



TRAKYA UNIVERSITY
**E-JOURNAL OF THE FACULTY
OF ECONOMICS AND
ADMINISTRATIVE SCIENCES**

Trakya Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi E-Dergi

E-ISSN: 2147-2483



TRAKYA UNIVERSITY
**E-JOURNAL OF THE FACULTY
OF ECONOMICS AND
ADMINISTRATIVE SCIENCES**

Trakya Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi E-Dergi

Volume-Cilt: **14**
Issue-Sayı: **2**
December-Aralık **2025**



See the journal's webpage (<https://tefeas.com/>) for "Aims and Scope" and "Author Guideline".

The editorial and publication processes of the Trakya University E-Journal of the Faculty of Economics and Administrative Sciences are shaped in accordance with the guidelines of CSE, COPE, EASE, and NISO. The journal is in conformity with the Principles of Transparency and Best Practice in Scholarly Publishing.

Trakya University E-Journal of the Faculty of Economics and Administrative Sciences is indexed in **DOAJ, TUBITAK ULAKBİM TR Index, ERIHPLUS, Sobiad** and **EBSCO**.

Owner: Trakya University

Responsible Manager(s): Caner EKİZCELEROĞLU

Lütfen derginin "Amaç ve Kapsam" ile "Yazarlara Yönergeler" bölümleri için <https://tefeas.com/tr> adresini ziyaret ediniz.

Trakya Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi E-Dergisi'nin editöryal ve yayıncılık süreçleri, CSE, COPE, EASE ve NISO rehberleri doğrultusunda şekillendirilmekte olup, Akademik Yayıncılıkta Şeffaflık ve En İyi Uygulama İlkeleri ile tam uyum içerisinde.

Trakya Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi E-Dergisi; **DOAJ, TUBİTAK ULAKBİM TR Dizin, ERIHPLUS, Sobiad** ve **EBSCO** veri tabanlarında dizinlenmektedir.

Sahibi: Trakya Üniversitesi

Sorumlu Yönetici(ler): Caner EKİZCELEROĞLU

EDITORIAL BOARD / EDITÖR KURULU

Owner / Dergi Sahibi

On behalf of Trakya University Faculty of Economics and Administrative Science;

Prof. Dr. Cemile Arıkoğlu Ündücü

 <https://orcid.org/0000-0002-7415-2459>

Editor in Chief / Baş Editör

Asst. Prof. Dr. Caner Ekizceleroğlu

 <https://orcid.org/0000-0002-8340-3280>

Trakya University

Editors / Editörler

Assoc. Prof. Dr. Yasin Çakırel

 <https://orcid.org/0000-0003-4019-7381>

Kırklareli University

Asst. Prof. Dr. Togan Karataş

 <https://orcid.org/0000-0002-2436-8120>

Marmara University

Asst. Prof. Dr. Adnan Seyaz

 <https://orcid.org/0000-0002-5422-1621>

Kırklareli University

Assistant Editors / Editör Yardımcıları

Res. Asst. Metehan Kaplan

 <https://orcid.org/0000-0001-7163-843X>

Trakya University

Res. Asst. Kübra Karadağ

 <https://orcid.org/0000-0003-4631-7102>

Trakya University

Publication Editor / Yayın Editörü

Asst. Prof. Dr. Tolga Erdoğan

 <https://orcid.org/0000-0002-9079-3416>

Trakya University

Field Editors / Alan Editörleri

Prof. Dr. Berna Hızarcı Beşer

Field of Expertise: Public Economics; Public Choice; Tax Practices

University: Dumlupınar University

Assoc. Prof. Dr. Didem Saygın

Field of Expertise: European Union; European Union Law; EU–Turkey Relations

University: Çanakkale Onsekiz Mart University

Assoc. Prof. Dr. Duygu Toplu Yaşlıoğlu

Field of Expertise: Strategic Management; Innovation; Entrepreneurship

University: Istanbul University

Assoc. Prof. Dr. Günay Kurtuldu

Field of Expertise: Digital Marketing; Consumer Behavior; Marketing

University: Kırklareli University

Assoc. Prof. Dr. Mevlüt Camgöz

Field of Expertise: Comparative Economic Systems; Portfolio Theory; Relations between Economy, Culture, and Ethics

University: Bursa Technical University

Assoc. Prof. Dr. Özgün Biçer

Field of Expertise: Development Economics; Employment; Sociology of Economics

University: Marmara University

Assoc. Prof. Dr. Serdar Göcen

Field of Expertise: Economic Methodology; Business Cycle Fluctuations; Monetary Policy

University: Osmaniye Korkut Ata University

Asst. Prof. Dr. Gülşah Özşahin

Field of Expertise: Regional Economics; Environmental Economics; Economics of Technology

University: Kırklareli University

Asst. Prof. Dr. Seda Yurtcanlı Duymaz

Field of Expertise: Climate Change; Environmental Law; Environmental Policy

University: Istanbul University

EDITORIAL BOARD / EDITÖR KURULU**Lect. Dr. Arzu Erdoğan***Field of Expertise: Public Expenditures; Tax Theory; International Finance**University: Trakya University***Asst. Prof. Dr. Emir Yazıcı***Field of Expertise: International Security, Identity Politics, Foreign Policy Analysis**University: Kırklareli University***Language Editors / Dil Editörleri****Assoc. Prof. Dr. İlker Tosun** <https://orcid.org/0000-0003-1428-4772>*Kırklareli University***Lect. Dr. Fatma Özkan** <https://orcid.org/0000-0001-5130-2672>*Trakya University***Lect. Dr. Özge İşbecer** <https://orcid.org/0000-0002-5670-2664>*Trakya University***Statistics Editor / İstatistik Editörü****Prof. Dr. Selay Giray Yakut** <https://orcid.org/0000-0003-4002-7956>*Marmara University***Contact Info / İletişim Adresi**

T.C. Trakya Üniversitesi İktisadi ve Bilimler Fakültesi
Balkan Yerleşkesi Edirne/ TÜRKİYE

Tel: 0284 235 71 51 -52**Faks:** 0284 235 73 63-18 57

ADVISORY AND SCIENTIFIC COMMITTEE / DANIŞMA VE BİLİM KURULU**Prof. Dr. Abdurrahman BENLİ**

Sakarya University

Prof. Dr. Abdülkadir ŞENKAL

Kocaeli University

Prof. Dr. Ayşe AKYOL

Arel University

Prof. Dr. A. Mesud KÜÇÜKKALAY

Eskişehir Osmangazi University

Prof. Dr. Ata Yakup KAPTAN

Samsun Ondokuz Mayıs University

Prof. Dr. Bünyamin BACAK

Çanakkale Onsekiz Mart University

Prof. Dr. Canan ÇETİN

Emeritus

Prof. Dr. Cüneyt AKALIN

Arel University

Prof. Dr. Çağrı ERHAN

Altınbaş University

Prof. Dr. Ercan SARIDOĞAN

Çanakkale Onsekiz Mart University

Prof. Dr. Gamze YÜCESAN ÖZDEMİR

Ankara University

Prof. Dr. Güven MURAT

Karadeniz Teknik University

Prof. Dr. Hüseyin BAĞCI

Orta Doğu Teknik University

Prof. Dr. Kamil ORHAN

Pamukkale University

Prof. Dr. Levent ÜRER

İstinye University

Prof. Dr. Raif CERGİBOZAN

Kırklareli University

Prof. Dr. O. Murat KOÇTÜRK

Manisa Celal Bayar University

Prof. Dr. Sudi APAK

Esenyurt University

Prof. Dr. Süleyman ÖZDEMİR

Esenyurt University

Prof. Dr. Üzeyir AYDIN

Dokuz Eylül University

Assoc. Prof. Dr. Bilge ACAR BOLAT

İstanbul University

Assoc. Prof. Dr. Ersin KAVİ

Yalova University

Assoc. Prof. Dr. Serdar GÖCEN

Osmaniye Korkut Ata University

Assoc. Prof. Dr. Tahsin YAMAK

Eskişehir Osmangazi University

Asst. Prof. Dr. Aynur ACER

Arel University

Asst. Prof. Dr. Hamide TACİR

Kadir Has University

Asst. Prof. Dr. Onur DİKMENLİ

İstanbul University

Asst. Prof. Dr. Salih ARSLAN

Eskişehir Osmangazi University

Dr. Derviş Tuğrul KOYUNCU

Eskişehir Osmangazi University

CONTENTS / İÇİNDEKİLER

REVIEW / DERLEME

- 75-85** Vergi uyumu indiriminin uygulamadaki görünümü: Özelge arşivine dayalı nitel bir analiz
Tax compliance discount in practice: An analysis of rulings
Özgür Saygın

ORIGINAL ARTICLES / ÖZGÜN ARAŞTIRMALAR

- 86-99** Restoran yönetiminde kullanılan bilgi sistemleri örgütsel ve bireysel etki yaratmada başarılı mı?
Are information systems successful in creating organizational and individual impact in restaurant management?
Ayşe İpek Koca Ballı, Ferda Üstün, Erdiç Ballı
- 100-111** Gayrisafi yurt içi hasılanın karbon yoğunluğu, ticari küreselleşme ve yeşil ticari açıklık ilişkisi: AB ve Türkiye için panel nedensellik analizi
The relationship between carbon intensity of gross domestic product, trade globalization and green trade openness: A panel non-causality analysis for the EU and Türkiye
İrem Binici Ertan, Aykut Şarküneşi
- 112-125** İran'ın Azerbaycan'da nüfuz arayışı: Dini ideolojik bir vaka
Iran's quest for influence in Azerbaijan: A case of religious ideology
Fidan Namazova, Mustafa Atatorun
- 126-137** COVID-19 sürecinde halka açıklık oranı ile piyasa likiditesi arasındaki ilişki
The relationship between free float ratio and market liquidity during the COVID- period
Serkan Alkan
- 138-152** Effect of job satisfaction on organizational blindness: A study on healthcare professionals
İş doyumunun işletme körlüğüne etkisi: Sağlık çalışanları üzerine bir inceleme
Hatice Sabırlı, Mehmet Yorulmaz

