yüksek volatilitenin kalıcılığı ise gecelik repo faiz oranı getirilerine aittir. Bu sonuç, para piyasasındaki bir şokun etkisinin, diğer piyasalara göre daha uzun sürdüğünü göstermektedir.

Elde edilen sonuçlar sisteme gelen şokların süresi açısından değerlendirildiğinde, BİST 100 endeksinde 3 gün, USD/TL'de 11 gün, gram altında yaklaşık 3 gün, Bitcoin kripto para biriminde 52 gün ve gecelik repo faiz oranında yaklaşık 172 gündür. Buna göre, ortaya çıkan şokların volatilitenin kalma süresinin en fazla kripto para piyasası ve faiz oranı üzerinde olduğu

gözlemlenmektedir. Elde edilen bu sonuçlar, kripto para piyasasında meydana gelen olası kayıpların daha uzun sürede giderildiğini yansıtmaktadır. Benzer sonuç, faiz oranı için de geçerlidir. Bununla birlikte, hisse senedi, döviz ve altın piyasalarında şokların daha çabuk ortadan kalktığı, bu piyasalarda hareketlerin daha hızlı olduğu ifade edilebilir.

EGARCH modellerinde yer alan kaldıraç parametresi  $\delta$  negatif ve pozitif şokların piyasalarda eşit olmayan bir tepkiye neden olduğunu belirtmektedir. Tablo 4’de yer alan sonuçlar incelendiğinde, BİST 100 getirisi, gram altın ve faiz oranı getirilerinde kaldıraç parametrelerinin negatif iken USD/TL ve Bitcoin kripto para getirisinde kaldıraç parametresinin pozitif olduğu görülmektedir. Elde edilen bu sonuçlar, hisse senedi, altın ve faiz oranında negatif şokların oynaklık üzerindeki etkisinin pozitif şoklara göre daha yüksek olduğunu göstermektedir. Buna karşın, dolar ve kripto para piyasasında pozitif şoklar, negatif şoklara göre daha yüksek oynaklığa neden olmaktadır.

COVID-19 salgınının söz konusu piyasalar üzerindeki etkisi incelendiğinde, COVID-19’a bağlı vaka sayısının BİST 100, gram altın getirilerinin ve faiz oranı oynaklık değerlerinde pozitif etki yarattığı ifade edilebilir. Diğer bir ifadeyle, vaka sayısındaki artışa bağlı olarak hükümet tarafından alınan kapanma ve kısıtlama politikaları söz konusu finansal yatırım araçlarının oynaklıklarının artmasına neden olduğu düşünülebilir. Ayrıca, vaka sayısındaki artışın en fazla altın piyasasında etkili olduğu; hisse senedi piyasasındaki etkinin ise sınırlı kaldığı görülmektedir. Buna karşın COVID-19 vaka sayıları dolar kuru ve Bitcoin getirisi üzerinde anlamlı bir etkiye sahip değildir. COVID-19’a bağlı ölüm sayıları ise Türkiye’de alternatif yatırım araçlarının oynaklığı üzerinde istatistiki olarak anlamlı bir etki yaratmamaktadır. Bunun nedeni, Türkiye’de COVID-19’a bağlı ölümlerin diğer ülkelere göre düşük düzeyde seyretmesi, Türkiye ekonomisine özgü koşullar ile küresel finansal piyasalara ilişkin haber akışlarının daha belirleyici olmasıyla açıklanabileceği düşünülmektedir.

## ***COVID-19 SALGINININ TÜRKİYE’DE FİNANSAL YATIRIM ARAÇLARI ÜZERİNDEKİ ETKİSİ***

### **5. SONUÇ**

Bu çalışmada, Türkiye’de 02.01.2020-30.07.2021 dönemi için COVID-19 salgınının alternatif finansal yatırım araçlarının oynaklıkları üzerindeki etkisi incelenmiştir. Bu kapsamda, hisse senedi, döviz, altın, kripto para ve faiz oranı dikkate alınmış ve asimetriyi dikkate alan koşullu değişen varyans modelinden yararlanılmıştır.

EGARCH modelinden elde edilen sonuçlara göre, Bitcoin ve faiz oranında oynaklık kalıcılığının olduğu gözlemlenmiştir. Altın piyasasında ise, bu piyasada oluşan bir şokun oynaklık üzerinde meydana getirdiği etkinin, diğer bir ifadeyle, şokun kalma süresinin düşük olduğu ifade edilebilir. Aynı zamanda, negatif haberlerin hisse senedi, altın ve faiz oranı üzerinde daha fazla etkili iken, dolar kuru ve Bitcoin üzerinde pozitif haberlerin daha fazla etkili olduğu görülmektedir. COVID-19’a bağlı vaka sayılarının değişkenlerin oynaklığı üzerindeki etkisine bakıldığında, hisse senedi, altın ve faiz oranında vaka sayılarının oynaklığı artırıcı bir etki yarattığı bulunmuştur. Bununla birlikte, vaka sayısındaki artışın en fazla altın piyasasında etkili olduğu; hisse senedi piyasasındaki etkinin ise sınırlı kaldığı gözlemlenmiştir. Vaka sayısı, dolar kuru ve Bitcoin üzerinde anlamlı bir etkiye sahip değildir. COVID-19’a bağlı ölüm sayılarının ise hiçbir yatırım aracı üzerinde oynaklığı etkileyen bir etki yaratmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Bu sonuçlar literatürde Şit ve Telek (2020), Tandoğan ve Kayral (2020), Şenol ve Zeren (2020), Atıcı Ustalar ve Şanlısoy (2021), İşler ve Güven (2021)’in çalışmalarıyla benzer iken Güler (2021) ve Günay (2020)’in çalışma sonuçlarından farklılaşmaktadır.

Bu sonuçlardan hareketle salgının ne zaman sona ereceğinin bilinmemesinin finansal piyasalarda yarattığı belirsizlikle birlikte risk ve riske bağlı oynaklığın artacağı ve ekonomik birimlerin güvenli liman arayışına gireceği hipotezinin kısmen doğrulanabildiği görülmektedir. Türkiye’de altın ve hisse senedi piyasası üzerinde COVID-19 salgınının etkili olduğu ancak dolar kuru, faiz oranı ve kripto para piyasasındaki dalgalanmalar üzerinde COVID-19 salgınından ziyade başka bilgi akışlarının etkili olduğu ifade edilebilir. Bu ifadenin doğruluğunun sınanması ise bir başka çalışmanın konusu içine girmektedir. Bu yönüyle çalışma bireysel yatırımcılar, yatırım fonu yöneticileri, finans sektörü düzenleyicileri ve politika yapıcıları için bir araştırma bulgusu sunmaktadır. Özellikle altın ve hisse senedi portföy yatırımlarında COVID-19 vaka sayılarındaki değişim de portföy çeşitlendirmesi kararlarında dikkate alınmalıdır.

### KAYNAKÇA

- Al-Awadhi, A. M., Alsafi, K., Al-Awadhi, A. & Alhammadi, S. (2020). Death and Contagious Infectious Diseases: Impact of the COVID-19 Virus on Stock Market Returns, *Journal of Behavioral and Experimental Finance*, 27, 1-5.
- Albulescu, C. T. (2020). Coronavirus and Financial Volatility: 40 Days of Fasting and Fear, *SSRN Papers*. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3550630>
- Ali, M., Alam, N. & Rizvi, S. A. R. (2020). Coronavirus (COVID-19) - An Epidemic or Pandemic for Financial Markets. *Journal of Behavioral and Experimental Finance*, 27, 1-6, 100341. doi: <https://doi.org/10.1016/j.jbef.2020.100341>
- Ashraf, B. N. (2020). Stock Markets' Reaction to COVID-19: Cases or Fatalities?. *Research in International Business and Finance*, 54, 1-7, 101249.
- Ateş, E. (2021). COVID-19 Salgınının Türkiye'nin Dış Ticaretine Etkisi: Bir Yapısal Kırılma Analizi. *İzmir İktisat Dergisi*, 36(3), 617-627. <https://doi.org/10.24988/ije.202136308>
- Atıcı Ustalar, S. & Şanlısoy, S. (2021). COVID-19 Krizi'nin Türkiye ve G7 Ülkelerinin Borsa Oynaklıkları Üzerindeki Etkisi. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 16(2), 446 – 462. <https://doi.org/10.17153/oguiibf.884895>
- Atıcı-Ustalar, S. & Şanlısoy, S. (2021). Covid-19 Küresel Salgınının Hisse Senedi Piyasası Oynaklığı Üzerindeki Etkisi: BIST100 Uygulaması. *Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 14(4), 1143-1158. <http://doi.org/10.25287/ohuiibf.827464>.
- Baker, S. R., Bloom, N., Davis, S. J., Kost, K. J., Sammon, M. C. & Viratyosin, T. (2020). The Unprecedented Stock Market Impact of COVID-19 (No. w26945). *National Bureau of Economic Research*.
- Conlon, T. & Mcgee, R. (2020). Safe Haven or Risky Hazard? Bitcoin During the COVID-19 Bear Market. *Finance Research Letters*, 35, 1-5. <https://doi.org/10.1016/j.frl.2020.101607>.
- Corbet, S., Larkin, C. & Lucey, B. (2020). The Contagion Effects of the COVID-19 Pandemic: Evidence from Gold and Cryptocurrencies. *Finance Research Letters*, 35, 1-7.
- Croce, M. M., Ferroni, P. & Wolfskel, I. (2020). When the Markets Get COVID: Contagion, Viruses, and Information Diffusion. *COVID Economics Vetted and Real-Time Papers*, (14), 107-142.
- Danielsson, J., Valenzuela, M. & Zer, I. (2018). Learning from History: Volatility and Financial Crises. *The Review of Financial Studies*, 31(7), 2774-2805.
- Engle, R. F. & Andrew J. P. (2001). What Good is a Volatility Model. *Quantitative Finance*, 1(2). 237–245.
- Gbenro, N. & Moussa, R. K. (2019). Asymmetric Mean Reversion in Low Liquid Markets: Evidence from BRVM. *Journal of Risk and Financial Management*, 12(1), 38.
- Goodell, J. W. (2020). COVID-19 ve Finans: Gelecekteki Araştırmalar İçin Gündemler. *Finans Araştırma Mektupları*, 35, 101512.
- Güler, Ö. Ü. A. (2021). Kovid-19 Küresel Salgın Döneminde Türkiye'de Uygulanan Para Politikası Tedbirlerinin Finansal Göstergeler Üzerindeki Etkisi. *In International Symposium on*



## **COVID-19 SALGINININ TÜRKİYE'DE FİNANSAL YATIRIM ARAÇLARI ÜZERİNDEKİ ETKİSİ**

*Business, Economics, and education ISBE 2021 is Dedicated to the Memory of Dear Prof. Dr. Remzi ÖRTEN.* (Vol. 2021, p. 14).

- Günay, S. (2020). COVID-19 Pandemic Versus Global Financial Crisis: Evidence from Currency Market. *SSRN Papers*. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3584249>.
- Haberler (2021). ABD Hazine Bakanı Yellen'dan "Bitcoin" Uyarısı: Spekülatif ve Verimsiz. <https://www.haberler.com/abd-hazine-bakani-yellen-dan-bitcoin-uyarisi-13945491-haberi/>
- Haroon, O. & RıZVİ, S. A. R. (2020). COVID-19: Media Coverage and Financial Markets Behavior – a Sectoral Inquiry. *Journal of Behavioral and Experimental Finance*, 27, 1-5.
- Harvey, C. (2020). The Economic and Financial Implications of COVID-19 [Video]. <https://www.fma.org/virtual-seminar>
- Hürriyet (2021). Yükselen Tahvil Faizleri Piyasalar İçin 'Uyarı Sinyali' Mi? [https://bigpara.hurriyet.com.tr/haberler/ekonomi-haberleri/yukselen-tahvil-faizleri-piyasalar-icin-uyari-sinyali-mi\\_ID1468445/](https://bigpara.hurriyet.com.tr/haberler/ekonomi-haberleri/yukselen-tahvil-faizleri-piyasalar-icin-uyari-sinyali-mi_ID1468445/).
- İşler, İ. İ. & Güven, A. COVID 19 Küresel Salgınının BIST 100 Endeksi Üzerindeki Etkileri. *Politik Ekonomik Kuram*, 5(1), 63-77.
- Jordà, Ò., Singh, S. R. & Taylor, A. M. (2020). Longer-run Economic Consequences of Pandemics?. *The Review of Economics and Statistics*, 1-29.
- McKibbin, W. & Fernando, R. (2020). The Global Macroeconomic Impacts of COVID-19: Seven Scenarios, 14-16.
- Nelson, D. B. (1991). Conditional Heteroskedasticity in Asset Pricing: A New Approach. *Econometrica*, 59, 347–370.
- Onali, E. (2020). COVID-19 and Stock Market Volatility. Available at SSRN 3571453.
- Ramelli, S. & Wagner, A. F. (2020). Feverish Stock Price Reactions to COVID-19. *The Review of Corporate Finance Studies*, 9(3), 622-655.
- Şenol, Z. & Zeren, F. (2020). Coronavirus (COVID-19) and Stock Markets: The Effects of The Pandemic on the Global Economy. *Eurasian Journal of Researches in Social and Economics (EJRSE)*, 7(4), 1-16.
- Şit, A. & Telek, C. (2020). COVID-19 Pandemisinin Altın Ons Fiyatı ve Dolar Endeksi Üzerine Etkileri. *Gaziantep University Journal of Social Sciences*, 1-13.
- Tandoğan, N. & Kayral, İ. (2020). COVID-19 Pandemisinin BİST100 Endeksi, Döviz Kurları, Altın Getiri ve Volatilitelerine Etkisi. *Gaziantep University Journal of Social Sciences*, 19, 687-701. DOI: 10.21547/jss.786384
- TCMB, (2021). Para Politikası Kurulu Kararı, sayı:2021/09, <https://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/TR/TCMB+TR/Main+Menu/Duyurular/Basin/2021/DUY2021-09>
- TCMB, (2021). Para Politikası Kurulu Kararı, sayı:2021/13, <https://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/TR/TCMB+TR/Main+Menu/Duyurular/Basin/2021/DUY2021-13>

- TCMB, (2021). Para Politikası Kurulu Kararı, sayı:2021/16, <https://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/TR/TCMB+TR/Main+Menu/Duyurular/Basin/2021/DUY2021-16>
- TCMB, (2021). Para Politikası Kurulu Kararı, sayı:2021/22, <https://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/TR/TCMB+TR/Main+Menu/Duyurular/Basin/2021/DUY2021-22>
- TCMB, (2021). Para Politikası Kurulu Kararı, sayı:2021/30,; <https://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/443cb9a1-d919-49d2-9f7f-bba82b1d8ca9/DUY2021-30.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=ROOTWORKSPACE-443cb9a1-d919-49d2-9f7f-bba82b1d8ca9-nGAH6Jg>
- Tufaner, M. B. & Sözen, İ. (2021). Forecasting Unemployment Rate in the Aftermath of the COVID-19 Pandemic: The Turkish Case. *İzmir İktisat Dergisi*, 36(3), 685-693. Doi: 10.24988/ije.202136312.
- Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası. (2021). 2021 Yılında Para ve Kur Politikası. <https://www.worldometers.info/coronavirus>
- Ulisa (2020), Kovid-19 (Koronavirüs) Salgınının Ekonomik Etkileri, Politika Notu, *Ankara Yıldırım Beyazıt Üniversitesi Uluslararası İlişkiler ve Stratejik Araştırmalar (ULİSA) Enstitüsü*.
- Wagner, A. F. (2020). What the Stock Market Tells Us About the Post-COVID-19 World. *Nature Human Behaviour*, 4(5), 440.
- Yarovaya, L., Matkovskyy, R. & Jalan, A. (2020). The Effects of a ‘Black Swan’ Event (COVID-19) on Herding Behavior in Cryptocurrency Markets: Evidence from Cryptocurrency USD, EUR, JPY and KRW Markets, *SSRN Papers*. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3586511>.
- Yong, J. N. C., Ziaei, S. & Szulczyk, K. R. (2021). The Impact of COVID-19 Pandemic on Stock Market Return Volatility: Evidence from Malaysia and Singapore, *Asian Economic and Financial Review*, 11(3), 191-204.
- Zeren, F. & Hızarcı, A. E. (2020). The Impact of COVID-19 Coronavirus on Stock Markets: Evidence From Selected Countries, *Muhasebe ve Finans İncelemeleri Dergisi*, 3(1), 78-84.

# ***COVID-19 SALGINININ TÜRKİYE'DE FİNANSAL YATIRIM ARAÇLARI ÜZERİNDEKİ ETKİSİ***

## **EXTENDED ABSTRACT**

COVID-19, that arose as a new coronavirus type in 2019, affected the whole world in a short period. While number of cases was reported on a daily basis across the world, the increasing number of cases and deaths had significant effects on a global scale. Besides the health dimension of the pandemic, the risks it caused on the economies in the world indicated the requirement of consideration of medical measures and public health measures to be taken for the control of the pandemic, and consideration of the economic and financial effects of such measures.

From this aspect, the present study intends to investigate the impact of pandemic, having versatile effects, on financial instruments in Turkey. Accordingly, the hypothesis that the risk and volatility due to risk will increase along with the uncertainty created on financial markets by being unable to know when the pandemic will end, and that the economic units will seek a safe place was tested in this study. How and in which direction the price of financial products, that will immediately react against the developments in economy and relevant news, will be affected by changes in the number of cases and deaths due to COVID-19 pandemic was estimated. It is expected for the study to contribute to literature in several aspects. First of all, as distinct from the literature, volatility modeling regarding alternative investment instruments in the period of COVID-19 pandemic was made through half-life volatility estimation. By this modeling, the asymmetric volatility construct of alternative investment instruments against the shocks can be estimated, and the shocks' period of effect can be calculated. By this means, it can be revealed which investment instruments should be present in the portfolio of the investors to minimize their portfolio risks. Another contribution of the study for the literature is comparison of the effects of number of cases and deaths due to the COVID-19 pandemic on financial markets in terms of the performance of alternative investment instruments. By this means, the effect of COVID-19 pandemic on volatility clustering and leverage can be revealed. Thus, the investors can form their investment strategies by which they will be able to beware of investment risks.

Within this scope, the study consists of five sections in total, and literature survey follows the introduction section. In the third section, information regarding the data set is presented, and analyses are provided in the fourth section. And in the final section, the results of the study are discussed, and policy recommendations are revealed.

In the study, it was intended to investigate the impact of the COVID-19 pandemic on the volatility of alternative financial instruments in Turkey in the period between January 02, 2020 and July 30, 2021. In this context, the variables of share certificate closing prices, gold prices per gram, USD/TRY exchange rates, Bitcoin prices, and overnight repo interest rates were considered as alternative financial instruments. The impact of COVID-19 pandemic was measured by the numbers of active cases and deaths. In the study, the return series of alternative financial instruments, and number of active cases and deaths due to COVID-19 pandemic were included in the model as logarithmic.

In the study, the EGARCH model was used in order to examine the effects of the COVID-19 pandemic on the return and volatility of alternative investment instruments. The EGARCH model was developed by Nelson (1991). For  $\sigma_t^2$ , indicating the conditional variance, to be positive, the logarithm of the conditional variance is considered in the EGARCH model. In the model,  $\beta_j$  indicates the GARCH parameter,  $\alpha$  indicates the ARCH parameter and  $\delta$  indicates the leverage parameter. In the EGARCH model, there are standardized errors indicated by  $\varepsilon/\sigma$ . In case

of presence of leverage effect, it is expected for  $\delta$  to be negative.  $\beta_i$  measures the continuity in the conditional variance without considering any fact arising in the markets.

In the study, primarily the Zivot-Andrews unit root test, which considers the structural break in order to reveal whether the referred variables exhibit a stable construct or not, was applied. When the results of the unit root test were examined, it was observed that the returns of financial investment instruments were stable at level values of 5% significance level. However, the number of cases and deaths due to the COVID-19 pandemic was not stable at level values. They were becoming stable when their first difference was taken. When the dates of break were examined, news flows regarding the number of cases and deaths due to the COVID-19 pandemic, and the measures are taken as well as the national and international economic developments in Turkey, United States of America, United Kingdom, France, Italy, and China were found.

Various autoregressive conditional heteroscedasticity models (GARCH, EGARCH, APARCH, TARARCH, etc.) were tested in order to examine the impact of the COVID-19 pandemic on the volatility of alternative financial instruments. In the selection of proper model, Akaike and Swarchz information criteria, significance levels of parameters, and stability hypotheses of model were considered. Accordingly, EGARCH (1,1) model, which considers the effect of asymmetry in the model, was determined as the proper model for all the financial instruments.

When the statistical value of 5 lag ARCH-LM test applied to test the presence of ARCH effect, and when the results of Ljung-Box Q statistics applied to test the presence of autocorrelation in the residuals are examined, it can be stated that the EGARCH (1,1) models, set up regarding the effects of COVID-19 pandemic on BIST 100, gold prices per gram, dollar, Bitcoin and overnight repo interest rate returns, provide the required hypotheses. According to this, ARCH test was applied in the 5<sup>th</sup> lag to examine the presence of ARCH effect in the models, and it was observed that the ARCH effect was cleared up in the models. Moreover, Ljung-Box Q statistics were considered in the 10<sup>th</sup> lag to examine the presence of autocorrelation among error terms in the model, and it was observed that there was no high degree autocorrelation problem in the model. The GARCH parameter being smaller than 1, required for ensuring the stability hypotheses of the model, may be expressed as the actualization of the hypothesis. The results obtained reflect that the setup model was valid.

Tendency of mean reversion implies that the up-to-date information was not effective on long-term volatility estimation. In stable GARCH type models, the volatility reverses to long-term mean at the rate of sum of ARCH and GARCH parameters. The mean time for the volatility to reverse to long-term value is measured by calculating half-life for volatility shocks. Half-life shock ( $-\ln(0.5)/\ln(\beta)$ ), being one of the measurements of permanence of volatility, was suggested by Engle and Patton (2001). GARCH parameter ( $\beta$ ) is defined as permanence parameter in EGARCH model. In case of  $\beta < 1$ , the return series exhibit tendency of mean reversion. In case of  $\beta = 1$ , the return series follows the random walk process. When GARCH parameters, being present in the models covering the period of COVID-19 pandemic, were examined,  $\beta$  coefficient, regarding all the alternative investment instruments except Bitcoin and overnight repo interest rate, indicated that the shocks arising in these markets were temporary. In addition, it can be stated that the permanence of volatility in returns of Bitcoin and overnight repo interest rate was high. This result reflects that effects of long memory were present in the referred markets. The lowness of volatility permanence in return of gold prices per gram expresses that the effect created by a shock is very low compared to other alternative investment instruments and the highest volatility permanence

## ***COVID-19 SALGINININ TÜRKİYE'DE FİNANSAL YATIRIM ARAÇLARI ÜZERİNDEKİ ETKİSİ***

arises from the returns of overnight repo interest rate. This result indicates that the effect of a shock in money market lasts longer compared to other markets.

When the obtained results were evaluated in terms of the period of shocks directed to the system, it is 3 days in BIST 100 index, 11 days in USD/TRY, about 3 days in gold prices per ounce gram, 52 days in Bitcoin cryptocurrency, and about 172 days in overnight repo interest rate. Accordingly, it is observed that the period of permanence on volatility of arising shocks is the highest in the cryptocurrency market, and interest rate. The obtained results reflect that the possible losses in cryptocurrency market are being eliminated in a longer period. A similar result is also valid for the interest rate. However, it can be stated that shocks in share certificate, foreign currency, and gold markets are being eliminated sooner, and that the movements in such markets are quicker.

The leverage parameter ( $\delta$ ), being present in the EGARCH models, indicates that the negative and positive shocks cause unequal reactions in the markets. When the results were examined, it was observed that the leverage parameters were negative in returns of BIST 100, gold price per gram and interest rate, and that they were positive in returns of USD/TRY and Bitcoin cryptocurrency. These results indicate that the effect of negative shocks in share certificate, gold and interest rate on volatility is higher compared to positive shocks. However, positive shocks in dollar and cryptocurrency market cause higher volatility compared to negative shocks.

When the impact of the COVID-19 pandemic on the referred financial instruments was examined, it can be stated that the number of cases due to the COVID-19 pandemic caused a positive effect on returns of BIST 100 and gold prices per gram, and on volatility values of interest rate. Moreover, it was observed that the increase in the number of cases had the highest effect on the gold market, and that its effect on the share certificate market was limited. In addition, number of cases due to the COVID-19 pandemic had no significant effect on exchange rate of dollar, and Bitcoin returns. And the number of deaths due to the COVID-19 pandemic didn't cause a statistically significant effect on the volatility of alternative investment instruments in Turkey.

As explained in the findings section, while the results obtained are similar with the studies of Şit and Telek (2020), Tandoğan and Kayral (2020), Şenol and Zeren (2020), Atıcı Ustalar and Şanlısoy (2021), İşler and Güven (2021), they differ from the study results of Güler (2021), and Günay (2020) being present in literature.

Based on these results, it is observed that the hypothesis, that the risk and volatility due to risk will increase along with the uncertainty created on financial markets by being unable to know when the pandemic will end, and that the economic units will seek a safe place, is able to be verified partially. It can be stated that the COVID-19 pandemic is effective on gold and share certificate markets in Turkey, but that other factors such as developments in the USA, decisions made by the Central Bank of the Republic of Turkey, speculative news, uncertainties, market psychology, etc. rather than COVID-19 pandemic are effective on the fluctuations of interest rates and cryptocurrency market. And testing the accuracy of this statement is the subject of another study.



## THE EFFECT OF USING ROBOT WAITERS IN RESTAURANTS ON CONSUMERS' BEHAVIORAL INTENTIONS

Zübeyir ÇELİK<sup>1</sup>  
İbrahim AYDIN<sup>2</sup>

### Abstract

*This study examines the effect of using robot waiters in restaurants on consumers' behavioral intentions. To achieve this aim, data were collected from 385 people using online questionnaire and experiment method. The data were analyzed using the SPSS 25 program. According to the one-sample t-test result; using robot waiters is not a significant predictor of consumers' intentions to use robotic restaurants. In addition, based on the independent samples t-test results; between female and male, and also the results of ANOVA for independent groups; between X, Y, and Z generations, there is no significant difference in consumers' intention to use robotic restaurants. It was concluded the perceived innovativeness of using robotic restaurants, the perceived value, perceived enjoyment, and attractiveness of using robot waiters, are positive and important predictors of attitude towards using robotic restaurants. In addition, the attitude towards using the robotic restaurant is a positive and important predictor of both the intention to use the robotic restaurants and the willingness to pay more to use the robotic restaurants. At the end of the study, suggestions were made within the framework of limitations.*

### Article History:

Date submitted:

22 October 2021

Date accepted:

23 December 2021

### Jel Codes:

M30, M31

### Keywords:

Robot Waiters,  
Robotic Restaurants,  
Behavioral Intentions

**Suggested Citation:** Çelik, Z. & Aydın, İ. (2022). The Effect of Using Robot Waiters in Restaurants on Consumers' Behavioral Intentions. *Cumhuriyet University Journal of Economics and Administrative Sciences*, 23(1), 317-336.

<sup>1</sup> Res. Asst. Dr., Van Yüzüncü Yıl University, Erciş Faculty of Business, Department of Business Administration, zubeyircelik@yyu.edu.tr, ORCID ID: 0000-0003-1692-9378

<sup>2</sup> Asst. Prof. Dr., Van Yüzüncü Yıl University, Erciş Faculty of Business, Department of Business Administration, ibrahimaydin@yyu.edu.tr, ORCID ID: 0000-0002-0720-364X





## RESTORANLARDA ROBOT GARSONLAR KULLANMANIN TÜKETİCİLERİN DAVRANIŞSAL NİYETLERİNE ETKİSİ

Zübeyir ÇELİK<sup>1</sup>  
İbrahim AYDIN<sup>2</sup>

### Öz

Bu çalışma, restoranlarda robot garsonlar kullanmanın tüketicilerin davranışsal niyetleri üzerindeki etkisini incelemektedir. Bu amaçla online anket ve deney yöntemi kullanılarak 385 kişiden veri toplanmıştır. Veriler SPSS 25 paket programı kullanılarak analiz edilmiştir. Tek örneklem t-testi sonucuna göre; robot garsonların kullanılması, tüketicilerin robotik restoranları kullanma niyetlerinin önemli bir yordayıcısı değildir. Buna ek olarak, bağımsız örneklem t-testi sonuçlarına göre; kadınlar ve erkekler arasında ve ayrıca bağımsız gruplar için ANOVA sonuçlarına göre; X, Y ve Z jenerasyonları arasında tüketicilerin robotik restoranları kullanma niyetlerinde anlamlı bir farklılık yoktur. Bununla birlikte, basit lineer regresyon analizi ile elde edilen sonuçlara göre; robotik restoran kullanmanın algılanan yenilikçiliği ve robot garsonlar kullanmanın algılanan değeri, algılanan zevki ve çekiciliği, robotik restoran kullanımına yönelik tutumun olumlu ve önemli yordayıcılarıdır. Ayrıca robotik restoran kullanımına yönelik tutum hem robotik restoranları kullanma niyetinin hem de robotik restoranları kullanmak için daha fazla ödeme yapma isteğinin olumlu ve önemli bir yordayıcısıdır. Çalışmanın sonunda sınırlılıklar çerçevesinde önerilerde bulunulmuştur.

### Makale Geçmişi:

İletilen Tarih:

22 Ekim 2021

Kabul Tarihi:

23 Aralık 2021

### Jel Kodları:

M30, M31

### Anahtar Kelimeler:

Robot Garsonlar,  
Robotik Restoranlar,  
Davranışsal Niyetler

**Önerilen Alıntı:** Çelik, Z. & Aydın, İ. (2022). Restoranlarda Robot Garsonlar Kullanmanın Tüketicilerin Davranışsal Niyetlerine Etkisi. *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 23(1), 317-336.

<sup>1</sup> Arş. Gör. Dr., Van Yüzüncü Yıl Üniversitesi, Erciş İşletme Fakültesi, İşletme Bölümü, zubeyircelik@yyu.edu.tr, ORCID ID: 0000-0003-1692-9378

<sup>2</sup> Dr. Öğr. Üyesi, Van Yüzüncü Yıl Üniversitesi, Erciş İşletme Fakültesi, İşletme Bölümü, ibrahimaydin@yyu.edu.tr, ORCID ID: 0000-0002-0720-364X

## 1. GİRİŞ

Hizmet sektöründe servis robotlarının kullanımı giderek yaygınlaşmaktadır. Amerika Birleşik Devletleri, Türkiye, Güney Kore, Japonya, İngiltere, Çin, Hindistan, Birleşik Arap Emirlikleri ve İskoçya gibi birçok ülkede hizmet veren bazı restoranlarda servis robotları (şef robotlar, garson robotlar vesaire) kullanılmaktadır (Hazarhun ve Yılmaz, 2020; Cha, 2020; Hwang vd., 2020a; Jang ve Lee, 2020; Mishra vd., 2018). Müşterilerine hizmet sağlamak için robot teknolojisini kullanan bir restorana robotik restoran denmektedir (Hwang vd., 2020a). Servis robotlarının hizmet sektöründe yaygınlaşması ile bu robotlar bazı araştırmacıların ilgisini çekmiş ve bu nedenle pazarlama araştırmalarına konu olmuştur (Ivanov vd., 2018). Yapılan çalışmalarda robotik restoranlar bağlamında müşterilerin tutum ve niyetleri, servis robotlarının özellikleri (Jang ve Lee, 2020), robotik restoranların genel imajı (Kim vd., 2021), motive olmuş tüketici yenilikçiliği faktörleri (Cha, 2020; Hwang vd., 2020b; Kim vd., 2021; Kwak vd., 2021; Sung ve Jeon, 2020), algılanan zevk (Cha, 2020; Sung ve Jeon, 2020), algılanan değer (Kwak vd., 2021), etkileşim (Lee vd., 2018; Sung ve Jeon, 2020), çıktı kalitesi (Lee vd., 2018), algılanan fayda, algılanan kullanım kolaylığı (Lee vd., 2018; Seo ve Lee, 2021; Sung ve Jeon, 2020), müşteri tatmini (Seo ve Lee, 2021), algılanan güven (Cha, 2020; Lee vd., 2018; Seo ve Lee, 2021), algılanan risk (Cha, 2020; Hwang vd., 2021; Seo ve Lee, 2021; Sung ve Jeon, 2020) ve ilgisizlik (Cha, 2020) ile ilişkili olarak incelenmiştir. Bu çalışma, ilgili literatürdeki çalışmalardan farklı olarak, restoranlarda robot garson kullanmanın tüketicilerin davranışsal niyetleri (kullanma niyeti ve daha fazla ödeme isteği) üzerindeki etkisini algılanan yenilikçilik, algılanan değer, algılanan zevk, çekicilik ve tutum faktörleri ile ilişkili olarak incelemektedir. Çalışmanın önceki çalışmalardan bir diğer farkı, robot garson kullanan restoranlara karşı tüketicilerin davranışsal niyetleri robot garsonlar, cinsiyet ve jenerasyonlar kontrol değişkenleri açısından anlamlı bir şekilde farklılaşıp farklılaşmadığını incelemesidir. Çalışmanın bu özgün yönleriyle literatüre ve iş dünyasına önemli katkılarının olacağı beklenmektedir.

## 2. LİTERATÜR İNCELEMESİ

### 2.1. Robot Garsonlar

Robot garsonlar, robotik restoranlar gibi yeni restoran modellerinde müşterileri karşılayan, yardımcı olan ve hizmet veren yıkıcı (kendisinden önceki robot garson teknolojisinin yerini çok hızlı bir şekilde alan) bir teknolojidir (Kim vd., 2021). Basit bir ifadeyle robot garsonları yapay zekâ ile desteklenen akıllı fiziksel cihazlar olarak tanımlamak mümkündür (Ivanov vd., 2017). Robot garsonlar, insan garsonlardan çok farklı olmalarına rağmen, müşteriler robot garsonları işletmenin temsilcileri olarak görmektedir (Ho vd., 2020). Robot garsonlar, mutfakta çalışan robotik şeflerden farklı olarak müşterilerle yüz yüze iletişim kuran ve hizmet sunan genellikle sosyal niteliğe sahip servis robotlardır (Zhu ve Chang, 2020). Geçmişte restorandaki müşterilerin siparişleri insan garsonlar tarafından alınıp, yemeklerin servis ve sunumlarında robot garsonlar hizmet sunabiliyordu (Mishra vd., 2018). Günümüzde ise robot garsonların, restoranlarda kendi başlarına gezinme, müşterilerle konuşma ve menüyü açıklama, tepsi taşıma ve yemek sunma gibi yetenekleri vardır (Hwang vd., 2020a).

### 2.2. Davranışsal Niyet

Restoranlarda kullanılan robot garsonlar, müşterilerin siparişlerini yerine getirirken, bu robot garsonların potansiyel müşterilerin dikkatini çekebildiğini ve müşteriyi restorana çekme potansiyeline sahip olduğunu söylemek mümkündür. Zira, robot garsonların restoran müşteri algısı



## ***RESTORANLARDA ROBOT GARSONLAR KULLANMANIN TÜKETİCİLERİN DAVRANIŞSAL NİYETLERİNE ETKİSİ***

ve davranışı üzerindeki etkisi, yakın zamanda yapılan birçok çalışma tarafından desteklenmiştir (Cha, 2020; Kwak vd., 2021). Tüketicilerin robotik restoranları tercih etme niyetleri olduğu bilinmektedir (Hwang vd., 2020a, 2020b). Bununla birlikte, pazarlama literatüründe daha önce yapılan çalışmaların sonuçlarına göre; cinsiyet açısından tüketicilerin, alışveriş deneyiminin zenginleştirilmesinde kullanılan bu tür yapay zekâ destekli teknolojilere yönelik davranışsal niyetlerinde (Kim ve Forsythe, 2008) ve jenerasyonlar açısından tüketicilerin, bu tür teknolojileri kullanma süreçlerinde (Köse ve Yengin, 2018) anlamlı bir farklılık yoktur. Bu teorik arka plan dikkate alınarak  $H_{1a}$ ,  $H_{1b}$  ve  $H_{1c}$  hipotezleri geliştirilmiştir.

$H_{1a}$ : Robot garsonlar, tüketicilerin robotik restoranları kullanma niyetleri üzerinde olumlu ve anlamlı bir etkiye sahiptir.

$H_{1b}$ : Tüketicilerin robotik restoranları kullanma niyetlerinde cinsiyetler arasında anlamlı bir farklılık yoktur.

$H_{1c}$ : Tüketicilerin robotik restoranları kullanma niyetlerinde jenerasyonlar arasında anlamlı bir farklılık yoktur.

### **2.3. Algılanan Yenilikçilik**

Algılanan yenilikçilik, müşterinin yeni ve farklı olanı arama arzusunun göre; yemek, ortam/atmosfer ve hizmet gibi restoran deneyiminin temel niteliklerini yenilik olarak algılamasıdır (Jin vd., 2015). Robotik hizmetler, hizmet sektöründeki tüketici deneyimlerini iyileştirmek için yenilikçi bir teknolojidir (Zhong vd., 2020). Hem hedonik hem de sosyal olarak motive olmuş tüketici yenilikçiliği, robotik restoran kullanmaya yönelik tutum üzerinde etkilidir (Cha, 2020). Benzer şekilde, robotik restoranları (veya robot garsonları) kullanmanın algılanan yenilikçiliği, tüketicilerin robotik restoranları kullanmaya yönelik tutumlarında önemli bir belirleyicidir (Hwang vd., 2020b; Sung ve Jeon, 2020). Bu doğrultuda  $H_2$  hipotezi geliştirilmiştir.

$H_2$ : Robotik restoranları kullanmanın algılanan yenilikçiliği, robotik restoranları kullanmaya yönelik tüketici tutumu üzerinde olumlu ve anlamlı bir etkiye sahiptir.

### **2.4. Algılanan Değer**

Her şeyden önce robotlar mükemmel değillerdir ve hizmet hatası olduğunda insanlar robotları suçlayabilmektedir (Leo ve Huh, 2020). Ancak, tüketici, robot garsonların yemek sunumunu hatasız bir şekilde yönetebileceğini bilmelidir (Hwang vd., 2020b). Restoran hizmetlerinde kullanılan robot garsonların hizmet sunma yeterlilikleri konusuna yönelik yapılan deneylerde görüleceği üzere robot garsonların becerilerini geliştirmek ve böylece verimliliklerini artırmak mümkündür (Wan vd., 2020). Bir robot garson, restoran otomasyon sisteminin bir parçası olarak, sipariş verme ve mutfaktan müşteri masasına yiyecek servisi konusunda iyi performans gösterebilmektedir (Asif vd., 2015). Robot garsonları kullanmanın algılanan değeri, tüketicilerin robotik restoranları kullanmaya yönelik tutumlarını etkilemektedir (Kwak vd., 2021). Bu teorik arka plana dayandırılarak  $H_3$  hipotezi geliştirilmiştir.

$H_3$ : Robot garsonları kullanmanın algılanan değeri, robotik restoranları kullanmaya yönelik tüketici tutumu üzerinde olumlu ve anlamlı bir etkiye sahiptir.

### **2.5. Algılanan Zevk**

Teknoloji merkezli zevk, web siteleri gibi bilgi teknolojilerinin hedonik özellikleri ile ilgilidir (Richard ve Chebat, 2016). Hedonik motivasyon, müşterilerin yapay zekâ destekli robotik cihazların kullanımına ilişkin değerlendirmelerini etkileyen önemli bir öncüdür (Lin vd., 2020).

Robot garsonların, dış görünüşleri ve sesleri gibi duygusal yönleri hitap eden özellikler tüketicilerin hedonik duygularını harekete geçirebilmektedir (Cha, 2020). Bu nedenle tüketiciler robot garsonlarla etkileşim kurmayı ve robot garsonlardan hizmet almayı unutulmaz, eğlenceli ve heyecan verici bir deneyim olarak görmektedir (Ivanov vd., 2018). Robot garsonları kullanmanın algılanan zevki, tüketicilerin robotik restoranları kullanmaya yönelik tutumlarının önemli bir belirleyicisidir (Sung ve Jeon, 2020). Bu bağlamda H<sub>4</sub> hipotezi geliştirilmiştir.

H<sub>4</sub>: Robot garsonları kullanmanın algılanan zevki, robotik restoranları kullanmaya yönelik tüketici tutumu üzerinde olumlu ve anlamlı bir etkiye sahiptir.

## 2.6. Çekicilik

Restoranlarda hizmet sunumu için yenilikçi bir fikir olduğu düşünülen yapay zekâ destekli yeni nesil robot garsonları kullanmak, çok fazla ilgi ve tüketici çekebilir (Ivanov vd., 2017). Bir robot, sosyal (hoş, eğlenceli ve sempatik) ve estetik (fiziksel özellikler ve yüz) açısından tüketiciye çekici gelebilmektedir (Cha, 2020; Van Doorn vd., 2017). Hizmet sektöründe bir robot hizmetinin çekiciliği, zevki ve tercihi açısından tüketici algısı üzerinde etkilidir (Zhong vd., 2020). Ulaşım hizmetlerinde kullanılan yapay zekâ destekli robotların çekiciliği ile sürdürülebilir tutum arasında anlamlı bir ilişki vardır (Miskolczi vd., 2021). Bu ilişkiye dayalı olarak H<sub>5</sub> hipotezi geliştirilmiştir.

H<sub>5</sub>: Robot garsonları kullanmanın çekiciliği, robotik restoranları kullanmaya yönelik tüketici tutumu üzerinde olumlu ve anlamlı bir etkiye sahiptir.

## 2.7. Tutum

Tutum, bir kişinin belirli bir davranışı olumlu veya olumsuz herhangi bir dereceye kadar değerlendirmesidir (Ajzen, 1991). Tutum, teknolojik bir yeniliği kullanma niyetinin temel belirleyicisidir (Song vd., 2021). Buna göre; tüketici bir robot garson hizmetini veya robotik bir restoran kullanma niyetinden önce bir dereceye kadar olumlu veya olumsuz tutuma sahip olabilir. Hizmet endüstrisinde, tüketicinin servis robotlarına (şef garsonlar, robot garsonlar vesaire) yönelik kişisel tutumları, servis robotlarını kullanma niyetini etkilemektedir (Cha, 2020). Diğer bir deyişle, tüketicinin robotik restoran kullanımına yönelik tutumu, robotik restoran kullanma niyetinin önemli bir belirleyicisidir (Hwang vd., 2020b; Hwang vd., 2021). Aynı zamanda, tüketicinin robotik restoranları kullanmaya yönelik tutumu, diğer karşılaştırılabilir hizmetlere kıyasla robotik restoranları kullanmak için daha fazla ödeme yapma isteği üzerinde etkilidir (Hwang vd., 2021). Mevcut literatürdeki ampirik temellere istinaden H<sub>6</sub> ve H<sub>7</sub> hipotezleri geliştirilmiştir.

H<sub>6</sub>: Robotik restoranları kullanmaya yönelik tüketici tutumu, robotik restoranları kullanma niyeti üzerinde olumlu ve anlamlı bir etkiye sahiptir.

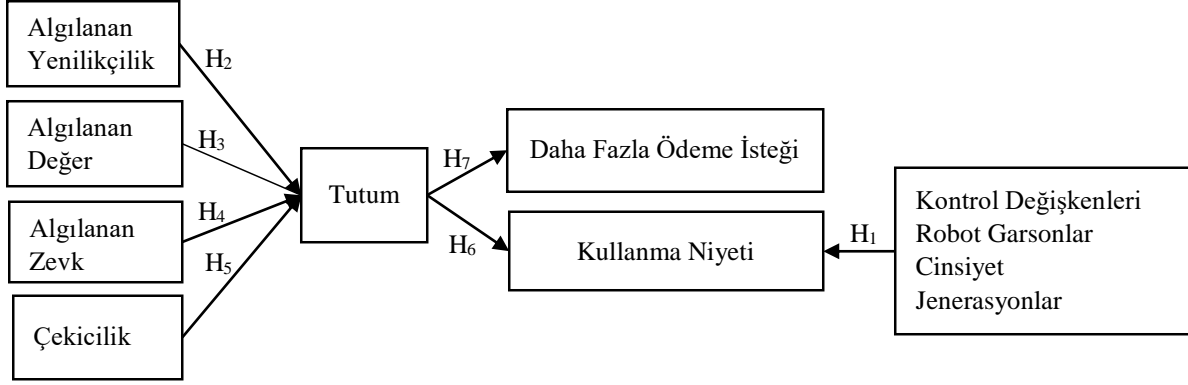
H<sub>7</sub>: Robotik restoranları kullanmaya yönelik tüketici tutumu, robotik restoranları kullanmak için daha fazla ödeme isteği üzerinde olumlu ve anlamlı bir etkiye sahiptir.

## 3. YÖNTEM

### 3.1. Araştırmanın Modeli/Hipotezleri

Şekil 1, araştırma modelini göstermektedir. Aynı zamanda, Şekil 1'de araştırma hipotezlerini görmek mümkündür.

## RESTORANLARDA ROBOT GARSONLAR KULLANMANIN TÜKETİCİLERİN DAVRANIŞSAL NİYETLERİNE ETKİSİ



Şekil 1: Araştırma Modeli

### 3.2. Evren, Örneklem ve Veri Toplama Aracı

Türkiye İstatistik Kurumu 2021 yılı verilerine göre, Türkiye'nin 83 milyon 614 bin 362 kişilik nüfusu araştırmanın evrenini oluşturmaktadır. Diğer örnekleme teknikleri arasında kolayda örnekleme, evrenden veri toplamanın en kolay, en hızlı ve en ekonomik yoludur (Aaker vd., 2007). Zaman ve maliyet kısıtlarından dolayı kolayda örnekleme yöntemi ile evren içinden katılımcılara ulaşılmıştır. Deney ve online anket ile bu araştırma için veri toplanmıştır. Katılımcılar, online ankete katılım göstermeden önce bu çalışma için seçilen restoranlarda robot garsonların çalıştırılmasına yönelik online videoyu izlemişlerdir. Videonun içeriğinde restoran ismi ayrıca restoranda çalıştırılan robot garsonların marka isimlerine yer verilmemesine dikkat edilmiştir. Bu nedenle, mevcut araştırma belirli bir restoran veya marka ismine yönelik değildir. Diğer taraftan, deney ve anket yöntemi ile veri toplanacağından Van Yüzüncü Yıl Üniversitesi Sosyal ve Beşerî Bilimleri Yayın Etik Kurulu'na başvurulmuştur. 2021/15-08 sayılı ve 15.10.2021 tarihli onay belgesi alınmıştır.

Sonuç olarak, toplanan 388 anket arasında 3 anket hatalı olduğundan 385 anket değerlendirmeye alınmıştır. 385 kişilik örneklem büyüklüğü 24 ölçek maddesinin en az 10 katı büyüklüğünde olup 240 kişiden fazladır (Hair vd., 2009: s. 329). Aynı zamanda araştırma modelindeki değişken sayısına göre, 385 kişilik örneklem büyüklüğü >15M (Stevens, 1996: s. 72) veya >50+8M (Tabachnick ve Fidell, 2007: s. 123) olduğundan, minimum örneklem büyüklüğü kriterlerini karşılamaktadır (M=bağımsız değişken sayısı).

Araştırma evreninin (N=83 milyon 614 bin 362) büyüklüğü düşünüldüğünde, aşağıdaki formüle göre örneklem büyüklüğünün güven düzeyini hesaplamak mümkündür (Krejcie ve Morgan, 1970).

$$n = \frac{x^2 * N * P * (1 - P)}{d^2 * (N - 1) + x^2 * P * (1 - P)}$$

$$n = \frac{3.841 * 83\,614\,362 * 0.5 * (1 - 0.5)}{(0.05)^2 * (83\,614\,362 - 1) + 3.841 * 0.5 * (1 - 0.5)}$$

$$n = 384.098240158$$

n: İstenilen güven düzeyi için yeterli örneklem sayısı

$x^2$  : İstenen güven düzeyinde 1 serbestlik derecesi için ki-karenin tablo değeri

N: Evren

P: Popülasyon oranı (maksimum örneklem büyüklüğünü sağlayacağı için 0.5 olduğu varsayılmıştır).

d: 0.05 oranı olarak ifade edilen doğruluk derecesi.

83 milyon 614 bin 362 kişilik evren büyüklüğü ve kullanılan formüle göre, 385 kişiden oluşan çalışmanın örneklem büyüklüğü >384 olduğundan, araştırmanın örneklem büyüklüğü %95 güven düzeyine sahiptir (Krejcie ve Morgan, 1970).

### 3. 3. Ölçekler ve Ölçek Soruları

Daha önce yapılmış çalışmalardan yararlanılarak bu çalışmaya uyarlanan ölçek ve ölçek soruları kaynaklarıyla birlikte Tablo 1'de verilmiştir.

**Tablo 1: Çalışma Ölçek Soruları ve Ölçek Sorularının Kaynağı**

<b>Algılanan Yenilikçilik Ölçek Soruları</b>		<b>Kaynak: Hwang vd. (2020b)</b>
Yenilikçilik1	Robotik restoran benzersizdir.	
Yenilikçilik2	Robotik restoran yeni bir hizmettir.	
Yenilikçilik3	Robotik restoran özgün bir fikirdir.	
<b>Algılanan Değer Ölçek Soruları</b>		<b>Kaynak: Kwak vd. (2021)</b>
Değer1	Restoranda servis robotu, mükemmel bir performans sergilemektedir.	
Değer2	Restoranda servis robotunun kullanımı tatmin edici bir deneyim sunar.	
Değer3	Servis robotunu restoranlarda kullanmak, müşteriye yeterli derecede değer verildiği anlamına gelmektedir.	
Değer4	Restorandaki servis robotunun hizmet kalitesi mükemmeldir.	
<b>Algılanan Zevk Ölçek Soruları</b>		<b>Kaynak: Cha (2020)</b>
Zevk1	Müşterilerin servis robotu ile etkileşim kurması eğlenceli gözüküyor.	
Zevk2	Müşterilerin servis robotunu kullanarak hizmet alması eğlenceli gözüküyor.	
Zevk3	Müşterilerin servis robotunu kullanarak hizmet alması zevkli gözüküyor.	
Zevk4	Müşterilerin servis robotunu kullanarak sipariş vermesi eğlenceli gözüküyor.	
<b>Çekicilik Ölçek Soruları</b>		<b>Kaynak: Cha (2020)</b>
Çekicilik1	Servis robotu ilgi çekicidir.	
Çekicilik2	Servis robotu heyecan vericidir.	
Çekicilik3	Servis robotu havalıdır	
Çekicilik4	Servis robotu teknoloji harikasıdır.	
<b>Tutum Ölçek Soruları</b>		<b>Kaynak: Hwang vd. (2020b)</b>
Tutum1	Robotik restoran kullanımını hoş karşılıyorum.	
Tutum2	Robotik restoran kullanımını iyi karşılıyorum.	
Tutum3	Robotik restoran kullanımını olumlu karşılıyorum.	
<b>Daha Fazla Ödeme İsteği Ölçek Soruları</b>		<b>Kaynak: Hwang vd. (2020b)</b>
Ödeme1	Restoranda servis robot kullanımı için daha fazla ödeme yapabilirim.	
Ödeme2	Restoranda servis robot kullanımı için daha fazla ödemeyi kabul edebilirim.	
Ödeme3	Restoranda servis robot kullanımı için ekstra ücret verebilirim.	
<b>Kullanma Niyeti Ölçek Soruları</b>		<b>Kaynak: Hwang vd. (2020b)</b>
Niyet1	Dışarıda yemek yerken robotik restoran kullanacağım.	
Niyet2	Dışarıda yemek yerken robotik bir restoran kullanmaya hevesliyim.	
Niyet3	Dışarıda yemek yerken muhtemelen robotik bir restoran kullanırım.	

# RESTORANLARDA ROBOT GARSONLAR KULLANMANIN TÜKETİCİLERİN DAVRANIŞSAL NİYETLERİNE ETKİSİ

## 3.4. Verilerin Analizi

SPSS 25 paket programı elde edilen verileri analiz etmek için kullanılmıştır. Basit lineer regresyon analizi, bir bağımsız değişkenin bağımlı değişken üzerindeki etkisini test etmek için kullanılmıştır. Öte yandan, tek örneklem için t-testi, bağımsız örneklem için t-testi ve bağımsız gruplar için tek yönlü varyans analizi (ANOVA) fark testleri için kullanılmıştır.

## 4. BULGULAR

Katılımcıların demografik özellikleri Tablo 2’de verilmiştir.

**Tablo 2:** Katılımcıların Demografik Özellikleri

Demografik Özellikler	Grup	Frekans (f)	Yüzde (%)
Cinsiyet	Kadın	171	44,4
	Erkek	214	55,6
<b>Toplam</b>		<b>385</b>	<b>100</b>
Yaş	9-25 yaş arası (1996–2012; Z jenerasyon)	132	34,3
	26-40 yaş arası (1981-1995; Y jenerasyon)	202	52,5
	41-56 yaş arası (1965-1980; X jenerasyon)	42	10,9
	57-75 yaş arası (1946-1964; Baby Boomer jenerasyon)	9	2,3
<b>Toplam</b>		<b>385</b>	<b>100</b>
Eğitim Durumu	İlkokul mezunu	7	1,8
	Ortaokul mezunu	13	3,4
	Lise mezunu	92	23,9
	Üniversite mezunu	273	70,9
<b>Toplam</b>		<b>385</b>	<b>100</b>
Aylık Gelir	0-2500 TL arası	139	36,1
	2501-5000 TL arası	90	23,4
	5001-7500 TL arası	71	18,4
	7500 TL üstü	85	22,1
<b>Toplam</b>		<b>385</b>	<b>100</b>

Toplam katılımcı sayısı (n=385; %100) arasında, erkek (n=214; %55,6), 26-40 yaş aralığındaki-Y jenerasyon (n=202; %52,5), üniversite mezunu (n=273; %70,9) ve 0-2500 TL arasında değişen aylık gelire sahip (n=139; %36,1) katılımcıların sayısı daha fazladır.

Faktör ve güvenilirlik analizi sonuçları Tablo 3’te verilmiştir.

**Tablo 3:** Faktör ve Güvenilirlik Analizi Sonuçları

Faktör İsmi	Faktör İfadeleri	Faktör Yüğü	Açıklanan Varyans %	Güvenilirlik
Tutum	Tutum2	,910	60,839	,959
	Tutum1	,870		
	Tutum3	,862		
Daha Fazla Ödeme İsteği	Ödeme3	,987	9,695	,958
	Ödeme1	,940		
	Ödeme2	,938		
Çekicilik	Çekicilik2	,890	4,629	,919
	Çekicilik3	,865		
	Çekicilik1	,856		
	Çekicilik4	,772		
Algılanan Zevk	Zevk1	,933	4,491	,956
	Zevk2	,929		
	Zevk3	,876		
	Zevk4	,720		
Algılanan Değer	Değer1	,913	3,388	,931
	Değer4	,833		
	Değer2	,785		
	Değer3	,699		
Algılanan Yenilikçilik	Yenilikçilik2	,888	2,635	,779
	Yenilikçilik3	,874		
Niyet	Niyet3	,575	1,860	,907
	Niyet2	,572		
<b>Açıklanan Toplam Varyans %</b>		87,537		
<b>Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) Örnekleme Yeterliliği Ölçütü</b>			,957	
<b>Bartlett's Küresellik Testi</b>			<b>Yaklaşık Ki-Kare</b>	9575,070
			<b>df</b>	231
			<b>p</b>	,000
<b>Not:</b> Yenilikçilik1 ve Niyet1 ifadeleri güvenilirliği düşürdüklerinden faktör ve güvenilirlik analizlerinden çıkarılmışlardır.				

KMO değeri  $\geq 0,50$  ve p değeri  $\leq 0,05$  olduğundan 385 katılımcıdan oluşan veri seti, faktör analizine uygulanmaya uygundur (Field, 2000). Faktör analizi sonucunda, faktör ifadeleri yüklerinin  $\geq ,50$  ve açıklanan toplam varyansın  $\geq \%60$  olması beklenmelidir (Hair vd., 2009). Her bir faktör yükünün  $,50$  üzerinde ve açıklanan toplam varyansın  $\%87,537$  olduğu görülmektedir. Bunun yanı sıra, faktör boyutunun güvenilirlik değerin  $\geq ,70$  olması durumunda faktör boyutu güvenilir olarak kabul edilmelidir (Nunnally, 1978). Görüldüğü gibi her bir faktör boyutunun güvenilirlik değeri  $,70$  üzerindedir.

Tüm katılımcıların robotik restoranları kullanmaya yönelik davranışsal niyetlerinin anlaşılması amacıyla herhangi bir demografik fark gözetilmeden bütün veriler birlikte ele alınmıştır. Bunun için uygun istatistik analiz olan tek örneklem t-testi uygulanmış elde edilen bulgular Tablo 4'te verilmiştir.

**Tablo 4:** Tek Örneklem t-Testi Sonuçları

Bağımsız Değişken	Bağımlı Değişken	Test Value: 3					
		Hipotez	$\bar{x}$	Sd	t	P	Sonuç
Robot Garsonlar Kullanımı	Kullanma Niyeti	H <sub>1a</sub>	2,95	384	-,774	,440	Ret

**RESTORANLARDA ROBOT GARSONLAR KULLANMANIN TÜKETİCİLERİN  
DAVRANIŞSAL NİYETLERİNE ETKİSİ**

Robot garsonlar kullanımının, tüketicilerin robotik restoranları kullanma niyetleri üzerindeki etkisine yönelik anlamlı bir farklılaşmanın olmadığı sonucuna ulaşılmıştır ( $t_{384} = -774$ ,  $p > 0,05$ ).

Bağımsız örneklem t-testi sonuçları Tablo 5’te verilmiştir.

**Tablo 5:** Bağımsız Örneklem t-Testi Sonuçları

Grup	Hipotez	n	$\bar{x}$	Ss	Sd	t	p	Sonuç
Kadın	H <sub>1b</sub>	171	2,91	1,36	383	-,485	,628	Kabul
Erkek		214	2,98	1,35				

Tüketicilerin robotik restoranları kullanma niyetlerinde cinsiyetler arasında anlamlı bir farklılık yoktur ( $t_{383} = -,485$ ,  $p > 0,05$ ).

Bağımsız gruplar için tek yönlü varyans (anova) analizi sonuçları Tablo 6’da verilmiştir.

**Tablo 6:** Bağımsız Gruplar İçin Tek Yönlü Varyans (Anova) Analizi Sonuçları

Varyansın Kaynağı	Hipotez	Kareler Toplamı	Sd	Kareler Ortalaması	F	p	Sonuç
Gruplararası	H <sub>1c</sub>	2,114	2	1,057	,573	,565	Kabul
Gruplar içi		688,426	373	1,846			
<b>Toplam</b>		<b>690,540</b>	<b>375</b>	<b>2,903</b>			

Tüketicilerin robotik restoranları kullanma niyetlerinde X, Y ve Z jenerasyonları arasında anlamlı bir farklılık yoktur ( $F_{(2,373)} = ,573$ ;  $p > 0,05$ ). 57-75 yaş arası (1946-1964; Baby Boomer jenerasyon) katılımcılar sadece 9 kişi olduğundan, bu yaş grubu (jenerasyon) analize dâhil edilmemiştir.

Basit lineer regresyon analizi sonuçları Tablo 7’de verilmiştir.

**Tablo 7:** Basit Lineer Regresyon Analizi Sonuçları

Bağımsız Değişken	Bağımlı Değişken	Hipotez	R <sup>2</sup>	F	$\beta$	t	p	Sonuç
Algılanan Yenilikçilik	Tutum	H <sub>2</sub>	,261	135,551	,511	11,643	,000	Kabul
Algılanan Değer	Tutum	H <sub>3</sub>	,567	502,231	,753	22,411	,000	Kabul
Algılanan Zevk	Tutum	H <sub>4</sub>	,528	428,868	,727	20,709	,000	Kabul
Çekicilik	Tutum	H <sub>5</sub>	,453	316,908	,673	17,802	,000	Kabul
Tutum	Kullanma Niyeti	H <sub>6</sub>	,652	716,866	,807	26,774	,000	Kabul
Tutum	Daha Fazla Ödeme İsteği	H <sub>7</sub>	,294	159,592	,542	12,633	,000	Kabul

Robotik restoranları kullanmanın algılanan yenilikçiliği ( $\beta=,511$ ;  $p=,000$ ), robot garsonları kullanmanın algılanan değeri ( $\beta=,753$ ;  $p=,000$ ), algılanan zevki ( $\beta=,727$ ;  $p=,000$ ) ve çekiciliği ( $\beta=,673$ ;  $p=,000$ ), robotik restoranları kullanmaya yönelik tutum üzerinde olumlu ve anlamlı bir etkiye sahiptir. Öte yandan, robotik restoranları kullanmaya yönelik tutumun robotik restoranları kullanma niyeti ( $\beta=,807$ ;  $p=,000$ ) ve robotik restoranları kullanmak için daha fazla ödeme isteği ( $\beta=,542$ ;  $p=,000$ ) üzerinde olumlu ve anlamlı bir etkisi vardır.



## ***RESTORANLARDA ROBOT GARSONLAR KULLANMANIN TÜKETİCİLERİN DAVRANIŞSAL NİYETLERİNE ETKİSİ***

### **5. TARTIŞMA VE SONUÇLAR**

Teknolojik gelişmelerin yansımaya bağlı olarak insan hayatındaki gelişimler ve değişimler firmalar açısından tüketicileri memnun edebilmek amacıyla farklı sektörlerde farklı uygulamaların gerçekleştirilmesine neden olmaktadır. Bu uygulamalardan biri de restoranlarda robot garsonların kullanılmasıdır. Her ne kadar kulağa hoş gelse ve özellikle çocuklar için eğlenceli gözüksün de firmalar açısından beklentilerin karşılanamama riski vardır. Hizmet sektöründe müşterilerin sıcak ilgi beklentileri ve güler yüzlü çalışanlar görme istekleri olduğundan dolayı insanların karşısına çıkacak robotların insani duygulara sahip olmaması, bu robotların istenilen verimi sağlayamama riski bulunmaktadır.

Çalışmadan elde edilen sonuçlara göre robot garson kullanımının, tüketicilerin robotik restoranları tercih etme niyeti üzerinde olumlu ya da olumsuz bir farklılaşmaya neden olmadığı görülmüştür. Yeni ve eğlenceli teknolojiler genellikle tüketicilerin kullanma niyetini artırır (Vaportzis vd., 2017). Bu durumun aksine çalışma sonuçlarında tüketicilerin robot garson kullanımının tüketicilerin robotik restoranları kullanma niyeti üzerinde olumlu bir etkisi görülmemiştir. Bunun nedeninin hizmet işletmelerinde müşterilerin hizmet edecek çalışanın kendilerine samimi, güler yüzlü ve arkadaşça davranması beklentilerinin (Lovelock ve Wright, 1999) robotlar tarafından karşılanamamasından kaynaklı olduğu düşünülmektedir. Zira bir robot, insana ait özelliklerden olan samimi olma gibi duygulardan yoksundur. Bundan dolayı her ne kadar ilgi çekici gibi görünse de robot garson kullanımının, tüketicilerin robotik restoranları kullanma niyeti üzerinde olumlu bir etkiye neden olmadığı düşünülmektedir. Go vd. (2020) robotların yeterince iyi performans gösterememelerinin müşterileri tatmin etmeyen bir hizmete neden olabileceğini belirtmişlerdir. Çalışmada çıkan bu sonuç tüketicilerin robotlar tarafından tatmin edici bir hizmet performansı gösteremeyeceğine olan inançtan da kaynaklanmış olabilir. Fakat bu konuda daha kesin bilgilere ulaşılabilmesi bakımından robot garson kullanma niyetine yönelik (özellikle derinlemesine mülakat yöntemiyle) yapılacak başka araştırmaların yapılması gerektiği düşünülmektedir.

Bu çalışmadan elde edilen sonuca göre tüketicilerin robotik restoranları kullanma niyetlerinde kadınlar ve erkekler arasında herhangi bir farklılığa rastlanmamıştır. Bu sonuç tüketicilerin teknolojik cihazlara yönelik davranışsal niyetler bağlamında Kim ve Forsythe (2008)'nin çalışmasıyla benzerlik göstermektedir. Ayrıca bu çalışmada tüketicilerin robotik restoranları kullanma niyetlerinde farklı jenerasyonlar arasında da herhangi bir farklılığa rastlanmamıştır. Bu sonuç; Köse ve Yengin (2018) 'in teknolojik cihazları kullanma süreçlerinde elde ettikleri bulgularla paralellik göstermektedir. Robotik restoranları kullanmanın algılanan yenilikçiliğinin robotik restoranları kullanmaya yönelik tutum üzerinde olumlu ve anlamlı bir etkiye sahip olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bu sonuç; Hwang vd. (2020b) ve Sung ve Jeon (2020)'un sonuçları ile benzerlik göstermektedir. Buradan hareketle tüketicilerin yenilikleri kullanmaya olan meraklarından ötürü algılanan yenilikçiliğin robotik restoranları kullanmaya yönelik tutum üzerinde olumlu etkilere neden olduğu yargısına varılabilir. Diğer bir sonuca göre, robot garsonları kullanmanın algılanan değerinin robotik restoranları kullanmaya yönelik tutum üzerinde olumlu ve anlamlı bir etkisi vardır. Bu sonuç; Kwak ve diğerleri (2021) 'nin çalışmasında elde ettiği sonuç ile örtüşmektedir. Dahas bu çalışmada robot garsonları kullanmanın algılanan zevkinin robotik restoranları kullanmaya yönelik tutum üzerinde olumlu ve anlamlı bir etkiye sahip olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bu sonuç; Sung ve Jeon (2020) 'un çalışmasında elde ettiği sonuçla paralellik göstermektedir. Günümüz dünyasının hedonik amaçlarla hizmet satın alan tüketicilerinin, robot garson kullanımı için algıladıkları zevkin robotik restoranları kullanmalarına

yönelik tutumları üzerinde olumlu bir etkisinin bulunması şaşırtıcı olmamıştır. Bu çalışmada robot garsonları kullanmanın çekiciliği robotik restoranları kullanmaya yönelik tutum üzerinde olumlu ve anlamlı bir etkiye sahip olduğu görülmüştür. Bu sonuç; Zhong ve diğerleri (2020)'nin gerçekleştirdiği çalışmada robot tarafından verilen hizmetin çekiciliğinin, tüketici tercihi açısından etkili olduğunu bulduğu sonuç bağlamında benzerlik göstermektedir. Robotların eğlenceli, heyecan verici, şaşırtıcı olması (Yazıcı Ayyıldız ve Eroğlu, 2021), teknolojik görünmesi, çoğu tüketici için deneyimlenmemiş bir yenilik olması gibi nedenlerden dolayı tüketicilerin bu robotları çekici görmesinin, bu robotları kullanmaya yönelik tutumları üzerinde olumlu etkiye neden olduğu düşünülmektedir. Bu çalışmada robotik restoranları kullanmaya yönelik tutumun, robotik restoranları kullanma niyeti üzerinde olumlu ve anlamlı bir etkisi olduğu görülmüştür. Çalışmanın bu sonucu; Hwang ve diğerleri (2020b) ve Hwang ve diğerleri (2021)'nin çalışmalarında elde ettikleri bulgularla örtüşmektedir. Diğer bir sonuca göre; yine robotik restoranları kullanmaya yönelik tutumun, robotik restoranları kullanmak için daha fazla ödeme isteği üzerinde olumlu ve anlamlı bir etkisi olduğu bulunmuştur. Bu sonuç; Hwang ve diğerleri (2021)'nin elde ettiği sonuç ile benzerlik göstermektedir.

## ***RESTORANLARDA ROBOT GARSONLAR KULLANMANIN TÜKETİCİLERİN DAVRANIŞSAL NİYETLERİNE ETKİSİ***

### **6. KISITLAMALAR VE ÖNERİLER**

Çalışmanın amaçlarından biri tüketicilerde robot garsonların kullanılma niyetini anlamaktır. Elde edilen sonuç tüketicilerin robot garsonları kullanma niyetinin olmadığı yönündedir. Böyle bir sonucun elde edilmesinin altında yatan nedenleri araştırmaya yönelik gerçekleştirilecek nitel bir araştırmayla tüketicilerin robot garsonları kullanma niyetlerinin olmamasına ilişkin nedenler anlaşılabilir. Elde edilecek sonuçlara göre ilgili firmalar tarafından gerekli faaliyetler gerçekleştirilebilir. Eğer tüketicilerin robot garsonların performansları hakkında endişeleri varsa bu endişelerin giderilmesi adına ilgili firmalar robot garsonların niteliklerinin reklam, pazarlama halkla ilişkiler gibi iletişim yollarıyla tüketiciyi bilgilendirme yoluna gidebilir. Eğer tüketiciler endişelerinde haklıysa buna göre robot garsonların özelliklerinin geliştirilmesi, iyileştirilmesi yoluna gidilebilir.

Her ne kadar robot garsonlar bazı ülkelerde ve Türkiye’de kullanılmaya başlanmışsa da çok az sayıda insan robot garsonların hizmetlerini deneyimlemiştir. Çalışmada video gösterilmesi katılımcıların robot garson hizmetlerini anlamada oldukça önemli olsa da gerçekleşen bir deneyimin olmaması bir kısıt olarak görülebilir. İleride robot garsonların yaygınlaşmasıyla beraber bu hizmetleri deneyimleyen tüketiciler üzerinde benzer çalışmalar gerçekleştirilebilir. Zira robot garsonlardan bire bir hizmet alan tüketicilerin tutumlarında farklılıklar olabilir.

Çalışmada algılanan zevk, algılanan yenilikçilik, algılanan değer, çekicilik ve demografik değişkenlerden cinsiyet ve jenerasyon değişkenleri ele alınmıştır. Gelecekte yapılacak çalışmalarda algılanan risk, eğitim gibi farklı değişkenlerin ele alındığı çalışmalar yapılabilir.

### KAYNAKÇA

- Aaker, D. A., Kumar, V. & Day, G. S. (2007). *Marketing Research*, 9, John Wiley & Sons, Danvers.
- Ajzen, I. (1991). The Theory of Planned Behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2), 179-211.
- Asif, M., Sabeel, M. & Mujeeb-ur Rahman, K. Z. (2015). Waiter Robot-Solution to Restaurant Automation. in *Proceedings of the 1st Student Multi Disciplinary Research Conference (MDSRC), At Wah, Pakistan*, November, 14-15.
- Cha, S. S. (2020). Customers' Intention to Use Robot-Serviced Restaurants in Korea: Relationship of Coolness and MCI Factors. *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, 32(9), 2947-2968.
- Field, A. (2000). *Discovering Statistics Using SPSS for Windows*. London: Sage Publications.
- Go, H., Kang, M. & Suh, S. C. (2020). Machine Learning of Robots in Tourism and Hospitality: Interactive Technology Acceptance Model (iTAM)–Cutting Edge. *Tourism Review*, 75(4), 625-636.
- Hair, J. F., Jr., Black, William C., Babin, B. J. & Anderson, R. E. (2009). *Multivariate Data Analysis*, 7. Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall.
- Hazarhun, E. & Yılmaz, Ö. D. (2020). Restoranlarda Dijital Dönüşüm: Touch Restoran Örneği. *Gastroia: Journal of Gastronomy and Travel Research*, 4(3), 384-399.
- Ho, T. H., Tojib, D. & Tsarenko, Y. (2020). Human Staff vs. Service Robot vs. Fellow Customer: Does It Matter Who Helps Your Customer Following a Service Failure Incident?. *International Journal of Hospitality Management*, 87, 102501.
- Hwang, J., Kim, H., Kim, J. J. & Kim, I. (2021). Investigation of Perceived Risks and Their Outcome Variables in the Context of Robotic Restaurants. *Journal of Travel & Tourism Marketing*, 38(3), 263-281.
- Hwang, J., Park, S. & Kim, I. (2020). Understanding Motivated Consumer Innovativeness in the Context of a Robotic Restaurant: The Moderating Role of Product Knowledge. *Journal of Hospitality and Tourism Management*, 44, 272-282.
- Hwang, J., Lee, K. W., Kim, D. & Kim, I. (2020). Robotic Restaurant Marketing Strategies in the Era of the Fourth Industrial Revolution: Focusing on Perceived Innovativeness. *Sustainability*, 12(21), 9165.
- Ivanov, S. H., Webster, C. & Berezina, K. (2017). Adoption of Robots and Service Automation by Tourism and Hospitality Companies. *Revista Turismo & Desenvolvimento*, 27(28), 1501-1517.
- Ivanov, S., Webster, C. & Garenko, A. (2018). Young Russian Adults' Attitudes Towards the Potential Use of Robots in Hotels. *Technology in Society*, 55, 24-32.
- Jang, H. W. & Lee, S. B. (2020). Serving Robots: Management and Applications for Restaurant Business Sustainability. *Sustainability*, 12(10), 3998.
- Jin, N., Goh, B., Huffman, L. & Yuan, J. J. (2015). Predictors and Outcomes of Perceived Image of Restaurant Innovativeness in Fine-Dining Restaurants. *Journal of Hospitality Marketing & Management*, 24(5), 457-485.

**RESTORANLARDA ROBOT GARSONLAR KULLANMANIN TÜKETİCİLERİN  
DAVRANIŞSAL NİYETLERİNE ETKİSİ**

- Kim, J. J., Choe, J. Y. (J). & Hwang, J. (2021). Application of Consumer Innovativeness to the Context of Robotic Restaurants. *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, 33(1), 224-242.
- Kim, J. & Forsythe, S. (2008). Adoption of Virtual Try-On Technology for Online Apparel Shopping. *Journal of Interactive Marketing*, 22(2), 45-59.
- Köse, N. & Yengin, D. (2018). Dijital Pazarlamadan Fijital Pazarlamaya Geçişe Örnek Olarak Artırılmış Gerçeklik ve Sanal Gerçeklik Uygulamalarının Pazarlama Üzerindeki Katkılarının İncelenmesi. *İstanbul Aydın Üniversitesi Dergisi*, 10(1), 77-111.
- Krejcie, R. V. & Morgan, D. W. (1970). Determining Sample Size for Research Activities. *Educational and Psychological Measurement*, 30, 607-610.
- Kwak, M. K., Lee, J. & Cha, S. S. (2021). Senior Consumer Motivations and Perceived Value of Robot Service Restaurants in Korea. *Sustainability*, 13(5), 2755.
- Lee, W. H., Lin, C. W. & Shih, K. H. (2018). A Technology Acceptance Model for the Perception of Restaurant Service Robots for Trust, Interactivity, and Output Quality. *International Journal of Mobile Communications*, 16(4), 361-376.
- Leo, X. & Huh, Y. E. (2020). Who Gets the Blame for Service Failures? Attribution of Responsibility Toward Robot Versus Human Service Providers and Service Firms. *Computers in Human Behavior*, 113, 106520.
- Lin, H., Chi, O. H. & Gursoy, D. (2020). Antecedents of Customers' Acceptance of Artificially Intelligent Robotic Device Use in Hospitality Services. *Journal of Hospitality Marketing & Management*, 29(5), 530-549.
- Lovelock, C. H. & Wright, L. (1999). *Principles of Service Marketing and Management*. New Jersey: Prentice Hall.
- Mishraa, N., Goyal, D. & Sharma, A. D. (2018). Issues in Existing Robotic Service in Restaurants and Hotels. In *Proceedings of 3rd International Conference on Internet of Things and Connected Technologies (ICIoTCT)*, April, 26-27.
- Miskolczi, M., Jászberényi, M. & Tóth, D. (2021). Technology-Enhanced Airport Services—Attractiveness from the Travelers' Perspective. *Sustainability*, 13(2), 705.
- Nunnally, J. C. (1978). *Psychometric Theory*. New York: McGraw-Hill. PewInternet.
- Richard, M. O. & Chebat, J. C. (2016). Modeling Online Consumer Behavior: Preeminence of Emotions and Moderating Influences of Need for Cognition and Optimal Stimulation Level. *Journal of Business Research*, 69(2), 541-553.
- Seo, K. H. & Lee, J. H. (2021). The Emergence of Service Robots at Restaurants: Integrating Trust, Perceived Risk, and Satisfaction. *Sustainability*, 13(8), 4431.
- Song, H., Ruan, W. J. & Jeon, Y. J. J. (2021). An Integrated Approach to the Purchase Decision Making Process of Food-Delivery Apps: Focusing on the TAM and AIDA Models. *International Journal of Hospitality Management*, 95, 102943.
- Stevens, J. (1996). *Applied Multivariate Statistics for the Social Sciences*, 3. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum.

- Sung, H. J. & Jeon, H. M. (2020). Untact: Customer's Acceptance Intention Toward Robot Barista in Coffee Shop. *Sustainability*, 12(20), 8598.
- Tabachnick, B. G. & Fidell, L. S. (2007). *Using Multivariate Statistics*, 5. Pearson Education:Boston.
- Wan, A. Y. S., Soong, Y. D., Foo, E., Wong, W. L. E. & Lau, W. S. M. (2020). Waiter Robots Conveying Drinks. *Technologies*, 8(3), 44.
- Van Doorn, J., Mende, M., Noble, S. M., Hulland, J., Ostrom, A. L., Grewal, D. & Petersen, J. A. (2017). Domo Arigato Mr. Roboto: Emergence of Automated Social Presence in Organizational Frontlines and Customers' Service Experiences. *Journal of Service Research*, 20(1), 43-58.
- Vaportzis, E., Giatsi Clausen, M. & Gow, A. J. (2017). Older Adults Perceptions of Technology and Barriers to Interacting with Tablet Computers: A Focus Group Study. *Frontiers in Psychology*, 8, 1-11.
- Yazıcı Ayyıldız, A. & Eroğlu, E. (2021). Restoranlarda Kullanılan Akıllı Teknolojiler ve Robot Restoranlar Hakkında Tripadvisor'da Yapılan Yorumların Değerlendirilmesi. *Journal of Tourism and Gastronomy Studies*, 9(2), 1102-1122
- Zhong, L., Sun, S., Law, R. & Zhang, X. (2020). Impact of Robot Hotel Service on Consumers' Purchase Intention: A Control Experiment. *Asia Pacific Journal of Tourism Research*, 25(7), 780-798.
- Zhu, D. H. & Chang, Y. P. (2020). Robot with Humanoid Hands Cooks Food Better? Effect of Robotic Chef Anthropomorphism on Food Quality Prediction. *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, 32(3), 1367-1383.

# ***RESTORANLARDA ROBOT GARSONLAR KULLANMANIN TÜKETİCİLERİN DAVRANIŞSAL NİYETLERİNE ETKİSİ***

## **EXTENDED ABSTRACT**

The use of service robots in the service industry is becoming more and more common. Service robots are used in some restaurants serving in many countries such as the United States, Turkey, South Korea, Japan, England, China, India, United Arab Emirates, and Scotland (Cha, 2020; Hwang et al., 2020a; Jang and Lee, 2020; Mishra et al., 2018). With the widespread use of service robots in the service sector, these robots have attracted the attention of some researchers and therefore have been the subject of marketing research (Ivanov et al., 2018). Unlike studies in the related literature, this study examines the effect of using robot waiters in restaurants on consumers' behavioural intentions (intention to use and willingness to pay more) to perceived innovativeness, perceived value, perceived enjoyment, attractiveness, and attitude factors. Another difference of the study from previous studies is that it examines whether consumers' intention to use robot waiters in restaurants differs significantly in terms of robot waiters, gender, and generations control variables. It is expected that the study will make significant contributions to the literature and business world with these unique aspects.

Due to time and cost constraints, the participants were reached from the population with the convenience sampling method. Data were collected for this research by experiment and online questionnaire. Before participating in the online survey, the participants watched the online video of the operation of robot waiters in the restaurants. In video content, attention was paid not to include the name of the restaurant and the brand names of the robot waiters employed in the restaurant. Therefore, the current research is not aimed at a specific restaurant or brand name. The sample of the study consists of 385 people. The study of Hwang et al. (2020b) was used for the scale questions of perceived innovativeness, attitude, willingness to pay more, intention to use. For the perceived value scale questions, the study of Kwak et al. (2021) was used. For the perceived enjoyment and attractiveness scale questions, the study of Cha (2020) was used. Simple linear regression analysis was used to test the effect of an independent variable on the dependent variable. On the other hand, t-test for one sample, t-test for independent samples, and one-way analysis of variance (ANOVA) for independent groups were used for difference tests.

The finding results of the research are as follows: It was concluded there was no significant difference in the effect of using robot waiters on consumers' intention to use robotic restaurants ( $t_{384} = -774$ ,  $p > 0.05$ ). There is no significant difference between genders in consumers' intention to use robotic restaurants ( $t_{383} = -.485$ ,  $p > 0.05$ ). There is no significant difference between X, Y, and Z generations in consumers' intention to use robotic restaurants ( $F_{(2,373)} = .573$ ;  $p > 0.05$ ). Perceived innovativeness ( $\beta = .511$ ;  $p = .000$ ) of using robotic restaurants, perceived value ( $\beta = .753$ ;  $p = .000$ ), perceived enjoyment ( $\beta = .727$ ;  $p = .000$ ), and attractiveness ( $\beta = .673$ ;  $p = .000$ ) has a positive and significant effect on the attitude towards using robotic restaurants. On the other hand, attitude towards using robotic restaurants has a positive and significant effect on the intention to use robotic restaurants ( $\beta = .807$ ;  $p = .000$ ) and willingness to pay more for using robotic waiters ( $\beta = .542$ ;  $p = .000$ )

Depending on the reflection of technological developments, and changes in human life cause different practices in different sectors to satisfy consumers in terms of companies. One of these applications is the use of robot waiters in restaurants. Although it sounds good and looks fun, especially for children, there is a risk of not meeting expectations for companies. In the service sector, there is a risk of not being able to provide the desired efficiency due to the warm attention expectations of the customers, their desire to see friendly employees, and the without emotions robots that will meet people. According to the results obtained from the study, it was observed that

the use of robot waiters did not cause a positive or negative differentiation on consumers' intention to use robotic restaurants. It is also noticed that new and entertaining technologies generally increase the intention to use in consumers (Vaportzis et al., 2017). However, according to the results, the use of robot waiters by consumers did not have a positive effect on consumers' intention to use robotic restaurants. The reason is the expectations of the customers in service businesses that the employee to serve them will be sincere, smiling, and friendly (Lovelock & Wright, 1999) but that expectation cannot be met by the robots. Because a robot is devoid of emotions. Therefore, it is thought that the use of robot waiters doesn't have a positive effect on consumers' intention to use robotic restaurants. Go et al., (2020) stated that the inability of robots to perform well enough may result in a service that does not satisfy customers. This result in our study may also be due to the belief of consumers that robots cannot provide a satisfactory service performance. In another result, no difference was found between men and women in consumers' intention to use robotic restaurants. This result is similar to the study of Kim and Forsythe (2008) in the context of consumers' behavioural intentions towards technological devices. In addition, no difference was found between different generations in the intention of consumers to use robotic restaurants. This result shows parallelism in the context of the results obtained by Köse and Yengin (2018) in the process of using technological devices. It was concluded the perceived innovativeness of using robotic restaurants has a positive and significant effect on the attitude towards using robotic restaurants. This result is in line with the results of Hwang et al., (2020b) and Sung and Jeon (2020). According to this result, it can be concluded the perceived innovativeness due to the curiosity of consumers to use innovations has positive effects on the attitude towards using robotic restaurants. It was concluded the perceived enjoyment of using robot waiters had a positive and significant effect on the attitude towards using robotic restaurants. This result is in parallel with the result obtained in the study of Sung and Jeon (2020). It is not surprising that consumers of today's world who purchase services for hedonic purposes, perceived enjoyment for using robot waiters have a positive effect on their attitudes towards using robotic restaurants. It has been concluded the attractiveness of using robot waiters has a positive and significant effect on the attitude towards using robotic restaurants. This result is similar in the context of Zhong et al.'s (2020) study, which found that the attractiveness of the service provided by the robot is effective in terms of consumer preference. It is thought that the fact that consumers see these robots as attractive due to reasons such as being fun, looking technological, and being an innovation that is not experienced by most consumers has a positive effect on their attitudes towards using these robots. It was concluded the attitude towards using robotic restaurants has a positive and significant effect on the intention to use robotic restaurants. This result is consistent with the results obtained by Hwang et al., (2020b) and Hwang et al. (2021). In another result, it was found that the attitude towards using robotic restaurants has a positive and significant effect on the willingness to pay more for using robot waiters. This result is in line with the result obtained by Hwang et al. (2021).

One of the aims of the study is to understand the intention of using robot waiters in consumers. The result is that consumers do not intend to use robot waiters. With a qualitative study to investigate the reasons behind such a result, the reasons for the consumers' lack of intention to use robot waiters can be understood. According to the results to be obtained, the necessary activities are carried out by the relevant companies. If the consumers have concerns about the performance of the robot waiters, to eliminate these concerns, the relevant companies can inform the consumer about the qualifications of the robot waiters by means of communication such as advertising, marketing, and public relations. If the consumers are right in their concerns, it is possible to develop and improve the characteristics of the waiters accordingly. Although robot waiters have started to



***RESTORANLARDA ROBOT GARSONLAR KULLANMANIN TÜKETİCİLERİN  
DAVRANIŞSAL NİYETLERİNE ETKİSİ***

be used in some countries and Turkey, very few people have experienced the services of robot waiters. Although showing the videos in the study is very important for the participants to understand the robot waiter services, the lack of experience in using the robot waiter in real life can be seen as a limitation. With the spread of robot waiters in the future, similar studies can be carried out on consumers who experience these services. Because there may be differences in the attitudes of consumers who receive one-on-one service from robot waiters. In the study, perceived enjoyment, perceived innovativeness, perceived value, attractiveness, gender, and generation variables were discussed. In the future studies, studies that deal with different variables such as perceived risk and education can be conducted.



## THE POLITICAL ECONOMY OF STATE-OWNED ENTERPRISES AND PRIVATIZATION: CASE OF TURKEY

Ahmet Arif EREN<sup>1</sup>  
Orhan ŞİMŞEK<sup>2</sup>

### Abstract

State-owned enterprises (SOEs), which occupy a very important area in the state-market dichotomy, which is the central debate of political economy, are instruments that have undertaken significant tasks in the development experiences of countries throughout the history in forming their national capitalisms. However, this situation has not saved the state-owned enterprises from being an institution that is discussed, whose existence is questioned and criticized. So much so that the privatization frenzy, which was initiated with the enthusiasm of downsizing the state within the framework of the Washington Consensus, which is accepted as the neoliberal manifesto, caused the public ownership to withdraw from these companies in many countries. Even state-owned enterprises in basic public service areas, predominantly in developing countries, were privatized. In the 2000s, the economic and financial crises (for example, the 2008 global crisis) brought a strong voice to the return of the state to the economy. This situation brought the state-owned enterprises to the stage again. Particularly, China-based state-owned enterprises and state-owned sovereign wealth funds have become global actors and the return of statist capitalism in a different format has increased the interest in these institutions. However, understanding, grasping, and interpreting the return of state-owned enterprises necessitates a historical reference. It is not possible to isolate the importance of these institutions, which were in the midst of the tidal waves of capitalism, from the voluminous debates of political economy. Therefore, in this study, first the place of the economic activities of the state in capitalism and the rising statist capitalism today were examined from the perspective of Adam Smith and the history of economic thought and the policies towards state-owned enterprises the most prioritized instrument of the state's economic activities were examined through the example of Turkey. As a result of the evaluations made on the adventure of Turkey's state-owned enterprises, it is accepted that there is a tendency towards the statist economy model at the point reached. In this context, the study was concluded with the rejection of the thoughts that the state and state enterprises were pushed into the background.

### Article History:

Date submitted:  
22 October 2021  
Date accepted:  
5 December 2021

### Jel Codes:

H10, B10, P10, P16

### Keywords:

State-Owned  
Enterprises (SOES),  
Capitalism, State,  
Turkey

**Suggested Citation:** Eren, A. A. & Şimşek, O. (2022). The Political Economy of State-Owned Enterprises and Privatization: Case of Turkey. *Cumhuriyet University Journal of Economics and Administrative Sciences*, 23(1), 337-361.

<sup>1</sup> Assoc. Dr. Niğde Ömer Halisdemir University, Faculty of Economic and Administrative Sciences, Department of Public Finance, ahmetarif74@gmail.com, ORCID ID: 0000-0001-6352-7983

<sup>2</sup> Assoc. Dr. Artvin Coruh University, Hopa Faculty of Economic and Administrative Sciences, Department of Economics, simsekorhann@gmail.com, ORCID ID: 0000-0002-1636-9684



## KAMU İKTİSADİ TEŞEBBÜSLERİNİN VE ÖZELLEŞTİRMENİN EKONOMİ-POLİTİĞİ: TÜRKİYE ÖRNEĞİ

Ahmet Arif EREN<sup>1</sup>  
Orhan ŞİMŞEK<sup>2</sup>

### Öz

Politik iktisadın merkezi tartışması olan devlet-piyasa ikiliğinde çok önemli bir alanı kaplayan devlete ait işletmeler/kamu iktisadi teşebbüsleri (KİT'ler), tarih boyunca ülkelerin ulusal kapitalizmlerini oluşturmada, kalkınma deneyimlerinde dikkate değer şekilde görevler üstlenen birer araç olmuştur. Ancak bu durum, kamu iktisadi teşebbüslerini tartışılan, varlığı sorgulanan ve eleştirilen birer kurum olmaktan kurtaramamıştır. Öyle ki, neoliberal manifesto olarak kabul edilen Washington Uzlaşısı çerçevesinde devletin küçültülmesi hevesiyle başlatılan özelleştirme furyası, birçok ülkede kamu mülkiyetinin bu şirketlerden el çekmesine neden oldu. Ağırlıklı olarak gelişmekte olan ülkelerde temel kamusal hizmet alanlarındaki kamu iktisadi teşebbüsleri dahi özelleştirildi. 2000'li yıllara gelindiğinde ise, yaşanan ekonomik ve finansal krizler (örneğin 2008 küresel krizi), devletin ekonomiye geri dönüşünün güçlü bir şekilde seslendirilmesini beraberinde getirdi. Bu durum kamu iktisadi teşebbüslerini de yeniden sahneye çıkardı. Özellikle Çin merkezli kamu iktisadi teşebbüslerinin ve yine mülkiyeti devlet ait ulusal varlık fonu işletmelerinin küresel birer aktör haline gelmesi ve devletçi kapitalizmin farklı bir formatta dönüşü, bu kurumlara olan ilgiyi artırdı. Ancak kamu iktisadi teşebbüslerinin yeniden dönüşünü anlamak, kavramak ve yorumlamak, tarihe müracaatı zorunlu kılmaktadır. Kapitalizmin met-cezir dalgalarının ortasında kalan bu kurumların günümüzde yeniden önem arz etmesini, politik iktisadın hacimli tartışmalarından soyutlamak mümkün değildir. Dolayısıyla bu çalışmada, önce devletin ekonomik faaliyetlerinin kapitalizmdeki yerine ve günümüzde yükselen devletçi kapitalizme Adam Smith ve iktisadi düşünce tarihi perspektifinden bakılmış, daha sonra ise, devletin ekonomik faaliyetlerinin en öncelikli aracı kamu iktisadi teşebbüslerine yönelik politikalar Türkiye örneği üzerinden irdelenmiştir. Türkiye'nin kamu iktisadi teşebbüsleri serüveni üzerine yapılan değerlendirmeler sonucunda, ginenen noktada devletçi ekonomi modeline doğru bir yönelimin olduğu kabul edilmektedir. Bu bağlamda çalışma, devletin ve devlet işletmelerinin geri plana itildiği düşüncelerin reddiyesi ile sonlandırılmıştır.

### Makale Geçmişi:

İletilen Tarih:

22 Ekim 2021

Kabul Tarihi:

5 Aralık 2021

### Jel Kodları:

H10, B10, P10, P16

### Anahtar Kelimeler:

Kamu İktisadi  
Teşebbüsleri (KİT'ler),  
Kapitalizm, Devlet,  
Türkiye

**Önerilen Alıntı:** Eren, A. A. & Şimşek, O. (2022). Kamu İktisadi Teşebbüslerinin ve Özelleştirmenin Ekonomi-Politigi: Türkiye Örneği. *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 23(1), 337-361.

<sup>1</sup> Doç. Dr. Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Maliye Bölümü, ahmetarif74@gmail.com, ORCID ID: 0000-0001-6352-7983

<sup>2</sup> Doç. Dr. Artvin Çoruh Üniversitesi, Hopa İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, simsekorhann@gmail.com, ORCID ID: 0000-0002-1636-9684

## 1. GİRİŞ

Eski hikâye ama eskimeyen sorun; devlet-piyasa ilişkisi. Kapitalizmin *met-cezir* dalgaları bizi met ile piyasaya doğru getirirken, *cezir* ile de devlete doğru gidilmesine sebep olmaktadır. Devlet versus piyasa dikotomisi çok tartışılmıştır. Bu tartışmanın, politik ekonomi literatüründe kapladığı alan da bir hayli büyüktür ve doğal olarak da önemlidir. Bu bağlamda, konuya ilişkin yeni argümanların ortaya konması pek de kolay değildir. Meseleyi kamu iktisadi teşebbüsleri (KİT'ler) ve özelleştirmenin ekonomi politiği: Türkiye örneği bağlamında ele alınca bu konudaki gerek nitelik gerekse nicelik açısından hacimli ve dolgun literatüre katkı sunmanın kolay olmadığını, kafamızdaki meseleyi (ulus-devlet, merkantilizm, KİT'ler ve yeni KİT'ler) devletçi kapitalizme odaklı bir şekilde analiz etme düşüncesi bir yandan bizi heyecanlandırırken, öte yandan konunun genişliği ve literatürün hacmi korkutmaktaydı. Ancak son dönemde Türkiye'de KİT'lerin çok fazla konu edilmediğini, unutulduğunu görmekteyiz<sup>1</sup>. Bunun tam tersi olarak özellikle devlet kapitalizmi üzerine son dönemde çıkan yayınlarda KİT'lere büyük önem veriliyor (bkz. Alami & Dixon, 2020; Dolfsma & Grosman, 2019).

Devletçi kapitalizmin, günümüzde KİT'ler aracılığıyla yeniden hayat bulduğunu söylemek mümkün. Hayat bulma meselesini sonuç kısmında değerlendireceğiz. Hazır unutulanlardan bahsetmişken başlangıcı; yine unutulan hatta ana akım tarafından hor görülen bir alandan, iktisadi düşünce tarihinden, kapitalizmin iktisadından başlamak iyi olacağı düşüncesindeyiz.

Hem bilim olarak iktisadın hem de liberal dünya görüşünün kurucusu olarak kabul gören Adam Smith'in devlet üzerine görüşlerine bakıldığında, ezberlerde kalan düşüncelere tam olarak tekabül etmediği bağlamlar bulmak mümkündür. Bu çalışmada Smith'in, devletin ekonomik işlevine ilişkin yaklaşımı, ayrıntılı bir şekilde ele alınmayacaktır. Ancak Smith'in bazı görüşlerinden hareketle, devlete biçtiği görevleri yerine getirmek adına; kamu iktisadi teşebbüslerinin uygun bir araç olup olmadığı tartışılacak ve günümüzde yeniden canlanan kimine göre de hortlayan devletçi kapitalizm yaklaşımı, Smith üzerinden tartışılacaktır. Aslında analizin Smith'in görüşleri üzerinden gerçekleştirilmeye çalışılması bir bakıma güç ve paradoksal bir görüntü çıkartmaktadır. Şöyle ki bir yandan Smith, liberal bir filozof olarak anılmakta ve bu anlamda devlete çok sığ bir alan bırakmış kabul edilmektedir. Buna ek olarak Smith'in merkantilizm eleştirisi de bu noktada Smith'in devletçi kapitalizme karşıt olduğu argümanlarının rahatlıkla savunulmasını mümkün kılabilir. Gerçekten de Smith açısından merkantilizm adeta uzak durulması gereken bir kötülük olarak görülmektedir (Eren, 2010). Hatta Clarke (2005:50), Smith'in merkantilist devleti "asalak" olarak gördüğü iddiasındadır.

Öncelikle Smith'in bilinen anlatısından hareket edip, adım adım daha az bilinen Smith'e bakmak yararlı olacaktır. Smith yöntemi; önce konuları önce bireysel (mikro) düzlemde ele aldığını, sonra ise genellemeler ile toplumsal durum için doğru ekonomik politikaya ulaşmaya çalıştığını göstermektedir. Daha anlaşılır olmak adına, sözü Smith'e bırakmak yararlı olacaktır.

*"Her basiretli aile reisi, dışardan satın almak daha ucuzken daha maliyetli olacak şekilde malı evde üretmeye kalkmamalıdır. Terzi ayakkabısını kendi imal etmeye uğraşmaz, kunduracıdan satın alır. Kunduracı da kendi kıyafetini dikmez, bir terzi çalıştırır.... Her özel ailenin idaresinde*

<sup>1</sup> Örneğin Mart 2021'de yayınlanan ve 65 değerli akademisyenin yazılarının yer aldığı "Türkiye'nin Yerli Üretimi ve Politik Ekonomisi (Tiryakioğlu, 2021)" başlıklı derleme kitapta kapitalizm kavramı neredeyse hiç kullanılmamış (bir kere kapitalist üretim tarzı olarak kullanılmış), KİT'lerden de hiç bahsedilmemiş olduğunu fark ettik. Bu derleme kitap bir anlamda; egemen bir güç olan piyasanın, KİT'lerin adının bile unutulmasını (anılmamasını) sağlamış olduğunu gösteren bir kaynak olarak bu konunun neden sorgulanması gerektiğini bir kez daha hatırlatmıştır.

## **KAMU İKTİSADİ TEŞEBBÜSLERİNİN VE ÖZELLEŞTİRMENİN EKONOMİ-POLİTİĞİ: TÜRKİYE ÖRNEĞİ**

*basiretli görülen tutum, büyük bir krallık açısından aptallık olarak görülemez.” (Smith, 1997:593-594)*

Yukarıdaki alıntıya baktığımızda Smith’in aslında aklında mutlak üstünlükler kuramı olduğunu söylememiz mümkündür. Kendisinden çok daha ucuza bir ürünü üreten bir devletin olduğu durumda, pahalıya malı üretmenin anlamı olmayacaktır. Ucuza ürettiği malı diğer ülkeye satıp pahalıya ürettiğini ise ucuz üretenden satın alırsa dış ticaret herkesin faydasına sonuç doğuracaktır.<sup>2</sup> Ülkelerden biri her iki ürünü de ucuza üretiyorsa yani ülkenin rakiplerinden daha ucuza üretebildiği ürün yok ise o zaman dış ticaret nasıl mümkün olur sorusu Smith’i köşeye sıkıştıracağı anda; her ülke görece olarak daha ucuza ürettiği üründe uzmanlaşsın diyerek Ricardo imdada hızla yetişir. Ama Ricardo’dan hareket Ricardocu sosyalistlere kapı aralayabilir bu nedenle şimdilik Smith’ten uzaklaşmamak yararlı olacaktır. Son tahlilde Smith ticaretin piyasaya bırakılmasını salık verir ama peki devlet ne yapacak sorusu bu noktada önem kazanır.

Devletin ne yapacağı konusunda Smith açıklar: “Savunma masrafı:...devletin birinci görevi, toplumu diğer toplumların...istilasından korumak...ikinci görevi...toplumun her bir üyesini diğer üyelerin baskısından...korumak...üçüncü ve son görevi...kamu işleri ve kamu kurumları...inşa etmek... ki bunlar,... toplumun ticaretini kolaylaştırması içindir...” (Smith, 1997:922-964).

Smith bir yandan eğitim gibi önemli ve ticaret için gereken alt yapı yatırımlarına; yani özel girişimin üstlenmeyeceği masraflara dem vurur. Söz konusu harcamalar toplum için yüksek dereceden fayda sağlayacaktır ancak harcamayı yapanlara yeterli bir kar imkânı sağlayamayacağı için devlet tarafından üstlenilmesini savunmaktadır.

Smith’in bu sözlerinden hareketle girişimci bir devlet için kapıyı aralık bıraktığı söylenebilir. Aslında Smith’in sorunu devletle değildir, Smith, devletin gücünü kişisel güçleri gibi kullanan merkantilistlere itiraz etmektedir. Merkantilistlere itiraz eden Smith’in, neo-merkantilizm olarak da görülen girişimci devlet konusunda ne diyeceği üzerine spekülasyon yapmak mümkündür.

İlk bakışta doğal olarak Smith’in bu konuda itiraz edeceği beklenebilir ancak aşağıdaki ifadelerden hareketle aslında bu yapının kapitalizmin, liberal piyasa sisteminin çok uzağında olmadığını da görebiliriz.

Smith (1997:557) ulusların zenginliği kitabını beş kitap olarak yazmıştı. Dördüncü kitabın başında ekonomi politiği, devlet adamı ve kanun yapıcının bilimi olarak tarif etmiş ve onun amacının; “...ilk olarak, halka, bol miktarda *geçim imkânı* ve *gelir sağlamak*...ikinci olarak ise *devlet veya ulusa kamu hizmetleri için yeterli bir gelir sağlamak*...”<sup>3</sup> olduğunu belirtmiştir. Bu tanım aslında bu çalışma özelindeki soruya ilişkin önemli hareket noktaları sunmaktadır. Halka geçim imkanları sağlamak ve devlete gelir sağlama görevi acaba iktisadi devlet teşebbüsleri aracılığıyla gerçekleşse, Smith buna ne derdi?

Aslında yine Smith bize bu konuda önemli bir görüş açısı sunmuştur: Smith (1997:698),

“Toptancı tüccar, imalatçıya hazır bir pazar sağlayarak...onun [ürettiği] malları hızla satın alarak...imalatçının sermayesinin ve hatta daha fazlasının onun elinde kalmasını sağlar...bunun sonucunda o çok daha fazla mal üretebilecektir...toptancı tüccarın sermayesi de...çok sayıda imalatçının sermayesini yerine koymaya yeterli olduğundan, aralarındaki ilişki büyük bir

<sup>2</sup> Serbest dış ticaret kuramı Shaikh (2005:43-46) ve Hart-landsberg (2008:79) tarafından eleştirilmiştir.

<sup>3</sup> Vurgular orijinalinde yoktur

sermayenin çok sayıda küçük sermayeyi desteklemesi ve kayıp ve zararlarında onlara destek olması”dır. Girişimci devlet özelinde büyük sermaye devlet olsa Smith’in buna itirazı olur muydu?

Smith’in kitabının başlığı “ulusların zenginliği”dir. Dolayısıyla Smith, aslında, eleştirdiği merkantilistlerle çok temel bir zeminde aynı görüşe ulaşmış olabilir mi? Ulusun zenginliği ve bu zenginliğin ülkeyi güçlü kılacağı argümanları Smith ve merkantilistlerde olduğuna göre yukarıdaki soruya olumlu bir cevap sunmak mümkün gözükmemektedir. Bu anlamda devletin iktisadi işletmeler kurarak üretim yapmasına, Smith’den çok büyük bir itiraz gelmeyeceğini söylemek mümkün olabilir.

Bu anlamda günümüzde yeniden karşılaştığımız ve belki de artık daha da sık karşılaşacağımız bir olgu olarak *girişimci devleti*, biraz Türkiye örneğinden hareketle ele alınması, incelenmesi yararlı olacaktır.

Türkiye örneği denildiği zaman doğal olarak akla şu soru gelmektedir: Günümüzde Türkiye devleti, *girişimci bir devlet* midir? Bu soruya cevap olarak; girişimci devlet olmak isteyen ancak bu konuda gerekli iradeye sahip olmayan bir görüntü sunduğu söylenebilir.

Bu cevaba ulaşma adına önce KİT’lerin ekonomi politikası üzerinde durmak yararlı olacaktır. Öncelikle devlet girişimciliğinin fiili olarak faydasını tartışmak sonrasında ise Türkiye’de kamu iktisadi teşebbüslerinin oluşumuna panoramik bir bakış atmak faydalı olacaktır. Takip eden kısımda ise olayın tersine dönmesi, yani özelleştirilme dönemine odaklanmak, kısacası; Cumhuriyet tarihinin ekonomik yapısını KİT’ler üzerinden ve onların özelleştirilmesi üzerinden ele almak yararlı olacaktır.

## 2. KİT’LERİN EKONOMİ POLİTİKASI ÜZERİNE BİR DENEME

Kavramlar içi olgu ve tarihle doldurulmadığı sürece boş, anlamsız bir çuvala benzer. KİT, aslında günümüz dünyasını anlamamız için en önemli kavramlardan ve kurumlardan birisidir. Dünya dillerinde KİT’ler çok farklı isimlerle anılmaktadır. Gerçekten de mülkiyet yapılarında devletin payına bağlı olarak farklı isimler almakta olduğu gibi, hükümetle ilişkili olarak da farklı isimlendirmeleri söz konusudur. Türkçe yazında yerleşik olarak KİT kavramı kullanılması bir anlamda işimizi biraz kolaylaştırmaktadır. Önce bir tanım vermek sonra da söz konusu tanım üzerinden KİT’leri tartışmak mümkün gözükmemektedir. KİT’ler *kapitalist sistem* içinde devletin *toplumsal sorumluluğunu* yerine getirmek ve halk için gerekli yatırımları yapabilmek için ihtiyaç duyduğu bir araç olarak ortaya çıkmıştır ve temel olarak devletin, *mal ve hizmet arzını* sağlamak üzere oluşturduğu teşebbüslerdir. Bu tanıma odaklandığımızda vurgulanan kısımlara dikkatinizi çekmek isteriz. Tanımda yer alan temel hususlardan birincisi *KİT’lerin* kapitalist sistem içinde *var olmasıdır*. Sistemin adeta doğal bir parçasıdır. (her ne kadar daha sonra bu doğal parça habis bir ur gibi görülecek olsa da...). Dolayısıyla kapitalist yapı ve kurumların yeşermediği bir ortamda *KİT’lerin mevcudiyetinden* bahsetmek bu tanım dolayımında kabul edilemez. İkinci olarak ise *devletin varlığı* gerekmektedir. *Devletin varlığı* ile bu tanımda bahsedilen aslında kapitalist devlettir. Daha da doğrusu ulus devlettir. Devletle ulusun evliliği tüm dünyada eşanlı, aynı zamanda gerçekleşmediği gibi, farklı coğrafyalarda, kültürlerde ve sosyo-ekonomik açılardan farklılıklar ihtiva etmektedir. Tüm bu farklılıklara rağmen her ulus devlet için ortak olan koşul; devlet hazinesini dolduracak ekonomik bir yapıya sahip olmaktır. Kimi yerde bu ekonomik yapı; merkantilizm olarak zuhur etmişken, kimi yerde; merkantilist bir dönem yaşanmadan bu gerçekleşmiştir. Ulus devlet ve onun ekonomik oluşumu bu çalışmanın kapsamı dışındadır. Bizim açımızdan durum; KİT tanımında yer alan asli noktalardan bir tanesinin, yani; ulus devletin varlığı

## **KAMU İKTİSADİ TEŞEBBÜSLERİNİN VE ÖZELLEŞTİRMENİN EKONOMİ-POLİTİĞİ: TÜRKİYE ÖRNEĞİ**

meselesinin önemli olduğunun altını çizmektedir. Bu bağlamda KİT'leri; *ulus devlet*in bir ürünü olarak görmek gerekmektedir. Ulus devlet in özellikle vurgulanmasının nedeni, ulus devlet öncesi dönem için ülkeyi yöneten monarkların *kişisel hazineleri* ile *devlet hazinesi* arasındaki ayrımın ortada olmayışında bulunabilir. Tanımda üçüncü vurgulanan kısım ise ikinciyle doğrudan ilişkilidir ve devlet in *halk için mal ve hizmet arz etmesinin* onun toplumsal yükümlülüğü olduğu iddiasıdır. Bu, basit bir *işe* sorunu değildir. Onun ötesinde aslında halkın *refahını* sağlamanın bir aracı olarak KİT'leri ele almak gerekliliğini ima etmektedir.

Tanımdaki bu vurgulanan kısımlara baktığımız zaman, KİT'leri, temel olarak 20. Yüzyılın özellikle ilk yarısında ortaya çıkan sorunları aşma aracı olarak değerlendirmek, sağlıklı gözükmemektedir. Tarihlerini çok daha eskiye götürme yolunda bir deneme de yok değildir. Örneğin Türk Kamu İşletmeleri Birliği (2015:1), 15. Yüzyılda kurulan Top Asitanesini "...KİT olarak değerlendirilebilecek ilk kuruluş" olarak ifade etmiştir. Ancak bu tanım bu çalışmada yukarıda temel özellikleri verilen KİT tanımı ile örtüşmemektedir. KİT'lerin tarihçesine ilişkin detaylı bir tartışma bu çalışmanın mahiyeti ve kapsamı dışında yer almaktadır. Bu çalışmada yukarıdaki tanımda yer alan esas noktalar hareket alanını oluşturmaktadır.<sup>4</sup>

KİT'ler ekonomik, sosyal, siyasi ve kültürel açılardan önemli kurumlardır. Esasında KİT denildiğinde, öncelikle ekonomik işlevi akıllara gelmektedir. Ancak ekonomik işlevi dışında KİT'lerin; sosyal, siyasi ve kültürel açılardan da insanlar, toplum ve devlet için önemli işlevleri bulunmaktadır.

Sosyal ve kültürel açıdan değerlendirildiğinde KİT'ler hem *vatandaşlık bilincinin* yerleşmesinde hem de çalışanlarına sundukları *konut imkanları* dışında *sosyal ve kültürel ortam yaratmaları* nedeniyle önemlidir. Kitlerin gerek *lojman, lokal, kreş* ve *tatil tesisleri* gibi imkanları ile sosyalleşme ve kültürel gelişme açısından önemli kuruluşlar olduğunun altını çizmek yararlı olacaktır. Bu noktada KİT'lerin "ekonomik kalkınmanın yanında sosyal kalkınmanın da sağlanabilmesi amacı ile kamusal mal ve hizmet üretme düşüncesi" ile kurulduğunu Uslu (2012)'un da belirttiği üzere gözden uzak tutmamak gerekmektedir. Genel olarak toplumsal refahı artırma işlevleri de toplumun yararına sosyal fayda üretmesi ile mümkün olmaktadır. KİT'ler kar maksimizasyonu peşinde olan iktisadi firmalardan farklı olarak *sosyal refahı* arttırmak amacıyla kurulmuş yapılarıdır.

KİTlerin politik faydalarına bakıldığı zaman, özellikle ülkenin sanayileşmesi ve gelir kazandırıcı ekonomik faaliyetleri ile siyasi gücü artırma potansiyelinden bahsetmek mümkündür. Yerli üretim sayesinde, sermaye birikimine pozitif katkı yapan KİT'ler yabancı sermayeye olan bağımlılığı azaltma etkisine sahiptir. Silah ve savunma sanayi alanlarında üretim yaparak, devlet in gücünü ve siyasi gücü arttırmak da önemli politik işlevlerinden biridir. Stratejik öneme sahip alanlarda üretim imkanları yaratma potansiyeli de siyasi açıdan oldukça önemlidir.

Gerek sosyo-kültürel gerekse siyasi açılardan büyük öneme sahip olan KİT'lerin asıl etkisi ülke ekonomisi üzerindedir. Dışarı bağımlı olunabilecek ürünlerin yerli olarak üretilmesi; hem dış ticaret bilançosuna pozitif katkı sağlar, hem de istihdamı artırma etkisi nedeniyle, ülke ekonomisine büyük katkı sağlamaktadır. Diğer bir önemli özelliği ise yeni teknolojinin ülke ekonomisine getirilmesi ve böylece ülkenin üretim imkanlarını artırması olarak sayılabilir.

<sup>4</sup> Tanım olarak baktığımızda aslında 1950 yılına kadar KİT'lerden değil devlet iktisadi teşebbüsleri (DİT) kavramını kullanmak gerekecektir. Ancak ikisi de öz olarak aynı kavrama tekabül ettiği için bu çalışmada KİT kavramından devam edilmiştir.

Ülkenin kalkınması açısından oldukça önemli olan KİT'ler, özellikle daha az kalkınmış yörelere kurulduğu durumda, bölgeler arasındaki gelişme farklılıklarını azaltma etkisine de sahip olmaktadır. Bu etki şüphesiz ki *bölüşümde* de önem arz edecektir. Özellikle halkın daha ucuza temel gereksinimlerini sağlama olanağı yaratması nedeniyle de sınıflar arasındaki bölüşüm ilişkilerini, emek lehine düzeltme potansiyeli barındırmaktadır. Yani; gelir dağılımında düşük gelir düzeyinde olanlar lehine bir düzeltme imkânı ortaya koymaktadır. Bunun dışında sosyal fayda açısından gerekli olan ancak özel sektörün yeterince karlı görmediği alanlarda üretim yaparak refaha olumlu etkisi bulunmaktadır. Esasında KİT'ler, kapitalist piyasa sisteminin yarattığı olumsuzlukları bir bakıma törpüleme benzeri bir işlev yerine getirmektedir. Ancak son tahlilde asli fonksiyonu, ülkenin sanayileşmesi açısından en önemli araç işlevini yerine getirmesidir.

### 3. KİT'LERDEN ÖZELLEŞTİRMEYE (1923-1980)

KİT'lerin ekonomideki işlevi ve dolayısıyla önemi; özellikle 1929 buhranı sonrasında ortaya çıkmış ve kit sayısı dünya ölçeğinde hızla artmıştır. 20. Yüzyılın özellikle ilk yarısı, bir yandan ekonomik krizler diğer taraftan ise dünya savaşları gölgesinde, ekonomik açıdan her ülkenin az ya da çok kriz yaşadığı bir dönemdir ve bu krizlerden çıkış reçetesi olarak adeta KİT'lere sığınılmıştır. Kitler, bu anlamda, küresel kapitalist sistemin tıkandığı, açmazlarla karşılaştığı durumda devletin *hünerli elinin* ekonominin üzerinde daha fazla çalışması için göreve davet edilmesinde kullanılan temel aygıttır. Bu aygıtın işlevi, küresel ekonominin tıkanıklığını gidermek, piyasanın yeniden işlemesine kadar geçecek sürede, ekonomik faaliyetleri düzenlemek ve yönlendirmek olmuştur. Aslında 2009 krizinden beri yaşanan sürece ve takip eden Covid-19 krizine baktığımızda çözüm olarak devletin *hünerli eline* ihtiyaç hasıl olmuş, devlet mülkiyetli şirketlere yönelik yatırım ve ilgiyi bu bağlamda okumak mümkün gözükmektedir. Günümüz küresel kapitalizmine geri dönmek üzere küçük bir ara verip, 1920'li yıllara, ülkemize bakmak, meselenin köklerine tarihten bir ışık tutmamızı sağlayacak verileri bize sunacaktır.