INDEX

2025 Referee Index

2025 Author Index

2025 Subject Index

Vergi uyumu indiriminin uygulamadaki görünümü: Özelge arşivine dayalı nitel bir analiz

Tax compliance discount in practice: An analysis of rulings

Özgür Saygın

Kütahya Dumlupınar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Maliye Bölümü, Kütahya, Türkiye

ÖZ

Vergi idaresinin zorlaması olmaksızın mükelleflerin maddi ve şekli yükümlülükleri kendiliğinden yerine getirmesi vergi uyumu ile açıklanmaktadır. Devlet ve mükellef ilişkilerinin olumlu bir süreç dönüşmesini sağlayan vergi uyumu vergi tahsil maliyetlerini azaltmaktadır. Vergi uyumu vergi gelirlerinin gecikmeden tahsil edilmesini sağladığından borçlanmaya bağlı faiz yüklerinin olumsuz etkileri düşürmektedir. Vergi uyumunun sürekliliğini sağlamak üzere Türk Vergi Mevzuatında çeşitli düzenlemeler yapılmıştır. Bu doğrultuda gelir vergisi ve kurumlar vergisi yükümlülerine %5 oranında daha az vergi ödemelerini sağlayan bir indirim düzenlemesi getirilmiştir. Bir başka yasal düzenleme olarak vergi uyumu gösteren mükelleflere borçlarının tecilinde kolaylıklar tanınmıştır. Çalışma vergi uyumu indirimi uygulaması hakkında uygulama sonuçlarını ortaya koymaktadır. Çalışmada elde edilen bulgular doğrudan vergi uyum indiriminden yararlanmak isteyen mükelleflerin sorularından ve vergi idaresinin bu sorulara verdiği cevaplardan elde edilmiştir. Uygulama sonuçlarına bakıldığında indiriminden faydalanan mükellef sayısı yeterli değildir. Uygulamada indirim ile ilgili mükelleflerin ne tür zorluklar ve tereddütler yaşadığını incelemek üzere Gelir İdaresi Başkanlığının Özelge Arşivinden yer alan konu ile ilgili özgelere doküman incelemesi tekniği ile içerik analizi yöntemi incelenmiştir. Çalışmada mükelleflerin özellikle devir, birleşme vb. durumlarda devir alınan veya birleşilen firma nedeniyle indirim avantajını kaybetmemeleri gerektiği sonucuna varılmıştır. İndirim şartlarını sağlayan tarafın indirim hakkı, yeni mali büyüklükteki payı kadar korunmalıdır. Ayrıca, vergi beyannamelerini zamanında vermeyen mükelleflerin 3 yıl süreyle indirim hakkını kaybetmeleri, vergi beyannamelerinin sayısı ve türü göz önüne alındığında oldukça ağır bir durumdur. Vergi idaresi, mükelleflerin vergi indirim haklarını kaybetmemelerini sağlayacak bir duruş sergilemelidir. Uyumlu mükelleflere sağlanan indirimlerden yararlanan mükellef sayısı artırılmalıdır.

Anahtar Kelimeler: Vergi Uyumu, Vergi Teşviki, Özelge.

Jel Sınıflaması: H24, H26.

ABSTRACT

Tax compliance means taxpayers fulfill their obligations voluntarily, without coercion from the tax administration. Tax compliance, which enables the transformation of state and taxpayer relations into a positive process, reduces tax collection costs. Since tax compliance ensures that tax revenues are collected timely, it reduces the negative effects of interest burdens related to borrowing. In order to ensure the continuity of tax compliance, various regulations have been made in Turkish tax legislation. In this respect, a discount regulation has been introduced to income tax and corporate taxpayers that allows 5% lower tax payments. Taxpayers, who show tax compliance as another legal regulation, have been given convenience in the postponement of their debts. The study presents the results of the implementation of the tax compliance deduction.

Atıf/Cite this article as: Saygın, Ö. (2025). Tax compliance discount in practice: An analysis of rulings. *Trakya University E-Journal of the Faculty of Economics and Administrative Sciences*, 14(2), 75-85, 2025. <https://doi.org/10.47934/tefeas.14.02.06>

*Bu çalışma 02-04.06.2022 tarihlerinde düzenlenen Incos VII Karabağ Uluslararası Sosyal Bilimler Kongresinde (2022) sunulan ve tam metin olarak basılan "Vergi Mevzuatında Vergiye Uyumlu Mükelleflere Tanınan Ayrıcalıkların Değerlendirilmesi" adlı bildirinin nitel bir analiz ile genişletilmiş halidir.



Editör/Edited by: Arzu Erdoğan

Sorumlu Yazar/Corresponding Author: Assoc. Prof. Dr. Özgür Saygın,

Kütahya Dumlupınar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Maliye Bölümü, Kütahya, Türkiye

E-posta: ozgur.saygin@dpu.edu.tr

ORCID ID: orcid.org/0000-0002-2159-7112

Geliş Tarihi/Received: 30.08.2025

Kabul Tarihi/Accepted: 02.12.2025

Yayınlanma Tarihi/Publication Date: 30.12.2025



©Telif Hakkı 2025 Yazar. Trakya Üniversitesi adına Galenos Yayınevi tarafından yayımlanmaktadır. Creative Commons Atıf (CC BY) Uluslararası Lisansı ile lisanslanmaktadır.

Copyright © 2025 The Author. Published by Galenos Publishing House on behalf of Trakya University. Licensed under Creative Commons Attribution (CC BY) 4.0 International License.

ABSTRACT

The findings were obtained directly from the questions asked by taxpayers seeking to benefit from the tax compliance deduction and from the responses provided by the tax administration. When the results of the application are examined, the number of taxpayers benefiting from the discount is not sufficient. To examine the difficulties and hesitations taxpayers face regarding the discount in practice, relevant rulings from the Revenue Administration's Ruling Archive were examined using document review and content analysis. In the study, it was concluded that taxpayers should not lose the discount advantage due to the company being taken over or merged, especially in case of involving transfers, mergers, and similar transaction. The discount right of the party that meets the discount conditions must be protected to the extent of its share in the new financial size. In addition, taxpayers losing their right to deduction for 3 years due to not filing their tax returns on time is a very harsh condition considering the number and type of tax returns. The tax administration must adopt a stance that ensures taxpayers do not lose their tax deduction rights. The number of taxpayers benefiting from the deductions granted to compliant taxpayers should increase.

Keywords: Tax Compliance, Tax Incentive, Ruling.

JEL Classification: H24, H26.

1. Giriş

Vergi uyumunun sağlanmasını tek başına mükelleflerden beklemek konuyu basite indirmektir. Mükelleflerden beklenen görevler olduğu kadar devletin de süreç üzerinde mesuliyetleri bulunmaktadır. Devlet bir yandan vergi uyumunu teşvik ederken diğer yandan uygulamada tutarlı bir görünüm sergilemelidir. Nitekim sıklıkla çıkan vergi afları vergi uyumunun sürdürülebilir olmasını engellemektedir (Savaşan, 2006). Vergi afları devletin mükelleflere vermiş olduğu taahhüdü rafa kaldıran, vergisini ödemeyen mükelleflere ceza uygulanmayacağını ortaya koyan düzenlemelerdir (Kellner, 2004).

Vergiye uyumlu mükelleflere tanınan uyum indirimi ülkemizde bir teşvik mekanizması olarak uygulamaya girmiştir. Söz konusu teşvik uyumlu mükelleflerin ödüllendirilmesini sağlamak, uyum davranışının sürdürülmesini gerçekleştirmek ve daha fazla uyumlu mükellef sayısına ulaşmak amaçlarını ihtiva etmelidir. Nitekim mevzuatta yer alan bu düzenlemeden faydalan mükellef sayılarına bakıldığında ilgili düzenlemenin tabana yayılmadığı eleştirileri söz konusudur. Mevzuatta indirimden faydalanmanın şartlarının uygulamada ne tür sıkıntılara neden olduğunun takip edilmesi indirim uygulamasının başarısı için önem arz etmektedir. Bu doğrultuda öncelikle mevzuatta uyuma yönelik teşvikler incelenmiş, sonrasında vergiye uyumlu mükelleflere tanınan indirimin Türkiye uygulaması hakkında değerlendirmeler yapılmıştır. Konuya ilişkin mükellefler açısından hangi belirsizliklerin olduğuna ilişkin bulgular özetler üzerinden yapılan nitel bir analiz ile ortaya konmuştur. Söz konusu özetler Gelir İdaresi Başkanlığı'nın Özet Arşivinden yer alan mükelleflerin izahat talepleri sonucunda hazırlanan özetlerdir. Çalışma vergi uyumunu teorik olarak ele almaktan ziyade vergi uyum indiriminin uygulama sonuçlarını analiz etmektedir. Çalışma Gelir İdaresi Başkanlığı'nın paylaşıma açtığı konu ile ilgili özetler ile sınırlıdır.