Cumhuriyetin ilanı ve takip eden İzmir İktisat Kongresi ile amaç; bir yandan ara verilen Lozan anlaşmasının arzulan istikamete yönelmesini sağlamak iken diğer yandan dünyaya yeni kurulan Cumhuriyetin ekonomik sistemini ilan etmektir.<sup>5</sup> Bu sistemin saç ayaklarının adeta yoktan var edilmesi gerekmiştir. İlan edilen şey; yeni kurulan cumhuriyetin özel girişime dayanan bir ekonomik sisteme sahip olacağıdır. Milli üretim seferberliği omurgasına dayanan ekonominin saç ayakları ise sanayi teşvikleri, finansman olanakları, özel girişim, özel girişimcilerin yapamayacağı yatırımların devlet tarafından gerçekleştirilmesidir. 1923-32 dönemi temel olarak ekonominin omurgası olarak milli üretimi gerçekleştirmek üzere çok sayıda düzenlemeye karar verilmiştir. Sanayi teşvikleri sayesinde imalat sanayinde ölçeğin büyümesi hedeflenmiş, açılan İş Bankası ve Sanayii ve Maadin Bankası ile özel sektör için finansman ihtiyacı karşılanmaya çalışılmış, demiryolları yapımı ile lojistik sorunları ve maliyetleri hafifletilmeye çalışılmıştır. Halkın günlük ihtiyaç duyduğu malların üretimi yine milli üretimin üzerinde durduğu en temel konulardandır. Milli sermayesi ve özel teşebbüsünde birikmiş sermaye olmayan bir devlet, öncelikli olarak özel teşebbüsün önünü açmaya çalışmıştır ancak yukarıdaki ekonomik amaçları gerçekleştirebilmek adına kendisinin de aktif olarak kolunu sıvayıp işe koyulması gerekmiştir. Özellikle de 1929 buhranı; planlı devletçilik anlayışının hayata geçirilmesini gerektirmiştir. Ancak bu noktada bir

<sup>5</sup> Lozan Barış Anlaşmasında Batı, Türkiye'nin istikametinin Sovyet Rusya olacağından endişeliydi ve bu yüzden de barış yapma konusunda ayak direyen bir görünümü vardı. Lozan görüşmelerine 4 Şubat 1923 tarihinde ara verildi ve 23 Nisan 1923'te yeniden görüşmeler başladı. İzmir iktisat kongresi de tam Lozan'a ara verildiği dönemde 17 Şubat-4 Mart arasında toplanmıştır.



## **KAMU İKTİSADİ TEŞEBBÜSLERİNİN VE ÖZELLEŞTİRMENİN EKONOMİ-POLİTİĞİ: TÜRKİYE ÖRNEĞİ**

parantez yararlı olabilir. Bu planlı devletçilik anlayışı merkezi planlamaya dayalı bir yaklaşım olmaktan uzaktır. Daha çok “piyasacı devletçilik” olarak isimlendirilen hibrit bir görüntü sergilemiştir (Övgün, 2009).

1920’ler demiryollarının millileştirilmesi ile başlayan furya, 1930’larda da devam etmiştir. İzmir rıhtım şirketi, İstanbul rıhtım şirketi, İstanbul telefon ve elektrik şirketleri gibi şirketlerin devlet tarafından satın alınması ile millileştirildikleri görülmüştür. Önceki dönemde başlayıp devam etmekte olan bir diğer durum ise milli üretim adına şeker fabrikaları açılmasıdır.

1930’lu yıllar özellikle de 1940’a kadar devam eden dönem, 1929 bunalımının yoğun etkisi altındadır. Bunalım gerek sadece Amerika’yı ekonomik olarak sarsmakla kalmamış ama aynı zamanda Avrupa’da bunalımdan yoğun bir şekilde etkilenmiştir. Sovyetler Birliği Amerika ve Avrupa’nın ekonomik sorunlarla boğuştuğu dönemde Türkiye’ye yakınlaşma fırsatı bulmuş ve Türkiye’de bu dönemde Sovyetler Birliğinin kredi olanaklarını değerlendirmiştir. 29 krizi ile İkinci dünya savaşı arifesinde Türkiye özellikle Sovyetler Birliğinden aldığı ekonomik destek ve kredilerle ihtiyaç duyduğu alanlarda büyük yatırımlar yapmış ve 12 kadar büyük KİT’in kurulmasını gerçekleştirmiştir.

Bu dönemde devletçi yatırımlardaki artış 1939-1945 döneminde devam edememiştir. 2. Paylaşım Savaşı nedeniyle her ne kadar Türkiye dahil olmasa da hem savaş ekonomisi tedbirlerini uygulamak zorunda kalmış hem de savunma harcamalarının artırılması gerekmiştir. Ancak savaş ekonomisi koşullarına ve tasarruf tedbirlerine rağmen bu dönemde devletçilik ve sanayileşme politikaları devam etmiş ve dört KİT daha ekonomiye kazandırılmıştır. Petrol Ofisi Genel Müdürlüğü, Tekel işletmeleri genel müdürlüğü, Türkiye Zirai Donatım Kurumu Genel Müdürlüğü bu dönemde kurulan KİT’lerdir.

İkinci paylaşım savaşı sonrası dönemde 1945-50 arası dönem devletçiliğin ve sanayileşme politikalarının adeta rafa kaldırıldığı bir dönemdir. İkinci paylaşım savaşı sıcak ortamından uzak kalmayı başaran Türkiye, savaş sonrasında; 1947 yılında *Truman doktrini* ile başlayan soğuk savaşta taraf olma tercihinde bulunmuş ve Batı yanlı politikalar izlemeye başlamıştır. Savaş sonrası Avrupa’yı kalkındırma politikaları olan *Marshall yardımlarından* da yararlanmak adına bu tercih açığa çıkmıştır.

Ekonomik olarak Batı ile hareket etmek adına önce Bretton Woods sistemine dahil olmak gerekmiş ve böylece yeni kurulmuş IMF ve Dünya Bankası kurumları ile eşgüdüm dahilinde ekonomik politikalar belirlenme sürecine girilmiştir. Amerika’nın yardımlarının nasıl kullanılacağı, ülkenin ekonomik politikalarının ne olacağı konusu da Amerikan’ın ülke ekonomisi üzerine çalışmalar yapmak üzere görevlendirdiği kişi/kurumlar aracılığıyla gerçekleşmiştir. Bu kişilerden biri M. W. Thornburg’dur ve yaptığı incelemeler ve görüşmeler neticesinde “Amerika’nın Türkiye’ye sunduğu yardım şartlarını iki noktada toplamıştı. Bu şartlar, ...tek parti sisteminin yerini çoğulcu demokrasiye bırakması ve özel teşebbüsten yana olduklarını Türk bakanlarının fiilen de kanıtlanması”dır (Yücel, 2018). Söz konusu fiilen kanıtlanma durumu KİT’lerin özelleştirilmesi arzusunun gösterilmesi olmuştur. Gerçekten de Thornburg (1949) Türkiye’nin ekonomik durumunu değerlendirmiş ve sonuç olarak “Amerikan yardımı için...Türkiye’nin özel girişimi teşvik etmesi” gerekliliğini vurgulamıştır. Bu noktada Thornburg’un Karabük demir çelik ile ilgili analizi dikkat çekicidir. Kabaca 350 sayfalık raporda 20 sayfadan fazla kısmında bu tesisin kurulum ve lokasyon sorunlarından, demiryolu ile ilgili sorunlardan, istihdam sorunlarından vb. dem vurmuştur. Önerilere geldiği zaman ise “sonuç olarak Amerikan özel sermayesi ve deneyimi ile Karabük’ün, önemli bir endüstri merkezi olacağını”

belirtmiştir Thornburg (1949:227). “DP’nin iktidar döneminin başında Amerikalı uzmanlarca hazırlanan Thornburg Raporu doğrultusunda henüz 9 yaşındaki fabrikayı kapatmaya niyetlen”ildiğini (Karatay, 2018:9)’dan öğrenmek mümkün. Aslında kapatmak bu noktada çok da doğru bir tabir değil ama devletin mülkiyeti devretmesi yani özelleştirilmesi arzulanıyor. Raporun altını çizdiği önemli hususlardan birisi Türkiye’nin özel girişim için elverişli ortamı yaratması ve özel girişimin önünü açması Türkiye ekonomisinin de çıkarına olacağı argümanıdır (Thornburg, 1949:188).

Döneme bakıldığı zaman raporda arzulanan özel sermaye için gerekli ortamın hazırlanmaya başladığı ve özel sermaye ve girişim için devletçilik politikasından vazgeçildiği görülmektedir. Her ne kadar raporda Türkiye’nin politikalarına karışmak gibi bir amaç olmadığı belirtilmiş olsa da son tahlilde raporun önerilerinin hayata geçirildiği altı çizilmesi gereken hususların başında gelmiştir.

Ancak Türkiye her ne kadar 2. Dünya savaşı sonrasında yüzünü Batı’ya dönüp, Bretton Woods sistemi ve onun temel organlarının sözünü dinleme hayretinde olsa da henüz sanayileşmesini tamamlayamamış olması nedeniyle ve KİT’lerin yukarıda bahsettiğimiz, ekonomik ve siyasi faydalarından vaz geçmenin de kolay olmaması ile 1950-80 arası dönemde de KİT’lerin sayısı ve faaliyet kolları artmıştır.

Marshall yardımları ve Truman doktrini çerçevesinde 1950’li yıllar Türkiye ekonomisi açısından ilk *liberalleşme dönemi* olarak görülebilir. Devletçilikten liberal ekonomiye bir geçiş dönemidir ya da denemesi demek daha uygun olabilir. Çünkü liberal politikalar uygulanmaya çalışılmış ancak arzulanan düzeyde bu gerçekleşmemiş ve devletin ekonomideki ağırlığı söz konusu dönemde azalmadığı gibi artmıştır.

1954’e kadar olan döneme odaklanıldığında korumacı politikaların terk edildiği ve dış ticarete serbestleşme yönünde adımlar atıldığını görmek mümkündür. Serbest dış ticaret rejiminin ilk yıllarında buğday fiyatlarının uluslararası piyasalarda yüksek olmasına, iyi hava koşulları ve hasat da eklenince Türkiye’de ihracat artış göstermiştir. Ancak dış ticaret serbestisi ile de ithalatta ciddi artışlar ortaya çıkmış ve dış ticaret açıkları bu dönemde kronikleşmeye başlamıştır.

Dönemin ikinci yarısında 1954 sonrasında ise ABD’nin buğday satmaya başlaması uluslararası piyasalarda fiyatın düşmesine sebep olurken, hava koşullarının da ilk dönemdeki kadar iyi olmaması arzulanan kazancın gerçekleşmemesi ve açıkların daha da artması ile sonuçlanmıştır. Ülkenin dış ticaret dengesi ciddi şekilde bozulmuştur.

Gerçekten de uluslararası işbölümünde bize düşen rolü uygulamaya çalışan Türkiye, bu dönemde tarımda uzmanlaşma yolunda önemli bir atılım yapmış ve traktör sayısında 1950-60 arası dönemde inanılmaz bir artış yaşanmıştır. Demokrat parti dönemi olan 1950-60 arası yıllarda KİT’lerin özel sektöre devri önemli konulardan biridir. Gerçekten de Menderes (1951) ikinci hükümet 30 Mart 1951 tarihli TBMM’de hükümet programında KİT’lere ilişkin aşağıdaki görüşlerini ifade etmiştir.

*Arkadaslar;*

*Devlet işletmeciliğinin sadece ana sanayiye taalluk eden işlerle amme karakterini haiz işlere hasredilmesi ve bunlar haricindeki sahalarda yeniden iktisâdi teşebbüslere girilmemesi evvelce muhtelif mühazalarla Devlet tarafından kurulmuş işletmelerden bu ölçüye uymayanlarının da muayyen bir plan dahilinde ve elverişli şartlarla peyderpey hususi teşebbüslere devrine çalışılması ve bu suretle Devletin, iktisadın içinde değil üstünde yer alması şeklinde ifadelendirebileceğimiz temel görüşümüz üzerinde duracağız. Devlet elindeki işletmelerden her*

## **KAMU İKTİSADİ TEŞEBBÜSLERİNİN VE ÖZELLEŞTİRMENİN EKONOMİ-POLİTİĞİ: TÜRKİYE ÖRNEĞİ**

*biri bugüne kadar ayrı ayrı incelenmiş ve bunlardan hangilerinin, ne gibi sart ve usullerle hususi teşebbüse devredilebileceği yolundaki çalışmalar ilerlemiştir. Bu işletmelerden hususi teşebbüse devredileceklerin devirleri anına kadar rasyonel ve rantabl bir şekilde idameleri ve hususi ellere geçerken ekonomik değerlerinde herhangi bir zaif unsuru bulunmaması da üzerinde duracağımız bir mevzu olacaktır.*

Gerçekten de DP bu konuda önce girişken davranmış ve uluslararası ortaklarımızın taleplerini de dikkate alarak yerli bir girişimci sınıf yaratmaya çaba sarf etmiştir. Menderes yukarıda ifade ettiği şekilde hareket etmemiştir. KİT'ler özel teşebbüse devredilmemiş hatta KİT sayısı bu dönemde de artış göstermiştir. Ancak yine de özel teşebbüsün yaratılması ve yerli girişimci sınıfının oluşumu için yoğun çaba sarf edildiğini de bu dönemde görmek mümkün. Özellikle Türk sermayesinin devlete dayanma alışkanlığını da bu dönemlerin ürünü olduğunu gösteren güzel bir örneği paylaşmak isteriz. Bu nedenle de aşağıdaki uzun alıntı; DP'nin yerli sermayedar yaratma çabasının güzel bir örneğidir (Avcıoğlu, 1969:330).

*“Bu dönemde, devlet sermayesi ve devletçe sağlanan dış kredilerle, normal olarak özel teşebbüsün el atamayacağı bazı büyük işletmeler kurulmuştur. İki büyük özel teşebbüs kuruluşu olan Çukurova Elektrik ve Ereğli Demir-Çelik bunun tipik örnekleridir.*

*Seyhan Barajı, Dünya Bankası'ndan sağlanan dış krediler ve bütçeden yapılan geniş harcamalarla Devlet Su İşleri tarafından inşa edilmiştir. Ne var ki, Dünya Bankası krediyi, barajdan elde edilecek elektrik enerjisinin bir özel şirket eliyle işletilmesi şartıyla vermiştir. Böylece «Çukurova Elektrik T. A. O. doğmuş ve devletle yapılan bir sözleşme ile, Seyhan Barajı hidroelektrik tesisleri, bu şirkete devredilmiştir. Sözleşmenin Meclis'te tasdiki sırasında, bazı milletvekilleri, devlete 105 milyon liraya mal olduğunu söyledikleri tesislerin mülkiyetinin özel bir şirkete devrine karşı çıkmışlar, hiç değilse intira hakkının verilmesiyle yetinilmesini istemişlerdir. Bayındırlık Bakanı Kemal Zeytinoğlu, 27 Ocak 1954 tarihli Meclis konuşmasında bu eleştirileri şöyle cevaplandırmıştır: «Mülkiyeti niçin veriyorsunuz, diyorlar. Mülkiyetini vermediğimiz takdirde, Beynelmül İmar ve Kalkınma Bankası'ndan dış kredi, yani döviz karşılıkları için istikraz yapmak imkânı yoktur. Bunun imtiyazına bir hususi şirket sahip olacak, diyorlar. Hususi teşebbüsü böyle anlıyorlar ve ancak bu takdirde kredi vermektedirler.»*

*Çukurova Elektrik T. A. O., 30 milyon lira sermaye ile kurulmuştur. Yalnız bu sermayeyi özel teşebbüs nasıl sağlayacaktır? Yüzde 50'den az bir payla, 14 milyon lira ile, Etibank şirkete ortak edilmiştir. Adana bölgesinde özel kişilerden bir miktar para toplanmıştır. Yetmeyince, Ziraat Bankası'ndan sağlanan paralarla, bölgenin nüfuzlu kişileri şirkete ortak edilmiştir. Mesela DP İl Başkanı ile CHP İl Başkanı, Ziraat Bankası fonları ile, şirketin 750'şer bin liralık hissesine ortak olmuşlardır.*

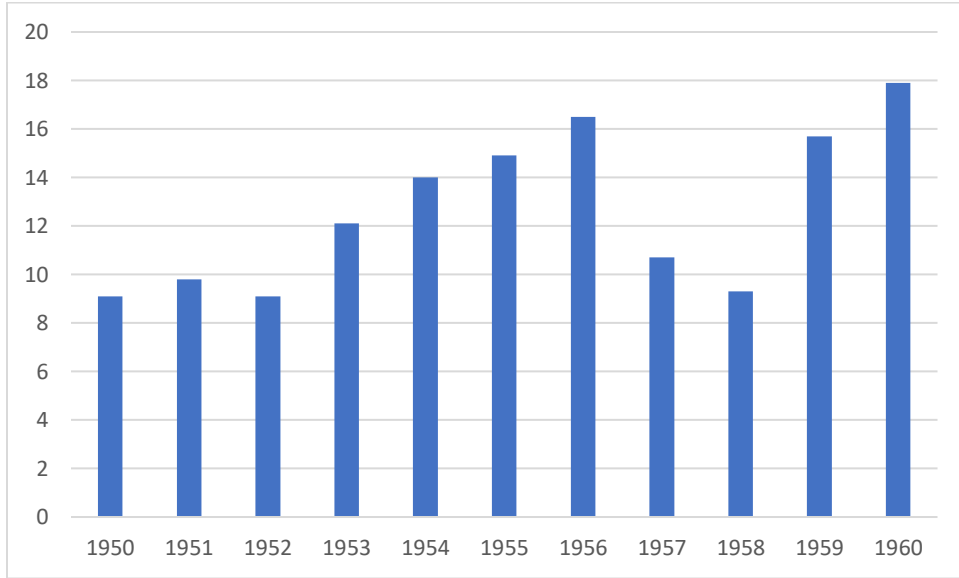
*Şirket, 1956 yılında Seyhan Santrali'ni devralarak işletmeye başlamıştır. 14 milyon lira ile en büyük ortak olduğu halde, Şirket, 1961 yılı sonuna kadar Etibank'ı ortaklığa kabul etmemiş, elde ettiği büyük kardan Etibank'ı yoksun bırakmıştır. Etibank, ancak 1962'de Şirket'in İdare Meclisine girebilmiştir... Dünya Bankası ve devletin himmetiyle iş hayatına atılan sermayedarlarımız, birkaç yıl içinde yatırdıkları parayı geri almışlardır. Etibank'a düşen 1 I, 2 milyon lira temettü ise verilmemiştir.*

*Şirket, devlet eliyle sağlanan dış kredilerle tevsie gitmiştir. Tesislerinin bugünkü değerle 600 milyon liraya ulaştığı tahmin edilmektedir. Devlet, tesisleri kurmuş, sermayedar imal etmiş ve ortaya 600 milyon değere sahip bir özel teşebbüs çıkmıştır...”*

Bu dönemde buna benzer çok sayıda örnek bulmak mümkündür. Henüz sermaye birikiminin olmadığı ülkede, devlet kendi kapitalistini kendi yaratmıştır. Siyasiler devletin yarattığı imkanlar ve sermaye ile Dünya Bankasından borç alarak büyük şirketlerin pay sahibi olmuşlardır. Türk kapitalist sınıfının siyaset içinden nasıl doğduğunu, nasıl beslendiğini gösteren güzel bir örnektir.

Demokrat parti özel sermaye gruplarını yavaş yavaş bu dönemde bu şekilde yaratmaya başlamıştır. Ancak KİT'lerin yarattığı siyasi faydadan vazgeçmeyi de göze alamamış ve bu dönemde KİT sayısını arttırmıştır. Bunun altında yatan önemli nedenlerden birisi KİT'ler demokrat parti yönetiminde, köyden kente göç olgusundan kaynaklanan kent işsizliği ve yoksulluğundaki artışa karşı adeta bir önlem olarak görülmesindedir. Gerçekten de aşağıda yer alan grafik 1'de KİT'lerin toplam yatırımlar içindeki payının arttığını görmek mümkündür.

**Grafik 1:** KİT Yatırımlarının Toplam Yatırımlar İçindeki Payı (1950-60)



**Kaynak:** Övgün (2009:69)'de yer alan verilerden hareketle türetilmiştir.

KİT'ler 1950-60 döneminde toplam yatırımlar içindeki payı; dönemin başında yüzde 9 düzeyinde iken dönemin sonunda yüzde 18'e yükselmiştir. Bunun anlamı söz konusu dönemde KİT'lerin ekonomideki payının iki katına yükselmesidir. Bu görüntünün altında yatan nedenlerden birisi de gereksiz bir şekilde KİT istihdamının şişirilmesidir.

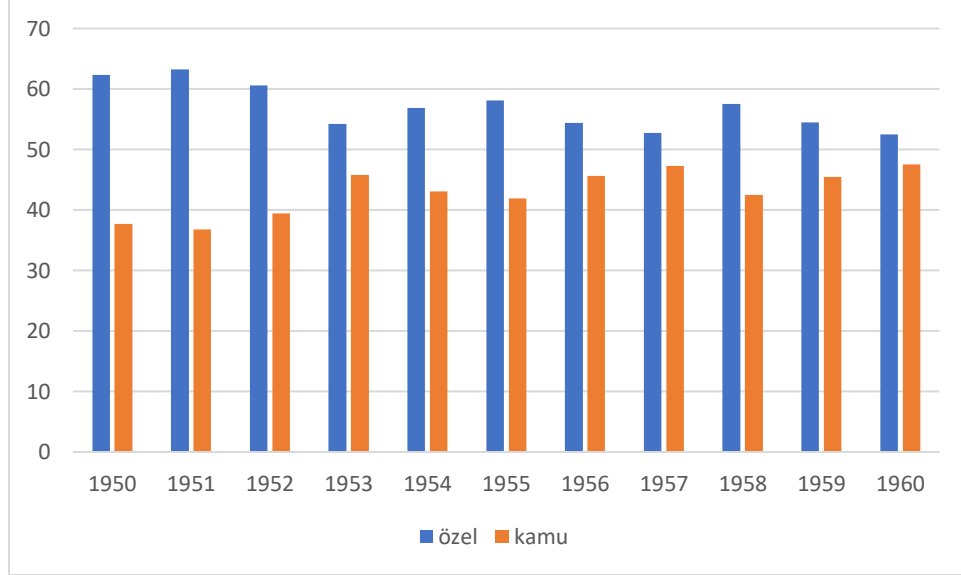
KİT'lerin özellikle aşırı istihdamla çalışması bu dönemde karşılaşılan *iktisadi olmayan* bir uygulama görünümündedir. KİT'ler adeta kent işsizliğine ara bir çözüm olarak kullanılmıştır. Ancak bu durum KİT'lerin *zararlarını artıran ve verimliliğini azaltan* bir unsur da beraberinde getirmiş ve Hanson raporu gibi çalışmalarda, KİT'lerin istihdam ve performans ilişkisi değerlendirilmelerinin olumsuz olmasına yol açmış ve adeta özelleştirilmeleri için de ekonomik gerekçeler yaratmıştır.

Ancak liberal politikaların amaçladığı özel sektör öncülüğünde sanayileşme ve büyümenin arzu edildiği gibi gerçekleşmediği ve özel sektörün ne KİT'leri satın almak ne de o alanlarda

## **KAMU İKTİSADİ TEŞEBBÜSLERİNİN VE ÖZELLEŞTİRMENİN EKONOMİ-POLİTİĞİ: TÜRKİYE ÖRNEĞİ**

faaliyette bulunmak gibi bir amacı olmadığı, varsa da yeterli bir sermayesi olmadığı söylenebilir. Bu dönemde kamu ve özel sektör arasında gerçekleştirilen toplam yatırımlara bakıldığında zaman; aslında küçültülmeye çalışılan kamunun payının, oransal olarak arttığını aşağıdaki grafik 2’de görmek mümkündür.

**Grafik 2:** 1950-60 Dönemi Toplam Yatırımların Kamu-Özel Sektör Yüzde Dağılımı



**Kaynak:** Övgün (2009:70)’de yer alan verilerden hareketle türetilmiştir.

Grafik 2’de mavi renkle gösterilen özel sektörün payı, 1950’de yüzde 62,3 iken söz konusu oran 10 sene içinde %47,5’e gerilemiştir. 10 puanlık bir düşüş oldukça önemlidir. BBKP (1962:74) bu istatistikleri doğrular niteliktedir. “1950’den bu yana kamu sektörü yatırımlarının toplam yatırım içindeki payları yüzde 36’dan 1960’ta yüzde 55’e yükselmiştir.” Ancak planda kamunun payındaki bu büyük artışın üretken yatırımlarda bir artış anlamına gelmediği devletin hizmetlerindeki bir artıştan kaynaklandığı da ifade edilmiştir.” Bu veriler aslında DP’nin söylemi ile eyleminin de uyuşmadığını göstermesi açısından önemlidir. Liberal politikalar ile devletin iktisadi hayattaki payını azaltmak ve özel sektörün payını ise arttırmak gayesi ile hareket eden DP yönetimi, bir yandan KİT sayısını azaltmamış, aksine arttırmış öte yandan ise devletin payı yukarıdaki grafikte görüldüğü gibi artmıştır. Özel sektör ise küçülmüştür. Dolayısıyla buradan hareketle uygulanan liberalleşme politikalarının başarılı olmadığı söylenebilir. 1950-60 dönemini özetlemek gerekirse:

- 1- Ülkenin tarım öncülüğünde kalkınması gerçekleşmemiştir.
- 2- KİT’ler arzulandığı gibi özelleştirilmemiştir.
- 3- Kamunun ekonomideki payı azaltılamamıştır.

Uygulanan liberal politikaların başarılı olmadığı dönemin ikinci yarısı yani; 1955-60 arasında ithal ikameciliğe geri dönmeye çalışılmıştır. Ancak öte yandan liberal politikalar da devam ettirilmeye çalışılmıştır. Son tahlilde dönemin liberal politikalarının ülke ekonomisine

maliyetine bakıldığında, *enflasyon, bütçe açıkları ve dış ticaret açıkları* karşımıza çıkmaktadır. Gerçekten de bu dönem BBKP (1962:11)'da “Enflasyoncu genişleme yılları” olarak isimlendirilmiştir. Dış borç sorunu, kartopu misali artmış ve 1958 yılında Türkiye moratoryum ilan etmiş ve istikrar kararları almıştır. 1958 istikrar kararlarından bu çalışma özelinde en önemlisi *KİT'lerin zararlarını aşağı indirmek üzere KİT ürünlerine zam yapılması* kararıdır. Bir taraftan KİT'lerin sayısı dönemde artırılmış ama öte taraftan asli görevlerinden biri olan ucuz mal satımı politikasının terk edilmesi ile dönem sonuçlanmıştır. Bunun anlamı KİT'lerin sosyal faydasından da uzaklaşılmasıdır. Ancak küçük bir parantez bu noktada yararlı olabilir. Bu 10 yıllık dönemde 1954 yılı haricinde KİT'ler hep kar elde etmiştir (Sağlam, 1967:147). KİT ürünlerinin fiyatlarına zam yapılması ise sonraki dönemleri de etkileyecek olan enflasyonun kronikleşmesi meselesini karşımıza çıkartmıştır.

Uygulanan liberal politikaların başarısızlığı 1960-80 arası dönemde yeniden kamuya dönmeği zorunlu kılmış ve *planlı ekonomi* anlayışı yerleşmiştir. *İthal ikameci sanayileşme* politikasına geri dönmüştür. BBKP (1962:2), “milli tasarrufu artırmak, yatırımları toplum yararına, gerektirdiği önceliklerle yöneltmek ve iktisadi, sosyal ve kültürel kalkınma” amaçları ile yapılmıştır.

1960-80 dönemini de iki kısımda incelemek mümkün gözükmektedir. 1960-70 ve 1970-80 ayrımı önemlidir. Özellikle KİT konusunun ele alınmasında bu ayrım daha da önem arz etmektedir. Dönemin ilk yarısında 1960-70 arasında KİT'ler sanayileşme açısından özel olarak önemli kabul edilmişlerken 1970-80 dönemine gelindiğinde dünyadaki neoliberalizm akımına koşut bir şekilde, özel sektörün önünü açan ona yardımcı olan bir *stepne* olarak görülmeye başlanmıştır. Gerçi; adı planlı dönem olsa da öz olarak 1950-60 döneminden çok da farklı bir yapı ortaya çıkmamıştır. Genel olarak kuşbakışı bir yaklaşımla; 1950-60 dönemi için *isim bazında liberal* ancak *uygulamada karma ekonomik sistem* olarak görmek mümkündür. 1960-80 dönemi ise *isim bazında planlı* ancak *uygulamada karma ekonomik sistem* olarak karşımıza çıkmıştır. Hatta planın kendisinde “Devlet ve özel teşebbüs kesimlerinin yan yana bulunduğu karma bir ekonominin bütünü için hazırlan”dığı ibaresi bulunmaktadır (BBKP, 1962:59).

Plan, özel sektör ve devletin iş birliği halinde çalışması gerekliliğinin altını çizmekte ancak buna ilişkin olarak özel sektörün doğası gereği piyasa gereklerine göre hareket etme mecburiyeti buna karşın devletin ise adil gelir dağılımı ve kalkınma gibi öncelikleri olduğu dolayısıyla bu gibi alanlara ilişkin yatırımların özel sektörden beklenmesinin anlamsız olduğu düşüncesinden hareket eder.

Devlet, ekonomik ve sosyal amaçları doğrultusunda gelişmiş teknikler ve büyük sermaye gerektiren iş kollarında “teşebbüsler kurarak...devletin sanayi alanında da gelişmeye öncülük etmesi”nin önemine işaret edilmiştir (BBKP 1962:60). Bu bakımdan BBKP (1962:82)'ye göre “kamu İktisadi teşebbüsleri...kalkınmanın gerçekleşmesi için kullanılacak başlıca araçlardan biri”dir.

Bu minvalde kalkınma planlarının hedeflere ulaşması açısından en önemli araç KİT'lerdir. Hedeflenen kalkınma hızına ulaşılabilmesi için gerekli yatırımların önemli bir kısmının, KİT'ler aracılığıyla gerçekleştirilmesi planlanmıştır. KİT'ler; “...ellerindeki üretim imkânları, [ve] yetişkin uzmanları ve tecrübeleri ile” ihtiyaç duyulan kaynakları yaratabilecek potansiyele sahiptirler BBKP (1962:98).

Söz konusu potansiyelin açığa çıkması için KİT'ler için yeni birtakım düzenlemeler yapılması gerekliliğinin de altı çizilmiştir. Rasyonel ve verimli çalışma için bağımsız olarak

## **KAMU İKTİSADİ TEŞEBBÜSLERİNİN VE ÖZELLEŞTİRMENİN EKONOMİ-POLİTİĞİ: TÜRKİYE ÖRNEĞİ**

çalışabilme imkânı, KİT kaynaklarının etkin kullanımı için müşterek bir fon oluşturulması ve iş birliğinin kuvvetlendirilmesi gibi ilkeler sıralanmıştır.

İkinci Beş yıllık (İBKP) KİT'ler konusunda, onların özsermayelerine dayalı ve öz kaynaklarını arttırıcı uygulamalar yapılması gerekliliğininim altını çizirken, özellikle özel sektörün geliştirilmesi için önemli teşvik imkanları ihtiva etmektedir. Kredi teşvikleri, mali teşvikler, pazarlamaya ilişkin tedbir ve teşvikler, ihracatla ilgili tedbirler ve teşvikler, sanayi bölgelerine ilişkin tedbirler ve teşvikler, müteşebbis ve eleman yetiştirilmesi konuları değerlendirilmiştir. (İBKP, 1968:116-118). Ancak bu gelişmeler kamunun yaptığı yatırımlar içinde KİT'lerin payının oransal olarak artmasını engellemeye yetmemiştir. Her planda KİT'lerin iyileştirilmesi ve yeniden düzenlenmesi gerekliliğinin altı çizilmiş ancak KİT'lerin ekonomiye büyük katkı yaptığı da planlarda görülmektedir. “Birinci Plan döneminde toplam kamu yatırımlarının yüzde 34,8'i, İkinci Plan döneminde ise yüzde 43.3'ü Kamu İktisadî Teşebbüsleri aracılığı ile gerçekleştirilmiştir.” (ÜBKP, 1973:48). Dolayısıyla üçüncü plan döneminde de KİT'lerin sorunları ifade edilse de onlardan vazgeçmek ya da etkisini azaltmak gibi bir düşünce bulunmamaktadır. Dördüncü planla birlikte KİT'lerin yatırım ve üretim hedeflerine ulaşmadığı ve kaynak arttıramadığı ifade edilmiştir. Yapısal ve yönetsel bozukluklarına ilişkin önlemler alınmaması ve istihdam yaratırken verimliliği düşürdüğü şeklinde ciddi eleştiriler planda yer almıştır (DBKP, 1979:98-99).

Ancak döneme genel hatları ile bakıldığında KİT'ler her bir planda biraz daha fazla eleştirilse de eleştiri okları ağırlıklı olarak KİT'lerin potansiyel katkılarına sağlayamaması hususunda olmuştur. Dönemin ekonomik gelişmelerine bakıldığı zaman KİT'ler belki de ekonomik olarak dönemin en başarılı kurumları olarak da görülebilir. Genel olarak plan hedeflerini tutturabilen ya da tuturmaya en yakın kurum olarak KİT'ler karşımıza çıkmaktadır.

1960-80 döneminde 9 yeni KİT daha kurularak toplam olarak 40 KİT sayısına ulaşılmıştır. 1970'li yılların petrol krizlerinin yarattığı kötü ekonomik koşullar ve kötü gidişatı engelleme aracı olarak da KİT'lere önemli görev ve sorumluluklar yüklenilmiştir. Dönemin KİT sayısındaki artışın altında yatan temel unsur; planlı dönem, *ithal ikameci bir sanayileşme* politikasına dayalıdır ve bu politikayı gerçekleştirme aracı ise KİT'lerdir. Bu bağlamda KİT sayısının arttığını görmek mümkündür. Tabi KİT sayısının artmasının altında yatan tek faktör *ithalat bağımlılığını* azaltmak değildir. Diğer yandan KİT'ler *enflasyon sorununa* bir çözüm sunma aracı olarak da değerlendirilmeye çalışılmıştır. KİT'lerin diğer önemli faydalarından biri, 1950'lerde başlayan istihdam sorununa (daha doğru bir tabirle *işsizlik sorununa*) biz çözüm sağlama potansiyelidir. Ancak özellikle bu işlevi nedeniyle KİT'ler, *aşırı istihdamla* boğuşmak zorunda kalmış, *verimlilik kayıpları ve mali zayıflık* gibi sorunların da baş göstermesine sebep olmuştur.

### **4. ÖZELLEŞTİRME DEN KİT'LERE**

1980'li yıllardan itibaren daha da küreselleşen dünya, neoliberalizmin kurumları aracılığıyla ideolojisinin dünyayı tümüyle kuşattığı bir çağ olarak görülebilir. Gerçekten de bu dönem, Bretton Woods Altın Para Standardı sisteminin 1970'lerin başında sonunun gelmesi ve onun sonuna eşlik eden petrol krizleri ve bunun, Keynesyen refah devleti ideolojisinde yarattığı çöküş neticesinde yeni bir ideolojinin doğumuna tanıklık etmiştir. *Washington konsensüsü* ya da *uzlaşması* bu ideolojinin ismi olarak ifade edilmektedir. “Washington uzlaşması, kalkınmakta olan ülkelerden...yurt içi piyasalarla ilgili düzenlemeleri kaldırmalarını, devlet işletmelerini özelleştirmelerini, ekonomilerini dış ticarete ve finansla açmalarını talep eden bir dizi neoliberal

fikirden oluşur” (Lapavitsas, 2005:38). 80 sonrası dönem; Türkiye açısından da Washington Konsensüsü ve onun parametrelerinin hayata geçtiği bir dönemdir. Bu dönemi kısaca tanımlamak gerekirse “devletin ekonomideki rolü azal”ılmış ve “kalkınmacı rolü göz ardı edil”miştir (Şenses,2017:255).

1980’lerin önerdiği iktisat politikasının temel yenilikleri “ekonomik faaliyetlerin (i) serbestleştirilmesi; (ii) kuralsızlaştırılması ve (iii) uluslararasılaştırılması ile, kamu kesiminde (i) özelleştirme, (ii) piyasa mantığının egemen kılınması ve (iii) dolaysız vergi yüklerinin azaltılması” şeklindedir (Türel, 2021:44).

“Son yıllarda, çoğu ülke, tekellerini, kuralsızlaştırma (deregülasyon) ile rekabetçi piyasalarla değiştirmeye yönelmiş ve bu duruma çoğu zaman özelleştirme eşlik etmiştir.” (OECD, 1997:8) neoliberal reformaların temelinde yer alan *regülasyon* ve *deregülasyon* ile KİT’lerin ekonomideki ağırlıkları azaltılmış ve özelleştirilmelerinin önü açılmıştır.

8.6.1984 tarihli kamu iktisadi teşebbüsleri hakkında kanun hükmünde kararname ile “ekonominin kurallarına uygun” ve “ekonomik gereklere uygun” bir şekilde iktisadi devlet teşekküllerinin *regülasyon* ve *deregülasyonun* önü açılmıştır (KHK, 1984, md. 2a ve 2b).

Dünya genelinde petrol krizleri ve takip eden enflasyonist süreç, kamu harcamalarındaki israfın para arzı artışı ile finanse edilmesine bağlanmış ve kamu harcamalarının azaltılması gerekliliği ortaya konmuştur. Bu minvalde temel politika ise, devletin ekonomik hayattaki rolünü küçültmek ve piyasanın önünü açmak olarak lanse edilmiştir. *Özelleştirme furyası* bu *lansmanın* aracı olarak ortaya çıkmıştır. Ancak zaman içinde söz konusu *araç* adeta bir *amaç* haline alacaktır. “Büyük sermaye için kamu hizmetlerinin özelleştirilmesi, bir taşla iki kuş vurmak anlamına geliyordu” (Başkaya, 1999:16). Bu bağlamda amaç haline gelmesi de kaçınılmaz olmuştur.

Bu sürece ilmi iktisadın katkısını da gözden uzak tutmamak gerekmektedir. Liberalizmin temel felsefi yapısı klasik ekonomi politik tarafından ve özellikle de Smith tarafından inşa edilmişti. Neoliberalizmin temellerini de neoklasik iktisadın mikro temellerinde bulmak mümkün gözükmemektedir. Neoklasik iktisat, mikro iktisadi düzlemde etkinlik açısından piyasa ve devleti karşılaştırmış ve piyasanın etkin devletin ise etkin olmadığı sonucuna ulaşmıştır. “Bu nedenle de sınai büyüme, uluslararası rekabet edebilirlik ve istihdam yaratılması gibi iktisadi kalkınma sorunlarıyla devletin yerine piyasa ilgilenmelidir” (Saad-Filho, 2005:117). Devletin etkin olmadığı ekonomi alanından çekilmesi ve yerini piyasaya bırakması gerekmektedir. Bu bağlamda da *özelleştirme* en temel *araç* ve hatta *amaçtır*.

“Özelleştirme kamu hizmeti kavramını ortadan kaldıran... vatandaş kavramı yerine müşteri kavramını getiren, sosyal fayda ilkesini ticari esaslara dönüştüren” bir süreç ya da araç olarak tanımlanabilir (Övgün, 2009:131). *Deregülasyon*, *özelleştirmede* uygulama alanı bulmaktadır. Sonuç ise kamunun görev ve hizmetlerinin taşeron devredilmesi şeklinde bir *taşeronlaşma*, *deregülasyon* sürecidir. *İthal ikameci sanayileşmeden ihracata dayalı bir sanayileşme* modeline geçiş, piyasa kurallarına göre işleyen bir sistem gerektirmiş ve devletin ekonomik faaliyetlerden uzaklaştırılarak, payının küçülmesi esas alınmıştır. Ancak devletin ekonomideki görev ve yetkilerini kısıtlamak için KİT’lerin ekonomik olarak yük olduğunun ortaya konması ve özelleştirilmeleri için gerekli gerekçeler sunmak da gerekmiştir.

Bu minvalde temel olarak aşağıda belirtilen gerekçelerden hareketle KİT’lerin özelleştirilmesi savunulmuştur:



## **KAMU İKTİSADİ TEŞEBBÜSLERİNİN VE ÖZELLEŞTİRMENİN EKONOMİ-POLİTİĞİ: TÜRKİYE ÖRNEĞİ**

- KİT Zararlarının Bütçeye Yük Olması: KİT'ler sosyal fayda yaratan kurumlar olarak teşekkül etmiş bu nedenle de mal ve hizmetleri de kar elde edecek bir fiyattan değil, zararına satarak sosyal fayda yaratmışlardır. KİT'lerin zararları bütçeye yük olarak değerlendirilmiştir. Bu yükten kurtulmak onları özelleştirmekten geçecek anlayışı egemen olmuş ancak özelleştirmenin de halka yayılacak şekilde yapılacağı belirtilmiştir. Uygulamada ise birkaç büyük sermaye/tekel özelleştirilen KİT'leri almıştır.

- KİT'lerin Rekabeti Bozucu Özellikleri: KİT'ler devlet tekelleridir ve özel sektörün onlarla rekabet edebilmesi mümkün değildir. Bu nedenle de KİT'ler rekabeti bozucu ve özel sektörün verimliliğini azaltıcı etkilere sahiptir.

-KİT'lerin aşırı istihdam nedeniyle zarar etmeleri ve verimsiz çalışmaları. Gizli işsizliğe sebep olmaktadır. Gerek eski teknoloji gerekse aşırı istihdam KİT'lerin üretim maliyetlerini arttırmaktadır.

Bu gerekçelere bakıldığında, söz konusu sorunların çözümü için özel sektörün varlığının şart olmadığı ya da KİT'lerin mülkiyet hakkının devredilmesinin zorunlu olmadığı söylenebilir. Kamunun, KİT'ler aracılığıyla yarattığı sosyal faydanın zorunlu bir sonucu; ekonomik zarar değildir. Pratikte ekonomik zararın olması KİT'lerin yanlış bir politika olduğu anlamına da gelemez. Kamu işletmeciliğinin özel sektörden daha düşük verimlilikte olması da bunun iktisadi bir kuralmış gibi ya da bir ön varsayım olarak kabul edilmesi de çok anlamlı olmamaktadır. Chang (2012:145-169) özel girişimin iyi, kamu girişiminin ise kötü olmadığını dünyadan verdiği örneklerle ortaya koyar.

Uygulamadaki başarısızlıklar (ki belirli bir dönemlerde KİT'lerin başarısız ya da yük olduklarına dair görüşler ortaya atılmıştır) aslında kamu girişimciliğinin başarısızlığından ziyade hükümet ya da daha doğru bir ifade ile iktidar partilerinin KİT'leri rant alanı olarak görme sevdalarından kaynaklanmış gözükmektedir. İktidar partileri için KİT'ler adeta vasıfsız tanıdıklarına iş kapısı olarak görülmüştür ve bu doğal olarak KİT'lere mal edilecek bir başarısızlık değildir.

Ancak KİT'ler gerçekten gerek arazi büyüklük ve arazi değeri gerekse ekipman ve piyasa gücü nedeniyle iştahları kabartan bir varlıktır. Siyasi iktidarlar için de KİT'lerin özelleştirilmesi, hem finansman kaynağı hem de rant kaynağı olarak görülmüştür. Özelleştirme pratiklerine dikkatli bakıldığında, özelleştirilen KİT'lerin sadece arazi fiyatları bile çoğu durumda özelleştirmeden elde edilen gelirden daha fazladır. Zarardan kurtulmak adına özelleştirilme adı altında KİT'ler 1980-2020 döneminde adeta yok pahasına çeşitli sermaye gruplarına devredilmiştir. Aşağıdaki alıntılar 80 sonrası iktidarda bulunan partilerin hükümet programlarında, seçim beyannamelerinde ve Meclis tartışmalarında KİT'lere ilişkin yaklaşımları bulunmaktadır.

1983'te Turgut Özal iktidara geldi. Anavatan Partisinin (ANAP) hükümet programına baktığımızda, yapılacak ilk işlerden birinin devletçi kapitalizmden uzaklaşmak olduğunu görmek mümkündür. "...tabii kaynakların mülkiyeti devlet tasarrufunda olmakla beraber, geliştirme ve işletme hakları...fertlere veya fertlerin...kuracağı teşebbüslere bırakılabilir. Devlet sanayi ve ticarete ana prensip olarak girmemelidir...İktisadi faaliyetlerde devlet vatandaşın rakibi..." olmamalıdır (ANAP, 1983).

KİT'lerin özelleştirilmesine ilişkin yukarıda sayılan gerekçeleri aslında ANAP hükümet programında görmek mümkündür. KİT'lerin özel sermayeye rakip olmaması ve devletin iktisadi alandan çekilmesi arzusu net bir şekilde ifade edilmiştir.

Bu minvalde 1984 yılında çıkarılan 2983 numaralı kanun ile KİT'lerin özelleştirilmesinin önü açılmıştır. "...Kamu Kurum ve Kuruluşlarına (Kamu İktisadi Kuruluşları ve İktisadi Devlet Teşekkülleri Dahil) ait ...her nevi altyapı tesisi ile Kamu İktisadi Kuruluşları ve İktisadi Devlet Teşekküllerine ait tesisler için münferit olarak veya bir grup halinde "Gelir Ortaklığı Senedi" ile Kamu İktisadi Kuruluşları ve İktisadi Devlet Teşekkülleri için "Hisse Senedi" çıkarılması ve işletme hakkı verilmesi" mümkün kılınmıştır. (Tasarıfların teşviki ve kamu yatırımlarının hızlandırılması hakkında kanun, 1984) hükümet programına alınan KİT konusu ertesi sene yasalaştırılmış ve özelleştirilme süreci başlamıştır.

1984 yasası ile önü açılan KİT'lerin özelleştirilmesi, 1991'deki seçim beyannamesinde finansman amacıyla KİT'lerin satılması görüşünü daha da net bir şekilde ortaya koymaktadır.

"Kamu finansman açıklarını arttıran, düşük verimle çalışan, yüksek maliyetle üretim yapan ve bu nedenle enflasyonun önemli nedenlerinden biri olan işletmeciler KİT'lerin kamu bankalarıyla birlikte bu dönemde süratle özelleştirilmesi sağlanacaktır. Bu amaçla özelleştirmede erken netice alacak metod ve stratejiler öncelikle uygulanacaktır. Ülkemizde sermayenin kısıtlı oluşu nedeniyle özelleştirme yabancı sermayeye de açık olacaktır. Şehirleşme ve diğer sebeplerle yüksek değer kazanan kamu mülklerinin satılarak değerlendirilmesine başlanacaktır." (ANAP, 1991:33).

2002 tarihli AK Parti seçim beyannamesinde KİT'lerin özelleştirilmesi hususu oldukça sarıh bir dille ifade edilmiştir. "Kamu İktisadi Teşebbüsleri (KİT), faaliyette buldukları sektörlerde tekel... ve riski olmayan bir ortamda çalışmaları piyasa mekanizmasının işleyişini bozmaktadır. Siyasi müdahaleler sonucu ekonomik rasyonelliğini yitirerek kamuya yük haline gelen KİT'lerin özelleştirilmesi kaçınılmaz hale gelmiştir" AK Parti (2002:33). AK Parti, seçim beyannamesinde belirtilen özelleştirme işine hızla girişmiş ve devletin büyük şirketleri ve işletmelerinin mülkiyeti devredilmiştir. Yukarıda KİT'lerin özelleştirilmesine ilişkin gerekçeleri burada da görmek mümkündür.

Görüldüğü gibi liberal hükümetler devletin ekonomik varlıklarını gerek ulusal gerekse uluslararası sermayeye satarak finansman gereksinimlerini devlet kaynaklarının satılması yoluyla temin yöntemi belirlemişlerdir. Devletin ekonomik varlıklarının bu şekilde satılması ve devletin ekonominin üstünden elini çektilmesi devletçi partilerin muhalefetinden azade olmamıştır. İtirazlar dillendirilmiştir.

I. Çiller hükümetinin programından yönelik muhalefetin eleştirisi meclis tutanaklarında şu şekildedir: "programdaki özelleştirme anlayışından ortaya çıkıyor ki, bu, Kamu İktisadi Teşebbüslerinin daha verimli çalışmasını sağlamaktan çok, kamunun içinde bulunduğu finansman sorununu rahatlatacak, ferahlatacak bir çıkış yolu arayışından kaynaklanmıştır. Yani, KİT satışına, arsa satışı gibi yaklaşmıştır; kaynak sıkıntısından, kaynak ihtiyacından yola çıkmıştır" (TBMM, 1989-95). Devletin üretim alanında mülkiyetinde yer alan iktisadi gücünün kısa vadeli finansmana ve rant mekanizmasına dönüştürülmesi ciddi eleştiriler almıştır.

Örneğin MHP'nin yaptığı bir araştırmada hükümetin özelleştirme politikası eleştirilmiştir. "Özelleştirmeyi, devletin sahip olduğu değerli varlıkları haraç-mezat şeklinde ucuza satmak olarak algılayan AK Parti hükümeti"ni eleştirerek başlayan araştırma, 2002-2009 AK Parti hükümetlerine bakıldığında özelleştirme ile 34,5 milyar dolar gelir elde edildiğini vurgulamış ve 2002'ye kadar toplam özelleştirme gelirinin ise sadece 8 milyar dolar olduğunu altını çizerek AK Parti dönemindeki özelleştirmeleri kökten eleştirmişlerdir (MHP, 2010).

Görüldüğü üzere 1950'lerde Menderes'le başlanması arzulanan özelleştirme ve devletin ekonomik olarak küçülmesi, 1950'lerde gerçekleştirilememiş ancak tohumları ekilmişti.

## ***KAMU İKTİSADİ TEŞEBBÜSLERİNİN VE ÖZELLEŞTİRMENİN EKONOMİ-POLİTİĞİ: TÜRKİYE ÖRNEĞİ***

1980'lerde ise ANAP'ın başlattığı hareket, DYP ve AK Parti iktidarları ile devam ettirilmiş ve KİT'ler konusunda aynı ideoloji ve aynı söylem izlenmiştir. KİT'ler konusunda bahsi geçen partiler temel olarak, neoliberal söylemi hayata geçirmiş, takip ve taklit etmişlerdir.

Sonuç olarak 1945-80 dönemi ile neoliberal dönem karşılaştırıldığı zaman; neoliberal dönem "...iktisadi büyüme hızının önemli ölçüde düştüğü ve hem ülkeler arasındaki hem de her ülkenin kendi içindeki gelir eşitsizliklerinin giderek arttığı bir dönem"dir (Palley, 2005:25).

## 5. WASHINGTON UZLAŞISI, PEKİN UZLAŞISI VE WALL STREET UZLAŞISI GÖLGESİNDE SONUÇ VE ÖNERİLER

Türkiye'nin KİT serüvenini hızlı bir şekilde değerlendirdiğimizde, geldiğimiz noktada aslında tam da devlete/devletçiliğe geri dönme aşamasında olduğumuzu söylemek mümkündür. Washington uzlaşısı ve neoliberal paradigma moda olmaktan çıkmıştır. Günümüzde Pekin uzlaşısı oldukça revaçtadır. Onun en önemli ayağı ise *devletçi kalkınmadır* ve bu da aslında yukarıdaki değerlendirmelere başladığımız dönemin gelişmelerine yani 1920'li yılların yapısına dönmeyi gerektirir. Ama tek ve önemli bir farkla aşırı bir finansallaşma olgusu ile birlikte...

Devlet ve piyasa karşıtlığı adeta Kondratieff dalgalarından beslenmektedir. Ekonomi çöküşe geçerken; *devlet*, yükselişe geçerken ise; *piyasa*, iş başına, göreve davet ediliyor. Küresel sistem adeta; devlet ile piyasa salınımında varlığını devam ettiriyor. İster *devlet* ister *piyasa* işbaşında olsun ya da ağırlık onun omzunda olsun; değişen çok da bir şey olmadığını söyleyebiliriz. *Washington uzlaşısı*, piyasanın denetim ve hükümranlığını ortaya koymuştur. Ama çok da uzun ömürlü olmamıştır. Krizler bizi Pekin uzlaşısı ile devlet müdahalesine ve devletçi kapitalizme getirmiştir.

Türkiye ve gelişmekte olan ülkelere baktığımızda 2000'li yıllarla birlikte Pekin uzlaşısı eksenine doğru yol almaya başladıkları ya da çabaladıklarını görmek mümkün. Neoliberal politika ile hedeflenen büyüme sağlanamamıştır. Gelişmekte olan ülkelerin neoliberal deneyimlerinin sonuçları Kore, Malezya ve Çin gibi ülkelerle karşılaştırıldığında çok başarılı gözükmemektedir.

2008 küresel krizinin etkisi karabasan gibi küresel sistemin üzerine düşmüş ve içinde yaşadığımız Covid-19 Krizi ile de etkisini yoğun bir şekilde hissettirmektedir. Krizlerin yarattığı temel sonuç; çıkış reçetesi olarak devletin çağrılması şeklindedir. Bunun üstüne bu defa Pekin uzlaşısı da eklendiğinde, devletçi kapitalizm ciddi bir meşruiyet kazanmış gibi görünmektedir. 2008 sonrası dönem, Washington uzlaşısı ve Post Washington uzlaşısı olarak neoliberal ideolojinin çöküş dönemi olarak da ele alınabilir.

İşte bu çöküş dönemi acaba, bir anlamda kuruluş dönemine bir geri dönüş, yeniden canlanma evresi olabilir mi? Bu çalışmada cevaplamaya çalışılan temel soru budur. Devletin iktisadi alanda daha söz sahibi olduğu, Pekin uzlaşısı dönemi olarak isimlendirilen 2000'li yıllar; Ulusal Varlık fonlarının her geçen gün küresel ticarete öneminin arttığı bir dönemdir. Braunstein (2014) Ulusal varlık fonları ile devletle ilişkili yatırım araçları olarak merkantilist şirketler arasında paralellikler kurmuştur. Buradan hareketle de "UVF'ler yeni bir merkantilist dönemin başlangıcı mıdır?" sorusunu gündeme taşımak yararlı olabilir. Türkiye de devletçi kapitalizm yolunda bir adım olarak Türkiye Varlık Fonu'nu (TVF) kurmuştur. Bir tarafta özelleştirmeler ile kamu kaynaklarının satılması söz konusu iken diğer taraftan büyük projeleri desteklemek amacıyla oluşturulan TVF (devlet mülkiyeli bir şirket) yer almaktadır.

Neoliberal paradigmanın iflasi, krizler ve son Covid-19 salgını aslında devletin yeniden göreve ve iktisadi alana davet edilmesi şeklinde yorumlanabilir. Kapitalizm, içinden geçmekte olduğu kriz evresinde; devlet aygıtına yeniden kucak açmış gözükmektedir. Gabor (2020) bu kucak açmayı aslında küresel finansın yeni yatırım yolu olarak değerlendirerek; Wall Street Uzlaşısı (WSU) olarak isimlendirmiştir. Kalkınma hedefleri, kalkınma sürecinin temeline küresel finansın yerleştirilmesi ile mümkündür şeklindeki yeni paradigma, belirttiğimiz üzere WSU'dur ve "WSU kapitalizmin finansal krizinden beri içine girdiği çalkantılı dönemin ürünü olarak genç küresel bir girişimdir" ve Covid 19 pandemisi WSU'nun önündeki engelleri kaldırmıştır (Dafermos, Gabor and Michell, 2021:2).

## ***KAMU İKTİSADİ TEŞEBBÜSLERİNİN VE ÖZELLEŞTİRMENİN EKONOMİ-POLİTİĞİ: TÜRKİYE ÖRNEĞİ***

Devletin yükselişi ya da yeniden görev başına gelmesi, devlet mülkiyetli şirketlerin canlanması ve artması, küresel finansal sistemin içinde debelendiği kriz ortamından bir çıkış reçetesi olarak görülebilir ve hatta görülmelidir. Devletin işbaşına gelmesi, yeni bir refah döneminin başlangıcı ve artan eşitsizlik ve bölüşüm adaletsizliklerine bir çözüm müdür sorusuna ister olumlu cevap verelim istersek olumsuz cevap verelim aslında uzun vadede pek bir şeyin değişmediğini söyleyebiliriz. (Amin, 2004:25)'in deyişiyle “küreselleşmiş liberalizm, halklar arasında ve her bir ülkede sadece eşitsizlikleri derinleştirir.” (Bu çalışmaya düşünce tarihi ile başlamıştık ve şimdi de sonuca yaklaşmışken oradan devam etmek iyi olacaktır.) Keynes “uzun vadede hepimiz ölüyoruz” demiştir. Başrolün sahibinin, devlet ya da piyasa olması insanlığın uzun vadede herkesin refaha kavuşmasını sağlamaz sadece, piyasaya oranla daha fazla kişinin daha uzun süre refah içinde olmasını sağlayabilir.

Bu çalışmanın girişinde de Smith'in devletçi kapitalizme neden itiraz etmeyeceğini değerlendirmiştik. Devlet, kendisine ihtiyaç hasıl olduğunda, piyasanın çökmesini durdurmak üzere devreye girecek bir aygıttır. Devletin ekonomiye davet edilmesi liberal piyasa sisteminin içinden çıkamadığı durumlarda sarıldığı bir çözüm ve sığınaktır. Dayanışmacı ve katılımcı bir ekonomik sistem olmadığı durum; devletin ya da piyasanın ekonomik hükümranlılığı olarak isimlendirilebilir ve bunun da insani bir sistem olmadığını söylemek mümkündür.

## KAYNAKÇA

- AK Parti (2021, 12 Mart). Seçim Beyannamesi. <https://acikerisim.tbmm.gov.tr/xmlui/handle/11543/954>
- Alami, I., & Dixon, A. (2020). State Capitalism(s) Redux? Theories, Tensions, Controversies. *Competition & Change*, 24(1), 70-94.
- Amin, S. (2004). *Liberal Virüs*. F. Başkaya (Ed.), Maki Basım Yayın.
- ANAP (2021, 14 Ocak). Anavatan Partisi Hükümet Programı. <https://acikerisim.tbmm.gov.tr/xmlui/handle/11543/609>
- ANAP (2021, 14 Ocak). Anavatan Partisi Seçim Beyannamesi. <https://acikerisim.tbmm.gov.tr/xmlui/handle/11543/675>
- Avcıoğlu, D. (1969). *Türkiye'nin Düzeni*, Bilgi Yayınevi.
- Başkaya, F. (1999). *Küreselleşme Mi? Emperyalizm Mi? Piyasacı Efsanenin Çöküşü, Ütopya Yayınları*.
- Birinci Beş Yıllık Kalkınma Planı (BBKP) (2021, 5 Ocak). <https://www.sbb.gov.tr/kalkinma-planlari/>
- Boratav, K., & Türkcan, E. (1993). *Türkiye'de Sanayileşmenin Yeni Boyutları ve KİT'ler*, Tarih Vakfı Yurt Yayınları.
- Braunstein, J. (2014). The Novelty of Sovereign Wealth Funds: The Emperor's New Clothes?. *Global Policy*, 5(2), 169-180.
- Chang, H. (2012). *Sanayileşmenin Gizli Tarihi*. E. Akçaoğlu (Çev.), Epos Yayınları.
- Clarke, S. (2005). The Neoliberal Theory of Society. A. Saad-Filho & D. Johnston (Eds.), *Neoliberalism a Critical Reader*, 50-59. Pluto Press.
- Dafermos, Y., Gabor, D., & Michell, J. (2021). The Wall Street Consensus in Pandemic Times: What Does it Mean for Climate-Aligned Development? *Canadian Journal of Development Studies, Revue Canadienne D'études Du Développement*. <https://doi.org/10.1080/02255189.2020.1865137>
- 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>
- Dördüncü Beş Yıllık Kalkınma Planı (DBKP) (2021, 5 Ocak). [https://sbb.gov.tr/wp-content/uploads/2018/10/Birinci\\_Bes\\_Yillik\\_Kalkinma\\_Plani-1968-1972.pdf](https://sbb.gov.tr/wp-content/uploads/2018/10/Birinci_Bes_Yillik_Kalkinma_Plani-1968-1972.pdf)
- Eren, A. A. (2010). Adam Smith'in Ticarete ve Merkantilist Politikalara Yaklaşımı: Yeni Bir Adam Smith Sorunu Mu?. *Politik İktisat ve Adam Smith*, 93-114. Yön Yayınları.
- Gabor, D. (2020). [The Wall Street Consensus](https://www.gabor.org/). Center for Open Science.
- Hart-Landsberg, M. (2008). Neo-Liberalizm: Mitler ve Gerçeklik. *Neoliberalizm ve Kriz*. B. Baysal (Çev.), 79-102. Kalkedon Yayınları.
- İkinci Beş Yıllık Kalkınma Planı (İBK) (1968). [https://sbb.gov.tr/wp-content/uploads/2018/10/Birinci\\_Bes\\_Yillik\\_Kalkinma\\_Plani-1968-1972.pdf](https://sbb.gov.tr/wp-content/uploads/2018/10/Birinci_Bes_Yillik_Kalkinma_Plani-1968-1972.pdf)

## **KAMU İKTİSADİ TEŞEBBÜSLERİNİN VE ÖZELLEŞTİRMENİN EKONOMİ-POLİTİĞİ: TÜRKİYE ÖRNEĞİ**

- Karatay, A. (2018). *Demir Çelik Karabük*. İletişim Yayınları.
- KHK (1984). Kamu İktisadi Teşebbüsleri Hakkında Kanun Hükmünde Kararname. <https://www.mevzuat.gov.tr/MevzuatMetin/4.5.233.pdf>
- Lapavitsas, C. (2005). Mainstream Economics in the Neoliberal Era. A. Saad-Filho & D. Johnston (Eds.), *Neoliberalism: A Critical Reader*, 30-40. Pluto Press.
- Menderes, A. (1951). Hükümet Programının Okunması TBMM Tutanak Dergisi Dönem 9 Cilt 6 Birlesim 58, (Hazırlayanlar: İ. Neziroğlu ve T. Yılmaz), Türkiye Büyük Millet Meclisi Hükümetler-Programları ve Genel Kurul Görüşmeleri Cilt-2.
- Milliyetçi Hareket Partisi Araştırma Geliştirme ve Değerlendirme Merkezi (2020, 18 Kasım). *Özelleştirme'de 7 Yıl (AKP Dönemi 2002-2009)*, [https://www.mhp.org.tr/usr\\_img/mhp2007/files/raporlar/ozellestirme/ozellestirme\\_subat\\_2010.doc](https://www.mhp.org.tr/usr_img/mhp2007/files/raporlar/ozellestirme/ozellestirme_subat_2010.doc)
- OECD (1997). *The OECD Report on Regulatory Reform: Synthesis*, Paris.
- Övgün, B. (2009). *Türkiye'de Kamu İktisadi Teşebbüsü Olgusu*. Mülkiyeliler Birliği Vakfı Yayınları.
- Palley, T. J. (2005). From Keynesianism to Neoliberalism, Shiftings Paradigms in Economics. A. Saad-Filho & D. Johnston (Eds.), *Neoliberalism: A Critical Reader*, 20-29. Pluto Press.
- Saad-Filho, A. (2005). From Washington to Post Washington Consensus. A. Saad-Filho & D. Johnston (Eds.), *Neoliberalism: A Critical Reader*, 113-119. Pluto Press.
- Sağlam, D. (1967). *Türkiye'de Kamu İktisadi Teşebbüsleri*. SBF İşletme İktisadı ve Muhasebe Enstitüsü Yayınları, No: 9.
- Shaikh, A. (2005). The Economic Mythology of Neoliberalism. A. Saad-Filho & D. Johnston (Eds.), *Neoliberalism: A Critical Reader*, 41-49. Pluto Press.
- Smith, A. (1977) *An Inquiry Into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Edwin C. (Ed.), University of Chicago Press
- Şenses, F. (2017). *İktisada Farklı Bir Giriş*. İletişim Yayınları.
- Tasarrufların Teşviki ve Kamu Yatırımlarının Hızlandırılması Hakkında Kanun (1984). 2983 Sayı, 17/3/1984 tarihli 18344 sayılı Resmi Gazete, 5(23):47
- TBMM (1989-1995). Hükümetler Programları ve Genel Kurul Görüşmeleri, 8.
- Thornburg, M. W. (1949). *Turkey an Economic Appraisal*. Twentieth Century Fund.
- Tiryakioğlu, M. (Ed.), (2021). *Türkiye'nin Yerli Üretimi ve Politik Ekonomisi*. İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları.
- Türel, O. (2021). *Küresel İktisadi Tarihçe 1980-2009*. Yordam Kitap.
- Türk Kamu İşletmeleri Birliği (2015). *Türkiye ve Dünyada Kamu İşletmeleri, AB, OECD, BRICS Ülkeleri Karşılaştırmalı Araştırma, İnceleme Raporu ve Siyasa Önerileri*. TKİP Yayınları.
- Uslu, S. (2012). İşçiler Açısından KİT'lerin Özelleştirilmesi ve İstihdam Sorunları. *Journal of Social Policy Conferences*, 0(40), 87-96.

Üçüncü Beş Yıllık Kalkınma Planı (ÜBKP) (1973). [https://sbb.gov.tr/wp-content/uploads/2018/10/Birinci Bes Yillik Kalkınma Planı-1968-1972.pdf](https://sbb.gov.tr/wp-content/uploads/2018/10/Birinci_Bes_Yillik_Kalkinma_Plani-1968-1972.pdf)

Yücel (2018). *Marshall Planı ve Türkiye'ye Etkisi* [Yayımlanmamış yüksek lisans tezi].



# ***KAMU İKTİSADİ TEŞEBBÜSLERİNİN VE ÖZELLEŞTİRMENİN EKONOMİ-POLİTİĞİ: TÜRKİYE ÖRNEĞİ***

## **EXTENDED ABSTRACT**

In this study, Turkey's SOE policy is discussed from a historical perspective. Today, we can argue that the world economy is in a period of returning to the state/statism. The Washington Consensus and the neoliberal paradigm have gone out of fashion and have been replaced by the Beijing consensus. Beijing Consensus's most important pillar is the statist development, and this requires returning to the past period in which we started the above evaluations, namely the structure of the 1920s. But with one important difference, an extreme financialization phenomenon.

Considering the views of Adam Smith, who is recognized as the founder of both economics as a science and the liberal worldview, on the state, it is possible to find contexts that do not fully correspond to the ideas left in the heart. On the one hand, Smith is referred to as a liberal philosopher and in this sense, he is considered to have left a very narrow area for the state. In addition, Smith's critique of mercantilism makes it possible to defend the arguments that Smith is against statist capitalism. Indeed, for Smith, mercantilism is seen as an evil that should be avoided.

On the other hand, according to Smith, investments in infrastructure and education are very important these have costs that private enterprises will not bear. These expenditures will provide a high degree of benefit for the society, but he argues that they should be undertaken by the state since they cannot provide a sufficient profit opportunity to those who will spend for them.

Smith seems to leave the door ajar for an entrepreneurial state. In fact, Smith's problem is not with the state, Smith's objects to the mercantilists who use the power of the state as their personal power. It is possible to speculate on what Smith, who objected to the mercantilists, would say about the entrepreneurial state, which is also seen as neomercantilism.

At first glance, it can naturally be expected that Smith will object to this but we can see that this structure is not far from capitalism and the liberal market system.

Smith (1997:557) wrote *The Wealth of Nations* in five books. At the beginning of the fourth book, he described political economy as the science of statesman and lawmaker, and that its purpose was; to provide livelihood and income to the people and to provide the state or nation with an adequate income for public services. This definition provides important starting points regarding the question in this study. What would Smith say if the task of providing livelihoods to the people and providing income to the state was accomplished through economic state enterprises?

The title of Smith's book is "the wealth of nations". So, could Smith have reached the same view as the mercantilists? It may be possible to say that Smith would not object to the state's production by establishing economic enterprises.

The opposition to the state and the market is fed by the waves of Kondratieff. While the economy is collapsing; the state is summoned on the contrary if the economy is on the rise; the market is invited to the task. The global system is almost; continues to exist in the market swing with the state. It is possible to say that nothing much has changed, whether the state or the market is at work. The Washington consensus revealed the control and sovereignty of the market. But it didn't last very long. Crises have brought us to the Beijing consensus, state intervention, and statist capitalism.

Turkey and most of the developing countries have started to move towards the Beijing consensus axis with the 2000s. The neoliberal policy has not made the desired growth rates possible. The results of the neoliberal experiences of developing countries do not seem very successful when compared with countries such as Korea, Malaysia, and China.

The 2008 global crisis has fallen on the global system like a nightmare and it is felt intensely with the Covid Crisis we live in. The main result of the crisis is calling back the state to save the market from the crash. In this crisis period managing the economy with Beijing consensus became the main pillar and statist capitalism seems to have gained serious legitimacy in this sense. The post-2008 period, as Washington consensus and Post Washington consensus, can be considered as the collapse period of neoliberal ideology and the rise of statist capitalism.

Could this period of collapse be, in a sense, a return to the founding period, a period of revival? This is the basic question that this study tries to answer. The 2000s, called the Beijing consensus period when the state had a greater part in the economic field; is a period in which the importance of Sovereign Wealth funds in global trade is increasing day by day. It is clear that there are similarities between sovereign wealth funds and state-related investment instruments and mercantilist companies. Could sovereign wealth funds be the beginning of a new mercantilist era? Turkey has taken an important step towards statist capitalism and established the Turkey Wealth Fund (TWF). With this institution, Turkey's SOE and privatization policies have become quite interesting. On the one hand, there is privatization and the sale of public resources, on the other hand, there is TVF (a state-owned company) created to support large projects.

The end of the neoliberal paradigm, the crises ,and the latest covid epidemic can be interpreted as the invitation of the state to the task and the economic field. Capitalism, in the crisis period it is going through; seems to have embraced the state apparatus again. Gabor (2020) evaluates this embrace as the new investment path of global finance; He named it the Wall Street Consensus (WSU). The new paradigm that development goals are possible by placing global finance at the base of the development process is WSU, as we have stated, and WSU is a young global enterprise as a product of the turbulent period that capitalism has been in since the financial crisis and the Covid 19 pandemic has removed the barriers in front of WSU. (Dafermos, Gabor and Michell, 2021:2).

The rise or reinstatement of the state, the revival and increase of state-owned companies can and should even be seen as a recipe for ending the crisis environment in which the global financial system is struggling. Whether we give a positive answer or a negative answer to the question of whether the coming to power of the state is the beginning of a new welfare period and a solution to the increasing inequality and distribution injustices, we can say that not much has changed in the long run. As pointed by Amin, (2004:25) globalized liberalism only deepens inequalities between peoples and in each country.” Keynes said that “in the long run we are all dead”. The fact that the owner of the leading role is the state or the market does not make humanity prosperous in the long run, it can only ensure that more people are prosperous for a longer period compared to the market.

In the introduction of this study, we evaluated why Smith would not object to statist capitalism. The state is a device that will come into play when the need arises to stop the collapse of the market. Inviting the state to the economy is a solution and refuge that the liberal market system clings to when it cannot get out of it.



## RUSSIAN ORTHODOX CHURCH AND COVID-19 PANDEMIC: NEW CHALLENGES AND NEW OPPORTUNITIES

Viktoriiia DEMYDOVA<sup>1</sup>

### Abstract

COVID-19 pandemic that reached Russia in March 2020, affected the Russian Orthodox Church (ROC) in a negative way. Following the recommendations about the closure of the churches in Russia in late March 2020, ROC confronted serious challenges. This article problematizes the position of ROC that faced a dilemma whether to close churches and put some of them onto the brink of poverty, or to perform religion's main function and support citizens morally and spiritually. This article seeks to answer the question about the impact of COVID-19 pandemic on the Russian Orthodox Church. It is argued that ROC has been affected by pandemic to a significant extent. First, ROC faced troubles in its relations with the government. Till the last minute, churchmen were resisting the decision of the authorities to close the churches. Second, COVID-19 pandemic posed a threat to the position of ROC in Russian society: flock had distanced from the Church due to the isolation measures adopted. Third, the financial contributions of the citizens have deteriorated which has led to the financial crisis within the Church. Fourth, split between different groups of clergy has deepened during the pandemic. Finally, pandemic caused not only new challenges but also new opportunities for ROC. Thus, there is a chance to launch online services to avoid a gap between the flock and the Church. Second, the Church has the chance to redefine its ideology and worldview to address new issues of the post-COVID world. The author concentrates on the period between March 2020 and October 2021 and embraces qualitative methodology.

### Article History:

Date submitted:  
24 October 2021

Date accepted:  
28 December 2021

### Jel Codes:

H70, N90

### Keywords:

COVID-19, Moscow Patriarchate, Orthodox Church, Pandemic, Russia.

**Suggested Citation:** Demydova, V. (2022). Russian Orthodox Church and Covid-19 Pandemic: New Challenges and New Opportunities. *Cumhuriyet University Journal of Economics and Administrative Sciences*, 23(1), 3625-384.

<sup>1</sup> Asst. Prof. Dr., Istanbul Gelişim University, Faculty of Economic, Administrative and Social Sciences, Department of Political Science and International Relations, demydovav@gmail.com, ORCID ID: 0000-0001-5447-1033.



## RUS ORTODOKS KİLİSESİ VE COVID-19 PANDEMİSİ: YENİ ZORLUKLAR VE YENİ FIRSATLAR

Viktorii DEMYDOVA<sup>1</sup>

### Öz

Mart 2020'de Rusya'ya ulaşan COVID-19 pandemisi, Rus Ortodoks Kilisesi'ni (ROK) olumsuz yönde etkiledi. Rusya'daki kiliselerin Mart 2020'nin sonlarında kapatılmasına ilişkin tavsiyelerin ardından Rus Ortodoks Kilisesi, ciddi zorluklarla karşı karşıya kaldı. Bu makale, kiliseleri kapatıp bazılarını yoksulluğun eşiğine getirmek veya dinin temel işlevini yerine getirmek ve vatandaşları ahlaki ve ruhsal olarak desteklemek gibi bir ikileme karşı karşıya kalan ROK'nin konumunu sorunsallaştırmaktadır. Bu makale, COVID-19 pandemisinin Rus Ortodoks Kilisesi üzerindeki etkisi hakkındaki soruyu yanıtlamayı amaçlamaktadır. ROK'nin pandemiden önemli ölçüde etkilendiği iddia edilmektedir. İlk olarak, ROK hükümetle ilişkilerinde sorunlarla karşılaştı. Kilise mensupları, yetkililerin kiliseleri kapatma kararına son dakikaya kadar direndiler. İkincisi, COVID-19 pandemisi, ROK'nin Rus toplumu içindeki konumuna bir tehdit oluşturdu: cemaat, alınan izolasyon önlemleri nedeniyle Kilise'den uzaklaştı. Üçüncüsü, vatandaşların maddi katkıları azaldı ve bu da Kilise içinde finansal krize yol açtı. Dördüncüsü, farklı din adamı grupları arasındaki bölünmeler salgın sırasında derinleşti. Son olarak, pandemi ROK için sadece yeni zorlukları değil, aynı zamanda yeni fırsatları da beraberinde getirdi. Nitekim cemaat ve Kilise arasındaki boşluğu doldurmak için çevrimiçi hizmetler başlatma şansı doğurdu. Ayrıca Kilise, post-COVID dünyasının yeni sorunlarını ele almak için ideolojisini ve dünya görüşünü yeniden tanımlama şansına sahip oldu. Yazar, Mart 2020 ile Ekim 2021 arasındaki döneme odaklanmakta ve nitel araştırma metodolojisini benimsemektedir.

### Makale Geçmişi:

İletilen Tarih:

24 Ekim 2021

Kabul Tarihi:

28 Aralık 2021

### Jel Kodları:

H70, N90

### Anahtar Kelimeler:

COVID-19, Moskova Patrikhanesi, Ortodoks Kilisesi, Pandemi, Rusya.

**Önerilen Alıntı:** Demydova, V. (2022). Rus Ortodoks Kilisesi ve Covid-19 Pandemisi: Yeni Zorluklar ve Yeni Fırsatlar. Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 23(1), 362-384.

<sup>1</sup> Dr. Öğr. Üyesi, İstanbul Gelişim Üniversitesi, İktisadi, İdari ve Sosyal Bilimler Fakültesi, Siyaset Bilimi ve Uluslararası İlişkiler Bölümü, demydovav@gmail.com, ORCID ID: 0000-0001-5447-1033.

## **1. INTRODUCTION**

COVID-19 pandemic that started to spread around the world in late 2019, posed a threat not only to the stability of the Russian government or Russian economy but also affected the Russian Orthodox Church (ROC) in a negative way. Following the recommendations about the closure of the churches in Russia in late March 2020, ROC confronted significant changes. First, leadership of the Russian Orthodox Church tried to resist the decision of the government about suspension of religious services. Inability to provide moral and spiritual support to the people would mean the inability to fulfill the main function of the Church. Donations which are the main source of the ROC's income did not arrive. Finally, representatives of the Russian Orthodox Church appeared to be divided in their attitudes towards the bans.

This article problematizes the position of ROC that faced the following dilemma. On the one hand, closed churches could not provide spiritual and moral support to the people who sought reinforcement in times of pandemic and economic deterioration. In contrast, the decision to continue services would mean ignoring statistics of the growing number of COVID-19 cases in the country. Furthermore, the Russian Orthodox Church could not get donations, which are an important source of income for the Church; while other sources such as the sale of candles and services were cut as well. This put many periphery units of the Church on the brink of poverty. This article seeks to answer the question about the impact of the COVID-19 pandemic on Russian Orthodox Church in the period between March 2020 and October 2021. It is argued that ROC has been affected by the pandemic in many ways. First, ROC had a disagreement with the Russian government. Till the last minute, churchmen were resisting the decision of authorities to close the churches. But as soon as Patriarch Kirill had urged for home prayers, it became clear that the 'symphony of powers' no longer existed. Rather, the Church appears to be under the control of the state. Second, the COVID-19 pandemic posed a threat to the position of ROC in Russian society: flock had distanced from the Church due to the isolation measures adopted. Third, the financial contributions of the citizens deteriorate that had led to the financial crisis within the Church. Fourth, the COVID-19 pandemic and corresponding measures of the authorities jeopardized existing cleavages between different groups of clergy in ROC. While the radical conservative party desires to continue religious services in Russian churches and opposes their closing, a liberal group of clergy urges people for home prayers. Finally, the pandemic caused not only new challenges but also new opportunities for ROC. Among them, there is a chance to launch online services in order to avoid a gap between the flock and the Church. Second, the Church has the chance to redefine its ideology and worldview to address new challenges of the post-COVID world.

This article is a case study of the changes in the Russian Orthodox Church during the COVID-19 pandemic. Data collection techniques include analysis of the official documents of the Russian government, presidential decrees, local administration, and releases of ROC and churchmen accompanied by the study of the media content related to ROC. The time period covered in this article is between March 2020 and October 2021.

The article is organized as follows. The author starts with an overview of the main measures that regulated religious activities in Russia in the mentioned period. Then, cleavages between Russian authorities and ROC are discussed, followed by the analysis of the changes in the Church's economic situation during pandemic, as well as split among the clergy. The author also analyzes online practices of ROC, and finally, elaborates on the future of ROC after the

pandemic. Concluding remarks summarize the main findings of the research and provide brief recommendations.

## 2. RUSSIAN ORTHODOX CHURCH AND COVID-19

This section of the article focuses on the decisions of the federal and local governments that directly or secondhand affected the Russian Orthodox Church during the COVID-19 pandemic. Also, the author shows main changes in ROC and activities of the Moscow Patriarchate in the early period. Discussion in this section reflects the lack of the centralized decision-making of the government and the Church, as well as expanding restrictive nature of the measures. Correspondingly, escalation of the contradictions between the Church and Russian authorities as to the functioning of the Orthodox religious institutions in Russia is detected in the mentioned period.

*Chronology of the decisions.* While the first cases of COVID-19 were seen in Russia in January 2020, the spread of the virus was registered in March. Enactments introduced by the government included cancellation of the events, closing schools, theatres, and museums, as well as shutting the border and declaring a non-working period which (after two extensions) lasted until 11 May 2020. Correspondingly, Russian regions started to announce lockdowns. Despite adopted measures, the number of cases kept growing in May, i.e. after the end of the six-week lockdown.

According to the 7 March statement of the Vatican's press office, Pope was going online. (Allen, 2020). In this early stage, ROC was sure that no government can force them to close the churches. This is illustrated by the Chairman of the Department for External Church Relations of the Moscow Patriarchate, Metropolitan of Volokalam Hilarion's statement dated by 18 March 2020:

*The hierarchy of the Russian Orthodox Church is not considering any options for combating the coronavirus that involves the closure of churches, a forced reduction in the number of believers at worship, or a complete transfer of services from offline to online. Both, during Lent and Easter, real services will be held with the participation of real parishioners.* (Russian Orthodox Church, 2020b).

Nevertheless, Metropolitan Hilarion (Alfeyev) admitted that ROC had understood the nature of the disease and would treat it correspondingly, therefore, several measures would be adopted. These would include the use of the sanitizers for the spoons, disposable gloves, refrainment from kissing the Chalice. (Russian Orthodox Church, 2020a).

On 25 March 2020, Russian President Vladimir Putin declared the first non-work week between 30 March and 3 April. (President of Russia, 2020). On the next day, Moscow city mayor Sergei Sobyenin recommended citizens to avoid mass gatherings, including Church services. (Sergey Sobyenin's website, 2020). Special Working Group established by the Moscow Patriarchate to coordinate Church's activities during the pandemic commented on Sobyenin's decision and announced desire to support flock that finds it necessary to attend churches. (Russian Orthodox Church, 2020d). On the same day, St. Petersburg governor announced ban on attending churches and other religious institutions for people except the churchmen. (St. Petersburg's City Administration, 2020). Responding to this ban, Patriarchate used articles 28 and 55 of the Constitution as well as the Russian Law *On Freedom of Conscience and Religious*

## ***RUSSIAN ORTHODOX CHURCH AND COVID-19 PANDEMIC: NEW CHALLENGES AND NEW OPPORTUNITIES***

*Associations* stating that decision of the St. Petersburg's administration violates basic rights and freedoms. (Russian Orthodox Church, 2020d\*\*\*). However, the Church's resistance to the measures of the authorities could not last long taking into consideration a growing number of cases. With the growth of the cases from 163 on 25 March to 290 per day on 29 March, the head of the Russian Orthodox Church, Patriarch Kirill (Gundyaev) himself called for avoiding attending the churches and asked people to think "why this is happening". ("Patriarkh Kirill utverdil", 2020). On 10 April, Patriarch Kirill finally undertook responsibility and issued a list of recommendations as to the Church rules during the Lent and Easter. In the text, it was indicated that "clergy of the monasteries and parishes, guided by the blessing of the Patriarch, is recommended to call parishioners for home prayers till the end of the restrictions imposed by the authorities". As it can be concluded from the document, the implementation of the recommendations was left to the discretion of the diocesan bishops similar to the federal government's resolution to pass all the decision-making responsibilities to the governors. (Agency for Strategic Communications, 2020, p.5).

*God in the new Russian Constitution.* Nevertheless, the Russian government continued to use religion in its conservative populist propaganda. While amending the 1993 Russian Constitution in 2020, the special commission came up with the decision to mention God in the new version of the main law. It would not only remind Russians about their identity and traditional values of the state, but will also satisfy the churchmen whose special for the state position once again was underlined. On 1 July 2020, constitutional amendments were adopted through the all-Russian referendum. Article 67 proclaims that Russian Federation is united not only by its history but also by the "belief in God". (Demydova, 2020, p.155).

*The spiritual life of Russians in the early months of the pandemic.* Ordinary Russians' spiritual life was affected by the ban on mass gatherings in many ways. Thus, Russians could not obtain spiritual support from religious institutions as they got used to. Also, cemeteries were closed so Russians could not attend the tombs of their relatives before and after Easter as Orthodox traditions demand. ("Koronavirus menyayet traditsii", 2020). Moreover, Easter 2020 was celebrated without visitors in the churches. ("Khristos Voskres!", 2020). Church services where only priests could stay were broadcasted instead. Having realized the necessity to redefine the tools of the Church, ROC launched the project of communication with the churchmen through the social network *Odnoklassniki* that will be discussed below. (Russian Orthodox Church, 2020d\*\*). Russian Orthodox Church also was organizing charity events during the pandemic, fundraising campaigns for Russians and abroad, and supporting elderly and ill people. Special groups that would help in the hospitals, or visit elderly and disabled people were formed in the churches. (Russian Orthodox Church, 2020e).

*Church and international affairs.* To draw the attention of Russians away from the domestic issues, major media outlets started concentrating on the international dimension of Orthodoxy. Here, St. Sofia Church in Istanbul that had been transformed into the mosque became an agenda for the Orthodox clergy. ROC even expressed its concern over this decision of Ankara: Russian churchmen were reminded about the role of the church in Christianity and about the art of frescoes in the religious buildings that bear not only spiritual but also cultural and historical significance. ("Mitropolit Ilarion obespokoyen", 2020). The international dimension of the Church's affairs can be seen in the record of the cases in Kyiv and other parts of the Church. The office of the Moscow Patriarch did not hide the data as to the new cases in ROC abroad.

*Memory construction.* At the same time, a memory construction project started in the Church. “Church During the Pandemic” was the photo exhibition launched by the Moscow Patriarchy to preserve memorable moments of the pandemic. (Russian Orthodox Church, 2020h). Photos that were collected via email complemented citations from the priests’ sermons about the faith in the pandemic. Having suspended religious services in Russian churches, ROC seemed to withdraw spiritual and moral support for the people. Correspondingly, the necessity to create a positive image of the Church that was working for its laity during the lockdowns motivated Moscow Patriarchate to launch a web page. It was a strategic move, since Russians were locked in their houses and the Internet remained the only channel of communication.

### **3. CLEAVAGES WITH THE GOVERNMENT**

As it was discussed above, a contradiction between the leaders of ROC and Russian government is rooted in the positions of both institutions over the pandemic and measures to curb it. Thus, in March 2020, during the Sunday service in Moscow suburban Peredelkino, Patriarch of All Russia Kirill announced that the pandemic is the “mercy of God”. (“Patriarkh Kirill prizval”, 2020). As he explained, pandemic was a historical chance to realize the weakness of civilization and reassess human abilities. Patriarch expected an increase in the number of Church’s visitors and consequently a growth of the Church’s income.

It is noteworthy that the Church’s leadership and particularly Patriarch Kirill preferred to stay away from the direct negotiation of the situation over the closed churches with the authorities. On the one hand, loyal to the government Patriarch Kirill obeyed the decision of the government and the main sanitary doctor and recommended citizens to stay home. On the other hand, he performed services in the cathedral. (Luchenko, 2020). Thus, after the publication of the 10 April recommendations of the Working Group, Patriarch Kirill disappeared from the public sphere. This provoked discussion in the media space about the options for holding the 2020 Easter service. It should be noted that back on 26 March 2020, the Legal Department of the Moscow Patriarchate rebuked the decision of the Government of St. Petersburg, according to which, visits to churches were prohibited. From the Patriarchate’s point of view, there was no legal basis for the secular authorities to prohibit church visits unless an emergency or quarantine regime has been introduced. As a result, within the St. Petersburg diocese, it was forbidden to attend Easter service in St. Petersburg, but in the Gatchina, Vyborg, and Tikhvin dioceses (in the St. Petersburg region), it was possible. Therefore, many Russian citizens had moved to neighboring regions to attend cathedrals personally. (Agency for Strategic Communications, 2020, p.7). As a Russian expert on ROC Kseniya Luchenko (2020) puts it, “there has been... a decentralization, possibly situational and temporary [in the Church]<sup>1</sup>. The bishops suddenly remembered that according to the canons, each of them is the head of the local church, and the patriarch is only “the first among equals”. (Luchenko, 2020). The interview of Metropolitan Hilarion supports this idea. Answering the question about Holy Week, Easter, and religious processions in 2020, Hilarion said that it would depend on the situation in the region, (Russian Orthodox Church, 2020c) therefore leaving the right to come up with the final decision to the local clergy rather than proclaiming a unified strategy of the Church obligatory for all units within its hierarchy.

---

<sup>1</sup> Emphasized by author



## ***RUSSIAN ORTHODOX CHURCH AND COVID-19 PANDEMIC: NEW CHALLENGES AND NEW OPPORTUNITIES***

Furthermore, one can trace growing tensions between the Russian Orthodox Church and authorities. An example of the growing criticisms expressed by the COVID-dissidents in the Church is an idea about the resemblance between the current position of the authorities to the policies of the Soviet state. He was Metropolitan Longin of Saratov who compared the ban on visiting churches with the persecution of the Church in the Soviet period. He threatened with a curse all those who would impose or obey such restrictions, warning that those who follow the directions of the health authorities and who violate the precepts of the faith will be “held accountable.” (“Saratovskiy mitropolit vystupil”, 2020). Nikita Badmayev, an archpriest of the St. Seraphim of Sarov Church in St. Petersburg, criticized the decision of the authorities and declared that

*... our services - joint meetings for prayer - come in a common "package" with restaurants, cinemas, shopping malls and other public places. For the secular authorities and doctors, it does not matter why people get together – to hang out or to pray. And therefore, church resistance and defending their rights to meetings is a challenge not only to the authorities, but also to the entire humanistic society. (Badmayev, 2020).*

Provoking a conflict between people and government he basically the jeopardized situation in the society instead of calling people for patience and understanding, two basic Christian virtues.

The dissatisfaction of the Church with the bans on mass gatherings can be seen in its resolution to postpone the opening of the cathedral dedicated to the Russian Armed Forces. Russian Orthodox Church and Russian Army are two of the most trusted institutions in Russian society. (WCIOM, 2021). This cathedral had been conceived as a symbol of the close relationship between ROC and the state and had been erected in the Patriot park near Moscow. Initially, it was planned to open on 9 May, on the day of the 75th anniversary of the victory over Nazi Germany. The cathedral was to be decorated with a mosaic depicting Putin, his defense minister, and other statesmen, including Stalin, who led the Soviet Union during the war. However, amid the growing tensions between the state and the Church over the pandemic, ROC’s representative announced that Putin’s mosaic would be removed at the Kremlin's request. (“Mozaiku s Putinyom ubrali”, 2020).

At the moment, one can witness how, as Andrew Higgins (2020) puts it, ROC loses its trust in the authorities. For a long time, the Russian Orthodox Church and Russian authorities had been collaborating in domestic and foreign affairs. The trade-offs of this partnership had been mutual. In the domestic sphere, Kremlin used the support of the Church to spread conservative values in Russian society through education, culture and legislation. In foreign affairs, ROC had been a tool of Kremlin’s soft power through the Russian World that had rested on two columns: Russian language and Orthodox Christianity. It even helped Moscow to justify the annexation of Crimea from the spiritual point of view: a place, where Prince Vladimir was baptized is located near Crimean town Sevastopol. In 2021, celebrating the anniversary of Crimea’s annexation, Russian President Vladimir Putin underlined the importance of the region as a cradle of Christianity in the Ancient Rus’. In its turn, in both domestic and foreign affairs, ROC had obtained numerous lands and monasteries as well as believers who used to support the Church with their donations exempted from the taxes. However, with the Ukrainian crisis of 2013 – 2014 and subsequent annexation of Crimea, ROC faced the loss of supporters in Ukraine, since it had been associated with the aggressive politics of the Kremlin. Later, when the new Ukrainian Church was founded, the collapse of the Russian World became obvious. ROC not only started to

lose believers from Ukraine but it also lost significant properties and leverage of influence on the laity. (Demydova, 2019).

Moreover, Russia's populist leadership, despite being conservative in its public discourses, does not support ROC on many issues. The issue of the de-legitimization of abortions, as well as the issue of properties, are two the most vivid examples. Particularly, many Russian cathedrals that are being used as museums at the moment, for example, the Isaakievsky Cathedral of St. Petersburg, cannot be transferred to the Church that also provokes dissatisfaction among the clergy. (Demydova, 2019, p.257). And when it comes to the discussion of the Constitutional provision that mentions God, it should not be misread that neither Orthodoxy nor ROC is mentioned. "Belief in God" as it is formulated in the Constitution can be seen as an attempt to appeal to all confessions existing in the Russian Federation or an attempt to avoid exclusion of Muslims, Buddhists or Jewish citizens. Here, the conservative nature of the Russian regime is declared but the specific confession is not given a priority. Therefore, taking together all these policies of the Kremlin seem to undermine ROC's status in society and the international relations that are being very painful for the Moscow Patriarchate. Correspondingly, one should expect withdrawal of the Church's support for the state.

#### **4. FINANCIAL ISSUES IN THE CHURCH**

To understand the impact of the pandemic on the financial stand of the Church one should examine the sources of the Church's income. Russian Orthodox Church is legally registered as a religious organization that is a subtype of a non-profit organization. Individual parishes also have the status of legal entities, and, as a rule, they are self-sufficient, keep accounting and submit tax reports. Such a legal entity may not pay VAT and income tax, but only if certain conditions are met. First, the income must be spent on statutory activities of the founding religious organization (that is, missionary work, charity, and so on). Secondly, it concerns the enterprises that produce or sell religious items. The list of the items is approved by the government: icons, candles, incense, special clothing, spiritual literature, video, and audio materials are allowed. The Church is also exempt from the tax on property and land under the buildings used for religious and charitable purposes. ("Tserkov' i nalogi", 2019).

According to Russian law, the government provides support to socially-oriented NGOs and volunteer organizations. The forms of such support may differ: property, information, personnel training, or financial aid are the options. Furthermore, all religious organizations in Russia, regardless of denomination, have the same taxation conditions. They must pay excise taxes, transport tax, personal income tax, and insurance premiums from the employees' salaries. Therefore, the income of the Church comes from the enterprises owned by it, as well as from the "income not prohibited by law, including income from securities and deposits placed in deposit accounts." But the most important source is donations, sponsorship, financing of individual projects, and the government's aid. ("Tserkov' i nalogi", 2019).

COVID-19 pandemic led to a significant deterioration in the economy of the country, which also affected the Russian Orthodox Church. Particularly, provincial churches of ROC suffered severely. ("Svyashchennik rasskazal, kogda", 2020). While some of them chose to fire the personnel, the others had to organize a fundraising campaign in order to cover the main expenses. Since people do not attend cathedrals and churches, there are practically no donations. ("Cherepovetskiye khramy s trudom", 2020). Besides, the Russian Orthodox Church also lost

## ***RUSSIAN ORTHODOX CHURCH AND COVID-19 PANDEMIC: NEW CHALLENGES AND NEW OPPORTUNITIES***

significant properties during the Ukrainian crisis and the December 2018 autocephaly of the Ukrainian Church. Therefore, the economic situation in the Russian Orthodox Church is deplorable and drew the attention of the authorities and Patriarchate. Thus, the chairman of the State Duma's committee on civil society Sergey Gavrillov underlined that socially-oriented NGOs suffered a crisis in the period of the pandemic, therefore the Russian government is willing to support them. (Russian Orthodox Church, 2020g). Having realized the level of the economic crisis in the Church, Patriarch Kirill asked wealthy parishioners to help:

*But just as faith without love does not bring any benefit to a person, so Christian compassion should have visible fruits. That is why I turned to people who are wealthy and benevolent to the Church with a humble request to provide material support to our clergy. And thanks be to the Lord, my prayers were heard. Of course, maybe this will not radically change the situation, but each of us must do what is in his power today.* (Russian Orthodox Church, 2020f).

Moreover, despite the discussed above cooling down in the relations with the authorities, Patriarch Kirill appealed to the federal authorities with a request "to consider the issue of granting religious organizations a deferral of payment of utility bills for a period until the abolition of restrictive measures and the resumption of full-fledged work of churches and monasteries". ("Patriarkh poprosil vlasti", 2020). Correspondingly, State Duma approved an amendment to exempt religious organizations from paying taxes and insurance premiums for the second quarter of 2020 due to the pandemic. ("Deputaty osvobodili religioznyye", 2020).

To sum up, even though many sectors of the Russian economy, as well as groups in Russian society, demanded financial support from the government, Russian authorities, among others, chose to support religious institutions, including ROC, even though in a very modest way.

### **5. CONFLICT WITHIN THE CHURCH**

A split between the hardline fundamentalist Orthodox clergy and moderate liberals is not new, however, it aggravated during the pandemic. Their views differ when it comes to numerous issues, such as abortions, relations with the authorities and policies during the pandemic. The brightest liberal preachers in the Church are the heads of the Moscow communities Georgy Kochetkov, Alexander Borisov, Alexei Uminsky, professor of the St. Petersburg Theological Academy Georgy Mitrofanov, and Abbot Pyotr Mescherinov. The most influential figure in the authoritarian camp is Metropolitan Tikhon Shevkunov, founder of *Pravoslavie.ru* and Sretensk Seminary. Tikhon lobbies for state-conservative propaganda and is famous for the exhibition "Russia: My History", where devotion to authorities is presented as a popular ideal. Sretensk Seminary gathered teachers of the protective warehouse, opponents of changes in the Church. The opposite vector in education is represented by the St. Philaret Institute of Georgy Kochetkov. St. Philaret Institute seeks to renew the church life and is engaged in the translation of worship into modern language. This is almost the only center in Russia where humanistic theology, inspired by Russian philosophy, is developing. (Artem Naryshkin, 2020).

During the pandemic, the split between two groups of the clergy aggravated, since Coronavirus posed a threat to the activities of the churches. For example, Patriarch Kirill criticized those churchmen who wanted people to pray at the churches. ("Patriarkh Kirill raskritikoval", 2020). Patriarch initially hesitated to follow the instructions of the health authorities that people should avoid mass gatherings such as church services. Instead, he got into

a black Mercedes, taking the sacred icon with him, and drove around the Russian capital, saying a prayer on the way. (Higgins, 2020). But as concerns over the increase in the number of cases grew in Kremlin, Patriarch, in early April 2020, heeded the warnings of the health authorities and strongly urged believers not to attend church services on the Holy Week before Easter, which was celebrated on April 19. However, he allowed the dioceses to decide for themselves whether to conduct services or not. Many of those preferred to hold the services, especially the procession and liturgy on Easter night, because these are the most important events in the Orthodox calendar. Russian news agency RBC estimates prove that during Easter, churches were opened in 43 of Russia's 85 regions. (Higgins, 2020).

Along with the rational and humanist approach in ROC, one can witness the formation of the COVID dissidents' group of the clergy. Thus, a bishop from the northern Russian region Komi opposed restrictions on visiting churches, calling it an infringement on basic human rights and threatening to sue the responsible officials. He said ringing bells was the best way to fight the pandemic and stated that the word "coronavirus," derived from the Latin word "crown," or "associated with the coronation and reign of the Antichrist." Sergei Romanov, a priest from the industrial city of Yekaterinburg, also criticized authorities for banning mass gatherings, including church services. He claimed, "it was a part of a Satanic conspiracy assisted by the Jews". (Higgins, 2020).

During the first stage of the pandemic, a liberal group of clergy was declared "liberals" and "little faiths" by the hardliners. The latter called "if necessary, to accept the martyr's crown," but not to change anything in the traditional way of liturgical life. The position of the "martyrs" was shared by the largest monasteries and by Archpriest Andrei Tkachev who staged a performance on the ambo of his church, ridiculing the respiratory and other protection from the virus. Nevertheless, the chairman of the Department for External Church Relations, Metropolitan Hilarion (Alfeyev), called the dissident position "criminal", reminding its advocates about the responsibility for the future sufferings of people and great temptations for the Church, whose "temples" can become a place of mass infection. As to the liberals in the Church, Priest Georgy Kochetkov explicitly called to refuse the sacrament in the church; if necessary, to invite the priest to the house, observing sanitary precautions. (Soldatov, 2020).

As discussed above the clash of the two camps in the Russian Orthodox Church revealed a very dangerous tendency. Thus, for hardliners, the Church remains the superior value that overshadows the person. Any changes in the traditional way of life are opposed and rejected as a danger for the Church. Representatives of this group imply that real martyrs would die during the pandemic. In contrast, it is a humanistic liberal camp of the clergy that appeared to be concerned with the health of the people. It seems likely that the pandemic will challenge the ideologies of both camps and will show the need to redefine key values for both. Otherwise, the Church that does not care about the health and the lives of the people will not be popular. Apart from the cleavage among the churchmen, the weakness of the Moscow and All-Russian Patriarch Kirill as well as the lack of his trust in the government have become clear (Higgins, 2020) even for the ordinary citizens. Apparently, there are two main issues of that weakness. On the one hand, following the example of the federal authorities that allowed regional governments to act under the epidemiologic situation in the region, Russian Patriarch Kirill transferred the decision-making power to the regional churches. While Patriarch himself urged people to stay home, he could not be blamed for the decisions to stop services in the cathedrals. On the other hand, Patriarch Kirill

lacked strong power to keep the two camps of the Orthodox clergy together without letting people notice the growing cleavage within the Church.

## **6. ONLINE CHURCH**

One of the most popular measures to curb the growing number of the infected was a distant education and introduction of the home offices. Religious institutions in the world also followed the new practices. Thus, one of the first Churches to go online was the Holy See: the Vatican decided to start Livestream on March 7, 2020, given the enormous number of cases in Italy. Before ROC went Livestream, Moscow Patriarch Kirill also preferred long-distance activities: instead of the Internet, he used the helicopter to travel across the city.

In line with the initial statements of Hilarion against online services, on 19 March, 2020, the Committee for the Protection of Personal Data, together with the Institute of the Public Commissioner for Family Protection held a discussion about the role of digital platforms in society. The position of the Church on this issue was voiced by Archpriest Vadim Burenin, Deputy Chairman of the St. Petersburg Diocese's Department for the Relations between Church and Society. The priest noted that it is impossible not to recognize positive aspects of the transition to the digital format of various documents and databases. However, according to Burenin, in the Church's environment, there is a concern about the compulsion to switch to new electronic technologies. Believers are worried that a certain "electronic government" is being built in the system where a person is a number, a certain code. Without this code, it will be impossible to interact with the governmental agencies, including getting medical care, getting a job. Burenin expressed his worry that once a citizen manifests disloyalty to the current system, he may be simply erased from the system. Father Vadim summed up his speech with the words of Patriarch Kirill of 31 July 2019:

*The Church is concerned with a man, his life and, perhaps, one of the most important dimensions of human life - human freedom. We should not buy any toys, including digital ones, so that at some point we do not become the slaves of this technological civilization, the control center of which will not be in our sovereign country. (Letopis' Yeparkhial'noy Zhizni, 2020).*

Furthermore, in his interview in late March 2020, Metropolitan of Valakalam Hilarion rejected the possibility of the online community. Instead, he promised to organize a special procedure for attending elderly people. As analysis indicates, the Russian Orthodox Church is ready to use digital technologies to a certain extent: for educational purposes or the spread of knowledge and literature. However, Russian Orthodox churchmen reject the idea of the religious services to be provided online. This can be explained by the mere pragmatic considerations, i.e. the inability of the Church to obtain donations online that are crucially important for the financial wellbeing of the institution. Also, not all Christian rituals are possible online: baptism that foresees bathing or rituals that involve candles are difficult to conduct via the Internet.

Nevertheless, ROC started to use online services in order to provide psychological support for the people. One of the first experiments was held through the famous Russian social network *Odnoklassniki*. Six Orthodox priests from the different regions of Russia would maintain a hotline. They are Priest Svyatoslav Shevchenko (Blagoveshchensk), Priest Konstantin Maltsev (st. Leningrad, Krasnodar Territory), Priest Vladimir Panarin (Chelyabinsk), Priest Alvia Tkhelidze (Znamensk), Priest Vyacheslav Nefedov (Yaroslavl) and Archpriest Sergei Voronkin (Ust-Tarka village, Novosibirsk region).

Apart from the electronic libraries and online consultations, many Orthodox churchmen use web blogs to share their ideas with the laity. When face-to-face communication was not possible, blogging became an option for the priests who wanted to provide relief for the citizens. Thus, Pavel Velikanov, Nikita Badmayev, Alexander Shchipkov whose publications on the sense of pandemic are discussed below drew the attention of the people to the meaning of the pandemic.

## **7. PATRIARCH KIRILL AND THE FUTURE OF THE CHURCH LEADERSHIP**

Patriarch Kirill himself appeared to be in a very troubling position. He attempted at balancing between all issues arising amidst the pandemic: to follow the instruction of authorities as to the home-prayers; to please the liberal group of the clergy that prioritized people's health; and to find financial sources for the Church. However, he seemed to provoke dissatisfaction of many actors: Kremlin did not expect demands of financial support even when it was a request to postpone the deadline for the bills; radical Orthodox clergy opposed the closure of the churches; and ordinary citizens were not satisfied with the Church that could not secure moral support for its laity but was eager to get sponsorship from the state. At the same time, the luxury life style of the top clergy, their cars, villas, and watches have been disturbing the liberal part of the Church as well as the laity. ("Pochemu lyudey volnuyet", 2019). Since ordinary people want the religious leader to guide them and serve as a role model, the inappropriate wealth of the top churchmen that does not correspond to their official income provokes criticisms. As a result, Patriarch Kirill is losing his status as a religious leader, as an administrator (Eggert, 2020), and as a source of legitimization for the Kremlin. Instead, Metropolitan of Pskov Tikhon (Shevkunov) who decided to close cathedrals upon the request of authorities, cut the donations and provided support for the priests in need (Tomilin, 2020), is going to strengthen his positions in the Church hierarchy.

Already in February 2021, he announced the collection of testimonies for the glorification of Archimandrite John (Krestyankin) as a saint. ("Metropolitan of Pskov and Porkhov", 2021). Such a move signaled Shevkunov's adherence to *starchestvo* or spiritual guidance as a way of religious practice. A *starets* is an elder of an Eastern Orthodox monastery who functions as venerated adviser and teacher. Elders or spiritual fathers are charismatic spiritual leaders whose wisdom stems from God as obtained from the ascetic experience. Shevkunov's appointment to Pskov in 2018 was treated as a preliminary step for the Patriarch's position insofar as he is considered as one of the most influential figures in the Russian Orthodox Church and is often called "Putin's confessor". Metropolitan is close with the Rotenberg brothers and baptized the daughter of the head of Rosneft Igor Sechin. ("Prosveshchenny russkiy natsionalist", 2021).

## **8. NEW PHILOSOPHY – POST-PANDEMIC REFORMATION OF ROC**

Russian Orthodox Church remains the second most trustable institution in the Russian society preceded by the Russian Army only. (WCIOM, 2021). This is a very important status that guarantees cooperation with the authorities as well as financial wellbeing. Taking into consideration this place of the Church, many representatives of the clergy have published essays or interviews related to the meaning of the COVID-19 pandemic for the Church and the people. While some of them called for a reassessment of the pandemic, others suggested reforms as a way to overcome the crisis that emerged during the pandemic.

## ***RUSSIAN ORTHODOX CHURCH AND COVID-19 PANDEMIC: NEW CHALLENGES AND NEW OPPORTUNITIES***

Sense of pandemic was summarized by the Patriarch Kirill, as it follows: a current pandemic is designed to make people think about the fact that man does not live by bread alone, to think about the meaning of his life and his weakness, “because the tragic overestimation of human capabilities, supported by undoubted achievements in science and technology, have deprived many of a critical view on ourselves”. (“Patriarkh Kirill ob"yasnil”, 2020). The very conservative stand of the Moscow and All-Russia Patriarch is obvious here.

Archpriest Pavel Velikanov, a vice-rector at Moscow Orthodox Theological Academy, in his blog elaborated on the early regulations that prohibited mass gatherings and affected Church rituals. His main message is that God has been testing the faith of the Christians, checking whether the faith will get weaker once the buildings are closed and physical elements of the ritual, unnecessary decorations are not at the disposal of the believers. (Velikanov, 2020a). Velikanov seems to be calling for the simplification and purification of the Church, in a way that the faith, not the rituals, icons, or the painted eggs, in the Church should be a priority. Analyzing opposition to the decision not to open churches even for Easter, Velikanov says that God “Slightly reduced the degree of festive pathos. Slightly more infringed upon our willfulness by fasting.” (Velikanov, 2020b).

In contrast, archpriest Nikita Badmayev, the priest at the temple of St. Seraphim of Sarov, argues that

*We are being driven out of the temples. Not for faith or anti-revolutionary propaganda, not for violating public order or insulting the feelings of unbelievers. They are expelled under the pretext of being humane and understandable to everyone, both believers and unbelievers, because of their love for people, especially the elderly. Secular and ecclesiastical authorities are driving us out.* (Badmayev, 2020).

In his blog, Alexander Shchipkov (2021), First Deputy Chairman of the Synod Department for Church Relations with Society and Media explained how new, post-pandemic ROC should act. Analysis of the suggestions indicates that the clergy is aware of the existing crisis and the decentralization of the Church will follow pandemics. Also, suggested reforms of the Church imply democratic equality of the units. Provisions presented by Shchipkov presume to establish a “confederation of free and independent parishes” with the horizontal structure; cancellation of the institution of the patriarchate and return to the synod system of government. What is more important, Shchipkov underlines the parliamentarism, or election of the episcopate and clergy, instead of succession principle. Moreover, the establishment of the trade union to oppose the politics of the episcopate as it is demanded by Shchipkov would weaken the latter making the Church open for the negotiation and opposition. Moreover, the creation of a laity movement, weakening of the monasteries, reforms of the iconography, architecture, and dress code, as well as the introduction of the Russian language that is supported by 75% of Russians (“Pochemu lyudey volnuyet”, 2019), would bring the Church closer to the people. The necessity of this step is dictated by the results of the poll conducted at the end of March 2020, when only 36% of respondents said that the Church had a positive impact on Russian society, while 14% noted its negative impact, and 24% of the respondents indicated that the ROC did not affect the society. Taking into consideration a high level of trust, given results may indicate dissatisfaction of the citizens with the Church’s activities. Moreover, answering the question “What statement or proposal of the representatives of ROC have you remembered recently?” 2% of the participants mentioned provision on the God in the Constitution. At the same time, 82% found it difficult to answer (“Polovina rossiyan otmetila”, 2020) which shows a very low level of interest in religious

affairs. Provided results also indicate that the Church does not deliver its message to the vast majority of Russians or citizens who could not understand this message, for instance, because of the language used during the ceremonies. It is already clear, that Russians treat Orthodoxy as a part of the culture and do not know the basic religious texts or principles. Finally, a list of reforms complemented by Shchipkov would also include the transfer of control over financial flows to the white clergy or the laity. The latter is particularly crucial given the growing dissatisfaction of Russian with the wealth of the Church.

The prohibition for the Russian state to provide material, political and expert support to the Russian Church (opposing the Church and the state in order to weaken both historical institutions) is also important for the future of the Church. (Shchipkov, 2021). Today, 43% of Russians believe that ROC influences the policies of the Russian authorities. Along with this, only 26% of the people believe that the Church has little influence on politics, while, 27% do not recognize the influence of the church on state policy. (“Polovina rossiiyan otmetila”, 2020).

As analysis of the clergy’s estimations of the COVID pandemic and the following changes in the Church indicates, existing cleavages within the Church are jeopardized by the pandemic. While both camps of the clergy, conservative and liberal, urge to reassess the meaning of the coronavirus, their stands on the organization and policies in the Church differ. Particularly, the liberal part of the clergy uses pandemics in order to promote reforms that will make the Church more liberal, transparent, and close to the laity. Russian Orthodox Church can no longer be perceived as a rigid conservative institution known for its collaboration with the Kremlin in domestic and foreign affairs. In contrast, the voices of the liberal priests demanding changes are growing. If their position on the numerous issues will be supported by the ordinary people, as it could be seen in the case of the translation of the services into Russian, the authoritarian orthodox part of the Church will be less likely to resist. This group of the clergy will shrink. Since the domestic and foreign policies of the Russian leadership have already weakened the Church, the lack of trust in the government undermines ROC’s self-assuredness.



## **9. CONCLUSION. COVID-19: CHALLENGES AND OPPORTUNITIES FOR THE RUSSIAN ORTHODOXY**

This article discussed the impact of the COVID-19 pandemic and the corresponding policies of the Russian authorities on the Russian Orthodox Church in the period between March 2020 and September 2021. The author showed that following the closure of the churches in Russia in late March 2020, ROC faced serious challenges, such as the financial crisis caused by the withdrawal of donations, cleavages with the authorities, split within the Church, and inability to provide support for ordinary Russians. It was also shown that for ROC, the COVID-19 pandemic has become an opportunity to reform itself and to produce a new, post-COVID worldview and philosophy.

A case study of the pandemic's impact on the Church allows us to come up with the following conclusions. COVID-19 and, what is more important, corresponding decisions of the Russian authorities provoked a serious crisis in ROC. A pandemic could not pass unnoticed for the Church: existing issues, such as a split among clergy or dissatisfaction with the corrupted nature of the Church aggravated. The long-lasting division of the clergy into liberal and conservative has grown during the pandemic due to the opposite views as to the bans on mass gatherings. Conservative groups underlined their adherence to the institution of the Church, while liberals demonstrated their humanism and expressed concerns about the health of the people. This split went further and undermined the enduring support of the Church to the state since the conservative group of clergy demanded to neglect official measures of the health authorities.

Nevertheless, ROC proved to be a tool of the government when the cathedrals were closed and the services for the people were banned. In this way, ROC failed to perform its most important function – to support the people spiritually and morally, although some priests were working online via hotlines or were distributing aid. While Church proved to be another ministry of the state, dissatisfaction with the way the government's foreign and domestic policies affect the Church, has grown. The economic crisis also affected ROC but its degree was different for different regions. While churches and cathedrals in the big cities, such as Moscow or St. Petersburg, did not feel the lack of donations significantly, provincial units that do not run businesses, for instance, candle factories or production of the souvenirs, were put to the edge of poverty. The latter had to raise funds to maintain the buildings, pay bills and salaries for the staff.

Furthermore, when it comes to the new, post-COVID Church, one can trace two important tendencies. Both groups, liberal and authoritarian, tried to understand the meaning of the pandemic. While the liberal group of priests used the opportunity to call for reforms that would make Church more democratic and transparent, much as disrupting its power vertical, the authoritarian part of ROC is calling for martyrdom or suffering in the name of the institution of the Church. As it can be seen in the example of the Metropolitan Tikhon (Shevkunov), the authoritarian component of the Church is likely to get stronger since incumbent Russian Patriarch Kirill has failed to manage the numerous crises.

Another relevant issue is the use of the Internet, which also appeared to be dividing the representatives of the Russian Orthodoxy into two groups. While a conservative group of the clergy rejects any online technologies except the electronic libraries, the liberal group actively uses them to support laity and promote reforms. Blogs, hotlines, social media are the channels of the clergy. Correspondingly, those young Russian Orthodox Internet users have the potential to become a social base for the transformations in the Church.

To conclude, pandemics, among others, demonstrated the need for reforms in the Church. Unification, modernization, humanistic approach, use of technologies are the keys for the stable place of the Church in Russian society, where it already occupies the second most important position.