2. Vergi Uyum ve Türk Vergi Mevzuatında Yeri

Vergi uyumu mükelleflerin istenilen belge düzenini sağlanması ve elde edilen gelirin zamanında beyan edilmesi ve hesaplanan verginin eksiksiz ödenmesidir (Sour, 2004). Bir başka yönüyle vergi uyumu vergi sisteminin işlemesi için kanun ve diğer yasal düzenlemeler ile ortaya konan kurallara uygun hareket etmektir (Webley, 2004). İdarenin denetim ve cezalar ile mükellefler üzerinde kurduğu baskı sonucu vergi uyumu sağlayacağına ilişkin görüşler (Allingam & Sandmo, 1972) zamanla ağırlığını kaybetmiştir. Vergi uyumunu vergi kaçırma fırsatı ve yakalanma olasılığıyla açıklanmak yerine ahlaki değerler, psikolojik etmenler ve devlet-mükellef ilişkilerine dayanan bir bakış açısıyla ele almak daha fazla kabul gören bir yaklaşım olmuştur (Torgler, 2007). Vergi uyumunu sadece mükellefe düşen görevleri ifade eden bir olgu olarak ele almak yetersiz bir değerlendirme olacaktır. Vergi uyumunun önemli bir kısmı devlete ve vergi idaresine düşen görevler ile ilgilidir. İki taraflı bir süreç olan vergi uyumunu gerçekleştirmek adına mükelleflerim sürece gönüllü katılmasını sağlayacak politikalara ihtiyaç vardır (Saygın, 2018). Vergi uyumunun sürdürülebilir şekilde tesis edilmesi kamu ekonomisinin finansman problemlerini de azaltacaktır. Kamu gelirlerinin kolaylıkla tahsil etmesi ve bu sürecin olabildiğince masrafsız olması maliye yönetimlerinin ulaşmak istediği verimli bir gelir yönetimidir. Mükelleflerin kendi kararları ile vergi ödeme sürecine sahip çıkması için uyum teşviklerin vergi mevzuatında yer alması gerekmektedir. Nitekim vergi kanunlarında yapılan düzenlemeler ile mükelleflere sunulan teşviklerin vergi uyumuna katkı sağladığı görülmektedir (Özvar ve Saruç, 2021). Vergi mevzuatında vergi uyumuna katkı sağlayan iki temel düzenleme bulunmaktadır. Gelir Vergisi Kanunu'nda yer alan indirim müessesesi vergi uyumunu gerçekleştiren mükelleflere %5'lik bir indirimi bir teşvik unsuru olarak düzenlemektedir. Ayrıca 6183 sayılı yasada uyumlu mükelleflerin borçlarının tecil edilme durumlarına yer verilmiştir.

2.1. Vergiye uyumlu mükelleflere vergi indirimi

Vergi uyumunun Gelir Vergisi Kanununda yer bulması 2017 yılı Şubat ayında çıkan 6824 sayılı kanun ile gerçekleşmiştir. Mükerrer madde 121'de kimin uyumlu mükellef sayılacağı ve ne tür şartları yerine getirmesi gerektiği ve söz konusu indirimin hangi oranda olduğu açıklanmıştır. Ayrıca bu madde ile şartları yerine getiren kurumlar vergisi mükelleflerinin de indirimden faydalanacağı belirtilmiştir. Gelir Vergisi Kanunu Mükerrer madde 121'de yazılı olan şartları gerçekleştiren mükelleflere ödenecekleri verginin %5'inin teşvik olarak alınmayacağı düzenlenmiştir. Maddede kurumlar vergisine tabi şirketlerden bankaların sigorta, finans ve emeklilik şirketlerinin indirimden yararlanamayacağı görülmektedir.

Mükerrer madde 121'de uyum şartlarını yerine getirenler 2025 yılında 9.900.000 TL'ye kadar indirimden faydalanacak daha fazla bir indirim söz konusu olamayacaktır. İlgili maddede uyumlu mükellef tanımlanmıştır. İndirimin hesaplanacağı yıl ve geriye doğru 2 yıl içinde beyannamelerini kanunda yazan sürelerde veren mükellefler uyumlu mükelleflerdir. Hata düzeltme başvurusu ve pişmanlık başvurusu beyanname süre ihlali olarak kabul edilmemektedir. Dahası maddeye göre indirimin hesaplanacağı yıl ve geriye doğru 2 yıl içinde mükellefin ikmalen, re'sen veya idarece bir tarhiyatı bulunmamalıdır.

Mükerrer madde 121'in ortaya koyduğu uyumlu mükellef tanımının önemli bir unsuru da mükellefin vergi borcu olmamasıdır. Buna göre mükellefin indirimin hesaplanacağı yıl kadar 1000 TL üzerinde vergi borcunun olmaması gerekmektedir. Mükellefler interaktif vergi dairesi üzerinden indiriminden faydalanma imkânlarını görebilmektedir (Avcı, 2020).

2.2. Vergiye uyumlu mükelleflerin borçlarının tecili

Vergi uyumunu dikkate alan yasal düzenlemelerin sayısının ve niteliğinin artması kamu kesiminin uyum sürecine katkı sağlamasıdır. Gelir Vergisi Kanunu'nda yer alan indirim teşviki daha az vergi ödemeyi ifade eden bir teşviktir. 6183 sayılı kanunda yer alan düzenleme ise uyumlu mükelleflere vergi borçlarını ödemekte zorlandıklarında sağlanan kolaylıkları ele almıştır. Buna göre 48/A'da mükellefin borçlarını zamanında ödemesi veya borcun cebri yollar ile alınması mükellefi zor duruma düşürecekse yazılı talep üzerine Maliye Bakanlığı borçları özel koşullarla tecil eder.

6183 madde 48/A Gelir Vergisi Kanunu'nda yer alan tanıma uygun bir şekilde uyumlu mükellefi tanımlamıştır. Uyumlu mükellef öncelikle en az 3 yıl süreyle; ticari, zirai veya mesleki faaliyetleri nedeniyle yıllık gelir veya kurumlar vergisi mükellefi olmalıdır. Mükellef geriye doğru 3 yıl boyunca beyannamelerini zamanında vermelidir. İlgili şartları sağlayan ve vadesi bir yılı geçmemiş borcu bulunan iyi niyet sahibi mükellef uyumlu mükellef sayılır ve maddede

yazılı kolaylıklardan faydalanır. 6183 sayılı kanunun 48. maddesinde tüm mükellefleri kapsayan bir tecil düzenlemesi bulunmaktadır. Buna göre 36 aya kadar mükellefin borcu tecil faizi alınmak suretiyle tecil edilir. Bu mükelleflerden 50 bin TL üzeri borçlarda 50 bin üzerindeki kalan rakamın yarısı kadar teminat istenmektedir. 48/A'da ise uyum şartlarını sağlayan mükelleflerin borçları 500 bin TL'ye kadar teminatsız, 500 bin üzeri için %25'i kadar teminat gösterilerek 36 aya kadar tecil edilebilir. Cumhurbaşkanı 36 ayı 60 aya kadar uzatmaya yetkilidir. 48/A'da ile uyumlu mükelleflerden istenilen teminat miktarı düşürülmüştür. Dahası tecil süresi 60 aya kadar uzatılabilmektedir.

3. Uyum İndirimi Uygulaması

Vergi uyumunu teşvik eden indirimle ilişkin önemli tecrübeleri ifade eden bir süreç geçirilmiştir. Bu bağlamda mevzuatta yerine alan bu indirim pratikte belirli eleştirilere hedef olmaktadır. Vergiye uyumlu mükelleflere sağlanan indirim için indirimin uygulanacağı yıl ve önceki iki yıl süresince mükellefin tüm beyannameleri zamanında vermesi gerekmektedir. Toplamda üç yıl boyunca uyum davranışı gösteren mükellefin her yeni yıl söz konusu üç yılı ileri doğru kaymaktadır (Demirkan, 2019). Ayrıca mükellefin Gelir Vergisi, Kurumlar Vergisi, KDV ve diğer vergiler için çok sayıda beyanname vermesi dikkate alınmalıdır. Nitekim onlarca beyannameden birinin geç verilmesi üç yıl boyunca uyuma bağlı indirimden mahrum kalmasına neden olacaktır. Vergileme sürecinin karmaşıklığı ve süreç içinde aktif rol oynayan insan faktörü dikkate alındığında istenmeden yapılan hataların karşılığı olarak üç yıl boyunca indirimden faydalanmamak oldukça katı bir durumdur. Ayrıca uyumlu mükelleflere tanınan indirim geçici vergiye uygulanmamaktadır. İndirimin sağlanacağı yıl matematiksel olarak yapılan fazla ödemelerin mahsup edilmesi mükellef ve vergi idaresi açısından daha fazla iş yüküne neden olmaktadır. Bu nedenle uyumlu mükelleflere tanınan indirimin geçici vergi dönemlerini dikkate alır bir şekilde düzenlenmesi yerinde olacaktır (Doğan vd., 2024).

Uyumlu mükelleflere tanınan vergi uyumu indiriminin ağır şartlara bağlı olması bu indirimden faydalanan mükellef sayısının sınırlı kalmasına neden olmaktadır (Bozdoğan, 2025). Kanun koyucuların bir teşvik mekanizmasını ortaya koyarken temel hedefi teşvikten fayda elde etmektir. Elde edilen teşvik sonrası teşvikten faydalanan mükelleflerde memnuniyet oluşması söz konusu olabilir. Çeşitli nedenlerle yüksek tutarlarda vergi ödeyip indirimden faydalanamayan mükelleflerde memnuniyetsizlik oluşması olağandır. Uyum davranışı her adımda ödüllendirilmelidir. Prosedürlerden birinin atlanmış olması üç yılı kapsayan bir mahrumiyete neden olmamalıdır.

Vergiye zamanında ödeme sonrasında mükelleflerle elde edilen ekonomik kazanım her zaman aynı etkileri yapmamaktadır. Uyum nedeniyle kazanılan indirim sabit bir oran olarak yüzde beşlik bir ekonomik kazanımdır. Ekonominin içinde bulunduğu durum, faiz hadleri, ticari fırsatlar nakit paranın değerini bazı dönemlerde artırmaktadır (Karakoyun, 2023). Bu nedenle alternatifleri cazip hale gelen uyum davranışının ödüllendirilmesi kolaylaştırılmalıdır.

Vergiye uyum sağlayan mükellefler sadece matematiksel kazanımlar doğrultusunda hareket etmeyebilir. Vergi idaresinin mükellefler ile iletişimi, vergi yükünün gelir dağılımına uygun dağıtılması ve vergi ödemeyenlere karşı etkin bir ceza sisteminin bulunması vergi uyumunu artırmaktadır. Adaleli bir vergi yönetimi uyum davranışını tesis etmede vergi idaresinin sağlayacağı önemli bir zemindir (Günay ve Gürdal, 2022). Vergiye gönüllü uyumu sağlamak üzere ortaya konacak yükümlülüklerin tamamını mükelleflerden beklemek doğru olmayacaktır. Mükellef odaklı, vergi konusunda eğitime önem veren ve güçlü bir uyum yönetimi de mükellef dışında devletin üzerine düşen yükümlülüklerdir (Çelikkaya, 2021).

Uyum davranışının temelinde ahlaki, sosyolojik ve psikolojik birçok etmen bulunmaktadır. Uyum sağlayan, vergi bilinci olan mükelleflerin ortak özellikleri adalet beklentileridir (Ulusay, 2023). Bu nedenler küçük ayrıntıları yerine getirememeye bağlı olarak indirimden faydalanmamaları mükelleflerdeki adalet beklentilerine zarar verebilecektir.

Vergi uyumuna bağlı tesis edilen indirimden faydalanan mükellef sayılarına bakıldığında oldukça düşük sayıda mükellefin bu indirimden yararlandığı görülmektedir. 2020 yılında toplam gelir vergisi mükellefi ve kurumlar vergisi mükellefi yaklaşık 3 milyon iken bu sayı içinde indirimden faydalanan mükellef sayısı 64.505'tir. 2020 yılı için oransal bir değerlendirme yapıldığında toplam mükelleflerin ancak yüzde 2,14'ü indirimden faydalanmıştır. 2022 yılında toplam gelir vergisi mükellefi ve kurumlar vergisi mükellefi yaklaşık 3,4 milyon iken bu sayı içinde indirimden faydalanan mükellef sayısı 126.276'dır. 2022 yılı için oransal bir değerlendirme yapıldığında toplam mükelleflerin yüzde 3,67'si indirimden faydalanmıştır. Son olarak 2023 yılına bakıldığında toplam gelir vergisi mükellefi ve kurumlar vergisi mükellefi yaklaşık 3,6 milyon iken bu sayı içinde indirimden faydalanan mükellef sayısı 131.798'dir. 2023 yılı için oransal bir değerlendirme yapıldığında toplam mükelleflerin yüzde 3,63'ü indirimden faydalanmıştır (Bozdoğan, 2025).

4. Mükelleflerin İzahat Talepleri ve Özelgeler

Türkiye Cumhuriyeti Anayasası ve Avrupa İnsan Hakları Sözleşmesinde yer alan mülkiyet hakkı ile vergi doğrudan ilintilidir. Vergilemede belirlilik ölçüsü gereği vergilemeye ait

süreçlerin belirli ve mükellefçe anlaşılır olması zorunludur. Vergileme sürecine ait her bilginin aksaklığa neden olmadan kolaylıkla uygulamaya geçmesi vergi yargısının ve vergi idaresinin iş yükünü hafifletecek, vergilerin tahsilini kolaylaştıracaktır (Bölükbaşı, 2021).

Vergi yasalarında yapılan değişikliklerin sıklığı, kanun metinlerinde kullanılan dil ve teknik ayrıntıların çokluğu mükellefler açısından anlaşılmayan konuların ortaya çıkmasına neden olmaktadır. Mükelleflerle anlaşılabilen veya uygulama örneği olmayan konularda idareden görüş ve izahat talepleri idarenin düzenlediği özelgeler ile cevaplanmaktadır (Üstün, 2012). Özelgeler mevzuata bağlı kalarak mükellefe doğru uygulamaya ulaşmada rehberlik eden, açıklayıcı bilgiler sunan, yol gösteren kaynaklardır. Özelgeler normlar hiyerarşisinde alt sıralarda yer alan metinlerdir (Yaldız, 2020).

Vergi hukukunun kaynakları açısından özelgeler tali nitelikteki kaynaklar arasında değerlendirilir. Daha çok açıklayıcı metinler olarak ifade edilen özelgeler kesin ve yürütülmesi gerekli bir idari işlem özelliği barındırmazlar. Bu sebeple asli kaynakların bağlayıcı özelliği özelgelerde söz konusu değildir (Arıkan, 1998). İdare tarafından düzenlenen özelgenin kapsamında hareket eden mükellef hukuki güvence altına girmiş olacaktır. Hukuki bir metin olarak özelge idare tarafından düzenlendiğinden, tek taraflı olarak tesis edildiğinden idari işlemin temel özelliklerini taşımaktadır. Fakat hukuk âleminde yeni sonuçlar oluşturmamaktadır. Sadece izah isteyen kişi ile sınırlı sonuçları bulunan özelgeler idari işlemin temel özelliklerinden biri olan icrailik özelliğini yansıtmamaktadır (Bölükbaşı, 2021).

Özelgelerin yasal dayanağı V.U.K. madde 413'tür. İlgili maddede vergi mükelleflerine vergilemeye ilişkin süreçlerde ortaya çıkabilecek muhtemel sıkıntıları önlemek amacıyla bilgi isteme hakkı verilmiştir. Buna göre mükellef gerekli gördüğü hallerde şüphe oluşturan hususlar hakkında Gelir İdaresi Başkanlığından bilgi talep edebilecektir. Gelir İdaresi Başkanlığı talep edilen bilgiye ilişkin cevabını özelge aracılığıyla verebilir. Konu kapsam itibarıyla tüm mükelleflere izah edilmesi gereken bir konu ise Gelir İdaresi Başkanlığı uygulama hakkında sirküler yayımlayabilmektedir. Özelgeler bilgi isteyen mükellefe yönelik cevaplar ve koruyucu metinler olarak değerlendirilebilir. Özelge doğrultusunda hareket eden mükellef yanlış yapsa bile cezai açıdan sorumlu tutulmamaktadır. Özelgelerde ortaya konan sonuçlar yargının konu hakkında vereceği kararlarını etkileyecek nitelikte değildir. Aynı şekilde vergi denetim mekanizmasını da bağlayan bir sonuç ortaya koymamaktadır. Özelgeler kendisini düzenleyen idareyi bağlamaktadır. Bu nedenle verilen özelgeye kapsamında mükellefe ceza kesilememekte ve söz konusu vergiye ilişkin gecikme faizi uygulanmamaktadır (Yaldız, 2020).

Sirküler ise tüm mükellefleri kapsayan açıklayıcı metindir. Konu ile yayımlanmış bir sirkülerin varlığı tüm mükellefleri bilgilendirmekte ve muhtemel bir ceza ile karşılaşmalarını engellemektedir. Mükellefler tarafından talep edilen konulara açıklık getiren özelgeler ve sirküler Gelir İdaresi Başkanı veya vekil tayin ettiği bir yardımcının başkan olduğu bir komisyon tarafından düzenlenir. İlgili komisyonda üç veya daha fazla sayıda daire başkanı da görev almaktadır. Komisyon tarafından düzenlenen özelgeler ve sirküler ile benzer konularda bilgi istenmesi durumunda Gelir İdaresi Başkanlığına bağlı taşra teşkilatları da özelge düzenleyebilmektedir. Birikimli bir süreç olarak ilerleyen söz konusu bilgi üretme araçları olan özelgeler ve sirküler Gelir İdaresi Başkanlığının internet sitesinde yayınlanmaktadır. Nitekim Gelir İdaresi Başkanlığı'nın internet sitesinde "Özelge Sistemi" başlığında "Özelge Arama" anahtar kelimeleri seçilmek suretiyle ilgili özelgelere ulaşılmaktadır. Burada önem arz eden bir husus ta internet ortamında sunulan özelgelerde bilgi talep eden mükellefe ilişkin özel bilgiler paylaşılmamaktadır.

Özelgeler sadece bilgi talep edeni korumaktadır. Özelge ile elde edilen hukuki imkân diğer mükelleflere teşmil edilememektedir. Dolayısıyla özelgenin ortaya koyduğu imkânlardan yararlanmak isteyen diğer mükellefler konu ile ilgili bireysel olarak başvuru yapmalı ve izahat talep etmelidir. Böylelikle bir mükellefin özelge marifetiyle elde ettiği sonuçtan diğer bir mükellef te kendisi izahat talep etmek şartıyla faydalanabilmektedir. Nitekim Gelir İdaresi Başkanlığı özelgeleri ilan ettiği için herkese müracaat etmede fikir vermektedir.

Özelgeler mükelleflerin vergiye uyumlu mükelleflere tanınan indirim konusunda tereddüt ettikleri konulara cevap vermede bir araç olarak kullanılmaktadır. Söz konusu indirim uygulamasının şartlarını yerine getirmek kolay değildir. Mükellefler indirim şartlarını süreçteki ihmal veya hatalarından dolayı sağlamayabilir. Bazı durumlarda mükellefler uygulama hakkındaki belirsizliklerle karşı karşıya kalmaktadır. Özelgeler bu açıdan bakıldığında tüm mükellefleri kapsamayan, mükellef ve idare arasındaki köprü görevi görmektedir.