**RUSSIAN ORTHODOX CHURCH AND COVID-19 PANDEMIC: NEW CHALLENGES  
AND NEW OPPORTUNITIES**

**REFERENCES**

- Agency for Strategic Communications. (2020). *Russkaya Pravoslavnyaya Tserkov' V Usloviyakh Pandemii Sars-Cov-2*. [Russian Orthodox Church in Conditions Pandemic Sars-Cov-2].
- Agency of the City News "Moscow" (2020, March 2). *Opros: 75% Pravoslavnykh Rossiyan Podderzhali by Perevod Bogoslužheniy Na Russkiy Yazyk* [Poll: 75% of Orthodox Russians Would Support the Translation of Services into Russian]. <https://www.mskagency.ru/materials/2977895>
- Allen, E. A. (2020, May 7). Pope Will Livestream Events to Avoid Vatican Crowds as Coronavirus Fears Mount. *CRUX*. <https://cruxnow.com/vatican/2020/03/pope-will-livestream-events-to-avoid-vatican-crowds-as-coronavirus-fears-mount/>
- Artem Naryshkin: Fundamentalisty Protiv Liberalov: Protivostoyaniye Vnutri RPTS [Artem Naryshkin: Fundamentalists Versus Liberals: Confrontation Within the Russian Orthodox Church]. (2020, February 28). *Snob.ru*. <https://snob.ru/entry/189444/>
- Badmayev, N. (2020, April 14). Slovo Svyashchennika Khrama Prp. Serafima Sarovskogo Na Serafimovskom Kladbishche, Protoiereya Nikity Badmayeva [The Word of the Priest of the Temple of St. Seraphim of Sarov at the Serafimovskoye Cemetery, Archpriest Nikita Badmaev]. *Temple of the Archangel Michael in Letov*. <https://www.letovchurch.ru/novosti/propovedi/slovo-svyashchennika-khrama-prp-serafima-sarovskogo-na-serafimovskom-kladbishche-protoiereya-nikity/>
- Cherepovetskiye Khramy S Trudom Nakhodyat Den'gi V Period Pandemii. [Cherepovets Churches Find Money with Difficulty During a Pandemic]. (2020, May 17). *35Media*. <https://35media.ru/news/2020/05/17/cherepoveckie-hramy-s-trudom-nahodyat-dengi-v-period-pandemii>
- Demydova, V. (2019). Independence of the Ukrainian Church: How Russia is Losing its Soft Power Tool in Ukraine. *Akademik Hassasiyetler*, 6(11), 251-274.
- Demydova, V. (2020). Russian Constitutional Amendments 2020: Social State or Putin Forever? *Stratejik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 4(2), 147-164. <https://doi.org/10.30692/sisad.743373>
- Deputaty Osvobodili Religioznyye Organizatsii Ot Nalogov Na Vremya Pandemii [Mps Exempted Religious Organizations from Taxes During the Pandemic]. (2020, May 22). *Interfax*. <https://www.interfax.ru/russia/709832>
- Eggert, K. (2020, April 22). Kommentariy: Epokha Patriarkha Kirilla Podkhodit K Kontsu [Commentary: The Era of Patriarch Kirill is Coming to an End]. *DW*. [shorturl.at/gvwGV](https://www.dw.com/shorturl.at/gvwGV)
- Higgins, A. (2020, May 6). Utrata Doveriya: Pandemiya Razrushayet Svyazi Mezhd Tserkov'yu I Rossiyskim Gosudarstvom (The New York Times, SSHA) [Loss of Trust: Pandemic Shatters Ties Between Church and Russian State (The New York Times, USA)]. *Inosmi.ru*. <https://inosmi.ru/social/20200506/247376645.html>
- Khristos Voskres! Vo Vsekh Khramakh Rossii Proshli Prazdnichnyye Bogoslužheniya [Christ is Risen! Festive Services Were Held in All Churches of Russia]. (2020, April 19). *Vesti.ru*. <https://www.vesti.ru/article/2400747>

- Koronavirus Menyayet Traditsii: Verbnoye Voskresen'ye I Paskha V Moskve Proydut Ponomu [Coronavirus Changes Traditions: Palm Sunday and Easter in Moscow Will Be Held in a New Way]. (2020, April 12). *Vesti.ru*. <https://www.vesti.ru/article/2398074>
- Letopis' Yeparkhial'noy Zhizni [Chronicle of Diocesan Life]. (2020, March 21) *Predstavitel' Sankt-Peterburgskoy Yeparkhii Prinyal Uchastiye V Diskussii O Tsifrovizatsii Obshchestva* [A Representative of the St. Petersburg Diocese Took Part in a Discussion on the Digitalization of Society]. <http://eparchia.patriarchia.ru/db/text/5610427.html>
- Luchenko, K. (2020, March 30). Shiroko Zakrytyye Dveri. Chto Sluchilos' S Russkoy Tserkov'yu Vo Vremya Pandemii. [Doors Wide Shut. What Happened to the Russian Church During the Pandemic]. *Carnegie Moscow Center*. <https://carnegie.ru/commentary/81681>
- Metropolitan of Pskov and Porkhov Tikhon (Shevkunov). (2021, February 7). Ob"Yavlyayetsya Sbor Materialov Dlya Podgotovki Proslavleniya Startsa Pskovo-Pecherskogo Monastyrya Arkhimandrita Ioanna (Krest'yankina). [Announced the Collection of Materials for Preparation of the Gloralization of the Starets of Pskovo-Pechersk Monastery Archimandrit Ioann (Krestyankin)]. *Pravoslavie.ru*. <https://pravoslavie.ru/137215.html>
- Mitropolit Ilarion Obespokoyen Sud'boy Fresok Svyatoy Sofii, Prevrashchennoy V Mechet' [Metropolitan Hilarion is Concerned About the Fate of the Frescoes of Hagia Sophia, Turned into a Mosque]. (2020, July 24). *Vesti.ru*. <https://www.vesti.ru/article/2433206>
- Mozaiku s Putinyem Ubrali Iz Khrama Minoborony [Mosaic with Putin Removed from the Temple of the Ministry of Defense]. (2020, May 1). *Lenta.ru*. <https://lenta.ru/news/2020/05/01/mosaic/>
- Patriarkh Kirill Ob"Yasnil, Dlya Chego Chelovechestvu Dan Koronavirus [Patriarch Kirill Explained Why the Coronavirus Was Given to Humanity]. (2020, April 12). *Interfax*. <https://www.interfax.ru/russia/703812>
- Patriarkh Kirill Prizval Posmotret' Na Koronavirus Kak Na «Milost' Bozhiyu» [Patriarch Kirill Urged to Look at the Coronavirus as "The Grace of God"]. (2020, March 22). *Kommersant*. <https://www.kommersant.ru/doc/4299209>
- Patriarkh Kirill Raskritikoval "Nerazumnykh Svyashchennikov" [Patriarch Kirill Criticized "Unreasonable Priests"]. (2020, March 29). *Vesti.ru*. <https://www.vesti.ru/article/2353280>
- Patriarkh Kirill Utverdil Protivokoronavirusnyye Molitvy I Prizval "Podumat', Chto Vse Eto Oznachayet". [Patriarch Kirill Approved Anti-Coronavirus Prayers and Urged "To Think About What it All Means"]. (2020, March 22). *Vesti.ru*. <https://www.vesti.ru/article/2087875>
- Patriarkh Poprosil Vlasti Ob Otsrochke Kommunal'nykh Platezhey Dlya Tserkvey [Patriarch Asked Authorities to Defer Utility Bills for Churches]. (2020, April 21). *RBC*. <https://www.rbc.ru/business/21/04/2020/5e9eb8659a79475bee0c769c>
- Pochemu lyudey Volnuyet Roskosh' Svyashchennosluzhiteley: Vnimaniye Privlekayut Tol'ko Skandaly [Why People Care About the Luxury of Clergy: Only Scandals Attract Attention]. (2019, April 18). *MK.ru*. <https://www.mk.ru/social/2019/04/18/pochemu-lyudey-volnuyet-roskosh-svyashchennosluzhiteley-vnimanie-privlekayut-tolko-skandaly.html>

**RUSSIAN ORTHODOX CHURCH AND COVID-19 PANDEMIC: NEW CHALLENGES  
AND NEW OPPORTUNITIES**

- Polovina Rossiyan Otmetila Vliyaniye RPTS Na Obshchestvennyuyu Zhizn' V RF [Half of Russians Noted the Influence of the Russian Orthodox Church on Public Life in the Russian Federation]. (2020, March 22). *RIA Novosti*. <https://ria.ru/20200322/1569675475.html>
- President of Russia. (2020, March 25). *Ukaz Ob Ob"Yavlenii V Rossii Nerabochikh Dney*. [Decree Declaring Non-Working Days in Russia]. <http://kremlin.ru/events/president/news/63065>
- Prosveshchenny Russkiy Natsionalist: Bol'she Dvukh Let Nazad «Dukhovnik Putina» Tikhon Shevkunov Udalilsya Iz Moskvy V Pskov. «Meduza» Vyyasnila, Zachem On Eto Sdelal [Enlightened Russian Nationalist: More Than Two Years Ago, Putin's "Confessor" Tikhon Shevkunov Left Moscow for Pskov. Meduza Found Out Why He Did it]. (2021, February 4). *Meduza*. <https://meduza.io/feature/2021/02/04/prosveshchenny-russkiy-natsionalist>
- Russian Orthodox Church. (2020a, March 17). *Sostojalos' Zasedanie Komissii Mezhsobornogo Prisutstvija Po Cerkovnomu Upravleniju, Pastyrstvu I Organizacii Cerkvnoj Zhizni*. [Meeting of the Inter-Council Presence Commission on Church Administration, Pastorship and Organization of Church Life]. <http://www.patriarchia.ru/db/text/5608740.html>
- Russian Orthodox Church. (2020b, March 18). *Mitropolit Volokolamskij Ilarion: Russkaja Cerkov' Ne Rassmatrivaet Vozmozhnost' Otmeny Bogoslužhenij Iz-Za Jepidemii*. [Metropolitan Hilarion of Volokolamsk: The Russian Church Does Not Consider the Possibility of Canceling Services Due to the Epidemic]. <http://www.patriarchia.ru/db/text/5609405.html>
- Russian Orthodox Church. (2020c, March 24). *Mitropolit Volokolamskij Ilarion: Ne Boish'sya Zarazit'sya Sam, Podumay O Drugikh* [Metropolitan Hilarion of Volokolamsk: You are Not Afraid to Get Infected Yourself, Think About Others]. <http://www.patriarchia.ru/db/text/5612210.html>
- Russian Orthodox Church. (2020d\*\*\*, March 26). *Pravovoye Upravleniye Moskovskoy Patriarkhii Prokomentirovalo Postanovleniye Pravitel'stva Sankt-Peterburga, Soglasno Kotoromu Zapreshchayetsya Poseshcheniye Khramov*. [The Legal Department of the Moscow Patriarchate Has Commented on the Resolution of the Government of St. Petersburg, According to Which it is Prohibited to Visit Churches]. <http://www.patriarchia.ru/db/text/5613196.html>
- Russian Orthodox Church. (2020d\*\*, March 26). *Russkaya Pravoslavnaya Tserkov' Zapuskayet V Sotsial'noy Seti «Odnoklassniki» Proyekt Onlayn-Obshcheniya So Svyashchennikami* [The Russian Orthodox Church Launches a Project of Online Communication with Priests on the Odnoklassniki Social Network]. <http://www.patriarchia.ru/db/text/5613106.html>
- Russian Orthodox Church. (2020d\*, March 26). *Rabochaya Gruppy Pri Patriarkhe Moskovskom I Vseya Rusi Prokomentirovala Rekomendatsii Vlastey Vozderzhat'sya Ot Poseshcheniya Religioznykh Ob"Yektov*. [The Working Group Under the Patriarch of Moscow and All Russia Commented on the Recommendations of the Authorities to Refrain from Visiting Religious Sites]. <http://www.patriarchia.ru/db/text/5613064.html>

- Russian Orthodox Church. (2020e, March 31). *V Sinodal'nom Otdele Po Sotsial'nomu Sluzheniyu Sformirovany Gruppy Svyashchennikov I Dobrovol'tsev Dlya Kruglosutochnoy Pomoshchi Bol'nym* [The Synodal Department for Social Service Has Formed Groups of Priests and Volunteers to Help the Sick Around the Clock]. <http://www.patriarchia.ru/db/text/5615180.html>
- Russian Orthodox Church. (2020f, May 3). *Poslaniye Svyateyshego Patriarkha Kirilla V Nedelyu 3-Yu Po Paskhe, Svyatykh Zhen-Mironosits* [Epistle of His Holiness Patriarch Kirill on the 3rd Week After Easter, Holy Myrrh-Bearing Women]. <http://www.patriarchia.ru/db/text/5631474.html>
- Russian Orthodox Church. (2020g, May 21). *Mery Gosudarstvennoy Podderzhki V Period Pandemii Rasprostranyat Na Religioznyye Organizatsii* [State Support Measures During the Pandemic Will Be Extended to Religious Organizations]. <http://www.patriarchia.ru/db/text/5639818.html>
- Russian Orthodox Church. (2020h, July 23). *Startoval Mezhdiosestan'skiy Fotoproekt «Tserkov' V Period Pandemii»* [The Inter-Diocesan Photo Project "Church in the Period of a Pandemic" Has Started]. <http://www.patriarchia.ru/db/text/5667821.html>
- Saratovskiy Mitropolit Vystupil Protiv Zakrytiya Tserkvey Na Paskhu [Saratov Metropolitan Opposed the Closure of Churches for Easter]. (2020, April 18). *Kommersant*. <https://www.kommersant.ru/doc/4326051>
- Sergey Sobyenin's Website. (2020, March 26). *Koronavirus. Zakrytiye Restoranov I Parkov*. [Coronavirus. Closing Restaurants and Parks]. <https://www.sobyenin.ru/koronavirus-zakrytie-restoranov-i-parkov>
- Shchipkov, A. (2021). *Pandemiya Koronavirusa I Budushcheye Russkoy Pravoslavnoy Tserkvi* [The Coronavirus Pandemic and the Future of the Russian Orthodox Church]. *Rusnarod.ru*. <http://rusnord.ru/dayly/47373-pandemiya-koronavirusa-i-budushee-russkoj-pravoslavnoj-cerkvi.html>
- Soldatov, A. (2020, March 26). «Milost' Bozhiya» Ili Morovaya Yazva? ["The Grace of God" or a Pestilence?]. *Novaya Gazeta*. <https://novayagazeta.ru/articles/2020/03/26/84523-milost-bozhiya-morovaya-yazva>
- St. Petersburg's City Administration. Official Website. (2020, March 26). *Gubernator Podpisal Postanovleniye O Novykh Merakh Po Protivodeystviyu Rasprostraneniyu Koronavirusnoy Infektsii*. [Governor Signs Decree on New Measures to Counter the Spread of Coronavirus Infection]. <https://www.gov.spb.ru/press/governor/185757/>
- Svyashchennik Rasskazal, Kogda V Khramakh RPTS Zakonchatsya Den'gi Iz-Za Epidemii [The Priest Told When the Churches of the Russian Orthodox Church Will Run Out of Money Due to the Epidemic]. (2020, May 8). *RIA Novosti*. <https://ria.ru/20200508/1571128294.html>
- Tomilin, O. (2020, May 2). *Iz-Za Koronakrizisa Pskovskaya Yeparkhiya Otmenila Tserkovnyye Vznosy I Organizovala Pomoshch' Svyashchennikam I Sotrudnikov Khramov* [Due to the Coronavirus Crisis, the Pskov Diocese Canceled Church Fees and Organized Assistance to Priests and Church Staff]. *Komsomol'skaya Pravda*. <https://www.pskov.kp.ru/online/news/3858690/>

***RUSSIAN ORTHODOX CHURCH AND COVID-19 PANDEMIC: NEW CHALLENGES  
AND NEW OPPORTUNITIES***

- Tserkov' I Nalogi. O Chem Govoryat Prikhozhane, Svyashchenniki I Vlasti [Church and Taxes. What Parishioners, Priests, and Authorities are Talking About]. (2019, June 26). *RIA Novosti*. <https://ria.ru/20190626/1555912016.html>
- Velikanov, P. (2020a, April 12). Koronavirus I Tserkov': Promezhutochnyye Itogi [Coronavirus and the Church: Interim Results]. *Bogoslov.ru*. <https://bogoslov.ru/article/6026984>
- Velikanov, P. (2020b, April 19). Paskha 2020, ili Kto v Dome Khozyain? [Easter 2020, or Who's the Boss?]. *Bogoslov.ru*. <https://bogoslov.ru/article/6027214>
- WCIOM. (2021). *Deyatel'nost' Obshchestvennykh Institutov* [Activities of Public Institutions]. <https://wciom.ru/ratings/deyatelnost-obshchestvennykh-institutov/>



### EXTENDED ABSTRACT

COVID-19 pandemic that started to spread around the world in late 2019, posed a threat not only to the stability of the Russian government or Russian economy, but also affected Russian Orthodox Church (ROC). This article problematizes position of ROC that faced the following dilemma. On the one hand, closed churches could not provide spiritual and moral support to the people who sought a reinforcement in the times of pandemic and economic deterioration. In contrast, decision to continue services would mean ignoring statistics of the growing number of the COVID-19 cases in the country. Furthermore, Russian Orthodox Church could not get donations, that are important source of income for the Church; while other sources such as sale of candles and services were cut as well. This put many periphery units of the Church onto the brink of poverty. This article seeks to answer the question about the impact of the COVID-19 pandemic on Russian Orthodox Church in the period between March 2020 and October 2021. It is argued that ROC has been affected by the pandemic in many ways. First, ROC had a disagreement with the Russian government. Till the last minute, churchmen were resisting decision of authorities to close the churches. But as soon as Patriarch Kirill had urged for home prayers, it became clear that the ‘symphony of powers’ was no longer existing. Rather, the Church appears to be under the control of the state. Second, COVID-19 pandemic posed a threat to the position of ROC in Russian society: flock had distanced from the Church due to the isolation measures adopted. Third, financial contributions of the citizens deteriorate that had led to the financial crisis within the Church. Fourth, COVID-19 pandemic and corresponding measures of the authorities jeopardized existing cleavages between different groups of clergy in ROC. While the radical conservative part desires to continue religious services in Russian churches and opposes their closing, liberal group of clergy urges people for home prayers. Finally, pandemic caused not only new challenges, but also new opportunities for ROC. Among them, there is a chance to launch online services in order to avoid gap between flock and the Church. Second, the Church has the chance to redefine its ideology and worldview in order to address new challenges of the post-COVID world.

This article is a case study of the changes in Russian Orthodox Church’s during COVID-19 pandemic. Data collection techniques include analysis of the official documents of the Russian government, presidential decrees, local administration and releases of ROC and churchmen accompanied by the study of the media content related to ROC. The time period covered in this article is between March 2020 and October 2021.

Case study of the pandemic’s impact on the Church allows us to come up with the following conclusions. COVID-19 and, what is more important, corresponding decisions of the Russian authorities provoked serious crisis in ROC. Pandemic could not pass unnoticed for the Church: existing issues, such as a split among clergy or dissatisfaction with the corrupted nature of the Church aggravated. Long lasting division of the clergy into liberal and conservative has grown during the pandemic due to the opposite views as to the bans on mass gatherings. Conservative group underlined its adherence to the institution of the Church, while liberals demonstrated their humanism and expressed concerns about the health of the people. This split went further and undermined enduring support of the Church to the state since the conservative group of clergy demanded to neglect official measures of the health authorities.

Nevertheless, ROC proved to be a tool of the government when the cathedrals were closed and the services for the people were banned. In this way, ROC failed to perform its most important function – to support the people spiritually and morally, although some priests were



***RUSSIAN ORTHODOX CHURCH AND COVID-19 PANDEMIC: NEW CHALLENGES  
AND NEW OPPORTUNITIES***

working online via hot lines or were distributing aid. While Church proved to be another ministry of the state, dissatisfaction with the way government's foreign and domestic policies affect the Church, has grown. Economic crisis also affected ROC but its degree was different for different regions. While churches and cathedrals in the big cities, such as Moscow or St. Petersburg, did not feel the lack of donations significantly, provincial units that do not run businesses, for instance, candle factories or production of the souvenirs, were put to the edge of poverty. The latter had to raise funds to maintain the buildings, pay bill and salaries for the staff.

Furthermore, when it comes to the new, post-COVID Church, one can trace two important tendencies. Both groups, liberal and authoritarian, tried to understand the meaning of the pandemic. While the liberal group of the priests used the opportunity to call for reforms that would make Church more democratic and transparent, much as disrupting its power vertical, authoritarian part of ROC is calling for martyrdom or suffering in the name of the institution of the Church. As it can be seen in the example of the Metropolitan Tikhon (Shevkunov), authoritarian component of the Church is likely to get stronger since incumbent Russian Patriarch Kirill has failed to manage the numerous crises.

Another relevant issue is the use of the Internet, which also appeared to be dividing the representatives of the Russian Orthodoxy into two groups. While conservative group of the clergy rejects any online technologies except of the electronic libraries, liberal group actively uses them to support laity and promote reforms. Blogs, hot lines, social media are the channels of the clergy. Correspondingly, those young Russian Orthodox Internet users have a potential to become a social base for the transformations in the Church.

To conclude, pandemic, among others, demonstrated the need for reforms in the Church. Unification, modernization, humanistic approach, use of technologies are the keys for the stable place of the Church in Russian society, where it already occupies the second most important position.



## HOW DOES FINANCIAL DEVELOPMENT AND ECONOMIC GROWTH AFFECT ENERGY CONSUMPTION; THE PANEL VAR ANALYSIS OF 5 TURK COUNTRIES

Oğuz ÖCAL<sup>1</sup>  
Volkan HAN<sup>2</sup>

### Abstract

*In this study, the linkage among energy consumption, financial development, foreign direct investments and economic growth in 5 Turkic countries (Turkey, Azerbaijan, Kazakhstan, Kyrgyz Republic and Tajikistan) were examined during the 1992-2017 observation period. Panel Var methodology was applied by using 3 different financial development indicators. According to analysis results, the increase in bank deposits, which is one of the financial development indicators, positively affects the energy demand, while the increase in private loans negatively affects the energy demand. On the other hand, energy consumption increases have a negative impact on financial development. When the economic growth and energy consumption relation are examined, the increase in energy consumption affects economic growth positively, foreign direct investment has an inverse relationship with energy consumption. The causality results suggest that there is two-way causality between energy consumption and all other variables except liquid liabilities, and there is one-way causality running from energy consumption to liquid liabilities. An increase in energy consumption, foreign direct investments and, liquid liabilities are the drivers of economic growth. However, although the increase in energy consumption has a positive effect on economic growth, it has a negative effect on financial development. Therefore, reducing foreign dependency and turning to renewable energy sources and energy-efficient technologies will reduce energy costs on the financial market and increase the welfare of the country in the long run.*

### Article History:

Date submitted:

19 November 2021

Date accepted:

30 December 2021

### Jel Codes:

F43, O13, G1

### Keywords:

Economic Growth,  
Energy Consumption,  
Financial  
Development, Turkic  
Republics

**Suggested Citation:** Öcal, O. & Han, V. (2022). How Does Financial Development and Economic Growth Affect Energy Consumption; The Panel Var Analysis of 5 Turk Countries. *Cumhuriyet University Journal of Economics and Administrative Sciences*, 23(1), 385-402.

<sup>1</sup> Assoc. Prof. Dr. Kayseri University, Faculty of Applied Sciences, Department of International Trade and Logistics, oguzocal@kayseri.edu.tr, ORCID ID: 0000-0002-5729-7218.

<sup>2</sup> Asst. Prof. Dr., Nevşehir Hacı Bektaş Veli University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of International Trade and Logistics, volkanhan@nevsehir.edu.tr, ORCID ID: 0000-0003-3180-4186



## FINANSAL GELİŞME VE EKONOMİK BÜYÜME, ENERJİ TÜKETİMİNİ NASIL ETKİLEMEKTEDİR; 5 TÜRK CUMHURİYETİ İÇİN PANEL VAR ANALİZİ

Oğuz ÖCAL<sup>1</sup>  
Volkan HAN<sup>2</sup>

### Öz

Bu çalışmada, beş Türk Cumhuriyeti için (Türkiye, Azerbaycan, Kazakistan, Kırgızistan ve Tacikistan) enerji tüketimi, finansal gelişme, doğrudan yabancı sermaye ve ekonomik büyüme değişkenleri arasındaki ilişki 1992-2017 dönemi verileri kullanılarak incelenmiştir. Çalışmada 5 Türk Cumhuriyetinde enerji tüketimini etkileyen değişkenleri incelemek amaçlanmıştır. Ekonomik büyüme, doğrudan yabancı sermaye yatırımı ile banka mevduatı, özel krediler ve likit yükümlülükler olmak üzere 3 farklı finansal gelişme indikatörü de kullanılarak Panel VAR metodu uygulanmıştır. Analiz sonuçlarına göre finansal gelişmenin göstergelerinden biri olan banka mevduatındaki artış enerji talebini olumlu etkilerken, özel kredilerdeki artış enerji talebini negatif etkilemektedir. Diğer taraftan enerji tüketimi artışı finansal gelişme üzerinde negatif bir etkiye sahiptir. Ekonomik büyüme enerji tüketimi ilişkisi incelendiğinde, enerji tüketimindeki artış ekonomik büyümeyi pozitif etkilerken, doğrudan yabancı sermaye yatırımları enerji tüketimi ile tersi bir ilişkiye sahiptir. Nedensellik sonuçları, enerji tüketimi ile likit yükümlülükler dışındaki tüm değişkenler arasında çift yönlü nedensel bir ilişkiyi desteklerken, enerji tüketiminden likit yükümlülüklerle doğru tek yönlü bir nedensel ilişkiyi desteklemektedir. Enerji tüketimi, doğrudan yabancı sermaye yatırımı ve likit yükümlülüklerdeki artışlar ekonomik büyümeyi itici gücüdür. Ama enerji tüketimindeki artış ekonomik büyümeyi olumlu etkilerken, finansal gelişmeyi olumsuz etkilemektedir. Bu yüzden dışa bağımlılığı azaltmak, yenilebilir enerji kaynaklarına ve enerji etkin teknolojilere yönelmek, finansal piyasalardaki enerji maliyetlerini azaltarak, kısa döneme nazaran uzun dönemde ülke refahını artıracak faktörlerdir.

### Makale Geçmişi:

İletilen Tarih:

19 Kasım 2021

Kabul Tarihi:

30 Aralık 2021

### Jel Kodları:

F43, O13, G1

### Anahtar Kelimeler:

Ekonomik Büyüme,  
Enerji Tüketimi,  
Finansal Gelişme,  
Türk Cumhuriyetleri

**Önerilen Alıntı:** Öcal, O. & Han, V. (2022). Finansal Gelişme ve Ekonomik Büyüme, Enerji Tüketimini Nasıl Etkilemektedir; 5 Türk Cumhuriyeti İçin Panel Var Analizi. *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 23(1), 385-402.

<sup>1</sup> Doç. Dr. Kayseri Üniversitesi, Uygulamalı Bilimler Fakültesi, Uluslararası Ticaret ve Lojistik Bölümü, oguzocal@kayseri.edu.tr ORCID ID:0000-0002-5729-7218.

<sup>2</sup> Dr. Öğr. Üyesi, Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Uluslararası Ticaret ve Lojistik Bölümü, volkanhan@nevsehir.edu.tr, ORCID ID:0000-0003-3180-4186.

## 1. INTRODUCTION

Energy is a vital problem for countries all over the World. Therefore, it's a precious issue that to perfectly understand the factors which affect energy consumption (EC) in developing countries (Sadorsky, 2010). In energy literature there have been lots of studies that examined the economic growth (EG) and EC relationships with different methods, variables, periods, and country samples. The obtained results show differences. There is no consensus among researchers not only about the existence of a relationship but also about the causality between these variables.

Energy use determinants are also crucial in transitional economies. Transitional countries have similar characteristics as economic systems, financial development (FD) level, and production methods. Turkey is definitely not a transition country. However, within the framework of being a developing country and its close relations with these Turkish republics in Central Asia, a panel in the form of 5 Turk Countries was formed. All of these countries need much energy cause of the growing fast (Hussaini and Majid, 2015). International Energy Agency (IEA) reports that from 2010 to 2030 energy demand will grow nearly 1.7% and the energy demand of transitional countries will account for more than 30% of this.

The linkage between EC and FD is different from other countries due to the general characteristics of transition economies. These economies undertake regulatory reform in many areas like markets, international trade, wages, property laws in the transition period. In fact, they are changing the economic systems from centrally-planned to a market economy. To compare with the previous literature, we consider FD for 5 Turkish countries using 3 key variables, and also include foreign direct investment (FDI) and economic growth (EG) in this relationship.

To our knowledge, any studies don't examine these questions in the empirical literature that has researched the EC, FD, FDI, and EG relation and that accounts for both the simultaneous effects of these variables on EC. Hence, to fill these gaps, in this study, we used Panel VAR methodology to investigate these relationships in 5 Turk's Republics for the period 1992-2017. The aim of this study for these 5 developing countries which aims to grow fast, is to reveal the developments in energy consumption, in the process of economic growth and financial development by re-examining the linkage among EC, EG, FDI, bank deposits, liquid liabilities, and private loans.

This article is organized as follows. Chapter 2 contains the literature review, section 3 includes the model and methodology which used in the article. Chapter 4 presents the empirical results and discusses the main findings. In the conclusion part, the empirical findings obtained in the article and the literature are evaluated together and policy recommendations are provided.

## 2. LITERATURE REVIEW

The empirical literature which examined the relationship between EC and EG is large enough. Especially in developing countries, generally, EG is the main determinant of primary EC. On the other hand, providing EG also causes FD. Therefore, one country's FD level is likely to affect its energy demand (Sadorsky, 2011). Moreover, positive developments in basic macroeconomic variables, encourage FDI to reach this country. In the growth literature, the link between EG-EC and FD-EG and FD-EC are studied intensively.

The energy-growth relation can be categorized into four hypotheses (Ozturk, 2010; Narayan, 2016). First, is the growth hypothesis supporting that EC increases EG (Glasure and Le, 1997; Soytaş ve Sarı, 2006; Masih and Masih, 2008; Lee and Chang, 2008; Chontanawat et al.

## ***HOW DOES FINANCIAL DEVELOPMENT AND ECONOMIC GROWTH AFFECT ENERGY CONSUMPTION; THE PANEL VAR ANALYSIS OF 5 TURK COUNTRIES***

2008; Lean and Smyth, 2010). The second is the conservation hypothesis supporting that EC decreases do not affect EG (Narayan et al. 2010; Ozturk et al. 2010). The third is the feedback hypothesis support that two-way causality between variables (Tang, 2008; Belke et al. 2011; Islam et al. 2013). And the last is the neutrality hypothesis suggests that there is no causality between variables (Yu and Choi 1985; Narayan et al. 2008). Unlike the literature in this study, we will investigate the EC determinants for 5 Turk countries. There are certain factors that directly or indirectly affect the EC of countries. Determining the factors affecting the energy use of a country is important both in terms of energy policies and economic and financial development. Based on literature it can be said that EG and FD are the vital factors of EC affected by increasing economic efficiency because of affecting economic activity and also subsequently energy demand (Karanfil, 2009; Sadorsky 2010, 2011; Chang, 2015; Gaies et al., 2019).

In the literature, from the seminal work of King and Levine (1993) the analysis of the relationship between FD and EG has been done well enough. However for transition economies like Azerbaijan, Kyrgyzstan, Kazakhstan, Tajikistan, it had little attention to date, especially FD-EC and FD-EG relationship. FD includes increasing banking and financial activities in a country, accessing FDI and stock market activities, such as credit to the private sector that affects economic efficiency, economic activity, and energy demand. FD-EG linkage can be grouped in two patterns; supply-led and demand-led. Supply-led can explain with EG follows FD, and also for demand-led EG support FD with additional activity by financial resources and financial system (Djalilov and Piesse, 2011).

The EC and FD nexus can be explained in four different approaches. If there is one-way causality from FD to EC we can say FD increases EC in three ways (Zhang 2011; Aslan et al. 2014). First, the direct effect (because the energy-consuming goods will be more bought by people), second the business effect (if the number of businesses increases, the energy demand will also increase) and the third wealth effect (if economic confidence increases, it will lead to increase energy demand) (Sadorsky, 2011). But also in the second approach, modern technologies may be enhanced by FD and this can reduce energy demand with the help of using durable goods that consume less energy, and also in the production processes using energy-efficient technologies. In this way, FD can be supported while energy savings increase (Jalil and Feridun 2011; Mahalik and Mallick, 2014). In the third approach, the terms of EC and FD have bidirectional causality and lastly, in the fourth approach, no effect on EC is found by some studies (Ozturk and Acaravci, 2013; Coban and Topcu, 2013).

In existing literature there have been lots of studies that investigated the energy demand determinants with different methods, variables, periods and country sample. Table 1 shows that a little summary of these literature.

**Table 1:** A Summary of the Literature Reviews on the FD-EC-EG

Writers	Methodology	Time Range	Countries	Finding
Djalilov & Piesse (2011)	Granger causality	1992-2008	27 transition economies	There is negative effect FD-EG relationship.
Shahbaz & Lean (2012)	ARDL-VECM	1971-2008	Tunisia	There is an L-run relationship among EC, EG, FD, industrialization, and urbanization. L-run two-way causality found between FD and EC, FD and industrialization, industrialization and EC.
Islam et al. (2013)	ARDL-VECM	1971-2009	Malaysia	Both in the short and the long run EC is affected by EG and FD, but the population-energy relation holds only in the L-run.
Shahbaz et al. (2013a)	ARDL VECM	1975Q1–2011Q4	Indonesia	EG and EC increase CO2 emissions, while FD and trade openness compact it.
Shahbaz et al. (2013b)	ARDL Granger causality	1971–2011	China	Energy use, FD, capital and international trade have a positive impact on EG. Also bidirectional causality exists between capital and ED, FD and EG and, international trade and EG.
Shahbaz et al. (2013c)	ARDL ECM	1965–2008	South Africa	A rise in EG increases CO2, while FD decreases it. Trade openness supports environmental quality by reducing energy pollutants.
Komal & Abbas (2015)	GMM	1972-2012	Pakistan	FD has positive and significant effects on EC through the EG channel.
Gökmenoğlu & Taspınar (2016)	ARDL Toda Yamamoto causality test.	1974-2010	Turkey	EG, EC, and FDI are L-run determinants of air pollution.
Burakov & Freidin (2017)	VEC Approach	1990-2014	Russia	Results show no statistically significant causality.
Bekhet et al. (2017)	ARDL	1980-2011	Gulf countries	The results suggest L-run and causal relationships among CO2, FD, EG, and EU in all GCC countries but not in the United Arab Emirates.
Ouyang and Li (2018)	GMM Panel VAR	1966-2015	China	FD has a negative impact on EG, EC has a positive impact on EG, FD decrease EC
Khan et al. (2019)	SUR, 3SLS	1990-2017	193 Countries	FD and EG increases EC.
Eren et al. (2019)	DOLS Granger Causality	1971–2015	India	The DOLS estimation shows the positive impacts of EG and FD on REC in the long run. Also, the Granger results show a unidirectional causal link that from FD to REC and GDP in the L-run.

## **HOW DOES FINANCIAL DEVELOPMENT AND ECONOMIC GROWTH AFFECT ENERGY CONSUMPTION; THE PANEL VAR ANALYSIS OF 5 TURK COUNTRIES**

Nasir et al. (2019)	DOLS FMOLS	1982-2014	ASEAN	FD, EG, and FDI have a statistically significant long-run co-integrating relationship with CO2 emissions.
Hao et al. (2020)	Granger Causality	1995-2014	29 Chinese province	The causality results show that EC is the cause of EG but FD is not the cause of EG.
Mukhtarov et al. (2020)	VECM	1993-2014	Kazakhstan	There is a positive impact of FD-EG on EC while there is a negative impact of energy prices on EC.

Table 1 suggests the incongruity in the literature about EC, EG, and FD relationship. Against existing literature empirical results, this paper will contribute to the literature in the following ways. Firstly, tries to re-examine the linkage among EC, EG, FD, and FDI in 5 Turkish countries. Secondly, different from the previous studies, the Panel VAR method was used for the first time for this country sample. Undoubtedly, the findings of this study are more believable and have significant implications for policymaking.

### **3. DATA AND MODEL SPECIFICATION**

The aim of this study is to re-examine the linkage among EC, EG, FDI, bank deposits, liquid liabilities, and private loans. Five Turkish countries (Turkey, Azerbaijan, Kazakhstan, Kyrgyz Republic, and Tajikistan) were examined during the 1992-2017 observation period. In the study, all variables are used with their natural logarithm. The variables and sources used in the analysis are given in Table 2.

**Table 2:** Variable Description and Sources

<b>Abbreviation</b>	<b>Indicator Name</b>	<b>Measurement scale</b>	<b>Source</b>
Economic Growth	GDP per capita	Constant 2010 US\$	WB-WDI
EC	Energy use	Kg of oil equivalent per capita	WB-WDI
FDI	Foreign direct investment	Net inflows (BoP, current US\$)	WB-WDI
Banking Sector Development Indicator (FD)	Deposit	Deposit money bank assets	% of GDP
	Liquid	Liquid liabilities	% of GDP
	Private	Private credit by deposit money banks	% of GDP

The panel empirical model used is reported in Eq.1:

$$EC_{it} = \gamma_0 + \gamma_1gdp_{it} + \gamma_2fdi_{it} + \gamma_3private_{it} + \gamma_4deposit_{it} + \gamma_5liquid_{it} + \mu_{it} \quad (1)$$

In Eq. 1, i and t point out the country group (five countries) and the observation range (1992-2017), respectively. Each  $\gamma$  represents the slope coefficient of the corresponding variable and finally  $\mu_{it}$  indicates the estimation residual. The dependent variable in the model is energy consumption (EC). The independent variables are; growth (gdp), foreign investments (fdi), credibility (credit), deposit and liquidity.

#### 4. EMPIRICAL RESULTS

The starting point of the study is the investigation of the unit root stationary of variables. Table 3 shows the stationary of 6 variables at the first difference using the unit root analysis method developed by Im-Pesaran-Shin (2003) (IPS). After determining the stationary of all variables, the second phase of the application can be reached.

**Table 3:** Unit Root Test Results.

Variables	IPS (L.)		IPS (1.DF)	
	Trend	No Trend	Trend	No Trend
EC	-1.9870**	-3.6564***	-4.0026***	-5.2288***
Gdp	-0.9053	-3.4438***	-6.8626***	-6.8236***
Fdi	-0.2047	-1.0802	-2.9796***	-4.3018***
Deposit	0.1679	-0.3268	-2.7488***	-3.7558***
Liquid	0.3336	-0.1649	-4.2747***	-5.2339***
Private	-1.2418	-2.2611**	-3.7684***	-5.4524***

Statistical significance: \*\*\*=1%, \*\*=5% and \*=10%.

Table 4 is intended to determine the optimal delay to be used in the analysis. The delay with which the MBIC, MAIC, and MQIC values are the smallest shows the most appropriate latency. Accordingly, the first delay in PVAR application is the most optimal.

**Table 4:** Panel VAR Lag Order Selection

Lag	CD	J	J pvalue	MBIC	MAIC	MQIC
1	0.9520885	92.61717	0.0818742	-263.2527	-57.38283	-140.9444
2	0.9640246	54.74166	0.2993831	-182.5049	-45.25834	-100.966
3	0.7069202	21.35273	0.6727854	-97.27057	-28.64727	-56.50112



**HOW DOES FINANCIAL DEVELOPMENT AND ECONOMIC GROWTH AFFECT ENERGY CONSUMPTION; THE PANEL VAR ANALYSIS OF 5 TURK COUNTRIES**

After determining the most appropriate delay, PVAR regression analysis can be started. The PVAR method is an improved version of the standard VAR implementation. The first VAR model applied by Sims (1980) was used by Holtz-Eakin, Newey, and Rosen (1988) in macroeconomic multi-panel groups. The first PVAR model we use today was created by Love and Zicchino (2006) and was finalized by Abrigo and Inessa Love (2016). Generally, the PVAR equation is as follows;

$$H_{it} = H_{it-1}P_1 + H_{it-2}P_2 + H_{it-3}P_3 + \dots + H_{it-a+1}P_{a-1} + H_{it-a}P_a + K_{it}M + u_i + e_{it} \quad (2)$$

Equation 2  $H_{it}$  expresses the vectors of the dependent variables to be used in the analysis.  $K_{it}$  is a vector of exogenous covariates.  $u_i$  is vectors of dependent variable-specific panel fixed-effects.  $e_{it}$  is idiosyncratic errors. P and M are parameters to be estimated (Abrigo and Inessa Love, 2016).

Table 5 shows PVAR regression results. Variables on the horizontal axis express dependent variables (EC, GDP, Fdi, Deposit, Liquid and Private), while values on the vertical axis indicate delayed and descriptive variables (L.EC, L.GDP, L.Fdi, L.Deposit, L.Liquid and L.Private). In addition, the results of the Panel Var methodology (GMM) are tabulated in a way that allows all variables to be included as dependent and independent. Therefore, a single model has been established and it is seen what effect it has on other variables besides financial development indicators on energy consumption. Therefore, the main purpose of the study is to express the variables affecting energy consumption, a single model was created.

**Table 5:** Panel VAR Model Regression Results (GMM Style)

	<b>EC</b>	<b>GDP</b>	<b>Fdi</b>	<b>deposit</b>	<b>liquid</b>	<b>Private</b>
<b>L.EC</b>	-.015178 (0.008)***	.0053078 (0.040)**	-.255855 (0.000)***	-.2976285 (0.000)***	-.349857 (0.000)***	-.2011433 (0.000)***
<b>L.GDP</b>	-1.11901 (0.000)***	.8712699 (0.000)***	-12.40629 (0.000)***	-2.234146 (0.000)***	-.5272848 (0.018)**	1.760742 (0.000)***
<b>L.Fdi</b>	-.0362119 (0.000)***	.002844 (0.004)***	-.2917252 (0.000)***	.1110027 (0.000)***	-.0002942 (0.981)	.1140071 (0.000)***
<b>L. deposit</b>	2.559932 (0.000)***	-.0045086 (0.620)	-.6395779 (0.009)***	-1.244034 (0.000)***	.1670284 (0.004)***	-8046892 (0.000)***
<b>L. liquid</b>	.0445226 (0.137)	.044522 (0.000)***	.5271971 (0.000)***	1.822036 (0.000)***	.1875195 (0.006)***	1.204718 (0.000)***
<b>L.private</b>	-.3791386 (0.000)***	-.0324745 (0.014)**	-.3440623 (0.202)	.2837054 (0.011)**	-.3690786 (0.000)***	-.2701677 (0.001)***
Statistical significance: ***=1%, **=5% and *=10%.						

When the VAR results for the five Turkish countries (Turkey, Azerbaijan, Kazakhstan, Kyrgyz Republic, and Tajikistan) are analyzed, for the EC equation, the results reported show that GDP, FDI, deposit, and private credits are statistically significant for the selected countries. According to this, when the assets (deposit) and private loans (private) of deposit banks, which are considered as FD indicators, are evaluated, the increase in the assets of deposit banks increases EC similar to Sadorsky (2010, 2011), Shahbaz and Lean (2012), Coban and Topcu (2013), Tang and Tan (2014) Islam et al. (2013) and Mukhtarov et al. (2020). But if the private loans given by banks increase EC decreases. In addition, the Var results show that the increase in EC positively affects

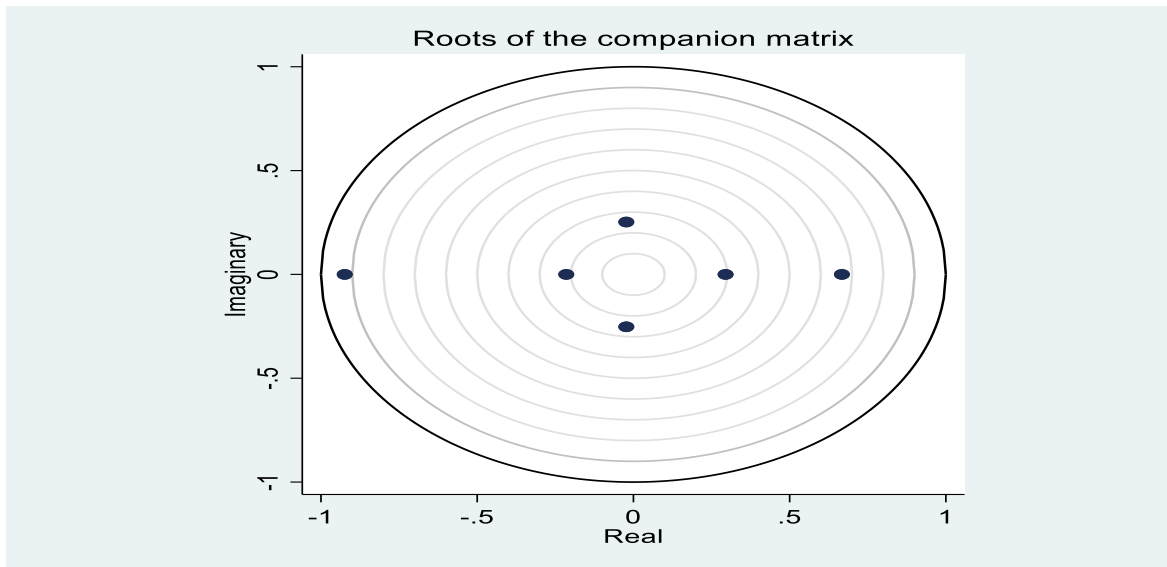
EG under the growth hypothesis (Glasure and Le, 1997; Soytaş ve Sarı, 2006; Masih and Masih, 2008; Lee and Chang, 2008; Chontanawat et al. 2008; Lean and Smyth, 2010). On the other hand, increasing EG reduces EC. There is a negative relationship between FDI and EC. An increase in FDI reduces EC, while an increase in EC reduces FDI. Experiencing EG increases private loans. This positive development reduces EC. We can deduce from this that the EG of countries depends on private loans and EG enables them to turn to technologies that will save EC. The increase in private loans given by deposit banks negatively affects EC, EG and FDI. The increase in liquid liabilities has a positive effect on EG, and FDI. The increase in financial system deposits increases energy demand and negatively affects foreign investments. Basically, an increase in EC increases EG, but EG reduces the energy demand. This, of course, can be explained by turning to alternative energy sources. Finally, the increase in EC negatively affects FDI. After the regression analysis, the causal relationship between variables should be investigated. The Panel Granger causality models have been estimated in a GMM framework. Table 6 shows the causal relationships.

**Table 6:** Panel Granger Causality Test Results

	EC	gdp	fdi	deposit	liquid	Private
EC		4.238 (0.040)**	56.939 (0.000)***	35.398 (0.000)***	104.250 (0.000)***	22.512 (0.000)***
gdp	83.311 (0.000)***		211.389 (0.000)***	37.343 (0.000)***	5.623 (0.018)**	56.325 (0.000)***
fdi	27.147 (0.000)***	8.123 (0.004)***		98.488 (0.000)***	0.001 (0.981)	229.549 (0.000)***
deposit	130.838 (0.000)***	0.247 (0.620)	6.913 (0.009)***		8.494 (0.004)***	464.665 (0.000)***
liquid	2.211 (0.137)	91.247 (0.000)***	15.679 (0.000)***	316.023 (0.000)***		304.326 (0.000)***
Private	43.328 (0.000)***	6.086 (0.014)**	1.626 (0.202)	6.490 (0.011)**	20.443 (0.000)***	
*** and ** denotes 1% and 5% statistically significance level, respectively. Ho: Excluded variable does not Granger-cause Equation variable						

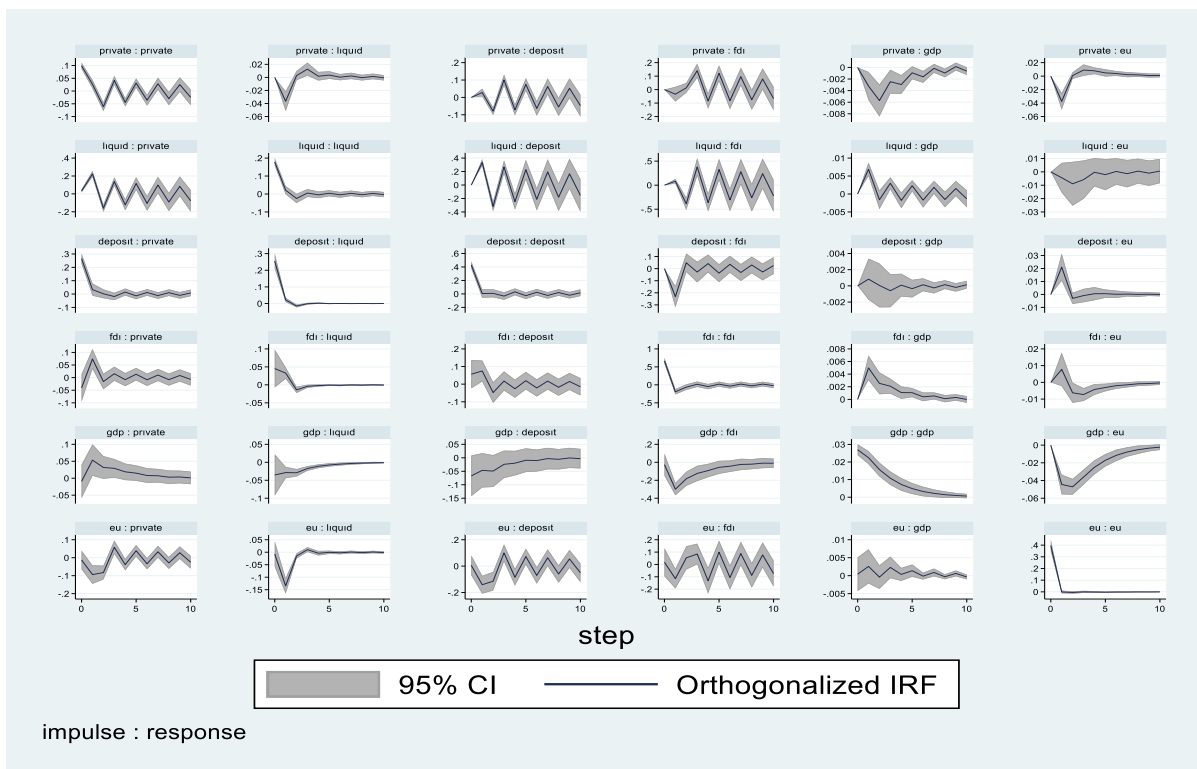
According to Table 6, there is bidirectional causality between EC and all selected variables except Liquid. Only liquid liabilities are not the cause of EC, while EC is found to be the cause of liquid. EG is the cause of FDI, EC, and FD. The causality results show that the feedback hypothesis is valid for the EC-EG relationship (Tang, 2008; Belke et al. 2011; Islam et al. 2013). Following the regression and causality investigation, the validity of the PVAR application should be checked. Figure 1 shows the PVAR stationarity.

**HOW DOES FINANCIAL DEVELOPMENT AND ECONOMIC GROWTH AFFECT ENERGY CONSUMPTION; THE PANEL VAR ANALYSIS OF 5 TURK COUNTRIES**



**Figure 1: Roots of Companion Matrix.**

Figure 1 shows PVAR application stationary. Six variables are shown as a point. At this stage, all expected points are in the circle. As seen in Figure 1, although all points are inside the circle, the stability of the PVAR analysis emerges. Figure 2 is impulse-response analysis, a medium-term timely analysis of variables. These results, shown as shapes, show the state of the variables affecting each other in the medium term and the state of return to its original state.



**Figure 2: Impulse-Response Graph.**

According to this, private credit, liquid, and economic growth are first negatively affected against shocks and then stabilize in the long run. But FDI and deposits are affected positively before shocks and then stabilize in the long run. Table 7 indicates the variance decomposition formed from the average variable variances of the variables. This analysis shows how affected variables are by shocks in themselves and the variability of other variables. This analysis also shows how much variables affect themselves and other variables with shocks.

**Table 7: Variance Decomposition**

EC (Response)		Impulse				
Forecast horizon (years)	EC	gdp	fdi	Deposit	Liquid	private
0	0	0	0	0	0	0
1	1	0	0	0	0	0
2	.9757742	.0122547	.0003719	.0027518	.0001182	.0087292
3	.9617733	.0256438	.0006045	.0027692	.0006027	.0086066
4	.9531776	.0333299	.000921	.0027491	.0008023	.0090201
5	.9490887	.0369867	.0010269	.0027392	.0007994	.0093591
6	.947199	.0386798	.0010819	.0027356	.000823	.0094806
7	.9463295	.0394455	.0011041	.0027332	.008228	.009565
8	.9459375	.0397901	.0011166	.0027325	.0008332	.0095898
9	.9457589	.0399431	.0011207	.02732	.000835	.0096103
10	.9456784	.0400118	.0011235	.02732	.0008405	.009614

Table 7 shows that EC affects itself in a decreasing way over 10 - years. This suggests that EC is more affected by shocks from other variables than it is. EG affects EC by an average of 4% at the end of 10 years. After the GDP variable, the other variable that most describes EC appears as bank deposits.

## ***HOW DOES FINANCIAL DEVELOPMENT AND ECONOMIC GROWTH AFFECT ENERGY CONSUMPTION; THE PANEL VAR ANALYSIS OF 5 TURK COUNTRIES***

### **5. CONCLUSION**

This study aims to investigate variables that affect EC in five Turk economies. For this purpose, EG, FDI, deposits, liquidity, and private credit variables have been used as arguments. In this study, the 1992-2017 observation period was examined by the PVAR method. In addition, the causality among the variables was investigated.

According to the results of the Panel VAR analysis, a significant linkage was found between two FD variables and energy demand. The increase in deposit bank assets provides an increase in funds, which positively affects FD and energy demand. On the other hand, when private loans are evaluated, the increase in loans given by banks reduces the energy demand. When the relationship between EG and EC is examined, it is seen that an increase in EC affects EG positively, but the increase in economic growth reduces EC. The causality results support the panel var results and show that the two-way causality for the EC-EG relationship. Therefore, we can say that EC is the driving force of growth and that EG provides energy savings by increasing energy efficiency.

The increase in private loans given by deposit banks negatively affects bank liquidity, EC, EG, and FDI. According to this result, we can say that if the credit mechanism is not tightly controlled and credits are not distributed effectively, it will adversely affect the economy. The increase in liquidity has a positive effect on EG and FDI. The increase in bank asset deposits, on the other hand, affects energy demand positively, while negatively affecting FDI. Basically, an increase in EC increases EG, but EG reduces the EC. This can be explained by turning to alternative energy sources. Finally, the increase in EC negatively affects FD. This shows the negative impact of high energy costs on FD. If less EC can be supported by higher efficiency, it can be expected to support FD and thus not lead to a reduction in EG. This will contribute positively to the ecological quality of the environment. Liquidity positively affects growth, as expected. As a result, liquidity could have a more positive impact on EG and FDI in these five countries if efficiency in EC is achieved.

The results highlight the necessity of executing tight monetary policy in the selected country sample. Increasing EC, FDI and liquid liabilities are the drivers of EG. However, although the increase in EC has a positive effect on EG, it has a negative effect on FD. Therefore, turning to renewable energy sources by reducing foreign dependency and turning to technologies that will save EC will reduce energy costs that put pressure on the financial market and increase the welfare of the country in the long run.

## REFERENCES

- Abrigo, M. R. M., & Love, I. (2016). Estimation of Panel Vector Autoregression in Stata. *The Stata Journal: Promoting Communications on Statistics and Stata*, 16(3), 778–804.
- Aslan, A., Apergis, N., & Topcu, M. (2014). Banking Development and Energy Consumption: Evidence from a Panel of Middle Eastern Countries. *Energy*, 72, 427-433.
- Bekhet, H. A., Matar, A., & Yasmin, T. (2017). CO2 Emissions, Energy Consumption, Economic Growth, and Financial Development in GCC Countries: Dynamic Simultaneous Equation Models. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 70, 117-132.
- Belke, A., Dobnik, F., & Dreger, C. (2011). Energy Consumption and Economic Growth: New Insights into the Cointegration Relationship. *Energy Economics*, 33(5), 782-789.
- Burakov, D., & Freidin, M. (2017). Financial Development, Economic Growth and Renewable Energy Consumption in Russia: A Vector Error Correction Approach. *International Journal of Energy Economics and Policy*, 7(6), 39-47.
- Chang, S. C. (2015). Effects of Financial Developments and Income on Energy Consumption. *International Review of Economics & Finance*, 35, 28-44.
- Chontanawat, J., Hunt, L. C., & Pierse, R. (2008). Does Energy Consumption Cause Economic Growth?: Evidence From a Systematic Study of Over 100 Countries. *Journal of Policy Modeling*, 30(2), 209-220.
- Çoban, S., & Topcu, M. (2013). The Nexus Between Financial Development and Energy Consumption in the EU: A Dynamic Panel Data Analysis. *Energy Economics*, 39, 81-88.
- Djalilov, K., & Piesse, J. (2011). Financial Development and Growth in Transition Countries: A Study of Central Asia. *Emerging Markets Finance & Trade*, 47(6), 4-23.
- Eren, B. M., Taspınar, N., & Gokmenoglu, K. K. (2019). The Impact of Financial Development and Economic Growth on Renewable Energy Consumption: Empirical Analysis of India. *Science of the Total Environment*, 663, 189-197.
- Gaies, B., Kaabia, O., Ayadi, R., Guesmi, K., & Abid, I. (2019). Financial Development and Energy Consumption: Is the MENA Region Different?. *Energy Policy*, 135, 111000.
- Glasure, Y. U., & Lee, A. R. (1998). Cointegration, Error-Correction, and the Relationship Between GDP and Energy: The Case of South Korea and Singapore. *Resource and Energy Economics*, 20(1), 17-25.
- Gökmenoğlu, K., & Taspınar, N. (2016). The Relationship Between CO2 Emissions, Energy Consumption, Economic Growth and FDI: The Case of Turkey. *The Journal of International Trade & Economic Development*, 25(5), 706-723.
- Granger, C. W. J. (1969). Investigating Causal Relations by Econometric Models and Cross-Spectral Methods. *Econometrica*, 37(3), 424.
- Hao, Y., Wang, L. O., & Lee, C. C. (2020). Financial Development, Energy Consumption and China's Economic Growth: New Evidence from Provincial Panel Data. *International Review of Economics & Finance*, 69, 1132-1151.
- Holtz-Eakin, D., Newey, W., and Rosen, H. S. (1988). Estimating Vector Autoregressions with Panel Data. *Econometrica*, 56(6), 1371.