5. Araştırmanın Amacı ve Yöntemi

Çalışmada "Vergi uyumunu teşvik etmek üzere mevzuatta yer alan hukuki düzenlemeler uygulamada mükellefler üzerinde hangi tereddüt ve sıkıntılara yol açmaktadır?" araştırma sorusunu cevaplamak amacıyla özelgeler üzerinden nitel bir çalışma ile doküman analizi yapılmıştır. Doküman analizi, belirli bir amaç doğrultusunda kaynakların seçilmesi, incelenmesi ve değerlendirilmesidir (Karasar, 2005). Araştırmada, araştırmacının kişisel gözlemlerine dayanarak araştırma sorusuna uygun olduğunu düşündüğü için amaçlı

örnekleme (Gürbüz ve Şahin, 2018) göre özelgeler veri kaynağı olarak seçilmiştir. Çünkü özelgeler mükelleflerin vergi idaresinden izahat istediği konular için verilen cevaplar niteliğindedir.

6. Araştırmanın Bulguları

Mükellefleri vergi uyumu davranışına teşvik etmek üzere vergi mevzuatında yer alan düzenlemelerin hangi ölçüde anlaşıldığını ve uygulamada ne tür aksaklıklar olduğunu tespit etmek vergi uyumunun gelişmesine katkı sunacaktır. Bu doğrultuda Gelir İdaresi Başkanlığının resmi internet sitesinde paylaştığı özelge arşivinde 23.01.2025 tarihinde vergi uyumu hakkındaki özelgeler incelenmiştir. Yirmi iki farklı özelge üzerinde çalışılmış ve bu özelgeler üzerinden vergi uyumu hakkında hangi bilgilerin talep edildiği izlenmiştir. Elde edilen bulgular doğrultusunda mükelleflerin özelgelerde hangi konularda soru işaretleri olduğu ve ne tür aksaklıklar ile karşılaştıklarına yönelik 5 tema bulunmuştur. Her bir tema elde edilen bulgular doğrultusunda isimlendirilmiştir.

6.1. Tema: Süre

Gelir İdaresi Başkanlığının özelge arşivinde mükelleflerden idareye gelen çok sayıda izahat talebinin konusu süreye ilişkindir. Gelir vergisi kanununda mükerrer madde 121'de vergi uyumu indiriminin şartları arasında süre ilişkin üç durum söz konusudur. Birincisi indirimden yararlanacak mükellefin indirimden yararlanmak istediği yıl ve öncesindeki iki yıl boyunca şartları yerine getirmesi istenmiştir. Bu ifadeden mükellefin en az 3 yıl faaliyet göstermesi şartı aranmaktadır. İkincisi mükellefin bahse konu dönemlerde beyannamelerini zamanında vermiş olması şartı aranmaktadır. Üçüncü olarak bahsi geçen sürelerde ikmalen, re'sen ve idarece tarhiyatın olmaması şartı ifade edilmiştir.

Mükellefin en az 3 yıldır faaliyet göstermesi gerekliliğine bir örnek 04/08/2020 tarih ve 62030549-120[mük121-2019/37]-E.567753 sayılı özelgedir. 2018 yılı Mayıs ayında faaliyete başlayan şirketin vergiye uyumlu mükelleflere tanınan %5'lik vergi indiriminden yararlanıp yararlanamayacağı sorulmuştur. Ayrıca şirketin en az 3 yıldır faaliyette olma zorunluluğu hakkında mükellefçe bilgi istenmektedir. İstanbul Vergi Dairesi Başkanlığınca verilen cevapta ilgili indirimden faydalanmak için indirimin yapılacağı yıl ve önceki iki yıl beyannamelerin zamanında verilmesi gereği yasada açıkça ifade edildiğinden en az 3 hesap dönemi faaliyet gösterilmesi gerekmektedir. Dolayısıyla talepte bulunan şirket ancak bir yıl sonra 2020 yılı gelirlerine ilişkin verdiği beyannamede şartları yerine getirir ise vergi uyumu indiriminden faydalanacaktır.

09/12/2020 tarih ve 60938891-120.01.02.04[GVK: 3-1]-E.45079 sayı numaralı özelgede benzer bir şekilde 14/01/2019 tarihinde faaliyete başlayan bir mükellef

2020 yılı sonunda idareye indiriminden yararlanıp yararlanamayacağı yönünde bilgi talebinde bulunmuştur. Edirne Vergi Dairesi Başkanlığı ilgili özelgede indirimin yapılacağı yıl ve önceki iki yıl beyannamelerin zamanında verilmesi gereğini ifade etmiş ve mükellefin müracaat ettiği yıl için bu indirimden faydalanamayacağını belirtmiştir. Burada çalışma hayatına yeni başlamış bir firma indirimden faydalanamamaktadır.

Beyannamenin zamanında verilmesine örnek olacak şekilde 11/06/2024 tarih ve 30094508–120–18318 sayılı özelgede mükellef 2023 yılına ilişkin yıllık gelir vergisi beyannamesini zamanında verdiğini ve vergi ödemesinin ilk taksitini ödediğini belirterek vergi uyumu indiriminden yararlanıp yararlanamayacağı hakkında bilgi istemiştir. Erzurum Vergi Dairesi Başkanlığı ilgili mükellefin kanunda yazan şartları yerine getirdiği ve indirimden faydalanmasının mümkün olduğunu özelgede açıklamıştır.

Mükellefin yükümlülüklerini zamanında yerine getirmesi şartında süreç içinde 7194 sayılı yasa ile bir değişikliğe gidilmiştir. Değişiklik öncesi zamanında beyan ve zamanında ödeme şartı yapılan değişiklik ile zamanında beyan ve vergi borcunun ödenmiş olması şartı olarak değiştirilmiştir. Değişiklik öncesi beyanlara ilişkin vergi borcunun kanuni süresinde ödenmiş olma şartı kaldırılmış yerine borcun ödenmiş olmasının yeterli olacağına yer verilmiştir. 11/06/2018 tarih ve 62030549–120[mük121–2018/237]–E.548774 sayılı özelgede KDV iade talebinin bir kısmına Gümrük Müdürlüğünün iade edilen mallar nedeniyle şerh koyduğu ve ilgili tutar gecikme zammı söz konusu olduğu bu durumun indirimden faydalanmaya engel olup olmadığı hakkında bilgi talep edilmiştir. İstanbul Vergi Dairesi Başkanlığı bahse konu yasal değişiklik öncesi özelgede vadesinden sonra ödemenin indirim şartlarına aykırı olması gerekçesi ile indirimin söz konusu olamayacağını ifade etmiştir.

Vergi uyumundan yararlanmak isteyen mükelleflerden beklenen süre ile ilgili üçüncü husus maddede yazılı süreler içinde ikmalen, re'sen ve idarece tarhiyatın olmaması şartıdır. Konuya örnek olacak şekilde 21/11/2018 tarih ve 62030549–120[Mük.121–2018/504]–E.1043218 sayılı özelgede 2015 yılında 2013 yılı için incelemeye alınan şirket borcunu 6736 sayılı Kanun kapsamında yapılandırmak suretiyle ödemiş olan şirketin İstanbul Vergi Dairesi Başkanlığı tarafından indirimden yararlanmasının mümkün olamayacağını ifade edilmiştir. İnceleme sonrasında yapılan tarhiyat vergi uyumu şartlarının gerçekleşmediğini göstermektedir.

6.2. Tema: Devir, Birleşme ve Tür Değişiklikleri

Vergi uyumu ile ilgili mükelleflerin uygulamada en çok tereddüt ettikleri konulardan biri de birleşme, devir ve

şirket tür değişikliği konularıdır. Devir, birleşme ve tür değişikliğinin vergi uyumu indirimi üzerindeki etkisine örnek olacak çok sayıda özelge tespit edilmiştir. 09/05/2018 tarih ve 38418978–125[19–18/27]–E.191200 sayı numaralı özelgede talepte bulunan şirket limited şirket iken 16/05/2016 tarihinde anonim şirkete dönüştürülmüştür. Bu tarih itibarıyla limited şirket döneminde sağlanan indirim olanağının tür değişikliği sonrasında devam edip etmeyeceği sorulmuştur. İlgili şirket 2017 yılında ödeyeceği kurumlar vergisinde indirim almak istemektedir. Ankara Vergi Dairesi Başkanlığı tarafından verilen cevapta tür değişikliklerinin KVK madde 19'da yer alan birinci ve ikinci fıkralar hükmünce devir kabul edileceği belirtilmiştir. Buna göre devirin şartlarının yerine gelmesi nedeniyle mükellefin kıst hesap dönemi, 2015, 2016 ve 2017 yıllarına ilişkin beyannamelerin süresi içinde verilmesi ve ilgili dönemlere ilişkin vergileri eksiksiz ödenmesi nedeniyle şirketin talebi uygun bulunmuştur. İlgili şirket 2017 yılı için vereceği kurumlar vergisi beyanında %5 indirim hakkından faydalanabilecektir.

Bir diğer örnek olarak 15/06/2020 tarih ve 25947440–120[2019/09]–E.9706 sayılı özelgede 19.12.2017 tarihinde iki şirketin birleştiği bunlardan birinin anonim şirket olduğu bildirilmiştir. Her iki şirketin de 2016'da ve 2017'de beyannamelerini zamanında vermedikleri, tahakkuk eden vergileri süresinde ödemedikleri ve 2016'da ikmalen, re'sen veya idarece tarhiyatlarının bulunduğu belirtilmiştir. Şirketin vergi uyumu indiriminden yararlanıp yararlanamayacağı sorulmuştur. Isparta Defterdarlık Gelir Müdürlüğü özelgede vergi uyumu indirimi şartları açıklamış ve devamında bahsi geçen birleşmenin devir hükmünde olacağını açıklamıştır. Devamında devirin her iki tarafının da indirim şartlarını sağlaması gerektiğini vurgulamıştır. Bu nedenle birleşen şirketin indirimden faydalanmasının mümkün olmadığı ifade edilmiştir.

Bölünme sonucu bölünen kurumun indirimden faydalanmasının bölünme öncesi dönemde vergi uyumu indiriminin şartlarını taşımasına bağlıdır. Konuya örnek 04/08/2020 tarih ve 62030549–120[mük121–2018/275]–E.567857 sayılı özelgede bilgi talebinde olan şirketin daha önce bir anonim şirketten tam bölündüğü ve ilerleyen bir tarihte başka bir anonim şirket ile birleştiği ifade edilmiş, vergi uyumu indiriminden yararlanıp yararlanamayacağı hakkında bilgi talep edilmiştir. İstanbul Vergi Dairesi Başkanlığı talepte bulunan şirket hakkında yaptığı tetkiklerde tam bölünme süreci öncesinde beyannamelerin süresinde verilmesine ilişkin indirim şartlarının yerine getirilmediği tespit edilmiştir. Buna göre tam bölünme sonrasında birleşilen kurumla her ikisinin de indirim şartlarını sağlamadığı dikkate alınarak talepte bulunan şirketin indirimden faydalanmasının mümkün olmadığı açıklanmıştır.

İndirimden faydalanma şartlarının keskin oluşu bazı durumlarda mükellef açısından olumsuz durumlar oluşturmaktadır. Şirketlerin birleşme ve devir sonucunda daha güçlü yapılara dönüşmesi ekonomik gelişim için önemli bir durumdur. Aynı şekilde maliye yönetimi için de küçük birden fazla şirketin takip edilmesi yerine büyük daha kurumsal tek bir şirketin takibi daha verimlidir. 2020/06/15 tarih ve 50426076–120[MÜK–121–2018/20–704]–E.43742 sayılı numaralı özelgede vergi uyumu indiriminden yararlanıp yararlanamayacağı hakkında bilgi talebinde bulunan şirketin iki sermaye şirketini devir aldığı belirtilmiştir. Devir alan şirketin ve devir alınan şirketlerden birinin indirim şartlarını yerine getirdiği, devir alınan diğer şirketin indirim şartlarını sağlamadığı talep formunda yer almıştır. Kayseri Vergi Dairesi Başkanlığı özelgede vergi uyumu indirim şartlarını sıralamış ve bu şartlara devir alan ve devir alınan her ikisinin de şartları yerine getirmesi gerekliliğinden hareketle bilgi talebinde bulunan şirketin indirimden faydalanmasının mümkün olmadığını bildirmiştir. İlgili özelgede görüldüğü üzere devir alınan iki şirketten birinin şartları sağlamamış oluşu birleşme sonrası meydana gelen tüm şirketin indirimden faydalanmasına engel olmaktadır. Devir alınan şirketlerin mali anlamda kötü bir durumda olmaları ihtimali ve bu yüzden satılmak zorunda kalmaları dikkate alınarak uygulamanın bu halinin değiştirilmesi gerekmektedir. Uygulama “*şartları sağlanamayan şirketin mali büyüklüğü kadar indirimin gerçekleşmemesi*” kriteri daha doğru sonuçlar doğuracaktır.

Devir alınan şirketin devralan şirketin vergi avantajını ortadan kaldırmasına örnek bir diğer durum 08/04/2019 tarih ve 62030549–120[Mük.121–2018/588]–279447 sayılı özelgede görülmektedir. 1983 yılında kurulan ve indirim şartlarını sağlayan bir şirketin 2016 yılında kurulan bir şirketi 2017 yılında devir aldığı bu durumun indirimden faydalanmaya engel olup olmadığı hakkında bilgi istenmiştir. İstanbul Vergi Dairesi Başkanlığı tarafından birleşme sonucunda devir alınan şirketin beyan edilen yıl ve önceki 2 yıl beyannamelerin süresinde verilmesi ve vergi borcunun ödenmesi şartını yerine getirememesi nedeniyle indirimin olamayacağını belirtilmiştir.

Limitet şirketin anonim şirket olması sonucunda indirimden faydalanmasının kanuni süreler dâhilinde limitet şirketten indirim şartlarını sağlamasına bağlıdır. 23/05/2023 tarih ve 17192610–125[KV–21–90]–109226 sayılı özelgede limitet şirketin belirli bir tarihte anonim şirkete dönüştüğü ve buna bağlı olarak limitet şirket olduğu döneme ait KDV beyannamesini anonim şirket üzerinden yapan şirketin indirim haklarını kaybettiği açıklanmıştır. Bursa Vergi Dairesi Başkanlığı mükellefin limitet şirket iken verilmesi edilmesi gereken KDV beyannamesinin süresinde verilmediği dolayısıyla da indirim şartlarını ihlal ettiği

gereğesiyle indirimin söz konusu olamayacağını ifade etmiştir. Aynı şirketin tür değişikliğinde limitet şirket dönemindeki durumuna bağlı olarak indirimin verilmemesi daha önceki ifade ettiğimiz aksaklıklar dışında anlaşılabilir bir durumdur.

6.3. Tema: Pişmanlık ve İslah

Pişmanlık ve ıslah Vergi Usul Kanunu madde 371’de düzenlenmiş mükellef yararı oluşturan bir müessesedir. Pişmanlık ve ıslah mükellefe kendiliğinden yerine getirmediği yükümlülükleri telafi etme şansı sunan bir düzenlemedir. Herhangi bir denetim ve inceleme olmaksızın mükellefin kendiliğinden beyanname verip vergisini ödemesi geç de olsa vergi uyum davranışı olarak değerlendirilebilir.

Vergi uyumu sağlayan mükelleflere sunulacak indirimi düzenleyen GVK mükerrer madde 121’de indirim için başvuru ve önceki 2 yılda beyannamelerini zamanında vermeleri şart koşulmuştur. Zamanında verilmeyen pişmanlık ile düzeltme yaparak vergilerini ödeyen mükelleflerin de indirimden faydalanacağı ifade edilmiştir. Örnek olarak 11/02/2020 tarih ve 62030549–120–159471 sayılı özelgede İstanbul Vergi Dairesi Başkanlığı’ndan bilgi talebinde bulunan mükellefin pişmanlık talepli düzeltme beyannamesi vermesinin vergi indirim şartlarını ihlal etmeyeceği gerekçesi ile mükellefin indirimden faydalanabileceğini belirtmiştir. Bir başka örnekte 16/05/2018 tarihli 84098128–120[Mük.Mad.121–2018/1]–E.210381sayılı numaralı özelgede İzmir Vergi Dairesi Başkanlığı mükellefin indirimden faydalanmasının mümkün olmadığını ifade etmiştir. Mükellef düzeltme muhtasar beyannamesi ile ödenmesi gereken vergi tutarını kanuni süresinden sonra ödemiştir. Özelgede pişmanlık ve düzeltme beyanına ile vergi ödemenin vergi uyumu indirim şartlarına aykırı olmadığı açıklanmıştır. Mükellef dönemin mevzuatına göre geç ödemenin indirimi şartlarını ihlal etmesi gerekçesiyle indirim haklarını kaybetmiştir. İlerleyen yıllarda 7194 sayılı kanun madde 18 ile vergi borcunun kanuni süresinde ödenmiş olma şartı yerine borcun ödenmiş olmasının yeterli olacağı düzenlenmiştir.

6.4. Tema: Mükellef Dışı Olumsuz Etkenler

Vergi uyumu indiriminden faydalanmak yasada belirtilen belirli şartlar dâhilinde gerçekleşebilmektedir. Fakat ilgili şartların gerçekleşmesi için bazen mükellefin iyi niyetle gayret ortaya koyması yetmemektedir. Vergi ile ilgili süreçler oldukça karmaşık ve çok taraflı süreçlerdir. Vergi idaresine sunulan sorulardan bir kısmı bu tür problemlere çözüm aramak amacıyla sorulmaktadır. Çoğunlukla özelgelerde mükellefin indirimden faydalanamayacağı ile sonuçlanan özelgelerin ortak özelliği mükellefin iyi niyetle hareket ettiği fakat elinde olmayan etkenler nedeniyle indirim şartlarının ihlal edildiğidir.

Bankacılık işlemleri nedeniyle ortaya çıkan aksaklığın mükellefin indirimden yararlanmamasına neden olduğu bir örnekte konuya açıklık getirilecektir. 05/11/2018 tarih ve 65771276-120.01.02.10-E.13441 sayı numaralı özelgede mükellef 2018 yılının birinci geçici vergi ödemesini vadesinde bankaya gönderdiğini fakat bankanın kusurlu olarak bu ödemeyi yapmadığı ve kusurunu kabul ederek vade tarihini takip eden gün gecikme zammı ile birlikte ödemeyi yaptığını ifade etmektedir. Mükellef bu durum doğrultusunda vergi uyumu indiriminden faydalanıp faydalanmayacağını sormuştur. Amasya Defterdarlık Gelir Müdürlüğü özelgede beyanların süresinde verilmesi ve vergi ödemelerinin de kanuni süresinde yapılması gerektiğine dayanarak mükellefin 2018, 2019 ve 2020 yılları için vergi uyumu indiriminden faydalanamayacağını belirtmiştir. Fakat ilerleyen dönemde konu ile ilgili 7194 sayılı kanun madde 18 ile bir değişikliğe gidilmiştir. Buna göre beyanın verildiği yıl ve önceki iki yılda beyannamelerin zamanında verilmesi ayrıca bu dönemlere ilişkin tahakkuk eden vergilerin ödenmiş olması şartı getirilmiştir. Değişiklik öncesi beyanlara ilişkin vergi borcunun kanuni süresinde ödenmiş olma şartı kaldırılmış yerine borcun ödenmiş olmasının yeterli olacağına yer verilmiştir. Böyle incelediğimiz özelgede bir gün gecikme nedeniyle 3 yıl boyunca vergi uyumu indiriminden faydalanmayan mükellefin ve benzer durumdaki mükelleflerin mağduriyeti giderilmiştir.