***HOW DOES FINANCIAL DEVELOPMENT AND ECONOMIC GROWTH AFFECT ENERGY CONSUMPTION; THE PANEL VAR ANALYSIS OF 5 TURK COUNTRIES***

- Hussaini, I. U., & Majid, N. H. A. (2015). Energy Development in Nigeria and the Need for Strategic Energy Efficiency Practice Scheme for the Residential Building Sector. *Management of Environmental Quality: An International Journal*.
- Im, K. S., Pesaran, M. H., & Shin, Y. (2003). Testing for Unit Roots in Heterogeneous Panels. *Journal of Econometrics*, 115(1), 53–74.
- Islam, F., Shahbaz, M., Ahmed, A. U., & Alam, M. M. (2013). Financial Development and Energy Consumption Nexus in Malaysia: A Multivariate Time Series Analysis. *Economic Modelling*, 30, 435-441.
- Islam, F., Shahbaz, M., Ahmed, A. U., & Alam, M. M. (2013). Financial Development and Energy Consumption Nexus in Malaysia: A Multivariate Time Series Analysis. *Economic Modelling*, 30, 435-441.
- Jalil, A., & Feridun, M. (2011). The Impact of Growth, Energy and Financial Development on the Environment in China: A Cointegration Analysis. *Energy Economics*, 33(2), 284-291.
- Karanfil, F. (2009). How Many Times Again Will We Examine the Energy-Income Nexus Using a Limited Range of Traditional Econometric Tools?. *Energy Policy*, 37(4), 1191-1194.
- Khan, S., Peng, Z., & Li, Y. (2019). Energy Consumption, Environmental Degradation, Economic Growth and Financial Development in Globe: Dynamic Simultaneous Equations Panel Analysis. *Energy Reports*, 5, 1089-1102.
- King, R. G., & Levine, R. (1993). Finance and Growth: Schumpeter Might Be Right. *Quarterly Journal of Economics*, 108, 717–738.
- Kiviyiro, P., & Arminen, H. (2014). Carbon Dioxide Emissions, Energy Consumption, Economic Growth, and Foreign Direct Investment: Causality Analysis for Sub-Saharan Africa. *Energy*, 74, 595-606.
- Komal, R., & Abbas, F. (2015). Linking Financial Development, Economic Growth and Energy Consumption in Pakistan. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 44, 211-220.
- Lean, H. H., & Smyth, R. (2010). CO2 Emissions, Electricity Consumption and Output in ASEAN. *Applied Energy*, 87(6), 1858-1864.
- Lee, C. C., & Chang, C. P. (2008). Energy Consumption and Economic Growth in Asian Economies: A More Comprehensive Analysis Using Panel Data. *Resource and Energy Economics*, 30(1), 50-65.
- Love, I., & Zicchino, L. (2006). Financial Development and Dynamic Investment Behavior: Evidence from Panel Var. *The Quarterly Review of Economics and Finance*, 46(2), 190–210.
- Mahalik, M. K., & Mallick, H. (2014). Energy Consumption, Economic Growth and Financial Development: Exploring the Empirical Linkages for India. *The Journal of Developing Areas*, 139-159.
- Masih, A. M., & Masih, R. (1998). A Multivariate Cointegrated Modelling Approach in Testing Temporal Causality Between Energy Consumption, Real Income and Prices with an Application to Two Asian LDCs. *Applied Economics*, 30(10), 1287-1298

- Mukhtarov, S., Humbatova, S., Seyfullayev, I., & Kalbiyev, Y. (2020). The Effect of Financial Development on Energy Consumption in the Case of Kazakhstan. *Journal of Applied Economics*, 23(1), 75-88.
- Narayan, P. K., Narayan, S., & Popp, S. (2010). A Note on the Long-Run Elasticities from the Energy Consumption–GDP Relationship. *Applied Energy*, 87(3), 1054-1057.
- Narayan, P. K., Narayan, S., & Prasad, A. (2008). A Structural VAR Analysis of Electricity Consumption and Real GDP: Evidence from the G7 Countries. *Energy Policy*, 36(7), 2765-2769.
- Narayan, S. (2016). Predictability Within the Energy Consumption–Economic Growth Nexus: Some Evidence from Income and Regional Groups. *Economic Modelling*, 54, 515-521.
- Nasir, M. A., Huynh, T. L. D., & Tram, H. T. X. (2019). Role of Financial Development, Economic Growth & Foreign Direct Investment in Driving Climate Change: A Case of Emerging Asean. *Journal of Environmental Management*, 242, 131-141.
- Ouyang, Y., & Li, P. (2018). On the Nexus of Financial Development, Economic Growth, and Energy Consumption in China: New Perspective from a GMM Panel VAR Approach. *Energy Economics*, 71, 238-252.
- Ozturk, I. (2010). A Literature Survey on Energy-Growth Nexus. *Energy policy*, 38(1), 340-349.
- Ozturk, I., & Acaravci, A. (2013). The Long-Run and Causal Analysis of Energy, Growth, Openness and Financial Development on Carbon Emissions in Turkey. *Energy Economics*, 36, 262-267.
- Ozturk, I., Aslan, A., & Kalyoncu, H. (2010). Energy Consumption and Economic Growth Relationship: Evidence from Panel Data for Low and Middle Income Countries. *Energy Policy*, 38(8), 4422-4428.
- Sadorsky, P. (2010). T Impact of Financial Development on Energy Consumption in Emerging Economies. *Energy policy*, 38(5), 2528-2535.
- Sadorsky, P. (2011). Financial Development and Energy Consumption in Central and Eastern European Frontier Economies. *Energy policy*, 39(2), 999-1006.
- Shahbaz, M., & Lean, H. H. (2012). Does Financial Development Increase Energy Consumption? The Role of Industrialization and Urbanization in Tunisia. *Energy Policy*, 40, 473-479.
- Shahbaz, M., Hye, Q. M. A., Tiwari, A. K., & Leitão, N. C. (2013a). Economic Growth, Energy Consumption, Financial Development, International Trade and CO2 Emissions in Indonesia. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 25, 109-121.
- Shahbaz, M., Khan, S., & Tahir, M. I. (2013b). The Dynamic Links Between Energy Consumption, Economic Growth, Financial Development and Trade in China: Fresh Evidence from Multivariate Framework Analysis. *Energy Economics*, 40, 8-21.
- Shahbaz, M., Tiwari, A. K., & Nasir, M. (2013c). The Effects of Financial Development, Economic Growth, Coal Consumption and Trade Openness on CO2 Emissions in South Africa. *Energy Policy*, 61, 1452-1459.
- Sims, C. A. (1980). Macroeconomics and Reality. *Econometrica*, 48(1), 1.



***HOW DOES FINANCIAL DEVELOPMENT AND ECONOMIC GROWTH AFFECT ENERGY CONSUMPTION; THE PANEL VAR ANALYSIS OF 5 TURK COUNTRIES***

- Soytas, U., & Sari, R. (2006). Energy Consumption and Income in G-7 Countries. *Journal of Policy Modeling*, 28(7), 739-750.
- Tang, C. F. (2008). A Re-Examination of the Relationship Between Electricity Consumption and Economic Growth in Malaysia. *Energy Policy*, 36(8), 3077-3085.
- The World Bank (2021). *World Bank Financial Development and Structure Dataset (Revised: September 2019)* <https://www.worldbank.org/en/publication/gfdr/data/financial-structure-database>
- The World Bank (2021). *World Development Indicators*. <https://datacatalog.worldbank.org/dataset/world-development-indicators>
- Yu, E. S., & Choi, J. Y. (1985). The Causal Relationship Between Energy and GNP: An International Comparison. *The Journal of Energy and Development*, 249-272.
- Yue, S., Lu, R., Shen, Y., & Chen, H. (2019). How Does Financial Development Affect Energy Consumption? Evidence from 21 Transitional Countries. *Energy Policy*, 130, 253-262.
- Zhang, Y. J. (2011). The Impact of Financial Development on Carbon Emissions: An Empirical Analysis in China. *Energy Policy*, 39(4), 2197-2203.

### EXTENDED ABSTRACT

Energy is a vital problem for countries all over the World. Therefore, it's a precious issue that to perfectly understand the factors which affect energy consumption (EC) in developing countries (Sadorsky, 2010). In energy literature, there have been lots of studies that examined the EC determinants with different methods, variables, periods, and country samples. One of the factors is financial development (FD) to increase economic efficiency because of affects economic activity and also subsequently energy demand (Karanfil, 2009; Sadorsky 2010, 2011; Chang, 2015; Gaies et al., 2019).

Energy use determinants are also crucial in transitional economies. Transitional countries have similar characteristics as economic systems, FD level, and production methods. These countries need much energy cause of the growing fast (Hussaini and Majid, 2015). Energy and International Energy Agency (IEA) report that from 2010 to 2030 energy demand will grow nearly 1.7% and the energy demand of transitional countries will account for more than 30% of this.

The linkage between EC and FD is different from other countries due to the general characteristics of transition economies. These economies undertake regulatory reform in many areas like markets, international trade, wages, property laws in the transition period. In fact, they are changing the economic systems from centrally-planned to a market economy. To compare with the previous literature, we consider FD for 5 Turkish countries using 3 key variables, and also include foreign direct investment (FDI) and economic growth (EG) in this relationship.

To our knowledge, any studies don't examine these questions in the empirical literature that has researched the EC, FD, FDI, and EG relation and that accounts for both the simultaneous effects of these variables on EG. Hence, to fill these gaps, in this study, we used Panel VAR methodology to investigate these relationships in 5 Turkish Republics for the period 1992-2017.

Especially in developing countries, generally, EG is the main determinant of primary EC. On the other hand, providing EG also causes FD. Therefore, one country's FD level is likely to affect its energy demand (Sadorsky, 2011). Moreover, positive developments in basic macroeconomic variables, encourage FDI to reach this country. In the growth literature, the link between EG-EC and FD-EG and FD-EC are studied intensively.

The EC and FD nexus can be explained in four different approaches. If there is one-way causality from FD to EC we can say FD increases EC in three ways (Zhang 2011; Aslan et al. 2014). First, the direct effect (because the energy-consuming goods will be more bought by people), second the business effect (if the number of businesses increases, the energy demand will also increase) and the third wealth effect (if economic confidence increases, it will lead to increase energy demand) (Sadorsky, 2011). But also in the second approach, modern technologies may be enhanced by FD and this can reduce energy demand with the help of using durable goods that consume less energy, and also in the production processes using energy-efficient technologies. In this way, FD can be supported while energy savings increase (Jalil and Feridun 2011; Mahalik and Mallick, 2014). In the third approach, the terms of EC and FD have bidirectional causality and lastly, in the fourth approach, no effect on EC is found by some studies (Ozturk and Acaravci, 2013; Coban and Topcu, 2013).

This study aims to investigate variables that affect EC in five Turk economies. For this purpose, EG, FDI, deposits, liquidity, and private credit variables have been used as arguments. In this study, the 1992-2017 observation period was examined by the PVAR method. In addition, the causality among the variables was investigated.

## ***HOW DOES FINANCIAL DEVELOPMENT AND ECONOMIC GROWTH AFFECT ENERGY CONSUMPTION; THE PANEL VAR ANALYSIS OF 5 TURK COUNTRIES***

According to the results of the panel var analysis, a significant linkage was found between two FD variables and energy demand. The increase in deposit bank assets provides an increase in funds, which positively affects FD and energy demand. On the other hand, when private loans are evaluated, the increase in loans given by banks reduces the energy demand. When the relationship between EG and EC is examined, it is seen that an increase in EC affects EG positively, but the increase in economic growth reduces EC. The causality results support the panel var results and show that the two-way causality for the EC-EG relationship. Therefore, we can say that EC is the driving force of growth and that EG provides energy savings by increasing energy efficiency.

The increase in private loans given by deposit banks negatively affects bank liquidity, EC, EG, and FDI. According to this result, we can say that if the credit mechanism is not tightly controlled and credits are not distributed effectively, it will adversely affect the economy. The increase in liquidity has a positive effect on EG and FDI. The increase in bank asset deposits, on the other hand, affects energy demand positively, while negatively affecting FDI. Basically, an increase in EC increases EG, but EG reduces the EC. This can be explained by turning to alternative energy sources. Finally, the increase in EC negatively affects FD. This shows the negative impact of high energy costs on FD. If less EC can be supported by higher efficiency, it can be expected to support FD and thus not lead to a reduction in EG. This will contribute positively to the ecological quality of the environment. Liquidity positively affects growth, as expected. As a result, liquidity could have a more positive impact on EG and FDI in these five countries if efficiency in EC is achieved.

The results highlight the necessity of executing tight monetary policy in the selected country sample. Increasing EC, FDI, and liquid liabilities are the drivers of EG. However, although the increase in EC has a positive effect on EG, it has a negative effect on FD. Therefore, turning to renewable energy sources by reducing foreign dependency and turning to technologies that will save EC will reduce energy costs that put pressure on the financial market and increase the welfare of the country in the long run.

This article is organized as follows. Chapter 2 contains the literature review, section 3 includes the model and methodology which used in the article. Chapter 4 presents the empirical results and discusses the main findings.



## THE EFFECT OF GLOBALIZATION ON CULTURE<sup>1</sup>

Pınar DURSUN YAMAÇ<sup>2</sup>

### Abstract

In the ongoing globalization process, the mass media and technological development in various fields, individuals, and societies are influencing each other more than ever before. Particularly, there are intense debates on the theme whether a global culture will emerge due to globalization. It's believed that global culture is a culture that drives countries to globalization. This study aims to investigate whether global culture causes a homogeneous culture or a heterogeneous culture as an effect of influencing other cultures. In the study, first of all, a discussion about how globalization creates a type of culture is included. Some researchers claim that a homogeneous culture will establish due to globalization. Other researchers argue that the idea of globalization creating homogenization will mean dealing with globalization in one dimension. Researchers claim that globalization will create a cultural diversity that'll emphasized concepts such as glocal, hybridization, clustering or regionalization. The common feature of these researchers has been a dispute that globalization has a complex structure; hence this complexity will result in different types of culture rather than homogenization. In this context, field research was conducted in Izmir in 2020. In the research, cosmopolitanism and ethnic identity scales were used, and questions containing demographic information were also included. Four hundred and six people participated in the research. The result reveals that the participants separated into three different cultural types: glocal, local and transnational. Meaning the effect of globalization causes a structure that includes cultural diversity instead of a homogeneous culture.

### Article History:

Date submitted:  
21 November 2021

Date accepted:  
4 December 2021

### Jel Codes:

F60, F69, Z10, Z19.

### Keywords:

Globalization,  
Homogeneous Culture,  
Glocal, Local,  
Transnational.

**Suggested Citation:** Yamaç, P. D. (2022). The Effect of Globalization on Culture. *Cumhuriyet University Journal of Economics and Administrative Sciences*, 23(1), 403-429.

<sup>1</sup> This study was produced from the author's 2021 doctorate thesis named "The Effect of Globalization on Consumer Behaviors: The Example of Izmir".

<sup>2</sup> Dr. Res. Asst., Dicle University Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Economics, pinar.dursun@dicle.edu.tr, ORCID ID: 0000-0002-0199-0398.



## KÜRESELLEŞMENİN KÜLTÜR ÜZERİNE ETKİSİ<sup>1</sup>

Pınar DURSUN YAMAÇ<sup>2</sup>

### Öz

Kitle iletişim araçları ve farklı birçok alanda yaşanan gelişmeler nedeniyle küreselleşen dünyada, insanlar ve toplumlar birbirlerini artık daha fazla etkilemektedir. Özellikle küreselleşme sonucunda küresel bir kültürün oluşacağı savı üzerine yoğun tartışmalar söz konusudur. Küresel kültürün ise küreselleşmenin itici ülkelerinin kültürü olduğu kabul edilmektedir. Bu çalışmada amaçlanan; küresel kültürün, diğer kültürleri etkilemesi sonucunda homojen bir kültür tipine mi yoksa heterojen bir kültür tipine mi neden olduğunun araştırılmasıdır. Çalışmada öncelikle, küreselleşmenin nasıl bir kültür tipini yarattığına dair tartışmalara yer verilmiştir. Bu tartışmalarda araştırmacıların bazıları, küreselleşme sonucu homojen bir kültürün oluşacağını iddia etmektedir. Bazı araştırmacılar ise küreselleşmenin homojenleşme yaratacağı fikrinin küreselleşmeyi tek boyutlu ele almak anlamına geleceğini savunmaktadır. Küreselleşmenin kültürel çeşitlilik yaratacağını savunan araştırmacılar; küyerel, melezleşme, kümelenme ya da bölgeselleşme gibi kavramları ön plana çıkarmışlardır. Bu araştırmacıların ortak özelliği ise küreselleşmenin karmaşık bir yapısı olduğunu ve bu karmaşıklığın homojenleşmeden ziyade farklı kültür tiplerini ortaya çıkaracağını savunmalarıdır. Bu çerçevede 2020 yılında İzmir özelinde saha araştırılması yapılmıştır. Araştırmada kozmopolitlik, etnik kimlik ölçekleri kullanılmış, ayrıca demografik bilgi içeren sorular yer almıştır. Araştırmaya 406 kişi katılmıştır. Yapılan analiz sonucunda katılımcıların küyereller, yereller ve uluslar ötesi olmak üzere üç farklı kültür tipine ait kümede yoğunlaştığı görülmüştür. Küreselleşmenin homojen bir kültür yerine, içinde kültürel çeşitliliği barındıran bir yapıya neden olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

### Makale Geçmişi:

İletilen Tarih:  
21 Kasım 2021  
Kabul Tarihi:  
4 Aralık 2021

### Jel Kodları:

F60, F69, Z10, Z19.

### Anahtar Kelimeler:

Küreselleşme,  
Homojen Kültür,  
Küyerel, Yerel,  
Uluslar Ötesi.

**Önerilen Alıntı:** Yamaç, P. D. (2022). Küreselleşmenin Kültür Üzerine Etkisi. *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 23(1), 403-429.

<sup>1</sup> Bu çalışma yazarın “Küreselleşmenin Tüketici Davranışları Üzerine Etkisi: İzmir Örneği” adlı 2021 yılı doktora tezinden üretilmiştir.

<sup>2</sup> Arş. Gör. Dr., Dicle Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, pinar.dursun@dicle.edu.tr, ORCID ID: 0000-0002-0199-0398.

## 1. GİRİŞ

Dünyada yaşanan teknolojik gelişmeler neticesinde toplumlar ve dolayısıyla insanlar, gittikçe birbirine daha çok yakınlaşmaktadır. Bu durum, insanların birbirlerinin hayatlarına uzaktan şekil vermesine ya da etkilemesine neden olmaktadır. Küreselleşme olarak ifade edilen bu karmaşık ve çoklu bağlantılılık halinin toplumları etkileme biçimi ise çok çeşitli şekillerde olabilmektedir. Özellikle kitle iletişim araçlarında yaşanan gelişmeler, bu etkilemenin hem hızını hem de boyutunu arttırmıştır.

Küreselleşmenin itici ülkeleri bu süreçte daha çok etkileyen, çevre ülkeler olarak adlandırılan ülkeler ise bu ilişkide daha çok etkilenen tarafta yer almaktadır. Küreselleşmenin itici ülkelerinin kültürü olarak ifade edilen küresel kültürün, diğer kültürleri ne yönde etkilediği üzerine tartışmalar ise yoğun bir şekilde sürmektedir.

Bazı araştırmacılar, küresel kültürün diğer kültürleri etkilemesi sonucu, dünyada gittikçe homojenleşen bir kültür yapısına doğru dönüşüm yaşandığını savunmaktadır. Diğer bazı araştırmacılar ise küreselleşmenin homojen bir kültür yaratmak yerine, içinde kültürel çeşitliliği barındıran heterojen bir kültür tipini oluşturacağını iddia etmektedir. Heterojen kültür savunucularının bazıları, küreselleşme sonucu küyerel bir toplumsal yapının var olacağını savunurken; bazıları da melezleşen, marjinalleşen ya da birçok kültür tipini içinde barındıran toplumsal yapıların oluşacağını savunmaktadır.

Bu çalışmada küresel kültürün, homojen bir toplumsal yapıya mı yoksa kültürel çeşitliliğe mi neden olduğu sorusuna cevap aranmaktadır. Bu çerçevede öncelikle homojenleşme ve heterojenleşme tartışmalarına yer verilmektedir. Daha sonra bu tartışmalardan hareketle, İzmir özelinde veri toplanarak analiz yapılmaktadır. Son olarak yapılan analiz ile küreselleşmenin nasıl bir kültür tipine neden olduğu araştırılmaktadır. Bu çerçevede çalışma, Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerde insanların küreselleşmeye nasıl tepki verdiklerini ve küreselleşme sonucunda gelişmekte olan ülkelerin kültürlerinin nasıl etkilendiğini analiz etmesi açısından önem arz etmektedir.

## 2. LİTERATÜR

Küreselleşmenin homojen bir kültüre mi yoksa heterojen bir kültüre mi neden olacağı tartışmaları incelendiğinde, akıllara ilk olarak Ritzer'in "Toplumun McDonağlaşması" kavramı gelmektedir (Ritzer, 2011:23). Ritzer bu kavramı aslında günümüz toplumunu tanımlamak için kullanmamaktadır. Daha ziyade günümüz toplumsal yapısı içinde çeşitli derecelerde var olan ve gittikçe daha da yayılan akılcı sistemi tanımlamak için kullanmaktadır. Bu akılcı sistemi ise Weber'in akılcılık kuramından hareketle çeşitli ilkelerle açıklamaya çalışmaktadır (Ritzer, 2011:44-48). Yaptığı analiz sonucunda ise Ritzer; fastfood restoranlarının önce Amerika'da ve sonra tüm dünyada hızla yayılmasının, beraberinde homojenleşmeyi de arttıracığını iddia etmektedir (Ritzer, 2011: 199; Ritzer, 2000: 68).

Featherstone ise küreselleşmenin homojenleşme yaratacağı fikrine karşı çıkmaktadır. Featherstone göre küresel bütünlüşme ya da homojenleşme süreçleri olsa da bu durum tartışmaya açıktır. Ona göre küresel kültür ile diğer kültürlerin çeşitli araçlarla buluşması ya da karşılaşması daha ziyade heterojenleşmeye neden olmaktadır. Bu durumu aynı zamanda daha fazla kültürel hareketliliğin ve karmaşıklığın olması şeklinde ifade etmektedir (Featherstone, 1995:6). Teknolojik gelişmeler sayesinde insanların daha fazla iletişim halinde olması, yeryüzünde daha çok çeşitliliğe

## *KÜRESELLEŞMENİN KÜLTÜR ÜZERİNE ETKİSİ*

neden olmaktadır. Bu çeşitlilik ve farklılık içinde, bir birliktelik söz konusudur. Ayrıca küreselleşme süreci, iktisadi ve kültürel öğeleri dönüştürerek daha farklı kültürleri de ortaya çıkarmaktadır. Buradan hareketle Featherstone, küreselleşme ile birçok çeşitliliğin bir aradalığını savunmaktadır. Ayrıca Featherstone küreselleşmenin bölgeselleşme ve kümelenmeye neden olduğunu da vurgulamaktadır (Featherstone, 1996: 181, 235).

Jameson'a göre ise içinde bulunduğumuz dönemde statü ya da sınıf kavramından farklı olarak "grup" kavramı söz konusudur. Bu dönemin, öncekilerden en önemli farkı ise bireylerin birden fazla grubu temsil edebilmesidir (Jameson, 2011: 438). Ayrıca gruplar arası geçiş de oldukça esneklerdir. Jameson, geç kapitalizm olarak tanımladığı günümüz yapısında bu durumun çok fazla üslup çeşitliliğine neden olduğunu ifade etmektedir. Böyle bir yapıda ise homojenleşmenin değil, heterojenleşmenin söz konusu olduğunu iddia etmektedir (Featherstone, 1996: 103).

Robertson, küreselleşme sonucu homojenleşme ya da heterojenleşme tartışmaları yerine küyerelleşme kavramını öne sürmektedir. Ona göre artık küresel homojenleşmeye ya da heterojenleşmeye ilişkin tartışmalar aşılmalıdır (Robertson, 1995: 27). Bu çerçevede Robertson, analitik ve yorumlayıcı bakış açısından küreselleşme kavramını, küresel ve yerel olarak adlandırılan şeyin eşzamanlılığı ve iç içe geçmesi şeklinde tanımlamaktadır. Başka bir ifadeyle küreselleşmeyi, daha soyut damarda, evrensel ve özel olanları içermesi olarak açıklamaktadır (Robertson, 1995: 30). Bu eş zamanlı eğilimler her ne kadar birbirine zıt gibi görünse de aslında birbirini tamamlamakta ve içselleştirmektedir. Robertson'a göre böyle bir durumda, küyerelleşme kavramının kullanılması daha doğru olacaktır (Robertson, 1995: 40).

Pieterse'ye göre küreselleşmeyi homojenleşme ya da modernleşme gibi kavramlar yaratması şeklinde ele almak, küreselleşmeyi dar bir açıdan incelemek anlamına gelecektir. Pieterse'ye göre küreselleşme, kültürlerin melezeleşmesine neden olmaktadır. Başka bir ifadeyle Pieterse'ye göre küreselleşme süreci, melezeleşme süreci olarak tanımlanmalıdır (Pieterse, 1995: 63). Melezeleşme, formların mevcut uygulamalardan ayrıldığı ve yeni uygulamalarda yeni formlarla birleşmesi olarak tanımlanmaktadır. Pieterse, küreselleşmenin esas olarak evrenselleşmeyi ve çok kültürlülüğü içermediğini; bunun yerine kültürlerarasılığını içerdiğini savunmaktadır. Ayrıca Pieterse küreselleşmenin, modernleşmenin bir koşulu olmadığını; bunun yerine 1960'lı yıllardan itibaren başlayan ve postmodernite ile eş zamanlı oluşan tarihsel bir dönem olduğunu ileri sürmektedir. Ona göre modernite, ulus devlet hegemonyasının önceki bir dönemi (1840-1960) ile uyumludur. Bu çerçevede hem modernleşme teorisi hem de bağımlılık teorisi, ulus devlet döneminin modernist paradigmaları iken; gerçek küreselleşme teorisi ise melezeleşmenin postmodern analizidir (Featherstone ve Lash, 1995: 5).

Bauman ise küreselleşmenin kutuplaştırıcı bir özelliği olduğunu ileri sürmektedir. İçinde bulunduğumuz küreselleşme dönemini, tüketim toplumu olarak ifade eden Bauman; tüketim toplumu öncesi toplumlarda var olan katmanlı yapının günümüz küreselleşme döneminde de olduğunu belirtmektedir. Bauman'a göre; tüketim toplumunda, bireylerin bulunduğu katmanı belirleyen ise tüketicilerin hareketlilik özgürlüğünün derecesidir. Aynı zamanda, tüketicilerin olmak istedikleri yeri seçebilme özgürlüğüdür. Bu belirleyiciler, tüketicileri aşağı ve yukarı katman olarak ayırmaya yaramaktadır (Bauman, 2012: 88,89).

Tomlinson, küreselleşmeyi karmaşık bağlantılılık olarak ifade etmekte ve homojenleşme yaklaşımına ise pek sıcak bakmamaktadır. Homojenleşme fikrinin kabulünü, küresel bağlantılılık fikrinden uzaklaşma olarak görmektedir. Çünkü homojenleşmeyi daha çok bir örneklik ve yaygınlık olarak ifade etmektedir. Sonuç olarak, homojenleşme fikrindeki bir örneklik,

Tomlinson'ın " karmaşık bağlantılılık"ında yer almamaktadır. Yani bağlantılılık, her şeyi bir örnekletmemektedir (Tomlinson, 2004: 18,19). Ayrıca Tomlinson, küreselleşmenin yersiz-yurtsuzlaşmaya neden olacağını ifade etmektedir. Yersiz-yurtsuzlaşmanın özelliklerinden biri, bireyin içinde bulunduğu siyasi anlamda çizilmiş toprak parçasından koparak günlük yaşamını sürdürmesi ve planlamasıdır. Kuşkusuz bunda, kitle iletişim araçlarının yeri oldukça önemlidir (Tomlinson, 2004: 159). Zira kitle iletişim araçları, bireylere evdeki ile dışardaki arasında seçim hakkı sunmaktadır. Bu araçlar ile diğer yaşamlar hakkında bilgi edinen birey, kültürel olarak ufkunu da genişletebilmektedir (Tomlinson, 2004: 160). Yersiz-yurtsuzlaşmanın birçok özelliği olmasına rağmen en temel özelliği, bireylerin gündelik kültürleri ile üzerinde yaşadıkları kara parçası arasındaki bağın gittikçe azalmasıdır. Ancak bu durum, yerel kültürün yok olduğu anlamına gelmemelidir. Tomlinson bunu daha çok, karmaşık ve tam da net olmayan karışımın oluşması olarak ifade etmektedir (Tomlinson, 2004: 176).

Berry (2008) ise yapmış olduğu çalışmada, küreselleşmenin homojenleşmeye eşit olduğunu iddia etmenin çok doğru olmadığını ifade etmektedir. Ayrıca homojen bir yapıya evrilmenin de kolay olmadığını eklemektedir. Bunun yerine küreselleşme sonucu farklı varyasyonların olabileceğini iddia etmekte, çalışmasında da çeşitli örnekler vererek bunu ortaya koymaya çalışmaktadır.

Berry (2008:331)'e göre, farklı kültürlerin birbiri ile çeşitli yollarla temasıyla oluşan yeni kültürleşme sürecinde, tüm insanlığın karşılaştığı iki durumdan dört kültürleşme stratejisi türetilir. Berry bu dört kültürleşme stratejisini, 1997 yılı "Immigration, Acculturation, and Adaptation" adlı kendi çalışmasına dayandırmaktadır. Bu iki temel durum, kişinin kendi grubuna ve diğer gruplara yönelimleri arasındaki ayrıma dayanmaktadır. Bu ayrım (Berry, 2008: 331): "Kişiye miras kalan kültürü ve kimliği sürdürmesi ya da bunun tersi şekilde hareket etmesi" ve "Diğer gruplarla ilişki içinde olmayı tercih etme ya da tersi hareket olarak bundan kaçınması"dır.

Bu iki durumun çift boyutlu olarak ele alınmasıyla Berry (2008), dört kültürleşme stratejisini ortaya koymaktadır. Bu kültürleşme stratejileri, baskın olan veya olmayan grupta yer almasına göre farklı isimler almaktadır. Baskın olmayan grupta yer alanlar için aşağıdaki kültürleşme stratejileri söz konusu olabilmektedir (Berry, 2008: 331; Berry, 1997: 9-11):

- **Asimilasyon (Assimilation):** Bireyler, kendi kültürel mirasını ve kimliğini sürdürmek istemez ve diğer gruptakilerle etkileşim halinde olmayı tercih ederler.
- **Ayrılık (Seperation):** Bireyler, kendi kültürel miraslarına ve kimliklerine bağlı kalmaya değer verirler. Ayrıca başka gruptakilerle etkileşimden kaçınmayı tercih ederler.
- **Entegrasyon (Integration):** Bireyler, diğer gruplarla günlük etkileşimde bulunurken aynı zamanda kendi kültürleri ve kimliklerini de sürdürmeye ilgilidirler. Bu durumda kişi, içinde bulunduğu baskın olan kültürel grubun bir üyesi olarak geniş bir sosyal ağın parçası olmaya çalışırken, diğer taraftan kendi kültürel bütünlüğünü de korumaya çalışır.
- **Marjinalleşme (Marginalization):** Bireyler, hem kendisine miras kalan kültür ve kimlikten hem de diğer gruplar ile etkileşimden kaçınmaktadır.

Berry (2008: 332); kültürlerin temasının, sadece baskın olmayan grubu etkilemekle kalmadığını, aynı zamanda baskın grubu da etkilediğini ifade etmektedir. Baskın grup tarafından asimilasyon, erime potu (melting pot) olarak; ayrılık, ayrışma (segregation) olarak; entegrasyon, çok kültürlülük (multiculturalism) olarak ve marjinalleşme ise dışlanma (exclusion) olarak adlandırılmaktadır.



## KÜRESELLEŞMENİN KÜLTÜR ÜZERİNE ETKİSİ

Berry (2008: 334, 335) ayrıca bu makalesinde, kültürleşme stratejileri üzerine yapılmış çalışmalara yer vermektedir. Kendisinin de dahil olduğu bir çalışmaya (Berry, Phinney, Sam ve Vedder, 2006) bu makalesinde yer vererek, kümeleme analizi ile bu dört kültürleşme stratejinin varlığını analiz etmiştir. Çalışma, 13 farklı topluma göç etmiş gençler ve o toplumların gençleri ile yapılmıştır. Bu göçmenler, 26 farklı kültürden oluşmaktadır. Çalışmaya göçmenlerden sadece birinci kuşak (menşei ülkede doğup 6 yaşından sonra göç edenler) ve ikinci kuşak (ev sahibi ülkede doğanlar veya 7 yaşından önce gelenler) dahil edilmiştir. Çalışmada dört farklı kültürleşme türü için çeşitli tutumlara yönelik sorular yönetilmiştir. Bunlar: “etnik ve ev sahibi ülke kimliği”, “etnik ve ev sahibi ülke dil bilgisi”, “dil kullanımı”, “etnik ve ev sahibi ülke akranlarıyla sosyal temaslar”, “aile ilişkileri değerleri”dir (Berry, 2008: 334).

Yapılan çalışma sonucunda Berry (2008: 334, 335)'nin ortaya koyduğu dört kültürleşme türü de elde edilmiştir. Ancak çalışmaya katılanların büyük bir çoğunluğu **entegrasyon profili** sergilemiştir. Bu kümede yer alanların hem etnik hem de ev sahibi ülke kültürüne katılımları yüksektir. Bu kümede, ev sahibi ülke dil yeterliliği yüksek ve etnik dil yeterliliği ise ortalama çıkmıştır. Kümede yer alanların dil kullanımı, her iki dilin dengeli kullanımı yönünde olmuştur. Hem kendi etnik gruplarında hem de ev sahibi ülke grubunda akranları ile ilişkileri vardır. Aile ilişkileri değerlerinin ise ortalama bir değer olduğu görülmüştür. **Ulusal/asimilasyon profili** kümesindekiler, içinde yaşadıkları yeni topluma güçlü bir yönelim göstermektedir. Bu kümedeki gençler, ev sahibi ülke kimliği edinme konusunda yüksek seviyede; etnik kimlik değeri edinme de ise oldukça düşük seviyededir. Genelde bu kümedekilerin arkadaşları, ev sahibi ülkedendir. Yine bu kümedekiler, ağırlıklı olarak ev sahibi ülke dilini kullanmakta ve ev sahibi ülke dilinde uzmandırlar. Aile ilişkileri değerleri ise düşük düzeydedir. **Etnik/ayrılık profili** kümesindekiler, kendi etnik gruplarına karşı net bir yönelim gösterirler. Bu kümedeki gençler, ayrılık tutumunu onaylamaktadır. Yine bu kümedekiler, ev sahibi ülke kimliği ve ev sahibi ülke insanları ile temastan kaçınırlar. Ayrıca ev sahibi ülke kimliğine ve ev sahibi ülke insanlarına karşı ilgileri de oldukça azdır. Etnik dil yeterliliği ve kullanımı ile etnik akran ilişkileri söz konusudur. **Dağınık/marjinalleşme profili** kümesinde yer alan gençlerin, etnik kimlik kullanım yeterlilikleri ve kullanımları yüksek çıkarken; aynı zamanda düşük etnik kimliğe sahip oldukları da görülmüştür. Ev sahibi ülke dilinde düşük yeterlilikleri söz konusudur. Dolayısıyla ev sahibi ülke kimliği ve akran ilişkileri azdır. Üç çelişkili kültürleşme türü olan asimilasyon, marjinalleşme ve ayrılmayı desteklemişlerdir. Bu tutarsız örüntü, bu gençlerin toplumdaki yerleri konusunda kararsız olduklarını, belki de daha geniş bir toplumun parçası olmak istediklerini, ancak iletişim kurma becerilerinin yetersizliğinden dolayı yapamadıklarını göstermektedir. Bu profil, iki sosyal dünya arasında psikolojik belirsizlik içinde konumlanmış olarak marjinalleşme adıyla literatürde tanımlanan gençlerle benzer özellikler göstermektedir. Bu özelliklere sahip gençler, aynı zamanda kimlik oluşturma literatüründe “dağınık” olarak tanımlanan, yaşamlarında bir yöne veya amaca bağlılık eksikliği ile karakterize edilen ve genellikle sosyal olarak yalıtılmış gençlere de benzemektedir (Berry, 2008: 335).

Berry (1997, 2008)'nin yapmış olduğu bu çalışmaların daha çok göçmenlerle ilgili olduğu görülmektedir. Bu açığı ise yine kümeleme analizi yaparak 2011 yılında Cleveland, Papadopoulos ve Laroche'nin kapattığı görülmektedir.

Cleveland, Papadopoulos ve Laroche (2011)'un yapmış oldukları çalışma; farklı kültürel özelliklere, sosyal geçmişe ve ekonomik gelişme düzeyine sahip sekiz ülke üzerinde gerçekleştirilmiştir (Çalışmaya Yunanistan, Macaristan, İsveç, Meksika, Şili, Kanada, Kore ve Hindistan olmak üzere 8 ülke dahil edilmiştir.). Bu sekiz ülkeden toplanan demografik değişken

verilerinin ürün kategorilerinde farklılık gösterdiği gözlenmiştir. Çıkan sonuçlara göre yedi ülkede kadınların erkeklere kıyasla daha fazla lüks ürün tüketim sıklığı söz konusudur. Yine bu yedi ülkede, daha genç ve yaşlı tüketicilerin yüksek teknoloji kullanım sıklığının farklı olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Altı ülkede genç tüketicilerin, küresel giyim ürünlerine ve beş ülkede de yine genç tüketicilerin, elektronik ürünlere sahip olma isteğinin daha fazla olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca gelirin rolünün, üç ülkede lüks ürünler ve beş ülkede de pahalı olan elektrikli cihazlar için belirgin şekilde etkili olduğu görülmüştür.

Çalışmada ele alınan ülkelerin ve tüketicilerin, yaşanan küreselleşmeye nasıl tepki verdikleri de ölçülmüştür. Çalışmada bunun için kozmopolitlik ve etnik kimlik ölçeği kullanılmıştır. Bu iki ölçek arasındaki negatif bağlantı, tüketicilerin asimilasyona (küresel eğilimler, yerel yönelimlerin yerini alır) ya da ayrılığa (bireyler, küresel kültüre direndikçe yerel kimlik yeniden ortaya çıkar) yöneldiklerini işaret etmektedir. Ancak keskin bir şekilde asimilasyonun ya da ayrılmanın olduğunu söylemek oldukça zordur. Nitekim yapılan bu çalışmada da asimilasyon ya da ayrılmadan daha farklı sonuçların olacağı ortaya konulmuştur. Çalışmada, transnationals/uluslar ötesi, marginals/marjinaller, locals/yereller ve glocals/küyereller olarak 4'lü kümeleme analizi yapılmıştır. Çalışmaya katılanların küçük bir kısmı marjinaller kümesinde yer alırken, büyük bir çoğunluğunun küyereller kümesine dahil oldukları görülmüştür. Yani daha çok tüketici yabancı ya da küresel fikirleri özümsemekte ve bunları yerel gelenekleri ile birleştirmektedir. Ancak bunların yanında Korelilerin, daha yerel tutum ya da fikir sergilemeye devam ettikleri, Kanadalıların ise küyerel olmaktan ziyade daha çok uluslar ötesi bir yapı sergilediği ortaya çıkmıştır.

Bu çalışmada 909 kişi küyereller kümesinde, 659 kişi yereller kümesinde, 151 kişi marjinaller kümesinde ve 296 kişi de uluslar ötesi kümesinde yer almıştır. Çalışmaya Yunanistan, Macaristan, İsveç, Meksika, Şili, Kanada, Kore ve Hindistan olmak üzere 8 ülke dahil edilmiştir. Çalışmanın özet sonucu aşağıdaki Tablo 1'de yer almaktadır (7'li Likert ölçeği kullanılmıştır).

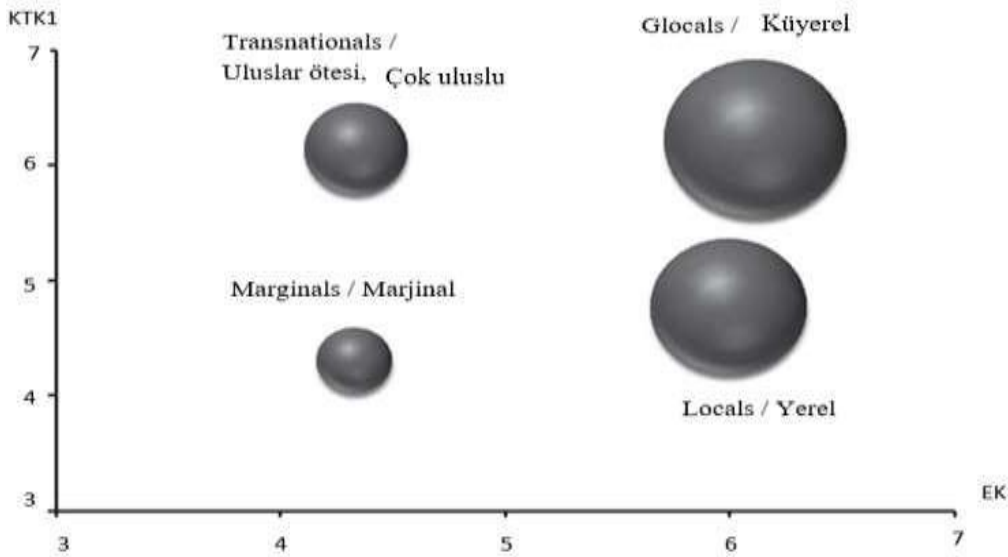
**Tablo 1:** Cleveland, Papadopoulos ve Laroche (2011) Çalışmasının Özet Sonuçları

	Yereller	Küyereller	Marjinaller	Uluslar Ötesi
<b>n (yüzdesi %)</b>	659 (33)	909 (45)	151 (8)	296 (15)
<b>Cinsiyet:n (Cinsiyet içinde %)</b>				
<b>Erkekler</b>	350 (36)	386 (40)	85 (9)	146 (15)
<b>Kadınlar</b>	309 (30)	523 (50)	66 (6)	150 (14)
<b>Yaş:n (Yaş Grupları içinde %)</b>				
<b>0-24</b>	368 (33)	473 (43)	99 (9)	173 (16)
<b>25-39</b>	201 (31)	329 (51)	32 (5)	86 (13)
<b>40+</b>	90 (35)	107 (42)	20 (8)	37 (15)
<b>Ülkeler: n (Ülke içinde %)</b>				
<b>Yunanistan (Selanik)</b>	123 (39)	165 (52)	5 (2)	24 (8)
<b>Macaristan (Budapeşte)</b>	114 (34)	188 (57)	11 (3)	19 (6)
<b>İsveç (Göteborg)</b>	116 (35)	141 (43)	24 (7)	48 (15)

## KÜRESELLEŞMENİN KÜLTÜR ÜZERİNE ETKİSİ

Meksika (Puebla)	72 (31)	139 (60)	10 (4)	10 (4)
Şili (Talca)	56 (29)	121 (63)	2 (1)	13 (7)
Kanada (Montreal)	18 (8)	29 (12)	49 (20)	145 (60)
Kore (Seul)	88 (64)	21 (15)	25 (18)	3 (2)
Hindistan (Mumbai)	72 (31)	105 (45)	25 (11)	34 (14)

Cleveland, Papadopoulos ve Laroche (2011: 254) yapmış oldukları kümeleme analizinde, çalışmaya katılan kişileri dört kümede tanımlamışlardır. Bu tanımlamayı, her bir kümenin sahip olduğu kozmopolitlik (KTK1) ve etnik kimlik (EK) değerine göre yapmışlardır. Şekil 1’de de bu kümeler ve tanımlamaları yer almaktadır.



**Şekil 1:** Cleveland, Papadopoulos ve Laroche (2011)'un Yapmış Oldukları Çalışma Sonucu Elde Ettikleri Dört Kültür Tipi

**Kaynak:** Cleveland, Papadopoulos ve Laroche, 2011: 254.

Cleveland, Papadopoulos ve Laroche (2011: 254) yapmış oldukları bu kümelemede, yüksek kozmopolitlik düzeyine ve düşük etnik kimlik düzeyine sahip kişileri transnationals/ uluslar ötesi ya da uluslar üstü kişiler olarak tanımlamaktadır. Hem yüksek kozmopolitlik hem de yüksek etnik kimlik düzeyine sahip olan kişilerin bulunduğu küme ise glocals/küyereller kümesi olarak adlandırılmıştır. Yüksek etnik kimlik ve düşük kozmopolitlik düzeyine sahip kişilerin oluşturduğu küme, locals/yereller ya da etnik küme olarak adlandırılmıştır. Son olarak hem kozmopolitlik hem de etnik kimlik düzeyleri düşük olan kişileri ise marginals/marjinaller olarak ele almıştır. Yapılan bu çalışma, küreselleşmenin ülkelerin kültür yapısını nasıl etkilediği açısından oldukça önemlidir.

### 3. ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ

Bu çalışmada, küreselleşmenin kültür üzerine etkisi yukarıda değinilen Cleveland, Papadopoulos ve Laroche (2011)'un yapmış oldukları çalışmadan hareketle İzmir özelinde test edilmiştir. Saha araştırmasının İzmir olarak seçilmesinin nedeni İzmir'in tarihsel olarak kozmopolit bir geçmişe sahip olmasıdır. Ayrıca İzmir, bir dönem Batı Avrupa'nın Anadolu'ya açılan kapısı niteliğinde olmuştur. Bunlara ek olarak Keser (2015)'in yapmış olduğu çalışmada, İzmir en yüksek küresel tüketici kültürü düzeyine sahip il olduğu görülmüştür.

Araştırma verileri 2020 yılı içinde toplanmıştır. Araştırmada kozmopolitlik (KTK1), etnik kimlik (EK) ölçekleri kullanılmıştır. Ayrıca çalışmada demografik bilgi içeren sorular yer almıştır. Araştırmanın örneklemi, gönüllü ve İzmir'de yaşayan 15 yaş üstü kişileri kapsamaktadır. Araştırmanın örneklemi TÜİK'te yer alan İzmir ili nüfus piramidinden hareketle oluşturulmuştur. Her yaş grubunun payı oranında örneklem toplanmıştır. Araştırmada kullanılan ölçekleri 406 kişi yanıtlamıştır. Araştırma ile ilgili demografik özellikler Tablo 2'de özetlenmektedir.

**Tablo 2:** Demografik Özellikler

		Frekans	Yüzde			Frekans	Yüzde
Cinsiyet	Erkek	183	45,1	Medeni Durum	Evli	217	53,4
	Kadın	223	54,9		Bekar	189	46,6
Eğitim Düzeyi	İlk Öğretim	18	4,4	Yaş	15-19	32	7,9
	Orta Öğretim	9	2,2		20-24	35	8,6
	On Lisans	25	6,2		25-29	36	8,9
	Lise	56	13,8		30-34	41	10,1
	Lisans	195	48,0		35-39	42	10,3
	Lisans Üstü	103	25,4		40-44	39	9,6
	Total	406	100,0		45-49	36	8,9
Gelir	2325 TL ve Altı	110	27,1		50-54	32	7,9
	2326-4000	95	23,4		55-59	33	8,1
	4001-6000	84	20,7		60-64	26	6,4
	6001-8000	57	14,0		65-69	20	4,9
	8001-10000	18	4,4		70 Yaş ve Üstü	34	8,4
	10000 TL ve Üstü	42	10,3		Total	406	100,0
	Total	406	100,0		Meslek	Öğretmen	42
	Meslek	Emekli	82	20,2		Esnaf/Tüccar	12
Memur		28	6,9	Akademisyen		36	8,9
İşçi		6	1,5	Özel Sektör Çalışanı		54	13,3
Ev Hanımı		22	5,4	Diğer		30	7,4
Öğrenci		75	18,5	Total		406	100,0
Serbest Meslek		19	4,7				

Veri toplama araçlarının her birinin tüm maddelerinin faktör yapısı, SPSS'de açımlayıcı faktör analizi ile incelenmiştir. Bu analizlerde Temel Bileşenler Analizi ve Varimax döndürme tekniği kullanılmıştır. Araştırmada elde edilen verilerin faktör analizine uygunluğu ise Kaise-Meyer-Olkin (KMO) katsayısı ve Bartlett's testi değerleri ile karar verilmiştir.

## KÜRESELLEŞMENİN KÜLTÜR ÜZERİNE ETKİSİ

### 3.1. Kozmopolitlik

Kozmopolitlik ölçeği, küresel tüketici kültürü ölçeğinden hareketle elde edilmiştir. Küresel tüketici kültürünü kavramlaştırmada ise Ger ve Belk, birbiri ile ilişkili en az dört farklı tartışma ya da gelişmenin olduğunu ifade etmektedir. Bunlar; tüketim mallarını üreten ve birçok ulusa pazarlayan çok uluslu şirketlerin çoğalması, her bir yerel piyasada farklı şekillerde olmak üzere küresel kapitalizmin bu piyasalar ve dünya genelinde yayılması, küresel tüketicilik ya da küreselleşmiş tüketim etiğinin yaygınlaşması ve son olarak tüketimin küresel olarak homojenleşmesidir (Ger ve Belk, 1996: 274-276). Bu gelişme ya da tartışmaların her birinin ortak noktası, dünya üzerinde bireylerin ve toplumların çeşitli araçlarla birbiri ile iletişim halinde olduklarının kabulüdür. Bu araçların başında, çok uluslu şirketler gelmektedir. Çok uluslu şirketlerin ürettiği ürünleri, dünya genelinde pazarlayabilmesini kolaylaştıran araç ise kitle iletişim araçlarıdır. Cleveland (2006) yapmış olduğu çalışmada yukarıdaki bilgilerden de hareketle, küresel tüketici kültürü kültürleşmesi kavramını ortaya atmıştır. Ülkelerin küresel tüketici kültürü kültürleşme seviyelerini tespit edebilmek için de ölçek geliştirmiştir. Cleveland göre, küresel tüketici kültürü kültürleşmesi birden çok boyutun toplamından oluşmaktadır (Cleveland, 2006: 58). Bu boyutlar; **kozmpolitlik**, çok uluslu şirketlerin pazarlama faaliyetleri, küresel kitlesel medya, İngilizcenin etkisi, kendini küresel tüketici kültürü ile tanımlama, sosyal etkileşimler-yurtdışı seyahat sıklığı ve tecrübesidir. Cleveland göre, bu altı boyutun toplamının artması küresel tüketici kültürü kültürleşmesinin oluşmasını ifade etmektedir (Cleveland, 2006: 60). Bu çalışmada küresel tüketici kültürü alt boyutlarından olan kozmpolitlik boyutu analize konu edilecektir.

Cleveland (2006)'ın geliştirmiş olduğu küresel tüketici kültürü ölçeği ve bu ölçeğin alt boyutu olan kozmpolitlik ölçeği, daha sonraları çeşitli çalışmalarda kullanılmıştır. Bunlardan bazıları; Sobol (2008), Hallab (2009), Naghavi (2011), Cleveland, Laroche ve Hallab (2013) vb.'dir. Türkiye'de bu ölçeği ise Keser (2015); Hallab'ın (2009) çalışmasını uyarlayarak test etmiştir. Bu çalışmada küresel tüketici kültürü ölçeğinin alt boyutu olan kozmpolitlik değişkeni için Cleveland (2006), Hallab (2009) ve Keser (2015)'den yararlanılmıştır. Cleveland ve Laroche (2007:252) kozmpolitliği, farklı kültürlerle ilişki kurma isteği ve yabancı kültürlerle yönelik yeterli olma gibi belirli nitelikler kümesine atıfta bulunan bir kavram olarak tanımlamaktadır. Hannerz (1990: 239) de kozmpolitlik bakış açısını, ayırt edici özellikleri olan çok sayıda kültürle ilişki içermesi olarak ifade etmektedir.

Kozmpolitlik ölçeği 7 dereceli bir ölçek üzerinden değerlendirilmiştir. Kozmpolitlik ölçeği için yapılan KMO değeri 0,90 ile kabul edilebilir düzeyde bulunmuştur. Ayrıca Bartlett's test sonucu da anlamlı olarak tespit edilmiştir. Bu sonuçlar Tablo 3'te verilmektedir. Kozmpolitlik ölçeğinde 8 madde 1 faktör altında toplanmıştır. Bu 1 faktörün toplam kozmpolitlik varyansının %62,479 açıklamakta olduğu görülmüştür. Maddelerin faktör yükleri ise Tablo 4'te verilmektedir.

**Tablo 3:** Kozmpolitlik KMO ve Bartlett's Testi

Kaiser-Meyer-Olkin Testi		0,903
Bartlett's Testi	Approx. Chi-Square	2025,238
	df	28
	Sig.	0,000

**Tablo 4:** Kozmopolitlik Ölçeği Maddelerinin Faktör Yüğü

	Maddeler/Değişkenler	Faktör yükleri
		<b>1</b>
1	Diğer kültürlerden veya ülkelerden insanlarla fikir alışverişi yapmaktan zevk alırım.	0,861
2	Farklı yaşam tarzları hakkında bilgi sahibi olmayı severim.	0,823
3	Diğer kültürlerdeki insanlardan ne öğrenebileceğimi görmek için onları gözlemlemeyi severim.	0,854
4	Diğer ülkelerden gelen insanların kendilerine özgü görüş ve yaklaşımları hakkında bilgi sahibi olmak için onlarla beraber vakit geçirmekten zevk duyarım.	0,841
5	Diğer ülkelerde yaşayan insanlarla ilgili daha fazla bilgi sahibi olmaya ilgi duyarım.	0,809
6	Diğer kültürlerden insanlarla iletişim kurmam bana büyük yarar sağlamıştır.	0,801
7	Seyahatte bulunduğum zaman, ziyaret ettiğim ülkenin insanların kültürüne uygun davranmayı	0,735
8	Kendi kültürümden farklı yiyecekler sunan restoranlara gitmeyi severim.	0,551

Kozmopolitlik ölçeğinin Cronbach's Alfa güvenilirlik katsayısı 0,904 olarak hesaplanmıştır. Kozmopolitlik ölçeğinin güvenilirlik analizi sonuçları Tablo 5 ile Tablo 6'da yer almaktadır.

**Tablo 5:** Kozmopolitlik Güvenirlik Testi

Cronbach's Alpha	N
0,904	8

**Tablo 6:** Kozmopolitlik Ölçeğinin Madde Güvenirlik Analizi Sonuçları

	Maddeler	Madde Toplam Korelasyonu	Cronbach's Alpha (Madde Silinirse)
1	Diğer ülkelerde yaşayan insanlarla ilgili daha fazla bilgi sahibi olmaya ilgi duyarım.	0,720	0,889
2	Farklı yaşam tarzları hakkında bilgi sahibi olmayı severim.	0,747	0,888
3	Diğer ülkelerden gelen insanların kendilerine özgü görüş ve yaklaşımları hakkında bilgi sahibi olmak için onlarla beraber vakit geçirmekten zevk duyarım.	0,771	0,884
4	Kendi kültürümden farklı yiyecekler sunan restoranlara gitmeyi severim.	0,465	0,918
5	Diğer kültürlerden veya ülkelerden insanlarla fikir alışverişi yapmaktan zevk alırım.	0,799	0,882
6	Diğer kültürlerdeki insanlardan ne öğrenebileceğimi görmek için onları gözlemlemeyi severim.	0,788	0,884
7	Seyahatte bulunduğum zaman, ziyaret ettiğim ülkenin insanların kültürüne uygun davranmayı severim.	0,650	0,896
8	Diğer kültürlerden insanlarla iletişim kurmam bana büyük yarar sağlamıştır.	0,729	0,888

Bu analiz ile kozmopolitlik ölçeğinin daha sonraki analizler için güvenilir ve geçerli bir ölçek olduğu görülmüştür.

### 1.1. Etnik Kimlik (EK)

Etnik kimlik, etnisitenin bireyin benlik kavramına dahil edilmesini ifade etmektedir (Cleveland, Papadopoulos ve Laroche, 2011: 246). Çalışmaya katılan kişilerin etnik kimlik seviyelerinin tespiti için Cleveland (2006), Hallab (2009) ve Keser (2015)'in çalışmalarında kullandıkları ölçek tercih edilmiştir.

## KÜRESELLEŞMENİN KÜLTÜR ÜZERİNE ETKİSİ

Tablo 6’de yer alan KMO ve Bartlett’s testi sonuçlarına göre, verilerin faktör analizi yapmaya uygun olduğu görülmüştür. Açımlayıcı faktör analizinde ölçek maddelerinin en uygun olarak 4 alt boyutta toplandığı tespit edilmiştir. Bu dört alt boyut ise şöyledir: “Yerel gelenekler, alışkanlıklar, değerler ve yerel kültür ile tanımlanma ve onu sürdürme arzusu”, “Yerel medya etkisi”, “Yerel ülke dilini kullanma”, “Yerel kişiler arası ilişkiler”.

Alt boyut yani faktör sayısı 4 faktöre sabitlenerek yapılan analizde ise “Herhangi başka bir lisanı bilsem dahi Türkçe televizyon izlemeyi tercih ederim” ve “Türkiye’deki yerleşik kültüre ait yemekleri pişirmeyi severim” maddeleri binişik madde olduğu için ölçekten çıkarılmıştır. Bunun ardından elde edilen sonuçlar ise Tablo 7 ve Tablo 8’de yer almaktadır.

**Tablo 7:** Etnik Kimlik KMO ve Bartlett's Testi

Kaiser-Meyer-Olkin Testi		0,942
Bartlett's Testi	Approx. Chi-Square	10997,261
	df	465
	Sig.	0,000

Bu 4 faktörün toplam etnik kimlik varyansının %66,875’ini açıklamakta olduğu görülmüştür.