Mükellefin faturanın eline geç geçmesi nedeniyle indirim şartlarını sağlayamaması vergi avantajından kendisini mahrum bırakmaktadır. 09/10/2018 tarih ve 62030549-120[Mük.121-2018/496]-E.897162 sayılı özelgede İstanbul Vergi Dairesi Başkanlığı, mükellefin 2015 yılı mayıs ayında stopaja tabi faturanın eline geç gelmesi ve Mayıs ayı Katma Değer Vergisi beyanname süresinin kanuni süreden sonra bu nedenle geç verilmesi ve ödemenin de buna bağlı olarak gecikmesi nedeniyle indirim şartlarının ihlal edildiği gerekçesi ile indirimin söz konusu olmadığı ifade edilmiştir. Bir başka teknik aksaklık nedeniyle şartları kaybetmeye örnek 29/08/2022 tarih ve 84098128-125[32-2018/15]-446824 sayılı özelgede ihrac kayıtlı satışı olan şirketin öngörülmeyle bir şekilde gerçekleşmeyen ihracata bağlı olarak geciken KDV ödemesi nedeniyle indirimden faydalanmasının mümkün olup olmadığı hakkında bilgi talep etmiştir. İzmir Vergi Dairesi Başkanlığı dönemin konu ile ilgili hükümleri uyarınca geç ödemenin indirim şartlarını ihlal ettiği ve indirimden bu nedenle faydalanmanın mümkün olmadığını belirtmiştir.

Mükellefin şartları sağladığı fakat ortaklığı olan adi ortaklığın şartları sağlamadığı durumda indirim hakkını kaybetmesi mükellef dışı olumsuz etkenler arasında sayılabilir. Nitekim 02/01/2019 tarih ve 62030549-120[Mük.121-2018/592]-178 sayılı özelgede şirketin indirim şartlarını sağladığı

fakat şirketin ortaklığı bulunan adi ortaklığın vergi borcunu ödemediği dolayısıyla da ortakların tamamının şartları yerine getirmesi gerekliliğinden hareketle İstanbul Vergi Dairesi Başkanlığı tarafından ilgili şirketin indirimden faydalanmasının söz konusu olamayacağı ifade edilmiştir.

6.5. Tema: Özel Durumlar

Vergi uyumu indiriminden yararlanmaya ilişkin şartlar ilgili kanun maddesinde açık bir şekilde ortaya konmuştur. Fakat bazı durumlarda çok fazla karşılaşılmayan mükellefe has bazı özel durumlar nedeniyle indirimden yararlanma ile ilgili tereddütler oluşmaktadır. İlk olarak incelediğimiz özelge bir mükellefin elde ettiği indirimden ortağının yararlanabilme ihtimalini merkeze alan bir özelge dir. 2019/07/22 tarih ve 38418978-120[mük121-19/6]-244820 sayılı özelgede Ankara Vergi Dairesi Başkanlığı avukatlık ortaklığına yarı yarıya ortak olan mükellefin elde ettiği vergi uyumu indiriminin diğer ortağın KDV borcuna mahsup olup olamayacağı hakkında bilgi talebini değerlendirmiştir. Vergi indirim tutarı ödenecek gelir ve kurumlar vergisi miktarından fazla ise beyan verme tarihinden itibaren bir yıl zaman zarfında mükellefin beyanı ile ödenecek başka vergilerden mahsup edilebilir. Mükellefin bu imkanı ortaklarının borçları için söz konusu olamayacağı gerekçesi ile özelgede vergi indirim tutarının bahse geçen şekilde mahsup edilemeyeceği ifade edilmiştir.

28/12/2020 tarih ve 62030549-120[Mük.121-2019/121]-E.970197 sayılı özelgede finans sektörüne ve reel sektöre risk raporu, çek raporu vb. destek hizmetleri veren kuruluşun 5441 sayılı Kanun ve 6361 sayılı Kanunda yer alan finans ve bankacılık faaliyetleri kapsamında sayılan kurumlar arasında yer almadığı dolayısıyla indirimden faydalanmasının mümkün olup olmadığı hakkında talepte bulunmuştur. İstanbul Vergi Dairesi Başkanlığı tarafından talepte bulunan kuruluşun banka ve finans vb. kuruluşlar arasında yer almaması nedeniyle indirimden yararlanmasının mümkün olduğunu ifade etmiştir.

22/04/2019 sayı ve 62030549-120-331635 tarihli İstanbul Vergi Dairesi Başkanlığı'ndan 0040 Damga Vergisi Beyanname vermemenin indirim şartlarını ihlal edip etmediği hakkında bilgi talebinde bulunulmuştur. İlgili kanun maddeleri hükmünce damga vergisi mükellefi olan ihtiyarilik kapsamında sürekli mükellefiyeti bulunanların beyan etmesi gereken damga vergisi olmaması durumunda beyanname vermelerine gerek olmadığı gerekçesi ile özelgede indirimden yararlanmasının mümkün olduğunu ifade etmiştir.

25/12/2023 tarih ve 38418978-125[Diğer-2022/21]-612456 sayılı özelgede şirketin her yıl uyum indiriminden yararlandığı, indirimin yapıldığı yıl indirimin gelir olarak değerlendirilmesi halinde zarar olsa dahi indirilecek indirim

kapsamında değerlendirilmesinin mümkün olup olmadığı hakkında bilgi talep edilmiştir. Ankara Vergi Dairesi Başkanlığı özelgede ilgili yılda yapılan indirimin gelir olarak kabul edilmesi durumunda diğer indirimler ve istisnalar başlığında indirimin matrahtan indirilmesinin mümkün olduğunu ifade etmiştir.

7. Sonuç

Gelir İdaresi Başkanlığının arşivi üzerinden değerlendirilen özgelere elde edilen bulgular uyum indiriminin hangi noktalarda aksadığı veya anlaşılmadığı hakkında önemli bilgiler vermektedir. Bazı durumlarda da mükellefin özelve sonucu kendini güvence altına almak üzere izahat talep ettiği görülmektedir.

Elde edilen bulgulardan da görüldüğü itibarıyla indirim şartlarının en keskinini birinci temada ele alınan süreye ilişkin şarttır. Yeni kurulan şirketlerin 3 yılı doldurmadan indirimden faydalanmadığı incelenen özgelere açıklanmıştır. Beyannamesini süresinde vermeyen bir mükellef 3 yıl boyunca indirimden faydalanamamaktadır. Söz konusu şartın yerine gelmemesi mükellefin ilgili mali yılda indirimden mahrum kalması ile sınırlı değildir. Özgelere Demirkan'ın (2019) belirttiği üç yıl boyunca uyum davranışı gösteren mükellefin her yeni yıl uyumdan faydalanma hakkının devam ettiği görüşü desteklenmektedir. İndirim hakkında mevzuatta zaman içinde şartın ağırlığını hafifletici bir düzenlemeye gidilmiştir. 7194 sayılı yasa ile değişiklik öncesi zamanında beyan ve zamanında ödeme şartı yapılan değişiklik ile zamanında beyan ve vergi borcunun ödenmiş olması olarak değiştirilmiştir. Vergi borcunun kanuni süresinde ödenmiş olma şartı kaldırılmış yerine borcun ödenmiş olmasının yeterli olacağına yer verilmiştir. İlgili düzenleme ile kanuni süresinde beyanname vermiş fakat ilgili sürede ödeme yapamamış mükellefler de ödeme yaptıklarında indirimden faydalanacaklardır.

İncelenen özgelere ikinci temad (devir, birleşme ve tür değişiklikleri) görüleceği üzere kanuni düzenlemenin ruhuna uygun olmayan bir sonuç ortaya çıkmaktadır. Uyum şartlarını yerine getirmeye devam eden bir firmanın ama başka bir firmayı devir aldığı için indirim hakkını kaybetmesi eleştiriye açıktır. Devir, birleşme, bölünme gibi tür değişikliğinde her iki taraftan da uyum şartlarını yerine getirmesi beklendiğinden yeni meydana getirilen şirket uyum indirimi alamamaktadır. Buna göre mali açıdan güçlü, uyum indiriminden yararlanan bir şirket nispeten daha zayıf bir şirketi devralırken zayıf şirketin uyum şartlarını taşıması nedeniyle uyum indirimini kaybetmektedir. Şirketlerin birleşme ve devir sonucunda daha güçlü yapılara dönüşmesi ekonomik gelişim için önemli bir durumdur. Vergi idaresi için birden fazla küçük şirketin takip edilmesi yerine daha büyük mali yapıların takibi daha anlamlıdır.

Devir, birleşme vb. süreçlerde taraflar arasında mali durumu kötü ve uyum şartlarını yerine getiremeyen bir şirketin bulunması oldukça olağan bir durumdur. Ekonomik anlamda bir çıkış yolu arayan şirketten indirim şartlarını beklemek doğru bir yaklaşım değildir. Dahası söz konusu şirketi devir alan şirket (kendisi şartları yerine getirse bile) devir nedeniyle indirim hakkı elinden almak suretiyle cezalandırılmaktadır. Şirket yapılarının büyümesi ve kurumsallaşması teşvik edilmesi gereken bir husus iken söz konusu durumlar bu gerçekle çelişmektedir. Konu ile ilgili özgelere mükelleflerin devir, birleşme vb. süreçler öncesi indirim hakları hakkında izahat bekledikleri görülmektedir. Ulusay'ın çalışmasında (2023) ifade ettiği uyum sağlayan mükelleflerin adalet beklentilerine özgelere ile tam anlamıyla cevap verilememektedir. Adaletsiz bir uygulama örneği olan bu durum devir alan ve indirimden faydalanan şirketin yeni mali yapıdaki payı oranında indirim hakkının korunması şekliyle düzeltilmelidir. Aksi takdirde büyük şirketler 3 yıl boyunca yüzde beş oranında vergi indirimini kaybetmemek için birleşme ve devir süreçlerinden uzak kalacaklardır.