**Tablo 8:** Etnik Kimlik Ölçeğinin Rotasyon Sonucu Faktörlere Dağılımı ve Faktör Yükleri

Maddeler/Değişkenler		Faktör Yükleri			
		1	2	3	4
1	Türkiye’deki yerleşik kültüre yakın kalmak benim için çok önemlidir.	<b>0,906</b>			
2	Türkiye’deki yerleşik kültür ile özdeşleşmekten çok büyük bir gurur duyuyorum.	<b>0,886</b>			
3	Diğer kültürlere yabancılaşmaktan çekinmememe rağmen, Türkiye’deki yerleşik kültüre bağlı kalmak benim için önemlidir.	<b>0,878</b>			
4	Türkiye’deki yerleşik kültürde kendimi çok rahat hissediyorum.	<b>0,876</b>			
5	Türkiye’deki yerleşik kültür yaşamımda çok olumlu bir etkiye sahiptir.	<b>0,875</b>			
6	Türkiye’deki yerleşik kültürü devam ettirmenin çok önemli olduğu kanaatindeyim.	<b>0,874</b>			
7	Kendimi Türkiye’deki yerleşik kültürün bir parçası olarak hissediyorum.	<b>0,865</b>			
8	Bence Türkiye’deki yerleşik kültür zengin ve değerlidir.	<b>0,829</b>			
9	Kendi ülkem dışında başka bir yerde yaşasaydım bile, Türkiye’deki yerleşik kültüre bağlı kalmayı isterdim.	<b>0,828</b>			
10	Çocukların Türk (yöre) kültürünün değerlerini öğrenmelerinin çok önemli olduğuna inanıyorum	<b>0,805</b>			
11	Türkiye’deki yerleşik kültürün bütün yönlerine çok bağlıyım.	<b>0,798</b>			
12	Türkiye’deki aile yapısı değerlerinin edinilmesi arzu ederim.	<b>0,782</b>			
13	Türkiye’de yerleşik kültürdeki kutlama ve şenliklere katılmak benim için önemlidir.	<b>0,746</b>			0,327
14	Türkiye’deki yerleşik kültürde yer alan geleneksel günleri kutlamayı (anmayı) severim.	<b>0,709</b>			0,49
15	Her zaman Türkiye’deki bayramları kutlarım	<b>0,709</b>			0,44
16	Bir kişinin kendi kültüründen birisiyle evlenmesi çok daha uygundur.	<b>0,599</b>			

17	Türkiye'deki yerleşik kültüre ait müzikleri dinlemeyi severim.	0,546			
18	Her zaman Türkçe (veya diğer yerel dillerde) TV programları izlerim.		0,809		
19	Her zaman Türkçe (veya diğer yerel dillerde) dergiler/kitaplar okurum.		0,781		
20	Her zaman Türkçe (veya diğer yerel dillerde) filmler izlerim.		0,763		
21	Her zaman Türkçe (veya diğer yerel dillerde) gazeteler okurum.		0,754		
22	Her zaman Türkçe (veya diğer yerel dillerde) radyo programları dinlerim.		0,722		
23	Her zaman Türkçe (veya diğer yerel dillerde) internet sitelerinde gezinirim.		0,703		
24	İzlediğim favori TV programlarının birçoğu Türkçe olarak yayınlanmaktadır.	0,338	0,585		-0,313
25	Okuduğum kitap ve makalelerin birçoğu Türkçe'dir.		0,578		
26	Günlük konuşmalarımı genellikle Türkçe olarak yaparım.			0,796	
27	Ailem ve arkadaşarımla her zaman Türkçe konuşurum.			0,749	
28	Türkçe konuşurken kendimi çok rahat ve hoş hissederim.			0,712	
29	Düzenli olarak Türkçe konuşurum.			0,687	
30	Çok yakın olduğum arkadaşarımla birçoğu Türk'tür (yöre insanıdır).			0,375	0,622
31	Türk arkadaşarımla ile eğlenebileceğim ve huzur bulacağım yerlere gitmeyi severim.			0,355	0,61

Tablo 8'da 1 numaralı sütunda yer alan faktör yükleri “yerel gelenekler, alışkanlıklar, değerler ve yerel kültür ile tanımlanma ve onu sürdürme arzusu”, 2 numaralı sütunda yer alan faktör yükleri “yerel medya etkisi”, 3 numaralı sütunda yer alan faktör yükleri “yerel ülke dilini kullanma” ve 4 numaralı sütunda yer alan faktör yükleri “yerel kişiler arası ilişkiler” değişkenlerine aittir.

Etnik kimlik ölçeğinin Cronbach's Alfa güvenilirlik katsayısı 0,95 olarak hesaplanmıştır. Etnik kimlik ölçeğinin güvenilirlik analizi sonuçları Tablo 9 ile Tablo 10'da yer almaktadır.

**Tablo 9:** Etnik Kimlik Güvenirlik Testi

Cronbach's Alpha	N
0,954	31

**Tablo 10:** Etnik Kimlik Ölçeğinin Madde Güvenirlik Analizi Sonuçları

	Maddeler	Madde Toplam Korelasyonu	Cronbach's Alpha (Madde Silinirse)
1	Düzenli olarak Türkçe konuşurum.	0,209	0,955
2	İzlediğim favori TV programlarının birçoğu Türkçe olarak yayınlanmaktadır.	0,508	0,953
3	Türkçe konuşurken kendimi çok rahat ve hoş hissederim.	0,424	0,954
4	Günlük konuşmalarımı genellikle Türkçe olarak yaparım.	0,270	0,954
5	Ailem ve arkadaşarımla her zaman Türkçe konuşurum.	0,366	0,954
6	Okuduğum kitap ve makalelerin birçoğu Türkçe'dir.	0,376	0,954
7	Her zaman Türkçe (veya diğer yerel dillerde) filmler izlerim.	0,523	0,953
8	Her zaman Türkçe (veya diğer yerel dillerde) gazeteler okurum.	0,482	0,954



## KÜRESELLEŞMENİN KÜLTÜR ÜZERİNE ETKİSİ

9	Her zaman Türkçe (veya diğer yerel dillerde) TV programları izlerim.	0,592	0,953
10	Her zaman Türkçe (veya diğer yerel dillerde) dergiler/kitaplar okurum.	0,430	0,954
11	Her zaman Türkçe (veya diğer yerel dillerde) radyo programları dinlerim.	0,520	0,953
12	Her zaman Türkçe (veya diğer yerel dillerde) internet sitelerinde gezinirim.	0,377	0,954
13	Çok yakın olduğum arkadaşlarımın birçoğu Türk'tür (yöre insanıdır).	0,403	0,954
14	Türk arkadaşlarım ile eğlenebileceğim ve huzur bulacağım yerlere gitmeyi severim.	0,438	0,954
15	Türkiye'deki yerleşik kültürün bütün yönlerine çok bağlıyım.	0,771	0,951
16	Türkiye'deki yerleşik kültür ile özdeşleşmekten çok büyük bir gurur duyuyorum.	0,828	0,951
17	Türkiye'deki yerleşik kültür yaşamımda çok olumlu bir etkiye sahiptir.	0,818	0,951
18	Türkiye'deki yerleşik kültürde kendimi çok rahat hissediyorum.	0,826	0,951
19	Bence Türkiye'deki yerleşik kültür zengin ve değerlidir.	0,759	0,951
20	Kendimi Türkiye'deki yerleşik kültürün bir parçası olarak hissediyorum.	0,814	0,951
21	Türkiye'deki yerleşik kültürü devam ettirmenin çok önemli olduğu kanaatindeyim.	0,830	0,951
22	Çocukların Türk (yöre) kültürünün değerlerini öğrenmelerinin çok önemli olduğuna inanıyorum	0,785	0,951
23	Türkiye'deki yerleşik kültüre yakın kalmak benim için çok önemlidir.	0,851	0,950
24	Diğer kültürlere yabancılaşmaktan çekmeyeceğime inanmama rağmen, Türkiye'deki yerleşik kültüre bağlı kalmak benim için önemlidir.	0,837	0,950
25	Kendi ülkem dışında başka bir yerde yaşasaydım bile, Türkiye'deki yerleşik kültüre bağlı kalmayı isterdim.	0,781	0,951
26	Her zaman Türkiye'deki bayramları kutlarım	0,669	0,952
27	Türkiye'deki yerleşik kültürde yer alan geleneksel günleri kutlamayı (anmayı)	0,662	0,952
28	Türkiye'deki yerleşik kültüre ait müzikleri dinlemeyi severim.	0,601	0,953
29	Türkiye'de yerleşik kültürdeki kutlama ve şenliklere katılmak benim için	0,694	0,952
30	Türkiye'deki aile yapısı değerlerinin edinilmesi arzu ederim.	0,731	0,951
31	Bir kişinin kendi kültüründen birisiyle evlenmesi çok daha uygundur.	0,609	0,953

Bu analiz sonuçları çerçevesinde daha sonraki analizlerde kullanılacak etnik kimlik ölçeğinin güvenilir ve geçerli olduğu sonucuna varılmıştır.

### 4. KOZMOPOLİTLİK VE ETNİK KİMLİK KÜMELEME ANALİZİ 4 'LÜ KÜME ANALİZİ

Bu çalışmada, küresel tüketici kültürü alt boyutu olan KTK1: kozmopolitlik ile EK: etnik kimlik ölçeğine göre sınıflandırma yapmak için Hiyerarşik Olmayan Kümeleme Analizlerinden, K-Ortalama Kümeleme Analizi yapılmıştır. Bu analiz tekniğinin seçilmesinin nedeni gözlem sayısının 200'den fazla olmasıdır. Sınıflandırmada ise daha önce Cleveland, Papadopoulos ve Laroche (2011: 254) tarafından yapılan çalışmalarda kullanılan sınıflandırma temel alınmış ve dört kümeleme yapılmıştır. Değişkenler de aynı çalışmadan hareketle seçilmiştir.

Bu analizde araştırmaya katılan 406 kişinin hangi kümede yer alacakları tespit edilmeye çalışılmıştır. Çalışmada öncelikle kullanılan değişkenlerin kümeleme analizi için anlamlı ayırıcı olup olmadıkları test edilmiş ve her bir değişkenin anlamlı ayırıcı olduğu sonucuna ulaşılmıştır ( $p < 0.05$ ).

Kümeleme analizinde 1. kümede 28 kişi, 2. kümede 146, üçüncü kümede ise 157 ve dördüncü kümede 75 kişi yer almaktadır.

Tablo 11’de yer alan değerlere göre, birinci kümede yer alan kişiler, diğer kümede yer alan kişilere göre en yüksek kozmopolitlik değerine sahiptir. Bu kümenin etnik kimlik değeri ise üçüncü ve dördüncü kümeye göre düşüktür.

**Tablo 11:** Kümelerin Ayırt Edici Özellikleri

	Kümeler			
	1	2	3	4
Zscore(KTK1)	0,56066	0,30777	0,40118	-1,64824
Zscore(EK)	-2,26129	-0,66478	0,70366	0,66533

İkinci kümede yer kişiler ise düşük etnik kimlik oranına sahipken, kozmopolitlik oranı birinci ve üçüncü kümede yer alan kişilere göre düşük ancak dördüncü kümede yer alan kişilere göre daha yüksek bir orana sahiptir. Üçüncü kümede yer alan kişiler ise en yüksek etnik kimlik oranına sahiptir. Bu kümedeki kişilerin kozmopolitlik oranı ikinci ve dördüncü kümede yer alan kişilere göre yüksek olup birinci kümede yer alan kişilere göre düşüktür. Dördüncü kümede yer alan kişiler ise en düşük kozmopolitlik oranına sahipken etnik kimlik oranı üçüncü kümede yer alan kişilerden düşük ancak birinci ve ikinci kümede yer alan kişilerden yüksektir.

Tablo 12’de ise her bir kümenin değişkenlerinin ortalama, ortanca değerleri yer almaktadır.

**Tablo 12:** Kümelerin Kozmopolitlik ve Etnik Kimlik Ortanca ve Ortalama Değerleri

Kümeler		KTK1	EK
1. Küme	<i>Ortalama</i>	6,2768	3,8762
	<i>Ortanca</i>	6,5625	3,9881
	<i>N</i>	28	28
2. Küme	<i>Ortalama</i>	5,9692	5,2571
	<i>Ortanca</i>	6,0000	5,2050
	<i>N</i>	146	146
3. Küme	<i>Ortalama</i>	6,0828	6,4407
	<i>Ortanca</i>	6,1250	6,4522
	<i>N</i>	157	157
4. Küme	<i>Ortalama</i>	3,5900	6,4075
	<i>Ortanca</i>	3,8750	6,5570
	<i>N</i>	75	75
TOTAL	<i>Ortalama</i>	5,5948	5,8321
	<i>Ortanca</i>	5,8750	5,9301
	<i>N</i>	406	406

Bu dört kümede yer alan kişilerin demografik özellikleri ise Tablo 12’de almaktadır. Ayrıca Tablo 13’te demografik değişkenler açısından kümeler arası farklılıkları test etmek için ki-kare testleri ve etki gücünü gösteren Cramer’s V testi sonuçları da yer almaktadır. Tablo 13’de görüldüğü üzere cinsiyet değişkeni ile kümeler arasında anlamlı bir ilişki olmadığı görülmüştür.

## KÜRESELLEŞMENİN KÜLTÜR ÜZERİNE ETKİSİ

Yani kümeleri ayırt etmede cinsiyet değişkeninin anlamlı bir etkisi yoktur. Dolayısıyla değişkenlerin etki gücünü gösteren Cramer's V testi sonucu da oldukça düşük ve anlamsız çıkmıştır.

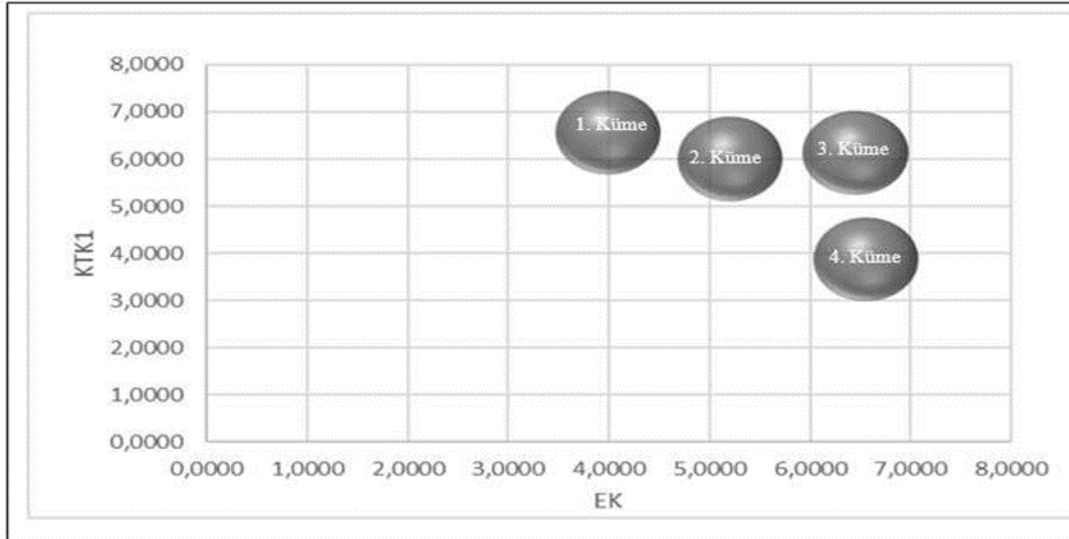
Diğer demografik özellikleri ifade eden değişkenler ile kümeler arasındaki ilişkiyi belirlemeye yönelik olarak yapılan ki-kare ilişki sonuçlarında anlamlı bir ilişki bulunmuştur. Başka bir ifade ile diğer demografik değişkenler kümeleri ayırt etmede anlamlı bir ilişkiye ya da etkiye sahiptir. Kümeler ile demografik değişkenler arasındaki ilişki gücünü gösteren Cramer's V testine göre kümeleri ayırt etmede en yüksek ilişki gücü meslek değişkenine ait olarak, en düşük ilişki gücü ise medeni durum değişkenine ait olarak bulunmuştur.

**Tablo 13:** Dört Farklı Kümenin Demografik Özellikleri

		Kümeler				Toplam	Chi-Square (p)	Cramer's V (p)
		1	2	3	4			
<b>Cinsiyet</b>	ERKEK	15	77	60	31	183	7,688	0,138
	KADIN	13	69	97	44	223	(0,053)	(0,053)
	<b>Toplam</b>		28	146	157	75	406	
<b>Medeni Durum</b>	EVLİ	8	71	90	48	217	12,631	0,176
	BEKAR	20	75	67	27	189	(0,006)	(0,006)
	<b>Toplam</b>		28	146	157	75	406	
<b>Eğitim Düzeyi</b>	İLK ÖĞRETİM	0	2	3	13	18	70,130	0,240
	ORTA ÖĞRETİM	1	2	2	4	9	(0,000)	(0,000)
	ÖN LİSANS	3	3	12	7	25		
	LİSE	2	17	24	13	56		
	LİSANS	11	68	86	30	195		
	LİSANS ÜSTÜ	11	54	30	8	103		
<b>Toplam</b>		28	146	157	75	406		
<b>Yaş</b>	15-19	2	21	8	1	32	82,291	0,260
	20-24	1	14	11	9	35	(0,000)	(0,000)
	25-29	4	16	13	3	36		
	30-34	4	15	17	5	41		
	35-39	4	16	19	3	42		
	40-44	1	20	15	3	39		
	45-49	3	14	15	4	36		
	50-54	5	5	16	6	32		
	55-59	2	8	13	10	33		
	60-64	1	10	10	5	26		
	65-69	1	2	6	11	20		
70 VE ÜSTÜ	0	5	14	15	34			
<b>Toplam</b>		28	146	157	75	406		

	2325 TL VE ALTI	8	45	31	26	110	57,557	0,217
	2326-4000	6	18	44	27	95	(0,000)	(0,000)
<b>Gelir Durumu</b>	4001-6000	2	24	47	11	84		
	6001-8000	9	26	19	3	57		
	8001-10000	1	7	7	3	18		
	10000 TL VE ÜSTÜ	2	26	9	5	42		
	<b>Toplam</b>	28	146	157	75	406		
	EMEKLİ	6	14	33	29	82	142,577	0,342
	MEMUR	0	12	14	2	28	(0,000)	(0,000)
	İŞÇİ	1	1	0	4	6		
	EV HANIMI	0	4	9	9	22		
	ÖĞRENCİ	5	44	18	8	75		
<b>Meslek</b>	SERBEST MESLEK	2	11	1	5	19		
	ÖĞRETMEN	2	9	24	7	42		
	ESNAF/TÜCCAR	4	4	4	0	12		
	AKADEMİSYEN	4	25	5	2	36		
	ÖZEL SEKTÖR ÇALIŞANI	2	11	39	2	54		
	DİĞER	2	11	10	7	30		
	<b>Toplam</b>	28	146	157	75	406		

Şekil 2’te dört ayrı kümenin kozmopolitlik ve etnik kimlik ortanca değerlerinin nerede kümелendiği gösterilmektedir.



Şekil 2: Dört Kümenin Kozmopolitlik ve Etnik Kimlik Ortanca Değerleri

Cleveland, Papadopoulos ve Laroche (2011: 254) yapmış oldukları analiz çerçevesinde bu çalışmada marjinaler olarak adlandırılan kişiler kümesinin yer almadığı görülmektedir.

## KÜRESELLEŞMENİN KÜLTÜR ÜZERİNE ETKİSİ

Dolayısıyla analize üç küme ile devam edilmesi uygun bulunmuştur. Bu çerçevede analiz, üç küme ile tekrar test edilecektir.

### 5. KOZMOPOLİTLİK VE ETNİK KİMLİK KÜMELEME ANALİZİ 3 ‘LÜ KÜME ANALİZİ

Bu analizde de bir önceki analizde olduğu gibi, küresel tüketici kültürü alt boyutu olan KTK1: kozmopolitlik ile EK: etnik kimlik ölçeğine göre sınıflandırma yapmak için Hiyerarşik Olmayan Kümeleme Analizlerinden, K-Ortalama Kümeleme Analizi yapılmıştır. Bu analiz tekniğinin seçilmesinin nedeni yukarıda da değinildiği üzere gözlem sayısının 200’den fazla olmasıdır. Sınıflandırmada ise yine Cleveland, Papadopoulos ve Laroche (2011: 254) tarafından yapılan çalışmalarda kullanılan sınıflandırma temel alınmıştır. Ancak dörtlü küme ile yapılan analiz sonucuna göre dörtlü küme yapmanın mevcut veriler için uygun olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Bu çerçevede bu uygulamada üçlü küme yapılmasına karar verilmiştir.

Çalışmada kullanılan değişkenlerin öncelikle kümeleme analizi için anlamlı ayırıcı olup olmadıkları test edilmiş ve her bir değişkenin anlamlı ayırıcı olduğu sonucuna ulaşılmıştır ( $p<0.05$ ).

Kümeleme analizinde 1. kümede 184, 2. kümede 83, üçüncü kümede ise 139 kişi yer almaktadır.

**Tablo 14:** Kümelerin Ayırt Edici Özellikleri

	Kümeler			1	2	3
	1	2	3			
Zscore(KTK1)	0,36383	-1,56623	0,45362	ORTA	DÜŞÜK	YÜKSEK
Zscore(EK)	0,55558	0,61219	-1,10100	ORTA	YÜKSEK	DÜŞÜK

Tablo 14’e göre birinci kümede yer alan kişiler diğer iki kümenin ortasında kozmopolitlik ve etnik kimlik değerine sahiptir. İkinci kümede yer alan kişiler ise diğer kümede yer alan kişilere göre daha düşük kozmopolitlik düzeyine sahipken aynı zamanda daha yüksek etnik kimlik düzeyine sahip oldukları da görülmüştür. Üçüncü küme ise en yüksek kozmopolitlik düzeyine sahipken en düşük etnik kimlik düzeyine sahiptir.

Aşağıdaki Tablo 15’te ise her bir küme değişkenlerinin ortalama, ortanca değerleri yer almaktadır.

**Tablo 15:** Kümelerin Kozmopolitlik ve Etnik Kimlik Ortanca ve Ortalama Değerleri

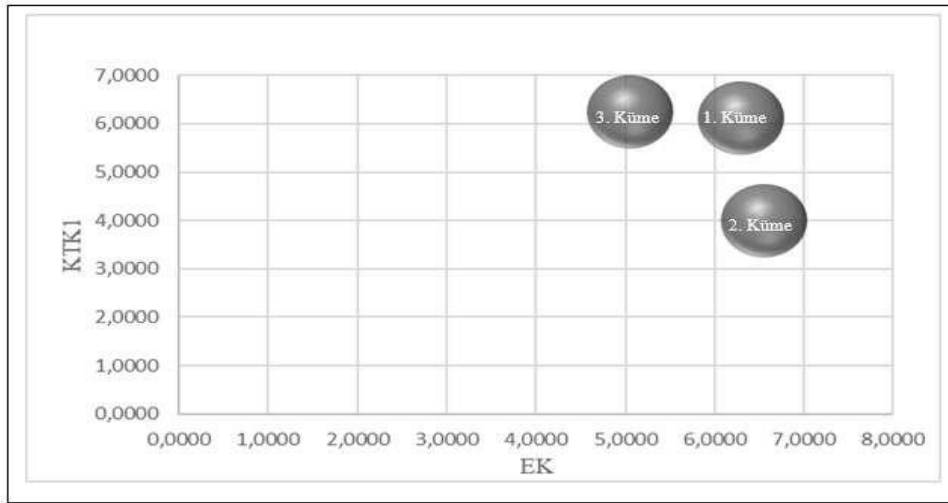
Kümeler		KTK1	EK
1. Küme	<i>Ortalama</i>	6,0374	6,3126
	<i>Ortanca</i>	6,1250	6,3015
	<i>N</i>	184	184
2. Küme	<i>Ortalama</i>	3,6898	6,3616
	<i>Ortanca</i>	4,0000	6,5570
	<i>N</i>	83	83

3. Küme	Ortalama	6,1466	4,8798
	Ortanca	6,2500	5,0551
	N	139	139
To ta l	Ortalama	5,5948	5,8321
	Ortanca	5,8750	5,9301
	N	406	406

Cleveland, Papadopoulos ve Laroche (2011: 254) yapmış oldukları analiz çerçevesinde bu çalışmada ikinci kümede yer alan kişiler locals/yereller ya da etnik tutum sergileyen kişiler kümesini ifade etmektedir.

Birinci kümede yer alan kişiler ise Cleveland, Papadopoulos ve Laroche (2011: 254) çalışmalarına göre glocals/küyereller kümesinde yer alan kişilerdir.

Üçüncü kümede yer alan kişiler ise transnationals/ uluslar üstü ya da uluslar ötesi kümesinde yer alan kişilerdir. Bu üç kümede yer alan kişilerin demografik özellikleri ise Tablo 16'de verilmiştir.



Şekil 3: Her Üç Kümenin Kozmopolitlik ve Etnik Kimlik Ortanca Değerleri

Tablo 16: Üç Farklı Kümenin Demografik Özellikleri

Kümelere					Cramer's V (p)
1 (Küyereller)	2 (Yereller)	3 (Uluslar Ötesi)	Toplam	Chi- Square (p)	

## KÜRESELLEŞMENİN KÜLTÜR ÜZERİNE ETKİSİ

<b>Cinsiyet</b>	ERKEK	77	34	72	183	3,879	0,98
	KADIN	107	49	67	223	(0,144)	(0,144)
<b>Toplam</b>		184	83	139	406		
<b>Medeni Durum</b>	EVLİ	105	54	58	217	13,141	0,180
	BEKAR	79	29	81	189	(0,001)	(0,001)
<b>Toplam</b>		184	83	139	406		
<b>Eğitim Düzeyi</b>	İLK ÖĞRETİM	4	13	1	18	56,362	0,263
	ORTA ÖĞRETİM	2	4	3	9	(0,000)	(0,000)
	ÖN LİSANS	13	8	4	25		
	LİSE	25	16	15	56		
	LİSANS	95	34	66	195		
	LİSANS ÜSTÜ	45	8	50	103		
<b>Toplam</b>		184	83	139	406		
<b>Yaş</b>	15-19	10	3	19	32	72,794	0,299
	20-24	13	9	13	35	(0,000)	(0,000)
	25-29	13	4	19	36		
	30-34	21	5	15	41		
	35-39	19	4	19	42		
	40-44	18	4	17	39		
	45-49	19	5	12	36		
	50-54	19	6	7	32		
	55-59	17	11	5	33		
	60-64	11	5	10	26		
	65-69	7	11	2	20		
	70 VE ÜSTÜ	17	16	1	34		
<b>Toplam</b>		184	83	139	406		
<b>Gelir Durumu</b>	2325 TL VE ALTI	36	29	45	110	41,601	0,226
	2326-4000	45	29	21	95	(0,000)	(0,000)
	4001-6000	51	12	21	84		
	6001-8000	29	4	24	57		
	8001-10000	10	4	4	18		
	10000 TL VE ÜSTÜ	13	5	24	42		
<b>Toplam</b>		184	83	139	406		
<b>Meslek</b>	EMEKLİ	38	30	14	82	100,470	0,352
	MEMUR	18	2	8	28	(0,000)	(0,000)
	İŞÇİ	0	4	2	6		
	EV HANIMI	9	10	3	22		
	ÖĞRENCİ	23	10	42	75		
	SERBEST MESLEK	3	6	10	19		
	ÖĞRETMEN	24	8	10	42		

ESNAF/TÜCCAR	5	0	7	12
AKADEMİSYEN	13	2	21	36
ÖZEL SEKTÖR ÇALIŞANI	40	4	10	54
DİĞER	11	7	12	30
<b>Toplam</b>	<b>184</b>	<b>83</b>	<b>139</b>	<b>406</b>

Tablo 16’de demografik değişkenler açısından kümeler arası farklılıkların test etmek için ki-kare testleri ve etki gücünü gösteren Cramer’s V testi sonuçları yer almaktadır. Tablo 16’da görüldüğü üzere cinsiyet değişkeni ile kümeler arasında anlamlı bir ilişki bulunamamıştır. Yani kümeleri ayırt etmede cinsiyet değişkeninin anlamlı bir etkisi yoktur. Dolayısıyla değişkenlerin etki gücünü gösteren Cramer’s V testi sonucunun da anlamsız olduğu görülmüştür.

Diğer demografik özellikleri ifade eden değişkenler ile kümeler arasındaki ilişkiyi belirlemeye yönelik yapılan ki-kare ilişki sonucuna göre anlamlı bir ilişki bulunmuştur. Yani diğer demografik değişkenler, kümeleri ayırt etmede anlamlı bir ilişkiye ya da etkiye sahiptir. Kümeler ile demografik değişkenler arasındaki ilişki gücünü gösteren Cramer’s V testine göre kümeleri ayırt etmede en yüksek ilişki gücü meslek değişkenine ait olduğu görülmüştür. Bunu ise yaş değişkeni takip etmiştir. En düşük etki gücüne sahip değişken ise medeni durumdur.

Küyerel özellik sergileyen birinci kümede, 77’si erkek ve 107’si kadın olmak üzere 184 kişi vardır. Bu 184 kişinin 105’i evli olup 79’u bekadır. En çok evli kişilerin bulunduğu küme bu küme olup bekar sayısı diğer iki kümeye göre ortada yer almaktadır. Bu kümede yer alan kişilerin eğitim düzeyi incelendiğinde, kümede en çok lisans düzeyinde eğitime sahip olan kişilerin yer aldığı görülmektedir. Ayrıca diğer iki küme ile kıyaslandığında, bu kümede yer alan lisans eğitim düzeyine sahip kişi oranı daha fazladır. Yani lisans eğitim düzeyine sahip kişiler daha çok birinci kümede yoğunlaşmıştır. Birinci kümede lisans eğitim düzeyini, lisans üstü eğitim düzeyine sahip kişiler takip etmektedir. Lisans üstü eğitim düzeyine sahip kişilerin sayısının diğer kümeler ile kıyaslandığında, üçüncü kümeden az ancak ikinci kümeden de oldukça fazla olduğu görülmektedir. Lisans üstü eğitim düzeyine sahip kişilerin daha çok birinci ve üçüncü kümede yoğunlaştığı görülmektedir. Ancak ikinci kümede oldukça az lisans üstü kişiler söz konusudur.

Küyereller kümesi olan birinci kümede yaş aralıkları incelendiğinde en çok 30-34 yaş grubunda olan kişiler olduğu görülmektedir. Bu yaş grubunu ise 35-39, 45-49 ve 50-54 yaş grubu takip etmektedir. Bu kümenin diğer bir özelliği ise 70 yaş ve üstü yaş grubunda olanların en çok yer aldığı küme olmasıdır. Ancak ikinci küme ile arasında sadece 1 kişi olduğunu da göz ardı etmemek gerekmektedir. Bu grup için orta yaş grubunda yer alan kişilerin olduğunu söylenebilir.

Bu grupta yer alan kişiler, genellikle orta gelir grubunda yer alan kişilerdir. 2326-4000 TL, 4001-6000 TL, 6001-8000 TL ve son olarak 8001-10000 TL gelir grubunda yer alan kişilerin diğer kümelere göre daha çok olduğu görülmektedir. Özellikle 2326-4000 TL, 4001- 6000 TL gelir grubunda yer alan kişilerin bu kümede yoğunlaştığı söylenebilir.

Küyereller kümesinde yer alan meslek gruplarına bakıldığında en çok özel sektör çalışanı kişilerin olması dikkati çekmektedir. Diğer kümelerle kıyaslandığında özel sektör çalışanları bu kümede yoğunlaşmaktadır. Aynı şekilde öğretmen, memur ve emekli olan kişilerin diğer kümeler ile kıyaslandığında, bu kümede yoğunlaştığı söylenebilir.

İkinci küme ise locals/yereller kümesi ya da etnik tutum sergileyen kişilerin olduğu kümedir. Bu kümede yer alan kişilerin etnik kimlik değeri yüksek, kozmopolitlik değeri ise



## *KÜRESELLEŞMENİN KÜLTÜR ÜZERİNE ETKİSİ*

düşüktür. Bu kümede 34'ü erkek ve 49'u kadın olmak üzere 83 kişi vardır. Bu 83 kişinin 54'ü evli ve 29'u ise bekadır. Medeni durum değişkeninin küme oluşturmada anlamlı bir etkisi olduğu görülmektedir. Buradan hareketle bekar kişilerin daha az etnik kimliğe ait tutum ya da davranış sergilediği sonucuna ulaşılabilir. Zira araştırmaya katılan 189 bekar kişinin sadece 29'u bu kümede yer almıştır. Bekar kişilerin daha çok birinci ve üçüncü kümede yoğunlaştığı görülmektedir. Bu iki kümenin kozmopolitlik değeri daha yüksek olup etnik kimlik düzeyi ise daha düşüktür.

İkinci kümenin eğitim düzeyi değişkeni incelendiğinde, ilk öğretim düzeyinde eğitime sahip kişilerin, daha çok bu kümede yoğunlaştığı anlaşılmaktadır. Aynı şekilde orta öğretim düzeyinde eğitime sahip olan kişilerin de ikinci kümede, diğer kümelere göre fazla olduğu görülmektedir. Lisans ve özellikle lisans üstü eğitime sahip kişilerin diğer kümeler ile kıyaslandığında, bu kümede daha az yer aldığı dikkati çekmektedir.

İkinci kümede yer alan kişilerin yaş grupları incelendiğinde en çok 70 yaş ve üstü kişilerin bu kümede yer aldığı tespit edilmiştir. Bu kümede en az kişiye sahip yaş grubu ise 15-19 yaş grubudur. Birkaç istisna dışında bu kümede yaş arttıkça kişi sayısının da arttığı söylenebilir.

İkinci kümede yer alan kişiler daha çok alt gelir gruplarında yoğunlaştığı görülmektedir. Gelir seviyesi arttıkça bu kümeye ait kişi sayısı azalmaktadır. Bu grupta yer alan kişilerin büyük bir oranı emeklidir. Toplam 82 emekli kişinin katıldığı bu çalışmada, bu kişilerin daha çok birinci ve ikinci kümede yoğunlaştığı sonucuna ulaşılmıştır. Aynı şekilde ev hanımlarının da bu kümede yoğunlaştığı anlaşılmaktadır. Toplam 22 ev hanımının katıldığı çalışmada, 10 ev hanımı ikinci kümede yer almaktadır. İşçi olan kişilerin de bu kümede fazla olduğu görülmektedir.

Üçüncü küme ise transnationals/uluslar ötesi ya da birçok ulusun kültürünü benimseyen kişilerin olduğu kümedir. Bu kümede yer alan kişilerin kozmopolitlik değeri yüksek olup etnik kimlik değeri düşüktür. Bu kümede, 72'si erkek ve 67'si kadın olmak üzere 139 kişi yer almaktadır. Bu 139 kişinin 58'si evli, 81'si de bekadır. Diğer kümeler ile kıyaslandığında bekar olan kişiler sayıca bu kümede daha fazladır. Araştırmaya katılan 189 bekar kişi, kozmopolitlik değeri nispeten daha yüksek olan birinci ve ikinci kümede yoğunlaşmaktadır. Bu kümede eğitim düzeyi arttıkça kişi sayısında da genel bir artış eğilimi olduğu söylenebilir. Lisans üstü eğitim düzeyine sahip kişilerin diğer iki küme ile kıyaslandığında bu küme de sayıca fazla oldukları görülmektedir.

Üçüncü kümede bulunan kişilerin yaş grupları incelendiğinde daha çok genç yaş grubunda yer alan kişilerden oluştuğu söylenebilir. 15-19 yaş grubunda yer alan kişiler daha çok bu kümede yoğunlaşmaktadır. 65 yaş ve üstü yaş grubunun kişi sayısı ise diğer kümelere göre oldukça azdır. Bu yaş grubunun sayısı kendi kümesi içinde de oldukça azdır.

Bu kümede yer alan kişilerin gelir durumu ele alındığında, kümede en çok 2325 TL ve altı gelir elde edenler vardır. Diğer gelir gruplarında ise hemen hemen benzer kişi sayısı (8001-10000 TL gelir grubu hariç) söz konusudur. 2325 TL ve altı gelir grubunda yer alan kişilerin bu kümede yüksek olmasının nedeni aynı zamanda bu kümede öğrenci olan kişilerin yoğun olmasıdır. Akademisyenlerin büyük bir çoğunluğu da bu kümededir. Emekli olan kişilerin sayısı diğer iki kümeye göre en az bu kümede yer almaktadır. Ev hanımlarının sayısı da diğer iki kümeye göre bu kümede daha azdır.

## 6. SONUÇ

Küreselleşme ile birlikte dünya çapında artan iletişim hâli, farklı kültürlere sahip toplumları birçok açıdan etkilemiştir. Bazı araştırmacılar, bu etkilenme sonucunda dünyanın gittikçe homojenleşen bir kültürel yapıya evrildiğini savunmuştur. Bazı araştırmacılar ise küreselleşmenin homojenleşme yaratacağı fikrini, küreselleşmeye tek boyutlu bakmak olarak belirtmiştir. Aynı zamanda bu araştırmacılar küreselleşmenin, karmaşık yapısı nedeniyle, homojenleşme yerine içinde kültürel çeşitliliği barındıran toplumsal bir yapı oluşturacağını savunmuşlardır.

Bu çalışmada; küreselleşmenin nasıl bir kültür tipi yaratacağı sorusuna cevap aramak için, İzmir özelinde saha araştırması yapılmıştır. Araştırmanın analizi sonucunda, homojen bir toplumsal yapıdan ziyade heterojen bir toplumsal yapının söz konusu olduğu görülmüştür.

Analizde, araştırmaya katılan kişilerin üç farklı kültür tipini temsil eden kümede yoğunlaştığı sonucuna ulaşılmıştır. Bu kümeler; küyereller, yereller ve uluslar ötesi kümeleridir. Araştırmaya katılanların daha çok küyereller kümesinde yer aldığı tespit edilmiştir.

Uluslar ötesi kümede yer alanlar kozmopolitlik değeri yüksek, buna karşılık etnik kimlik değeri ise daha düşük olan kişilerdir. Bu kümede yer alan kişilerin daha çok bekar ve eğitim düzeyi yüksek olan kişiler olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca daha genç yaş grubunda yer alan kişilerin de bu kümede yoğunlaştığı anlaşılmıştır. Bu kümede yer alan kişilerin yaşlarının genç olması ve aynı zamanda büyük bir kısmının öğrenci olması; 2325 TL ve altı gelir elde edenlerin bu kümede yoğunlaşmasına neden olmuştur. Ayrıca eğitim düzeyi olarak yüksek grupta yer alan akademisyenler de bu grupta yoğunlaşmıştır.

Yereller kümesi incelendiğinde, uluslar ötesi küme ile zıt bir görüntü oluşturduğu anlaşılmıştır. Bu kümede yer alan kişiler uluslar ötesi kümenin aksine, düşük eğitim düzeyine sahiptir. Yaş olarak ise bu kümede ileri yaş gruplarında olan kişilerin sayıca fazla olduğu görülmüştür. Yine bu küme uluslar ötesi kümenin aksine, evli kişilerin yoğunlaştığı küme olmuştur. Gelir düzeyi olarak ise kümede daha çok alt gelir düzeyinde olanların yoğunlaştığı sonucuna ulaşılmıştır.

Çalışmaya katılanların büyük bir çoğunluğunun Cleveland, Papadopoulos ve Laroche (2011)'un çalışmalarında olduğu gibi küyereller kümesinde yoğunlaştığı tespit edilmiştir. Bu kümede yer alanların ise genellikle orta yaş ve orta gelir grubunda oldukları anlaşılmıştır. Çalışmaya katılan bekarların yüzde 42'si ve evlilerin yine yüzde 48'si bu kümede yoğunlaşmıştır. Ayrıca kümenin yaklaşık yüzde 76'sı lisans ve lisans üstü eğitime sahiptir.

Küreselleşme sonucu, küresel kültürün diğer kültürleri etkilemesi nedeniyle homojenleşen bir kültür yapısından bahsetmek, içinde bulunduğumuz dönem açısından mümkün görünmemektedir. Bu çalışmada yapılan analiz de bunu destekler niteliktedir. Ancak bu sonuç, küresel kültürün diğer kültürleri hiç etkilemediği anlamına gelmemelidir. İçinde bulunduğumuz dönem açısından küreselleşme sonucu daha ziyade farklı kültür tipleri ortaya çıkmıştır. Belki de bu durum, homojenleşmiş kültür tipinin ön aşamasıdır. Yani içinde bulunduğumuz çeşitlilik ya da karmaşıklık hali, düzen için gerekli olan bir ön durumdur. Sonuç olarak içinde bulunduğumuz dönem açısından bir düzenin -homojen bir yapının- olduğundan bahsetmek hatalı olacaktır. Yaşadığımız şehirlerde bile kümelenmelerin olduğu günümüz yapısının kültürel çeşitlilik sergilemesi beklenen bir sonuçtur.

# KÜRESELLEŞMENİN KÜLTÜR ÜZERİNE ETKİSİ

## KAYNAKÇA

- Bauman, Z. (2012). *Küreselleşme Toplumsal Sonuçları*, A. Yılmaz (Çev.). Ayrıntı Yayınları.
- Berry, J. W. (1997). Immigration, Acculturation and Adaption. *Applied Psychology: An International Review*, 46, 5-68.
- Berry, J. W., Phinney, J. S., Sam, D. L., & Vedder, P. (2006). Immigrant Youth: Acculturation, Identity, and Adaptation. *Applied Psychology: An International Review*, 55(3), 303- 332.
- Berry, J. W. (2008). Globalisation and Acculturation. *International Journal of Intercultural Relations*, 32, 328-336.
- Cleveland, M. (2006). *The Local, the Global, and the Creole: Ethnic Identification, Acculturation to Global Consumer Culture, and Consumptionscapes* [Unpublished Doctoral Dissertation]. Concordia University The John Molson School of Business.
- Cleveland, M., & Laroche, M. (2007). Acculturaton to the Global Consumer Culture: Scale Development and Rearch Paradigm. *Journal of Business Research*, 60, 249-259.
- Cleveland, M., Papadopoulos, N., & Laroche, M. (2011). Identity, Demographics, and Consumer Behaviours: International Market Segmentation Across Product Categories. *International Marketing Review*, 28(3), 244-266.
- Cleveland, M., Laroche, M., & Hallab, R. (2013). Globalization, Culture, Religion, and Values: Comparing Consumption Patterns of Lebanese Muslims and Christians. *Journal of Business Research*, 66, 958-967.
- Dursun, P. (2021). *Küreselleşmenin Tüketici Davranışları Üzerine Etkisi: İzmir Örneği*, [Yayımlanmamış Doktora Tezi]. Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Featherstone, M. (1995). *Introducing: Globalizing Cultural Complexity*, M. Featherston (Ed.). Undoing Culture Globalization, Postmodernism and Identity. Sage Publications.
- Featherstone, M. (1996). *Postmodernizm ve Tüketim Kültürü*, M. Küçük (Çev.). Ayrıntı Yayınları.
- Featherstone, M., & Lash, S. (1995). *Globalization, Modernity and the Spatialization of Social Theory: An Introduction*, M. Featherstone, S. Lash, R. Robertson (Eds.). Global Modernities. Sage Publications.
- Ger, G., & Belk, R. W. (1996). Cross-Cultural Differences in Materialism. *Journal Of Economic Psychology*, 17, 55-77.
- Hallab, R. (2009). *Acculturation to the Global Consumer Culture and Ethnic Identity: An Emprical Study in Lebanon*, [Unpublished Master's Thesis]. Concordia University.
- Hannerz, U. (1990). Cosmopolitans and Locals in World Culture. *Theory, Culture and Society*, 7, 237-251.
- Jameson, F. (2011). *Postmodernizm ya da Geç Kapitalizmin Kültürel Mantığı*, N. Plümer, & A. Gölcü (Çev.). Nirengi Kitap.
- Keser, E. (2015). *Küresel Tüketici Kültürü ve Etnik Kimliğin Ürün Gruplarına Göre Tüketim Alışkanlıkları Üzerindeki Etkisi: Türkiye Uygulaması*, [Yayımlanmamış Doktora Tezi]. Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

- Naghavi, P. (2011). *Acculturation to the Global Consumer Culture and Ethnic Identity: An Empirical Study in Iran*, [Unpublished Master's Thesis]. Concordia University.
- Pieterse, J. N. (1995). *Globalization as Hybridization-Global Modernities*. M. Featherstone, S. Lash, & R. Robertson. Sage Publications.
- Ritzer, G. (2000). *Büyüsü Bozulmuş Dünyayı Büyülemek*, Ş. S. Kaya (Çev.). Ayrıntı Yayınları.
- Ritzer, G. (2011). *Toplumun McDonalddlaştırılması*, Ş. S. Kaya (Çev.). Ayrıntı Yayınları.
- Robertson, R. (1995). *Glocalization: Time-Space and Homogeneity-Heterogeneity-Global Modernities*, M. Featherstone, S. Lash, & R. Robertson (Eds.). Sage Publications.
- Sobol, K. (2008). *The 'Global Consumer Culture': An Empirical Study in the Netherlands*, [Unpublished Master's Thesis]. Concordia University.
- Tomlinson, J. (2004). *Küreselleşme ve Kültür*, A. Eker (Çev.). Ayrıntı Yayınları.

## **EXTENDED ABSTRACT**

People living in different parts of the world have started to communicate more than ever with each other with help of the advancement of technological field. The information exchanges between peoples and societies have increased through the developments in the mass media. Some refer to this increasingly complex state of impact or interconnectedness as globalization. Although there is no consensus on the definition of globalization. It can be that globalization in general causes people living in different places can affect each other. There is also no consensus on how this mutual impact resulting from globalization affects the cultures of societies. Some researchers argue that a global culture will emerge as a result of globalization. According to these researchers, this newly-emerging global culture can bring homogenization. It's believed that the global culture here is the culture that leads countries to globalization. According to this view, it's claiming that a homogeneous cultural structure will be established across the world as a result, the fact that global cultural influences and transforms the cultures of other countries. Other researchers argue that a heterogeneous cultural structure has been emerging as a result of globalization. These researchers state that mentioning a cultural system homogenized as a result. The confrontation of global culture with other cultures would mean dealing with the culture incompletely and simply. Culture is a complex phenomenon consisting of many different dynamics. Thus according to these researchers, it would be more accurate to accept that instead of a single type of culture, various cultures emerge due to globalization. In this context, some researchers who stand for cultural diversity put forward that cultures will turn into a hybrid structure over time. Others speak of a more global culture type, claiming that more than one cultural diversity is more likely to occur during the same period. It has been inspected that globalization caused additional cultural diversity. The analyzes were put together within the framework of these discussions in the literature.

The study aims to test the effects of globalization on culture within the framework of the discussions and analyses in the literature mentioned earlier. The data has collected by conducting field research in Izmir in 2020. In the study, the cosmopolitanism and the ethnic identity scales are included based on the analyzes carried out in the literature. In addition, questions regarding the demographic information take place in the study. The sample of this study consists of the volunteers and people over the age of 15 living in İzmir. The sample size is formed based on the population pyramid of Izmir province in TUIK (Turkish Statistical Institute). Meaning the sample is collected in proportion to the share of each age group. The number of people who answer the questions about the scales used in the research is 406.

The factor structure of all items of each of the data collection tool was analyzed by exploratory factor analysis in SPSS. In these analyses, Principal Component Analysis and Varimax rotation technique are used. The suitability of the data obtained in the study for factor analysis is defined by the Kaise-Meyer-Olkin (KMO) coefficient and Bartlett's test values.

The cosmopolitanism and the ethnic identity scales are on a 7-point scale. The KMO value for both scales was acceptable, the Bartlett's test result was also significant. In conclusion, the cosmopolitan scale was under one factor, and the ethnic identity scale was under four. As a result of the Cronbach's Alpha test, both scales were reliable and suitable for the subsequent analysis. And then clustering analysis is carried out to determine the effects of globalization on culture.

To categorize according to cosmopolitanism and ethnic identity scale, K-Mean Cluster Analysis, one of the Non-Hierarchical Cluster Analyzes, is carried out. The reason for choosing this analysis technique is that the number of observations is more than 200. First, It was important

to test whether the variables used are significant discriminators for cluster analysis. It was concluded that each variable was a significant discriminant ( $p < 0.05$ ).

As a result of the cluster analysis, the participants were gathered in three different clusters in İzmir specifically. These clusters represent (1) the locals with a high level of ethnic identity but a low level of cosmopolitanism. (2) The transnationals have a low level of ethnic identity and high status of cosmopolitanism. (3) The globals with high levels of ethnic identity and cosmopolitanism. Within the framework of this analysis, there was no cluster of marginals with low levels of both ethnic identity and cosmopolitanism. It was underlined that the participants primarily concentrated on glocal cluster among these three clusters.

By examining the glocals, it was discovered that mainly married people (51% of the individuals) were in this group. After the academic status of participants was analyzed, approximately 52% (184 people) in this cluster of glocals were at the undergraduate level. As for the age group, it was striking to see a concentration in the middle age group within this cluster. A similar situation is valid for the income level as well. The private sector employees made up the majority, while the workers made up the minority of this cluster.

When the cluster of locals was considered, only 15 percent of the single people participating in the study were in this cluster. When the education level was examined, approximately 72 percent of the people receiving education on primary level were concentrated in this cluster. About 44 percent of those who had secondary education were in this cluster. On the other hand, about 8 percent of people with a postgraduate education level and about 17 percent of people with a bachelor's degree were in this cluster. From this point of view, the people participating in the study are less concentrated in this cluster as the education level increases. Another notable point was that approximately 33 percent of the people in the cluster were 65 years and older. People between the ages of 15 and 19 made up about 4 percent of this cluster. People aged 29 and under represented only 19 percent of this cluster. By examining the income level for this study, there were people from lower-income groups mostly in this cluster. About 46 percent of housewives, 67 percent of workers and about 37 percent of retirees became a part of this cluster. On the other hand, only about 6 percent of academics, 7 percent of officers and private sector employees, and 13 percent of students were in this cluster.

In the last cluster, namely the transnational cluster, approximately 43 percent of singles were found to be concentrated in this cluster. It is noteworthy that as education increases in this cluster, the number of people also increases. About 84 percent of the people had undergraduate or higher education. Another characteristic of this cluster is that people aged 29 and under were more concentrated compared to the other clusters. In particular, approximately 59 of those aged between 15 and 19 were in this cluster. The individuals in this age group were primarily students; it was an expected outcome these individuals earned 2325 TL or less concentrated in this cluster. About 56 percent of the students were in this cluster. In addition, roughly 58 percent of the academics were in this cluster. Surprisingly, housewives and retirees were more undersized in this cluster compared to the others.

According to the results of the study, it is seen that the globalization gives rise to a heterogeneous culture type that consists of different cultures instead of a homogeneous culture. However, this result does not mean that global culture does not have an impact upon other cultures with the effect of the globalization. Rather, it means that as a result of this impact, a homogeneous culture has not been formed concerning the period we live in.



## SOCIAL TRANSFORMATION WITHIN THE FRAMEWORK OF ARISTOTLE'S UNDERSTANDING OF ETHICS: "SOCIAL ENTREPRENEURSHIP" \*

Görkem İLDAŞ<sup>1</sup>

### Abstract

The concept of entrepreneurship is mainly evaluated on the axis that covers commercial initiatives and discussed with a profitability-oriented perspective that describes the transformation of economic opportunities into new values. However, social entrepreneurship practices that can change the destiny of geography and society are needed now more than ever before. From education to nature, from health to human rights, the steps to be taken by social entrepreneurs will lead to further studies that can be promising for social transformation. The main purpose of this study is to discuss the concept of social entrepreneurship within the framework of Aristotle's understanding of ethics. This study, based on the literature review and aimed to address social entrepreneurship from Aristotle's point of view and to discuss it with current social entrepreneurship examples. As in Aristotle's view of the concept of action-oriented happiness, then, 'what should we do to make our living activities virtuous and suitable for virtue?' Because, according to Aristotle, virtuous actions create human life; action is the most important building block for one's existence; one who is in a state of inaction is not considered to have lived a virtuous life, even if he/she is virtuous as an individual. This study aims to evaluate social entrepreneurship, where courage, knowledge, research and action cluster, through Aristotle's discourse on the subject, and to discuss it by including current examples of social entrepreneurship.

### Article History:

Date submitted:  
5 December 2021

Date accepted:  
23 December 2021

### Jel Codes:

M14, P31, D83, A14

### Keywords:

Social  
Entrepreneurship,  
Ethics, Aristotle,  
Social  
Transformation.

**Suggested Citation:** İldaş, G. (2022). Social Transformation Within the Framework of Aristotle's Understanding of Ethics: "Social Entrepreneurship". *Cumhuriyet University Journal of Economics and Administrative Sciences*, 23(1), 430-446.

\* As an oral presentation at the V. Alaeddin Asna Professional Development Symposium on November 24, 2021.

<sup>1</sup> Asst. Prof. Dr., Maltepe University, Faculty of Communication, Department of Public Relations and Publicity, gorkemildas@maltepe.edu.tr, ORCID ID: 0000-0001-8745-5566.



## ARİSTO’NUN ETİK ANLAYIŞI ÇERÇEVESİNDE TOPLUMSAL DÖNÜŞÜM: “SOSYAL GİRİŞİMCİLİK” \*

Görkem İLDAŞ<sup>1</sup>

### Öz

Girişimcilik kavramı ağırlıklı olarak ticari amaçlı girişimleri kapsayan eksende değerlendirilmekte; ekonomik fırsatların yeni değerlere dönüşümünü anlatan kârhlık odaklı bakış açısıyla ele alınmaktadır. Oysa bir coğrafyanın, toplumun refahını artıracak, yaşam şartlarında büyük değişimlere yol açabilecek sosyal girişimcilik uygulamalarına günümüzde her zamankinden daha çok ihtiyaç duyulmaktadır. Eğitimden doğaya, sağlıktan insan haklarına; toplumsal dönüşüm için umut olabilecek nitelikteki daha fazla çalışmaya sosyal girişimcilerin atacakları adımlar öncülük edecektir. Bu çalışmanın ana amacı sosyal girişimcilik kavramının Aristotelesçi etik anlayış çerçevesinde ele alınıp alınamayacağını tartışmaktır. Literatür taramasına dayalı olarak yapılan bu çalışmada sosyal girişimciliği Aristoteles’in bakış açısı ile ele alarak, güncel sosyal girişimcilik örnekleri ile konuyu tartışmak amaçlanmıştır. Peki Aristoteles’in eylem odaklı mutluluk kavramına bakışında olduğu gibi ‘yaşama etkinliğimizi erdemli kılmak ve erdeme uygun hale getirmek için neler yapmalıyız?’ Çünkü Aristoteles’e göre erdemli eylemler insanın hayatını var etmektedir; eylem kişinin varoluşu için en önemli yapıtaşıdır; eylemsizlik halinde olan birey ise, birey olarak erdemli bir karakter olsa dahi, erdemli bir hayat yaşamış sayılmamaktadır. Bu çalışmada cesaret, bilgi, araştırma ve eylemin bulunduğu sosyal girişimciliğin Aristoteles’in öğretisi ve konu hakkında etik tartışmaları ile değerlendirilmesi; güncel gönüllülük çalışmaları ve sosyal girişimcilik örneklerine yer verilerek ele alınması hedeflenmiştir.

### Makale Geçmişi:

İletilen Tarih:

5 Aralık 2021

Kabul Tarihi:

23 Aralık 2021

### Jel Kodları:

M14, P31, D83, A14

### Anahtar Kelimeler:

Sosyal Girişimcilik,  
Etik, Aristoteles,  
Toplumsal Dönüşüm.

**Önerilen Alıntı:** İldaş, G. (2022). Aristo’nun Etik Anlayışı Çerçevesinde Toplumsal Dönüşüm: “Sosyal Girişimcilik”. Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 23(1), 430-446.

\* Çalışmadan elde edilen ön bilgiler 24 Kasım 2021 tarihinde V. Alaeddin Asna Mesleki Gelişim Sempozyumu’nda sözlü bildiri olarak sunulmuştur.

<sup>1</sup> Dr. Öğretim Üyesi, Maltepe Üniversitesi, İletişim Fakültesi, Halkla İlişkiler ve Tanıtım Bölümü, gorkemildas@maltepe.edu.tr, ORCID ID: 0000-0001-8745-5566.



# ARİSTO’NUN ETİK ANLAYIŞI ÇERÇEVESİNDE TOPLUMSAL DÖNÜŞÜM: “SOSYAL GİRİŞİMCİLİK”

## 1. GİRİŞ

Sadece bireysel mutluluk temelli bir yaşam inşa etmektense başkaları için de faydalı olunabileceğini düşünmek ve bu konuda eyleme geçmek son yıllarda giderek vurgusu artan küresel yurttaşlık görevinin önemli bir parçasıdır. Ancak bu görevi yerine getirmek için yola çıkarken sorulacak doğru sorular, yapılacak doğru çıkarımlar, oluşturulacak yol haritaları ve sürdürülebilir anlayış kişilerin yolunu aydınlatacak ve eylemlerini başarılı kılacaktır. Güç ve kaynakların eşitsiz dağılımı, dünyadaki ekonomik ve siyasi gelişmeler, ülke politikaları, fırsat eşitsizlikleri, eğitime ve sağlığa eşit derecede ulaşamama, açlık, yoksulluk, işsizlik... Yıllar geçse de çözülemeyen pek çok toplumsal konu için sosyal girişimcilik bir umut olmuştur.

Bu bağlamda, Toplum Gönülleri Vakfı Başkanı İbrahim Betil’in *Yolun Başındayken* kitabında paylaştığı bir anı üzerinden çözümleme yapmak yerinde olacaktır. Bir gün bir köye yolu düşen yardımsever girişimciler, su kanallarının olmaması sebebiyle kadınların kilometrelerce yolu sırtlarında su testileriyle kat ettiklerine şahit olurlar. Üstelik kadınlar onca yolu yürümenin yanı sıra köprü görevi görmesi için konulan tahta parçalarının üzerinde adeta yaşam savaşı vermektedirler. Yardımsever girişimciler hemen gerekli adımları atarlar ve kadınların yüzünü güldürmek için gereken maddi manevi tüm yardımları toplayarak, aylar süren çalışmalar sonucunda köye su getirmeyi başarırlar. Ayrıca su borularını döşerken köye bir de köprü hediye ederler. Kadınlar artık yorulmayacak, yıpranmayacak! Yaklaşık 3 ay sonra köyden bir haber gelir, tüm su boruları patlatılmış, köprü yıkılmış. Hayırseverler çok üzülür, kimler kadınlarımızın refahını istemiyor diye şaşırırlar ve köye bir inceleme ekibi gönderirler. Köydeki su borularını parçalayanların bizzat kadınlar olduğu gerçeği ortaya çıkar (İltaş, 2013:299).

Peki, kadınlar bunu neden yaptı? Çünkü kadınların özgürlükleri ellerinden alınmıştı, eşlerine “suya gidiyorum” demekle “Ayşe’ye gidiyorum” demek arasında fark vardı. ‘Suya gitmek’ kadınlar için sosyalleşmek, özgürleşmek demektir. Yapılan yardım ile istenmeden de olsa kadınların özgürlüklerine müdahale edilmişti.

Sosyal girişimcilik yaşadığı toplumdaki sorunları doğru tespit edip çözüm için düşünmeye başlamak, kaynakları organize etmek, eyleme geçmek, eyleme geçme konusunda diğerlerini de ikna etmek süreçlerini kapsamaktadır. Koşullara göre aktivist bir duruş gerektiren sosyal girişimcilik yolculuğunda, her türlü engele karşı mücadele edecek bir sabır ve uzlaşma yetkinliği şart olarak görülmektedir. Finansman stratejilerine hâkim olunması, hukuki hakların bilinmesi, yeni iş modellerinin takip edilmesi, ikna ve etkili iletişim sosyal değişimin lideri olacak sosyal girişimcilerin sahip olması gereken önemli yetkinliklerdir.

Toplumsal dönüşümün katalizörü olarak konumlanabilecek sosyal girişimciler, toplumdan kazanılanın eninde sonunda toplumla buluşarak hem sorumluluk hem de adaletli tavır ortaya konmasında önemli bir misyona sahiptirler. Bu büyük sorumluluğu yerine getirirken, sosyal girişimcilerin motivasyon kaynaklarına ihtiyaçları vardır. Literatürde fedakârlık, tutku, yenilikçilik, yaratıcılık, gönüllülük ve fırsatçılık kavramları “iten faktörler”; rol modelin varlığı ve iş koşulları ise “çeken faktörler” başlığı altında ele alınmıştır (Demirel, 2017:114).

Sosyal girişimciliği “sosyal elementler” ve “ekonomik elementler” olarak ele alan bir çalışmaya (Mair ve Marti, 2006) göre sosyal elementler; kâr odaklı bakış açısından ziyade sosyal fayda yaratmayı kapsamakta ve etik hassasiyetle hareket ederek toplumsal yeniliklerin öncüsü olmak, toplumsal barışı desteklemek gayesini taşımaktadır. Ekonomik elementler tanımında ise; daha iyi ve adil bir dünya arayışı için eşitsizliklerin giderilmesinde toplumun ihtiyaçlarının karşılanması gerekliliğine dikkat çekilmektedir (Mair ve Marti, 2006:42).

Betil'e göre sosyal girişimci yaşadığı toplumun sorunlarını fark etmekle kalmaz, fark ettiği hususta durumu kabullenmek yerine hareket geçer ve yaşadığı hayatın daha anlamlı olması için mücadeleci ruhla yolunu çizerek, güven temelli ilişkiler kurar (Betil, 2010). Bu bağlamda sosyal girişimcilerin taşınması gereken özellikler Aristoteles'in erdem etiği, adalet ve mutluluk kavramlarına getirdiği açıklamalarla anlamaya çalışılarak tartışılabilir. "Tam erdeme uygun tam bir yaşama etkinliği" için kişi hangi özelliklere sahip olmalıdır ve "şu hayatı nasıl yaşamalıdır"? Daha iyi bir dünya için bireye ne görev düşmektedir? Aristoteles'in eylem anında kendini gösteren iyi olma haline yüklediği anlamlar nelerdir? İyilik bir eylemlilik haliyse, bireyi eyleme sürükleyen motivasyon kaynağı nereden beslenmektedir? Erdemli bir karaktere sahip olan bireyin, eyleme geçmediğinde erdemli bir hayat yaşamış sayılmadığına işaret eden Aristoteles belki de herkesin birer sosyal girişimci olarak hayattaki pozisyonunu sorgulaması gerektiğini vurgulamaya çalışmıştır.

## 2. ETİK KAVRAMI VE ARİSTOTELESÇİ ETİK

Etimolojik olarak etik sözcüğü Eski Yunancadaki *ethos*'tan türemektedir. Kuçuradi'ye göre *ethos* "bir canlının genellikle sığındığı, yaşadığı yer, yani bir canlının doğal çevresini" ifade etmektedir (Kuçuradi, 2001:17). Cevizci ise etik kavramını "Belli bir yaşama idealini hayata geçirebilmek için mücadele eden, çağı ve üyesi olduğu toplumun yaşayışını eleştiren, hatta mahkûm eden, mevcut değerler silsilesi yerine alternatif değerleri koyan, yaşama kurallarını açık seçik tanımlayan, kısaca hayata anlam katan ahlaki ilkeler teorisi, felsefe disiplini" olarak tanımlamıştır (Cevizci, 2002:1). Felsefe alanında etik tanımı üzerine çok farklı görüşler mevcut olsa da yapılan tanımların ortak noktasında; belirli bir dönemi kapsayan zaman diliminde, belirli insan topluluklarınınca benimsenmesi ve insanın toplumla ilişkilerini düzenleyen ilke ve kurallar bütünü olarak yer almaktadır.

Peki etik çerçevesinde "doğru" davranışın kıstasları nelerdir ve insanların doğru davranmasının altında nasıl bir güdü bulunmaktadır? Bu bağlamda haz ve çıkar ya da faydacılık yerine "tatmin" ifadesini kullanan Bertrand Russell'a (2021) göre; hayırseverlik amacıyla ihtiyaç sahibi birine para yardımında bulunan bir kişi; cömert bir kişiliğe sahipse, bu kişi sahip olduğu maddi kaynaklara bağlılığı çok güçlü olan eli sıkı birine göre yaptığı yardım sonucu daha fazla tatmin olacaktır. Ancak Bertrand, bu durumda o kişinin bireysel çıkarı için yardımda bulunduğunu söyleyerek yargıda bulunmanın haksızlık olacağını vurgulamıştır (Russell, 2021:173). İçinde yaşanılan toplum; bireysel düşünceleri, davranışları şekillendirmekte ve kişilerin eylemlerinde etkili olmaktadır. Hatta sadece o dönemde yaşayanları değil, gelecek olan nesilleri de etkileyen bir güce sahiptir.

Simon Blackburn (2017) *Etik* kitabında fiziksel çevrenin, toplumun bireyin kendisi ve doğacak torunlarını da etkileyen önemde olduğunun bilinmesine rağmen çok az kişinin ahlaki çevre ya da etik ortama sahip çıkıp duyarlı olduğuna işaret etmiştir. Etik ortamı bizi kuşatan ve nasıl yaşayacağımızı belirleyen düşünce iklimi olarak tanımlayan Blackburn; etik anlayışın standartlarımızı, davranışlarımızı belirlediğini aktarmıştır; diğer insanlarla kurulan ilişkilerde neyin isteğe bağlı, neyin zorunlu olduğunu belirleyen etik kavramı için şu tanımı yapmıştır: "*Etik, hayatlarımızı sürdürmemizi sağlayan kurallar ya da normlar ağını anlamaya yöneliktir*" (Blackburn, 2017:9-15).

Peter Singer'in etik yaklaşımı ise rasyonel argümanlara ve nesnel, ölçülebilir verilere bağlı kalarak etik tavsiyeleri temel almaktır. Singer, etiğin bilimin titizliği çerçevesinde ele alınması için

## **ARİSTO’NUN ETİK ANLAYIŞI ÇERÇEVESİNDE TOPLUMSAL DÖNÜŞÜM: “SOSYAL GİRİŞİMCİLİK”**

insanların inançları ve duygularını geri planda bırakmıştır (Singer, 2011). *Yapabileceğiniz En İyi Yapabileceğiniz İyi: Nasıl Etkili Özgeçililik, Etik Olarak Yaşama Hakkındaki Fikirleri Değiştiriyor* isimli kitabında, ‘etkili fedakarlık’ kavramından bahsetmiş ve iyilik yapmanın anlamı üzerine tartışmıştır. Yardım edilen insanların duygularını anlamak, empati kurmak gerekli midir? sorusuna cevap olarak gerekli olmadığı görüşünü bildirmiştir ve yardım etmenin iyi bir davranış olduğunu kabul etmenin ve yardımda bulunmak için mantıklı seçimlerde bulunmanın yeterli olduğunu vurgulamıştır (Singer, 2015:76-82).

İlkçağ Yunan düşünürleri, kişinin ‘iyi bir yaşam’ sürmek amacıyla, telos’unun (nihai amaç) mutluluğa erişmek olduğunu savunmuşlardır. Aristoteles’in nihai amaç ve tamamlama anlamında kullandığı “telos” ifadesi her şeyin neden olduğu gibi olduğunu ve gerçekte de olması gerektiği gibi olduğunu açıklamaktadır. Aristoteles’e göre eylemlilik hali nihai amacımızla (telos) ilintilidir; belirli bir toplumsal yaşama öncülük etmeye yönelen insanların ‘amacı’ vardır ve dolayısıyla da ‘iyi’ye ulaşmayı hedefler (Hauskeller, 2005:69-72).

İster sanat ister siyaset; alan ne olursa olsun, atılan adım araştırmayı da desteklese eyleme de geçirse amaç insanlar için iyiye ulaşmak, iyi olanı bulmaya çalışmak olduğunda Aristoteles’in etik anlayışı ile buluşuruz. Çünkü Aristoteles’e göre tek bir insan için iyi olanı arzulamak ile toplum ve ülke uğruna yola çıkmak arasında önemli bir fark vardır; bu da toplum uğruna eyleme geçmenin ulvi ve tanrısal muhtevasından kaynaklanmaktadır. Eylemde bulunmak açısından bakınca iyi bir müzisyenin işi; “iyi müzik yapmak mıdır?” yoksa “erdemli müzik üretimi; yani insan için iyinin arayışı ve ruhun erdemli eylemlerine yönelik sanat icrasında bulunmak mıdır?” (Aristoteles, 2020:30).

Peki “iyi” nedir? İyinin tanımında Aristoteles nelere vurgu yapmaktadır? Aristoteles sağduyulu insanların “iyi olarak” değerlendirdikleri yaşamların mutluluk paydasında buluşacağını belirtmiştir. İnsan için “iyi hayat” “mutluluk hayatı demektir” dendiğinde muğlak anlamlar barındıran bu ifadede bahsedilen mutluluk kıstası ya da ölçülenmesi nedir? Mutluluk kavramı herkes için aynı anlamı ifade edebilir mi? Başarı mı? Şöhret mi? Para mı? Aristoteles’in etik bakış açısını bir ölçüde ortaya koyan, günümüzde analitik felsefe olarak adlandırılan alanın ilk çalışmalarından biri olan eseri *Nikomakhosa Etik* kitabında mutluluk “ruhun erdeme uygun etkinliği” olarak tanımlanmıştır (Aristoteles, 2020). Bir formül var, o formülü uygularsak mutlu mu oluruz? Ya da belirli davranışları edindiğimizde mutluluk hayatımızın merkezine mi taşınır? Aristoteles mutluluğun bir hedef olarak görülmesini değil, hayattaki etkinliklerle hayatı kucaklama deneyimine dönüşmesine vurgu yapmaktadır.

Mutluluğun kaynağını, insanın özü, işlevi, amacı ortaya koymaktadır. Ontolojik açıdan değerlendirildiğinde, her bir nesnenin amacı ve işlevi kendini tam gerçekleştirmesi ve kendi potansiyelini açığa çıkararak kendi iyisine ulaşmasını tarif etmektedir. Bahsedilen işlev kavramı çerçevesinde mutluluğun ne olduğu ise kişinin sahip olduğu erdemle ne olduğu ile ilişkilidir. Kişiyi diğer canlılardan ayıran özelliğin ne olduğunun anlaşılması bu yüzden hayati öneme sahiptir (Molacı, 2018:42).

Peki insan amacını keşfedip mutluluğu elde etmek için nasıl davranmalıdır? Bu sorunun cevabı için Aristoteles’in “Orta Öğretisi” ya da “Altın Orta” olarak ifade ettiği kavramı doğru anlamak gerekmektedir. Örneğin; mutluluğun yolu günde iki litre su içmekten geçer önermesi Aristo’ya göre yanlış bir ifadedir; ona göre kişinin kilosuna, sağlığına, hastalık geçmişine, cinsiyetine, yaşam koşullarına, mesleğine bakarak bunu doğrulayabiliriz. Doğru miktar; çok su içme ile çok az su içme arasındaki “orta” (*mean*)’dır. Yani doğru miktar bir litre suyun

tüketilmesidir. Bu örnek etik açıdan değerlendirildiğinde; farklı yaşam tarzlarının var olduğu gerçeğinden uzaklaşmadan tek bir doğru ve tek bir “iyi” olmadığının bilinmesi gerektiğine işaret etmektedir. Bu konuda yapılan çalışmalarda kişinin etik davranışlarında da Aristoteles’in orta yola uygunluk anlayışının geçerli olacağı vurgulanmıştır. Bu erdemler ölçülülük (itidal) ile ifade edilen erdemlerdir. Cesaret korkaklık ile tartmadan harekete geçiren atılganlık arasında; cömertlik savurganlık ile cimrilik arasında ‘orta’dadır. Bu durumda Aristoteles’in ‘altın orta’ felsefesine göre; mutluluğu elde etmek için ölçülü davranmalı, aşırı uçlar arasında uzlaşa yakalanmalıdır. Bu yaklaşıma göre; bu felsefe içselleştirdiğinde kişi mutluluğu yakalayacaktır (Stroll, vd., 2019:23-26).

Erdemde başkalarına yardım etmek ve cömertlikte orta yolu uygun etkinliklerde bulunmak önem taşımaktadır. Aristoteles’e göre cömert olan; uygun kişiye, doğru zaman ve koşullarda, yeterli miktarda bir şeyi vermektedir. Bunu yaparken de mutlu olacaktır, çünkü bu erdeme uygun bir davranıştır. Cömert kişiler parayı ellerinde tutmayı değil, ihtiyaç sahipleri ile buluşturmayı tercih ederler. İnsanın vermekten çok sahip olmak üzerine hayat sürdüğünü ifade eden Aristoteles, büyük ruhlu insan olmanın tarifini yaparak onurlu yaşama dikkat çekmektedir (Aristoteles, 2020:82-91).

Aristoteles insanların çoğunun sahip olduğu erdemi kendisi için kullandığını belirtirken; sadece adaletin diğer insanların iyiliğini önceliklendirdiğini iddia etmektedir. Zira ona göre adaletli insanın tanımında diğer insanlar için yararlı olanı gerçekleştirmek esastır. Hatta adaleti erdemden bileşeni olarak değil, erdemden ta kendisi olarak tanımlamıştır. Adalet başkaları ile etkileşimde kendini gösterirken, erdem kişinin kendi huyunda başlı başına bulunmaktadır. Adaletli insan hak ve eşitliğin savunucusudur. Adaletli olmak haksızlık yapmanın haksızlığa uğramanın ortasıdır. Aristoteles’e göre adalet, istenerek adaletli şeyler yapan, bunu hem kendisi için hem de diğer insanların faydası için eşitlikçi şekilde paylaşan ve tüm bunları ilişkilerde uygun orantılandırmada bulunarak bir ahenk içinde yapan insanın eylemidir (Aristoteles, 2020:116).

Cömertlik, adalet gibi erdemleri terk etmeye zorlayan günümüzün rekabete dayalı koşullarında, mücadele etmek, amacına uygun yaşamaya çalışmak oldukça zorlayıcıdır. Blackburn’a göre; modern yaşamın doğallıktan uzaklaştırdığı yaşamlarımızda doğanın bizim için ne tasarladığını hatırlamak çok güçtür (Blackburn, 2017:115).

Bu çalışmada ele alınan sosyal girişimcilik günümüzde bu değerleri hatırlatmak için bir umut niteliğindedir. Sosyal girişimciler; yaşadığı topluma, ülkeye, dünyaya karşı kendini sorumlu hisseden, sorunların farkında olan, bu sorunları çözme gayretinde olan, kendi çıkarını değil, başkalarının ihtiyaçlarını ve kazanımlarını önemseyen ve bu uğurda yenilikçi bakış açısıyla eyleme geçen bireylerdir.

### 3. TOPLUMSAL DÖNÜŞÜM BAĞLAMINDA SOSYAL GİRİŞİMCİLİK

Girişimciliğin insanlık tarihi kadar eski olduğunu savunan pek çok görüşe göre; çobanlığa dayalı ekonomiden, tarıma dayalı köy ekonomisine, el sanatları ile varlık gösteren kent ekonomisinden 20. yüzyıldaki girişimcilik anlayışına her dönem girişimcilik evrilerek var olmaya devam etmiştir (Şen, t.y.).

Günümüzde girişimciliğe dair çok farklı tanım yapılmıştır. Yaratıcılık, yenilik, değişim ve eyleme dönük düşünme biçimi bu tanımların ortak noktasında yer almaktadır. Yeni bir bakış açısıyla, yeni organizasyonlar kurmak, yeni bir üslup ile harekete geçmek, değer yaratmak girişimcinin amacıdır (Çolakoğlu ve Daloğlu, 2020:34). Bu ekonomik amaçlı bir ticari girişim

## **ARİSTO’NUN ETİK ANLAYIŞI ÇERÇEVESİNDE TOPLUMSAL DÖNÜŞÜM: “SOSYAL GİRİŞİMCİLİK”**

olabileceği gibi, sosyal fayda sağlamak amaçlı da olabilmektedir. Toplumu ‘iyi’ yönde nasıl değiştireceğini araştıran bireylerin yolu sosyal girişimcilik alanı ile her geçen gün daha fazla keşifmektedir. Kâr amacı güden klasik girişimcilik yerine sosyal değişimi başlatıp kendi kendine yetebilen sistemler haline getirme gayesi sosyal girişimciliğin temelinde yer almaktadır.

Sağlık, eğitim, çevre, insan hakları, vb. alanlarda yüzyıllardır devam eden sorunlara sadece devletlerin bir çözüm bulamayacağını anlayan bireyler ve kurumlar; dernekler, vakıflar aracılığıyla sosyal girişimcilik örneklerini hayata geçiriyorlar (Özdevecioğlu ve Cingöz, 2009: 82-84). Günümüzde sosyal aktivizm kapsamında eyleme geçen bireylerin de kendi organizmalarını kurup yol aldıkları görülmektedir.

Murphy ve Coombes (2009) sosyal girişimciliğin seferberlik kapsamına vurgu yaparak, bir sosyal amaç uğruna başlatılan ve yayılması için çabalanan girişimleri bu bağlamda değerlendirmiştir (Çolakoglu ve Daloglu, 2020:160). Gartner (1988), klasik girişimciliği dört bileşenle aktarmıştır: Birey (girişimci), süreçler (girişimi başlatmak ve yürütmek için yapılan tüm faaliyetler, örgüt (kurulan girişim, mi oluşturan topluluklar), çevre (girişimi doğrudan etkileyen çevresel koşullar) (McKenzie, vd., 2007:26). Thompson sosyal girişimcileri; ihtiyacı doğru tespit eden, uygun kaynakları temin eden, gerekli ağı kurmaya yönelik insan gücünü bulan ve motive eden, olası risklere uygun kriz senaryoları oluşturan kişiler olarak tanımlamıştır (Thompson, 2002:412-431).

Sosyal açıdan duyarlı bireyler, daha önce ülke yönetiminin, kurumların, sivil toplum kuruluşlarının yönelmediği, gölgede kalan sorunları tespit edip bu uğurda çabasız kalmaya yol açmış kalıplaşmış fikirlere karşı durarak yenilikçi iş modelleri geliştirip uygulamaya çalışmaktadırlar (Zahra, vd., 2009). Bu noktada sosyal sorunlara çözüm ararken, yolda karşılaşılan engellere karşı mücadeleci bir ruha sahip olunması da önem taşımaktadır.

Sosyal girişimcilerin hepsinin aynı kişilik özelliklerine sahip olduğunu öne sürmenin yanıltıcı olabileceğine vurgu yapan bir çalışmada; kimilerinin iletişim yönü kuvvetli, karizmatik, enerji dolu, kimilerinin de yönetim davranışları ile öne çıkan, sabırlı, pragmatik bakış açısına sahip olabileceği belirtilmiştir (Kırılmaz, 2013:106). Sosyal girişimcilik organik olarak büyüme sağlayabilecek muhtevası ile kitlelerin duygularına hitap ederken, akılcı yatırımları kanalize edebilmek için de rasyonel iknaya ihtiyaç duymaktadır. Dolayısıyla sosyal girişimcilerin yönelecekleri alan ne olursa olsun yola çıkarken yanlarına almaları gereken her kapıyı açacak çeşitli anahtar yetkinliklere ihtiyaçları olduğu görülmektedir.

Amerika’nın önde gelen dernekleri, öğretim üyeleri ve küresel ölçekteki kurumlar bir araya gelerek P21 isimli bir platform oluşturmuşlar ve 21. yy. yetkinliklerini öğrenme ve inovasyon yetkinlikleri, bilgi-medya ve teknoloji yetkinlikleri, yaşam ve kariyer yetkinlikleri olmak üzere üç başlık altında aktarmışlardır. Çıkan sonuçlar gençlerin iş ve özel hayatlarında fark yaratması, başarılı olması ve iyi yaşam sürmesi için irdelenmiştir. Küresel bilinç, girişimcilik okuryazarlığı, yurttaşlık okuryazarlığı, çevre okuryazarlığı temalarını vurgulayan bu çalışmada (*Partnership for 21st Century Skills*) yaratıcılık ve inovasyon, eleştirel düşünme, problem çözme, iletişim ve işbirliği, esneklik ve koşullara uyum sağlayabilmek (adaptasyon), inisiyatif alma ve öz yönlendirme, sosyal ve kültürlerarası yetkinlikler, üretkenlik ve hesap verebilirlik (şeffaflık), liderlik ve sorumluluk yetkinlikleri öne çıkmıştır (P21, t.y.).

Görüldüğü gibi bu yetkinlikler sosyal girişimcilerin sahip olması gereken yetkinlikler ile örtüşmektedir. Sosyal girişimcinin de farklı fikirlere açık olması, olumlu iletişim kurması, gerçekçi iyimserlik anlayışı ile yola çıkması, esneklik ve uyum göstermesi, kendi kendini motive

edebilmesi, strateji geliştirme ve planlama becerisine sahip olması sürdürülebilir yapılar inşa etmesinde ve kalıcı toplumsal değişimcilere öncülük etmesinde önem arz etmektedir.

Küresel Eğitimde İnovasyon Girişimi'nin ve Harvard Üniversitesinin Uluslararası Eğitim Politikası Bölümünün Başkanı Fernando M. Reimers Küresel Yurttaşlar Yetiştirmek kitabında ortak geleceğimizi şekillendirmek için her yaşta kendimiz ve başkaları için faydalı olabileceğimize inanmanın önemine dikkat çekmiştir. Küresel yurttaşlık eğitimini vurgulayan Reimers'a göre; okullarda eğitimin her kademesinde Dünya Dersi müfredatta yer almalı; herkesi dünya meselelerine duyarlı olmaya dayanışma ve sorumluluk ruhuna sahip çıkmaya davet etmelidir (Reimers, 2016:XI). Sosyal girişimciliğin ortak iyinin hizmetinde olduğunu aktaran bir başka çalışma ise; sosyal girişimciliğin etik ile tamamen sinerjik bir ilişki sergilediği belirtilmiştir (Dey ve Steyaert, 2016:629). Bireyin etik hassasiyeti, erdemi, kamusal değer yaratmak için büyük kitlelerin hareketine nasıl dönüşür? Sosyal girişimcilik örnekleri etik bağlamında çalışmanın üçüncü bölümünde detaylandırılmıştır.

#### **4. SOSYAL GİRİŞİMCİLİK ÖRNEKLERİNİN ARİSTOTELESCİ ETİK ANLAYIŞI İLE DEĞERLENDİRİLMESİ**

Aristotelesçi etik anlayışı çalışmanın birinci bölümünde aktarılmaya çalışılırken; insanların varoluş amaçlarından ve iyiye ulaşma hedeflerinden bahsedilmiştir. Aristoteles mutluluğun bir hedef olarak görülmesini değil, hayattaki etkinliklerle hayatı kucaklama deneyimine dönüşmesine vurgu yapmaktaydı. Diğer insanların refahını ve iyi olma halini önemseyen adaletli insan olabilmek, cömert eylemlerde bulunmak aynı şekilde sosyal girişimci özelliği olarak da karşımıza çıkmaktadır. Erdemli birey olmanın yanı sıra erdemli eylemlerde bulunmak ve bu eylemlerle dünyanın daha iyi bir yer olması için katkı sağlamak sosyal girişimcilik yolculuğunda da bireyin amacıdır. Bu çalışmada sosyal girişimcilik örnekleri bu iki kavram üzerinden değerlendirilmiştir.

Doğal afetlerden etkilenen bölgelerin yeniden inşasında sosyal girişimciliğin önemli rol oynadığı pek çok örnek üzerinden görülmektedir. Filipinler'de gerçekleşen tayfundan sonra ortaya çıkan sekiz afet incelemesinin yapıldığı bir çalışmada; afet sonrası sosyal girişimciliğin katkıları araştırılmıştır (Chandra ve Paras, 2020:1-22). Çalışmada; topluma duyarlı bireyler tarafından geçici, hazırlıksız, gevşek toplu eylemler olarak tanımlanan acil müdahale gruplarının iyi örgütlenmiş, hazırlıklı gruplara dönüşmesi için "afet sonrası sosyal girişimcilik" kavramının daha fazla dikkate alınması gerektiğine işaret edilmiştir. Çalışmada öneri olarak proaktif kriz yönetimi kapsamında gelecekteki afetlere karşı hazır olmak için henüz afet gerçekleşmeden alınacak tedbirlere dikkat çekilmiştir. Buna göre; sosyal girişimciler potansiyel tehditleri doğru saptayarak, olası zarar görecekt evleri tespit edip iyileştirebilir, bu bölgelerin adaletsiz ekonomik sistemlerini güçlendirebilir, afet sonrasında bir yönetim sistemi olarak örgütlenmede çevik olmak için plan yapıp hazır hale gelebilir (Chandra ve Paras, 2020:1-22). Küresel ölçekteki iklim değişikliği sebebiyle doğal afetler, pek çok ülkede sivil toplum kuruluşlarını ve bireyleri harekete geçirmiştir. Bu durum neoliberal yönetim anlayışının uzantısı olarak değerlendirilebileceği gibi; bireylerin sivil farkındalık düzeyinin artması ve sivil girişim ruhunun daha fazla açığa çıkması olarak da yorumlanabilir.

1980'li yıllarla birlikte başta ABD ve İngiltere'de olmak üzere neoliberal politikaların uygulanmaya başlaması, özellikle ekonomide devletin giderek küçülen bir yapıya bürünmesi, özel teşebbüslerin gelişmesine yol açmıştır. Devletin kontrolünde bulunan sağlık, eğitim gibi alanlara özel teşebbüslerin girmesi, devletin ekonomik hayattaki rolünü de azaltmıştır. Sermaye birikiminin

## **ARİSTO’NUN ETİK ANLAYIŞI ÇERÇEVESİNDE TOPLUMSAL DÖNÜŞÜM: “SOSYAL GİRİŞİMCİLİK”**

bu yıllardan itibaren belirli bir zümre elinde toplanması ve toplumdaki refah ve adaletin değişmesi, 80’li yıllardan itibaren en önemli felsefi ve sosyo-ekonomik sorunların başında gelmiştir. Bu konuda, MacIntyre’in çalışmalarından yararlanmak var olan sorunların analizini kolaylaştırmaktadır. MacIntyre, devletin yetkilerinin seçici bir şekilde belirli “iyi kavramları” desteklemek için kullanılmasını eleştirmektedir. Zira MacIntyre “*Erdem Peşinde*” isimli kitabında modernitenin ahlaki tezlerini başarılı bulmadığını, bu tezleri savunan modernite filozoflarına yönelttiği eleştirilerle dile getirmiştir (MacIntyre, 2001:64-84). ‘Ben nasıl yaşamalıyım’ sorusuna rasyonel cevap veremedikleri için eleştirdiği filozoflara; Aydınlanma döneminin sonrasında ortaya çıkan yönsüz ve amaçsız insanları hatırlatan MacIntyre, Aristoteles’in Nikomakhos’a Etik kitabında belirttiği “olan insan” ile “doğasının farkına vardığında olabilecek insan” arasındaki sağlam temelleri işaret etmektedir. Ona göre; aydınlanma bu iki ayrımı ortadan kaldırmış ve bu ayrımla anlamlı olabilecek ahlaki kurallar ile insan doğası arasında rasyonel bir birliktelik inşa edilememiştir (MacIntyre, 2001:41-180). Kendiliğinden çözülecek meseleler gibi görünen önemli sorunların; daha önceden devletin sorumluluğunda olduğunu vurgulayan çalışmalarda, bu alanların piyasa koşullarına terk edilerek özelleştirilmesinin; dolayısıyla süreçlerinin de piyasaların yönetim anlayışına göre değiştiğine işaret edilmektedir (Armstrong vd., 1997; Clarke,2004). Feldman ise devletlerin yeterince kârlı görmedikleri alanları kalkınma uzmanları ve sivil toplum kuruluşlarına bırakarak onları bağımsız sosyal hizmet örgütleri olarak konumlandıklarını vurgulamıştır (Feldman, 1997:46-65 ).

Sivil girişim ruhunun gelişmesi ve somut örneklerle dönüşmesi ile sosyal girişim çalışmalarının günümüzde artış gösterdiği gözlemlenmektedir. 28 Temmuz 2021 tarihinde Antalya’nın Manavgat ilçesinde başlayan orman yangınlarını, Türkiye genelinde Akdeniz, Ege, Marmara, Karadeniz, Güneydoğu Anadolu bölgelerinde çıkan yangınlar izlemiştir. Yangınlar esnasında ve sonrasında özellikle dijital platformların birleştirici gücü sayesinde hem bireylerin hem de kitleleri etkileme gücüne sahip tanınmış kişilerin ya da kanaat önderlerinin toplumsal duyarlılık davranışlarına rastlanmıştır.

Örneğin, Orman Yangınlarıyla Mücadele Platformunun kurucularından Orkun Aşa son yıllarda dünyada ve Türkiye’de orman yangınlarının sayısının arttığını, bu nedenle ihtiyaca binaen bu sosyal girişimcilik projesinin ortaya çıktığını dile getirmiştir. Aşa; “*Orman yangınları ile mücadele platformu hepimizin yaşadığı afet ortamında hızlı çözüm geliştirebilmek için sivil inisiyatif olarak biz ne yapabiliriz sorusuna cevap olarak ortaya çıktı*” ifadesini kullanmıştır (Açık Radyo, 2021). Uzman olarak sahada aktif çalışan ekiplere destek vermek için kısa sürede soğutma çalışmalarına katılan ekip, çok sayıda gönüllüyü ikna ederek üç günde beş farklı kamyonla 1300 metre rakıma 120 tondan fazla su taşımayı başarmıştır. Kriz anında biraraya gelen bu ekip, bundan sonra orman yangınlarına müdahale konusunda önleyici tedbirler almak için projeler geliştirmeye başlamıştır. İnsanlar, hayvanlar, bitki türleri nasıl etkilendi, araştırmalar yaptıklarını ve kalıcı çözümler için arayışta olduklarını belirten Aşa, sakin mizaçlı da olsa telaşlı da iletişimi kuvvetli de olsa çekingen de olsa bu tür organizasyonlarda herkesin kendine uygun bir yer edinip sosyal fayda sağlayabileceğine dikkat çekmiştir (Açık Radyo, 2021). Ayrıca, Haluk Levent’in kurduğu, Türkiye’de 68 kentte faaliyet gösteren ve toplam 13 bine yakın gönüllüsüyle AHBAP Platformu bu konudaki örneklerdir biridir. Haluk Levent’in Twitter’da 5,4 milyon takipçisine duyurarak ilgili ihtiyaca yönelik hareket eden oluşum bu konuda Türkiye’deki kapsamlı oluşumlardan biridir (Twitter, t.y.).

Afetlerin yanı sıra ekonomik temelli gelir eşitsizliklerinin önüne geçmek için yapılan çalışmalar, eğitim hakkına erişemeyen çocuklar için atılan adımlar, burslar, kadın hakları, insan

hakları sosyal girişimcilikte ortak sorunlar ya da geliştirilmesi gereken alanlar olarak karşımıza çıkmaktadır.

TOMS (*Tomorrow's Shoes*) markası kuruluş felsefesi itibariyle küresel ölçekte başarı yakalayan girişimcilik örneklerinden biri olarak verilebilir. Marka her bir ayakkabı satışından elde edilen gelire, ayakkabısı olmayan bir çocuğa ayakkabı temin ettiklerini belirterek; tüm müşterilerini aynı zamanda bir hayırsever olarak konumlandırmıştır. Sonrasında bu anlayışı devam ettiren marka Grassroots Good ismiyle bir girişim başlatarak; farklı, ilgi çekici alanlarda iş kurmayı hedefleyen girişimcilere karlarının üçte birini yatırım yapmaları için aktaracaklarını ilan etmiştir. Başlattığı girişim sonucunda çöp adam olarak nam salmış ve dünyanın en başarılı girişimcilerinden biri olarak gösterilen Tom Szaky, günde bir milyon adet atık toplayarak geri dönüşüm konusunda bir mucize gerçekleştirmiştir. Kurduğu TerraCycle şirketi 25 milyon dolarlık ciroya ulaşan Szaky her şeyin bir soru ile başladığını belirtmiştir. Bu kadar çöp nereye gidiyor ve ben ne yapabilirim? Sorduğu sorunun cevabını ararken başkalarını da bu sorunun cevabını merak etmesini sağlamak ilk adımı olmuştur ve başlattığı girişim için 18 milyon dolarlık kaynak bulmuştur. Meyve suyu, cips, şekerleme, kişisel bakım gibi birçok sektörden çöpleri toplayan bu şirket perakende mağazalarına geri dönüşümle üretilen taşıma çantası, portatif hoparlör ve defter üretmiştir (Trenton, 2020).

Ülkemizde faaliyet gösteren uluslararası bir şirket olan BP de kurumsal sosyal sorumluluk projesi altında "Gelişim, Seninle" ismiyle başlattığı uygulamada gençlerin gelişimini desteklemeyi amaçlamıştır. Proje, temelde iki alandan oluşmakta ve ilk olarak "*gençlerin gelişimini desteklemek için haber, video, infografik ve konuk yazar gibi farklı içeriklerden oluşan dijital platform*" olarak ifade edilmiştir. İkinci olarak, Gelişim Seninle Eğitimleri adı altında bir araya gelen üniversite kulüp ve topluluklarının toplum, dünya ve çevre için Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri doğrultusunda çözümler üretebilmesi için desteklenecekleri belirtilmiştir (BP Türkiye, t.y.).

Öğrenci bursları, kadınların çalışma hayatına katılmasını teşvik eden girişimler, dezavantajlı bölgelerde yaşayan insanlara, mültecilere yönelik geliştirilen projeler de bu bağlamda değerlendirilebilir. Hepimiz yoksulluğun, açlığın olmadığı, sağlık ve eğitimin olduğu, eşitsizliklerin azaldığı ve herkesin çevreye ve diğer insanlara önem verdiği bir dünyanın hayalini kuruyoruz; ancak bu sorulara gündelik yaşamımızda yanıt aramak, bu soruların peşinden koşmak ve çözüm bulmaya çalışmak için sadece hayal kurmak yeterli olmamaktadır. Reimers'a (2016) göre; "*Dünya*" isimli bir ders kapsamında bir ünite olarak orta öğretimde sosyal girişimcilik konusu işlenmelidir. İnsan potansiyelinin değeri, iş ve zihin alışkanlıkları etik çerçevede ele alınarak, yenilikçi ve yaratıcı fikirler sınıf ortamında tartışılmalıdır. Öğrencilerin Sürdürülebilir Kalkınma Hedeflerinden (yoksulluk, iklim krizi, enerji sorunu...) birini ele alarak sosyal girişim başlatmaya teşvik etmek için ders tasarımı yapılmalıdır (Reimers, 2016:330). "Ağaç yaşken eğilir" sözünü anımsatan bu öneri -tıpkı Aristoteles'in sağduyulu insanların "iyi olarak" değerlendirdikleri yaşamlarının mutluluk paydasında buluşacağını vurgulaması gibi-çocuklara erken yaşta kazandırılması gereken toplumsal duyarlılık vizyonunun ve yaşadığı topluma, dünyaya sorumlu birer birey olarak yetişmelerinin önemini altını çizmektedir.



## **ARİSTO’NUN ETİK ANLAYIŞI ÇERÇEVESİNDE TOPLUMSAL DÖNÜŞÜM: “SOSYAL GİRİŞİMCİLİK”**

### **5. SONUÇ**

Tarihsel olarak insanlar her zaman küçük ya da büyük bir topluluk içerisinde var olmuş ve bu durumda bir topluluğun parçası olmaya bağlı olarak ortak değerlerin şekillendirdiği bir kimlik olgusu söz konusudur. Toplulukların sınırlı kaynaklarıyla sınırsız ihtiyaçlarını karşılaması ve bu kimliğin bir parçası olup toplulukların ortak sorunlarının çözümüne yönelik çabaları bunun bir yansımasıdır. Toplumsal sorunların çözümsüz kalmasının çoğu zaman yeni sorunlara yol açması toplumların daha iyi bir yaşam arayışı konusundaki motivasyon kaynaklarından olmuştur. Bu kapsamda gösterilen çabalar 1980’li yıllardan itibaren sosyal girişimcilik olarak adlandırılmaya başlanmıştır. Sosyal girişimcilik kavramı üzerinde henüz genel kabul görmüş bir uzlaşıdan söz etmek mümkün değilse de bu yöndeki çabaların öne çıkan ortak özellikleri dikkat çekmektedir. İlk çağlardan itibaren rastlanan sosyal girişimcilik örnekleriyle günümüz küresel dünyasında ortaya çıkan bu yöndeki çabaların örtüşen yanları bulunmaktadır.

Mevcut toplumsal düzenin çözemediği ya da henüz farkına varamadığı ihtiyaçları karşılayarak sosyal fayda üretmeyi hedefleyen, bu anlamda da ‘fırsatların’ nerede olduğunu gören sosyal girişimciler, yenilikçi yöntemler geliştirerek fark yaratmaya çalışırlar. Bu nokta sosyal girişimcilik olgusuna Aristoteles’in “telos” arayışı üzerinden yaklaşarak kavrama yönelik eleştirel bir bakış açısı geliştirmek açısından önemlidir. Toplum uğruna eyleme geçmeyi tek bir insan uğruna harekete geçmekten daha ulvi değerlendiren Aristoteles, sağduyulu insan olma vurgusu yapmıştır. Bununla birlikte Aristoteles’in değerlendirmeleri yaşadığı dönem ve toplumun kimlik anlayışından beslenmekte olup günümüz sosyal girişimcilik olgusunu Aristotelesçi etik çerçevesi içine sığdırmak doğru değildir.

Küreselleşmenin sadece nimetlerini değil ortaya çıkardığı toplumsal sorunları da küresel bir olgu haline getirmesi sosyal girişimcileri sorunlara dünya genelinde çözüm aramaya itmiştir. Güç ve kaynakların eşitsiz dağılımı, dünyadaki ekonomik ve siyasi gelişmeler, ülke politikaları, fırsat eşitsizlikleri, eğitime ve sağlığa eşit derecede ulaşamama, açlık, yoksulluk, işsizlik, göç gibi tarih boyunca nihai olarak çözülemeyen pek çok toplumsal sorun için sosyal girişimcilik bir umut olmuştur. Çünkü sosyal girişimciler; yaşadığı topluma, ülkeye, dünyaya karşı kendini sorumlu hisseden, sorunların farkında olan, bu sorunları çözme gayretinde olan, kendi çıkarını değil, başkalarının ihtiyaçlarını ve kazanımlarını önemseyen ve bu uğurda yenilikçi bakış açısıyla eyleme geçen bireylerdir. Liberal dünya düzeninin bireyselliği, bireysel başarı ve kurtuluşu özendirdiği günümüz koşullarında eşitlik, adalet ve kardeşlik gibi topluluğun faydasına yönelik değerlerden beslenen sosyal girişimcilik açısından bu noktada en önemli olan unsurun sürdürülebilirlik olduğu görülmektedir. Hayırseverlikten farklı olarak sosyal girişimcilik ekolünden beklenen, sorunlara sürdürülebilir çözümler üretecek sürdürülebilir modeller geliştirmeleridir.

Toplumdaki refah seviyesinin artması gayretinde atılan adımlar, günümüzde sadece devlet ve sivil toplum kuruluşlarının yönlendirmesiyle değil, sosyal girişimcilerin başlattığı değer katan sosyal girişimlerle de mümkün olmaktadır. Sosyal girişimciler, kar gütmeye amacıyla olduklarından değil; topluma katkı sağlamak, fayda yaratmak amacıyla serbest piyasa koşullarını gözetirler. Kar, verimlilik, hedef, etkinlik kavramları ekonomik fayda sağlanan alanların anahtar kelimeleri olsa da; sosyal girişimciler bunu, gönüllük, özveri, fayda sağlamak, fedakarlık, toplumcu bir bakışa sahip olmak açısından ele alarak toplumun yararına transfer etmeye çalışmaktadırlar. Sosyal fayda sağlamak amaçlı oluşturulan girişimler, kalıcı çözümler bularak, sorunu ortadan kaldırmakla yetinmeyip, sorunun bir daha baş göstermemesi için sistemin tüm işleyişine de hakim olarak uzun vadeli bir vizyon ortaya koymaktadır. 1980 yılında kurulan dünyanın ilk sosyal girişimcilik platformu olarak kendini ifade eden Ashoka’nın kurucusu Bill Drayton da bu bağlamda; sosyal

girişimcilerin sadece balık vermekle ya da balık tutmayı öğretmekle yetinmediklerini, balıkçılık endüstrisinde devrim yaratana kadar durmayacaklarını ve dinlenmeyeceklerini belirtmiştir (Ashoka, t.y.). İşte bu eylemlilik hali Aristoteles'in vurguladığı nihai amacımızla (telos) ilişkilidir. Aristoteles'e göre; toplumsal yaşama öncülük etmeye, katkı sağlamaya yönelen insanların 'amacı' vardır ve dolayısıyla da 'iyi'ye ulaşmayı hedeflerler. 'İyi hayatı' 'mutluluğa ulaşmak' olarak yorumlamanın ötesine geçip Aristotelesçi etik anlayışını kavramaya çalıştığımızda Aristoteles'in mutluluğu bir hedef olarak değil; hayattaki etkinliklerle hayatı deneyimlemek olarak belirttiğini anlayabiliriz. Aristoteles'in erdem etiğinde başkalarına yardım etmenin ve cömertlikte orta yola uygun etkinliklerde, eylemlerde bulunmanın önemi görülmektedir. Aristoteles'e göre cömert olan; doğru kişiye, doğru zaman ve koşullarda, yeterli miktarda bir şeyi verdiğinde; mutlu olacaktır. Çünkü erdeme uygun davranış bunu gerektirir. İnsanın vermekten çok sahip olmak üzerine hayat sürdüğünü ifade eden Aristoteles, büyük ruhlu insan olmanın tarifini onurlu yaşam üzerinden yapmıştır. Diğer insanların iyiliklerini düşünmenin adaletli bir davranış olduğunu, hak ve eşitliğin savunulması gerektiğini belirten Aristoteles, insanın sahip olduğu erdemi sadece kendisi için değil, başkaları için de kullanması gerektiğini vurgulamıştır.

Aristotelesçi etik bağlamında anlaşılmaya çalışılan cömertlik, adalet gibi erdemlerin günümüz koşullarında tam olarak uygulanması güç olsa da toplumsal dönüşüm olgusu içinde başlatılan ve geliştirilen sosyal girişimcilik çalışmalarına 'sağduyulu insan olmak' paydasında buluşarak, katkı sağlayacağına inanılmaktadır. Çalışma kapsamında tartışılan sosyal girişimciliğin Aristotelesçi etik bağlamında eleştirel bir bakış açısı geliştirmek açısından önem taşıdığı düşünülmektedir.

**ARİSTO’NUN ETİK ANLAYIŞI ÇERÇEVESİNDE TOPLUMSAL DÖNÜŞÜM:  
“SOSYAL GİRİŞİMCİLİK”**

**KAYNAKÇA**

- Açık Radyo (2021, 26 Ağustos). *Toplumsal Dönüşümde Sosyal Girişimcilik*. <https://acikradyo.com.tr/podcast/230159>.
- Aristoteles (2020). *Nikomakhos’a Etik*, F. Akderin (Çev.). Say Yayınları.
- Armstrong, H., Armstrong, P., & Connelly, M. P. (1997). Introduction: The Many Forms of Privatization. *Studies in Political Economy*, 53(1), 3-9.
- Ashoka. (2021, 20 November). *Planting the Seeds for Social Startup Success: 10 Things to Remember When Starting a Social Enterprise*. <https://www.ashoka.org/en/story/planting-seeds-social-startup-success-10-things-remember-when-starting-social-enterprise>
- Betil, İ. (2010). Sivil Toplum, Sosyal Sermaye, Sosyal Girişimcilik. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 5(1), 21-25.
- Blackborn, S. (2017). *Etik*. Dost Kitabevi.
- BP Türkiye (2021, 28 Ekim). *Gelişim, Seninle*. [https://www.bp.com/tr\\_tr/turkey/home/topluluk/toplumsal-projeler/gelisim-seninle.html](https://www.bp.com/tr_tr/turkey/home/topluluk/toplumsal-projeler/gelisim-seninle.html)
- Cevizci, A. (2002). *Etiğe Giriş*. Engin Yayıncılık.
- Chandra, Y., & Paras, A. (2020). Social Entrepreneurship in the Context of Disaster Recovery: Organizing for Public Value Creation. *Public Management Review*, 1-22.
- Clarke, J. (2004). “Dissolving the Public Realm? The Logics and Limits of Neo- liberalism”. *Journal of Social Policy*, 33(1), 27–48.
- Çolakoğlu, N., & Dalaloğlu, P. (2020). *Sosyal Bilimler Perspektifi ile Girişimcilik*. Nobel Akademik Yayıncılık.
- Demirel, E. T. (2017). Sosyal Girişimcilik. *Girişimcilik: Temel Kavramlar, Girişimcilik Türleri, Girişimcilikte Güncel Konuları* (s. 111-125) içinde.
- Dey, P., & Steyaert, C. (2016). Rethinking the Space of Ethics in Social Entrepreneurship: Power, Subjectivity, and Practices of Freedom. *Journal of Business Ethics*, 133(4), 627-641.
- Feldman, S. (1997). NGOs and Civil Society: Unstated Contradictions. *Annals of the American Academy of Political and Social Science*. 554(1). 46–65.
- Gartner, W. B. (1988). “Who is an Entrepreneur?” Is the Wrong Question. *American journal of small business*, 12(4), 11-32.
- Hauskeller, M. (2005). Telos: the Revival of an Aristotelian Concept in Present Day Ethics. *Inquiry*, 48(1), 62-75.
- İltaş, G. (2013). *Yolun Başındayken*. Destek Yayınları.
- Kırılmaz, S. K. (2013). Sosyal Girişimcilerin Girişimcilik ve Dönüştürücü Liderlik Algılarının Belirlenmesine Yönelik Bir Araştırma. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 8(1), 103-128.
- Kuçuradi, İ. (2001). Felsefi Etik ve Meslek Etikleri. H. Tepe (Haz.), Etik ve Meslek Etikleri. Ankara: Türkiye Felsefe Kurumu. Belirlenmesine Yönelik Bir Araştırma. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 8(1), 103-128.

- MacIntyre, A. (2001). *Erdem Peşinde Ahlak Teorisi Üzerine Bir Çalışma*. M. Özcan (Çev.). Ayrıntı Yayınları.
- Mair, J., & Marti, I. (2006). Social Entrepreneurship Research: A Source of Explanation, Prediction, and Delight. *Journal of World Business*, 41(1), 36-44.
- McKenzie, B., Ugbah, S. D., & Smothers, N. (2007). "Who is an Entrepreneur?" Is it Still the Wrong Question?. *Academy of Entrepreneurship Journal*, 13(1).
- Molacı, M. (2018). Aristoteles' in Etik Görüşü. *Medeniyet ve Toplum Dergisi*, 2(1), 37-57.
- Murphy, P. J., & Coombes, S. M. (2009). A Model of Social Entrepreneurial Discovery. *Journal of Business Ethics*, 87(3), 325-336.
- Özdevecioğlu, M., & Cingöz, A. (2009). Sosyal Girişimcilik ve Sosyal Girişimciler: Teorik Çerçeve. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, (32), 81-95.
- P21 (2021, 29 October). *Framework for 21st Century Learning*. [http://static.battelleforkids.org/documents/p21/P21\\_Framework\\_Brief.pdf](http://static.battelleforkids.org/documents/p21/P21_Framework_Brief.pdf)
- Reimers, M. (2016). *Küresel Yurttaşlar Yetiştirmek*. Aydın Yayınları.
- Russell, B. (2021). *Etik, Toplum, Siyaset*. F. Sezer (Çev.). Yayınları.
- Singer, P. (2011). *Practical Ethics*. Cambridge University Press.
- Singer, P. (2015). *The Most Good You Can Do*. Yale University Press.
- Stroll, A., Long, A. A., Bourke, V. J., & Campbell, R. (2019). *Etik Kuramları*. Lotus Yayıncılık.
- Şen, Z. (2021, 29 October). *Girişimcilik Kavramı ve Gelişimi*. [https://cdn-acikogretim.istanbul.edu.tr/auzefcontent/20\\_21\\_Bahar/girisimcilik\\_ls/3/index.html](https://cdn-acikogretim.istanbul.edu.tr/auzefcontent/20_21_Bahar/girisimcilik_ls/3/index.html)
- Thompson, J. L. (2002). The World of the Social Entrepreneur. *International Journal of Public Sector Management*, 15(5), 412-431.
- Trenton, N. J. (2021, 07 November). TerraCycle Announces Completion Of \$25 Million Founding Investor Raise into Loop Global Holdings. *Pr Newswire Cision*. <https://www.prnewswire.com/news-releases/terracycle-announces-completion-of-25-million-founding-investor-raise-into-loop-global-holdings-301187956.html>
- Twitter (2021, 07 Kasım). *Haluk Levent*. <https://twitter.com/haluklevent>
- Yıldırım, Ö. (2021, 01 Kasım). *2018-2019 Felsefe 11 Ders Kitabı*. [https://archive.org/stream/2018-2019Felsefe11DersKitab/02-00.Unite-2-MS-2.-Yuzyil-MS-15.-Yuzyil-Felsefesi-%28Sf.39%29\\_djvu.txt](https://archive.org/stream/2018-2019Felsefe11DersKitab/02-00.Unite-2-MS-2.-Yuzyil-MS-15.-Yuzyil-Felsefesi-%28Sf.39%29_djvu.txt)
- Zahra, S. A., Gedajlovic, E., Neubaum, D. O., & Shulman, J. M. (2009). A Typology of Social Entrepreneurs: Motives, Search Processes and Ethical Challenges. *Journal of Business Venturing*, 24(5), 519-532.

**ARİSTO’NUN ETİK ANLAYIŞI ÇERÇEVESİNDE TOPLUMSAL DÖNÜŞÜM:  
“SOSYAL GİRİŞİMCİLİK”**

**EXTENDED ABSTRACT**

The concept of entrepreneurship is mainly evaluated on the axis that covers commercial initiatives and addressed from a profitability-oriented perspective that deals with the transformation of economic opportunities into new values. However, social entrepreneurship practices that will increase the welfare of geography and society and cause great changes in living conditions are needed more than ever. From education to nature, from health to human rights, the steps to be taken by social entrepreneurs will lead to further studies that may constitute a hope for social transformation.

The main purpose of this study is to discuss whether the concept of social entrepreneurship can be handled within the framework of Aristotelian ethics. This study, which is based on the literature review and aimed to discuss social entrepreneurship from Aristotle’s point of view and to discuss the subject with current social entrepreneurship examples. As in Aristotle’s view of the concept of action-oriented happiness, “What should we do to make our living activities virtuous and suitable for virtue?” Because, according to Aristotle, virtuous actions create human life; action is the most important building block for one’s existence; one who is in a state of inaction is not considered to have lived a virtuous life, even if he is virtuous as an individual. Social entrepreneurship, on the other hand, includes the processes of correctly identifying the problems in the society they live in, starting to think for solutions, organizing resources, taking action, and convincing others to take the action. In the journey of social entrepreneurship, which requires an activist stance according to the conditions, patience and reconciliation competence to fight against all kinds of obstacles are seen as essential. Mastering financing strategies, knowing legal rights, following new business models, persuasion and effective communication are important competencies that social entrepreneurs should possess.

The social entrepreneurship discussed in this study constitutes a hope to remind these values today. While social entrepreneurship appeals to the emotions of the masses with its content that can provide organic growth, it also needs rational persuasion in order to channel rational investments. Therefore, it is seen that social entrepreneurs need various key competencies that will open every door they need to take with them when they set out, regardless of the field they will head towards. At the top of these competencies are creativity, innovation, change and action-oriented thinking. While trying to convey the Aristotelian understanding of ethics in the first part of the study, the purpose of the existence of people and the goals of achieving good are discussed. Aristotle emphasized not seeing happiness as a goal but transforming it into an experience of embracing life with activities in life. Being a just person who cares about the welfare and well-being of other people and taking generous actions is also seen as a social entrepreneur feature. In addition to being a virtuous individual, taking virtuous actions and contributing to making the world a better place with these actions is the purpose of the individual in the journey of social entrepreneurship. In this study, the examples of social entrepreneurship were evaluated through these two concepts. It is seen through many examples that social entrepreneurship plays an important role in the reconstruction of regions affected by natural disasters. In a study of eight disasters that occurred after the typhoon in the Philippines, the contributions of post-disaster social entrepreneurship were investigated. In the study, it has been pointed out that the concept of “post-disaster social entrepreneurship” should be taken into consideration more to transform the emergency response groups, which are defined as temporary, unprepared, and lose collective actions by socially sensitive individuals, into well-organized and prepared groups. In the study, attention was drawn to the measures to be taken before the disaster in order to be ready for future

disasters within the scope of proactive crisis management. Accordingly, social entrepreneurs can accurately identify potential threats, identify and improve homes that will potentially be damaged, strengthen the unjust economic systems of these regions, plan and become ready to be agile in organizing as a management system after a disaster.

In addition to disasters, efforts to prevent economic-based income inequalities, steps taken for children who cannot access the right to education, scholarships, women's rights, human rights appear as common problems or areas that need to be developed in social entrepreneurship. The fact that globalization has made not only the blessings but also the social problems that it has created a global phenomenon has pushed social entrepreneurs to seek solutions to the problems around the world. Social entrepreneurship has been a hope for many social problems that could not be finally resolved throughout histories, such as unequal distribution of power and resources, economic and political developments in the world, country policies, inequalities of opportunity, lack of equal access to education, and health, hunger, poverty, unemployment, and migration. Because social entrepreneurs are individuals who feel responsible for the society, the country, and the world they live in, are aware of the problems, try to solve these problems, care about the needs and achievements of others, not their own interests, and taking action with an innovative perspective for this purpose. In today's conditions, where the liberal world order encourages individuality, individual success, and salvation, it is considered that the most important element at this point is sustainability in terms of social entrepreneurship, which is fed by values for the benefit of the community such as equality, justice, and fraternity. Unlike philanthropy, what is expected from the social entrepreneurship school is to develop sustainable models that will produce sustainable solutions to problems.

The steps taken in the effort to increase the welfare level in the society are possible not only with the guidance of the state and non-governmental organizations but also with the social enterprises that add value started by social entrepreneurs. Social entrepreneurs observe free-market conditions not because they are not profit-oriented, but to contribute to society and create benefits. Although the concepts of profit, efficiency, target, activity are the keywords of the areas where economic benefits are provided, social entrepreneurs try to transfer these concepts to the benefit of society by considering it in terms of volunteerism, self-sacrifice, beneficence, devotion, and having a socialist perspective. Initiatives created to provide social benefit, not only finding permanent solutions and eliminating the problem but also revealing a long-term vision by mastering the entire functioning of the system so that the problem does not arise again. In this context, Bill Drayton, the founder of Ashoka, who expressed himself as the world's first social entrepreneurship platform established in 1980, stated that social entrepreneurs are not content with just giving fish nor teaching how to fish, they will not stop and rest until they revolutionize the fishing industry. This state of the agency is related to our ultimate goal (telos) emphasized by Aristotle. According to Aristotle, people who tend to lead and contribute to social life have a 'purpose' and therefore aim to reach the 'good'. When we go beyond interpreting the 'good life' as 'reaching happiness' and try to grasp the Aristotelian understanding of ethics: Aristotle's happiness is not a goal, we can understand that he defined it as experiencing life with activities in life. In Aristotle's virtue ethics, the importance of helping others and performing activities and actions under the middle path in generosity is seen. According to Aristotle, the generous one will be happy when he gives enough of something to the right person, at the right time, and under the right circumstances. Because virtuous behavior requires it. Aristotle, who stated that people lead a life based on possession rather than giving, defined being a person with a great spirit through a dignified life. Aristotle, who stated that thinking about the goodness of other people is just behavior and that rights and equality should

***ARİSTO’NUN ETİK ANLAYIŞI ÇERÇEVESİNDE TOPLUMSAL DÖNÜŞÜM:  
“SOSYAL GİRİŞİMCİLİK”***

be defended, emphasized that people should use their virtues not only for themselves but also for others.

Although it is difficult to fully implement the virtues such as generosity and justice, which are tried to be understood in the context of Aristotelian ethics, it is believed that it will contribute to social entrepreneurship studies initiated and developed within the phenomenon of social transformation by meeting on the denominator of ‘being a prudent person’. It is thought that social entrepreneurship discussed within the scope of the study is important in terms of developing a critical perspective in the context of Aristotelian ethics.