Çalışmada üçüncü temada pişmanlık ve ıslah müessesesinden yararlanan şirketlerin vergi idaresinden uyum indirimi alıp alamayacağına yönelik bilgi talep ettikleri görülmektedir. Yasada açık bir şekilde pişmanlık ve ıslahattan faydalanmanın şartları ihlal etmeyeceği ifade edilmiştir. Çelikkaya'nın (2021) mükellef odaklı vergi yönetiminin vergi uyumuna katkı sağlayacağı görüşü özgelere elde edilen bulgular ile örtüşmektedir. Nitekim pişmanlık ve ıslah müessesesinden yararlanan şirketlerin vergi uyum indiriminden yararlanabileceği özgelere görülmektedir. Uygulamanın bahsi geçen kısmının bu haliyle devam etmesi sürece katkı sağlayacaktır.

Mükellef dışı olumsuz etkenler olarak isimlendirilen dördüncü temada vergi uyumu sağlayan ve indirim alan mükelleflerin ticari faaliyetleri nedeniyle ellerinde olmayan bazı durumlar nedeniyle indirim haklarını kaybettiği görülmüştür. Mevzuatta öngörülmemiş uygulama esnasında tespit edilen mükellef dışı olumsuz etkenlerin sayısının fazla olması indirimden yararlanan mükellef sayılarını aşağı çekecektir. Bu temada Bozdoğan'ın (2025) vergi uyumuna bağlı indirimden faydalanan mükellef sayılarının düşük sayıda olduğu görüşünü destekleyen bulgular elde edilmiştir. İlerleyen dönemlerde vergi idaresi uyumdan faydalanan mükellef sayısının artırmak için belirli çalışmalar yapmalıdır. Bu doğrultuda mükelleflerin elinde olmayan sebepler ile indirim dışında kalmaması için çalışmalar yapılması önerilebilir.

Mevzuatta yer alan şartları yerine getirmek kolay görülmemelidir. Beşinci temada ele alınan özel durumlardan görüldüğü üzere ön görülmesi zor birçok uygulama farklılığı

bulunmaktadır. Süreç içinde birçok değişkenin bulunması ve mükellefin iyi niyet sahibi olsa bile elinde olmayan nedenler ile şartları ihlal edebileceği durumların varlığı mükellefin uyum sağlama gayretine zarar verecektir. Bu nedenle uyuma bağlı indirimin kullandırılması için şartların mükellef yararına tekrar gözden geçirilmesi faydalı olacaktır. Vergi uyumu çok yönlü bir süreç olarak devlet vatandaş ilişkilerinin gelişmesine katkı sağlayacaktır. Vergi uyumunu merkeze alan daha fazla yasal düzenleme yapılması ve mevcut düzenlemelerin uygulamadaki aksaklıkları dikkate alarak iyileştirilmesi daha verimli bir mali sistemin inşasına katkı sağlayacaktır. Özvar ve Saruç (2021) görüşleri ile örtüşen bir gerçeklikle vergi kanunlarında yapılan teşviklerin vergi uyumuna katkı sağladığı söylenebilir. Mükellefler uyum indirimini takip etmektedir.

Finansal Destek: Yazar bu çalışma için finansal destek almadığını beyan etmiştir.

Kaynaklar

- Allingham, M., ve Sandmo, A. (1972). Income tax evasion: A theoretical analysis, *Journal of Public Economics* 1(3-4), 323-338. doi.org/10.1016/0047-2727(72)90010-2.
- Arıkan, Z. (1998). Vergi hukukunun kaynaklarından mukteza ve sonuçları. *Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 13(2), 127-133.
- Avcı, O. (2020). Vergiye uyumlu mükelleflere uygulanan vergi indirimi müessesesi. *Erciyes Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi*, 15(1), 225-240.
- Bozdoğan, K. G. (2025). Vergiye uyumlu mükelleflere uygulanan vergi indirimi düzenlemesinin değerlendirilmesi: Etkinlik, adalet ve yorum sorunları. *II. Uluslararası İktisadi ve İdari Çalışmalar Kongresi*, 382-390.
- Bölükbaşı, M. O. (2021). Muktezanın idari işlemin özellikleri bakımından değerlendirilmesi. *Selçuk Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi*, 29(1), 105-132. doi.org/10.15337/suhfd.716767
- Çelikkaya, A. (2021). Vergi idarelerinin gönüllü vergi uyumunu artırma çalışmaları. *Vergi Raporu*, (267), 11-30.
- Demirkan, B. (2019). Örneklerle vergiye uyumlu mükelleflere uygulanan vergi indirimi müessesesinde karşılaşılan sorunlar ve çözüm önerileri. *Vergi Raporu*, (234), 57-65.
- Doğan, Z., Köksal, A. G., Zozik, A. (2024). Vergiye uyumlu mükelleflere sağlanan %5 vergi indirimi uygulaması ve muhasebeleştirilmesine ilişkin öneriler. *Vergi Sorunları Dergisi*, 47(426), 15-29.
- Günay, H. F., Gürdal, T. (2022). Vergi uyumsuzluklarının idari yolla çözümünde usul adaletinin gönüllü vergi uyumuna etkisi. *Maliye Dergisi*, (182), 130-159.
- Gürbüz, S., Şahin, F. (2018). *Sosyal bilimlerde araştırma yöntemleri*. Seçkin Yayıncılık. İkinci Baskı: Ocak 2015 (Ankara).
- Karakoyun, F. (2023). Beklenti ve etkileri ile vergi indirimleri: Senaryo örnekleri. *Maliye Çalışmaları Dergisi – Journal of Public Finance Studies*, 69, 129-145.
- Karasar, N. (2005). *Bilimsel araştırma yöntemi*. Nobel Yayın Dağıtım.
- Kellner, M. (2004). Tax amnesty – an appropriate revenue tool? *German Law Journal*, 5(4), 339-346. doi.org/10.1017/S2071832200012499
- Özvar, S., Saruç, N. T. (2021). Vergi uyumu ve ödül etkisi: Gelir ve kurumlar vergisinde uygulanan indirim. *Maliye Dergisi*, (181), 112-140.
- Savaşan, F. (2006). Vergi afları, vergiye uyum ve Türkiye uygulamaları. *Afyon Kocatepe Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, 8(1), 41-65.
- Saygın, Ö. (2018). *Vergi uyumu ve vergi idaresinin vergi uyumuna etkisi*. Ekin Basım Yayın Dağıtım.
- Sour, L. (2004). An economic models of tax compliance with individual morality and conformity, *Economia Mexicana*, 13(1), 43-61.
- Torgler, B. (2007). Tax compliance and tax morale: A theoretical and empirical analysis. *Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing*.
- Ulusay, N. (2023). Mükelleflerin vergi algılama şekilleri: Uyumlu mu isyancı mı? *Sakarya Üniversitesi İktisat Dergisi*, 12(3), 305-329.
- Üstün, Ü. S. (2012). Son kanuni değişiklikler çerçevesinde özelge ve sirkülerin vergi hukukundaki yeri. *Erciyes Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi*, 7(1-2), 189-222.
- Webley, P. (2004). Tax compliance by businesses. In Hans Sjögren & Göran Skogh (Eds). *New perspectives on economic crime*. (pp. 95-126). Edward Elgar Publishing. doi.org/10.4337/9781843769835.00012
- Yıldız, Ç. (2020). Özelgelerin hukuki mahiyeti. *Kesit Akademi Dergisi*, (23), 317-328. doi.org/10.29228/kesit.43265

Kullanılan Özelgeler

- 04/08/2020 tarih ve 62030549-120[mük121-2019/37]-E.567753 sayılı özelge
09/12/2020 tarih ve 60938891-120.01.02.04[GVK: 3-1]-E.45079 sayılı özelge
09/05/2018 tarih ve 38418978-125[19-18/27]-E.191200 sayılı özelge
05/11/2018 tarih ve 65771276-120.01.02.10-E.13441 sayılı özelge
15/06/2020 tarih ve 25947440-120[2019/09]-E.9706 sayılı özelge
04/08/2020 tarih ve 62030549-120[mük121-2018/275]-E.567857 sayılı özelge
11/06/2024 tarih ve 30094508-120-18318 sayılı özelge
15/06/2020 tarih ve 50426076-120[Mük-121-2018/20-704]-E.43742 sayılı özelge
09/10/2018 tarih ve 62030549-120[Mük.121-2018/496]-E.897162 sayılı özelge
22/07/2019 tarih ve 38418978-120[mük121-19/6]-244820 sayılı özelge
11/02/2020 tarih ve 62030549-120-159471 sayılı özelge
16/05/2018 tarihli 84098128-120[Mük.Mad.121-2018/1]-E.210381 sayılı özelge
22/08/2019 tarih ve 26468226-120[ÖZG-1-2018]-E.64933 sayılı özelge
02/01/2019 tarih ve 62030549-120[Mük.121-2018/592]-178 sayılı özelge
11/06/2018 tarih ve 62030549-120[mük121-2018/237]-E.548774 sayılı özelge
08/04/2019 tarih ve 62030549-120[Mük.121-2018/588]-279447 sayılı özelge
21/11/2018 tarih ve 62030549-120[Mük.121-2018/504]-E.1043218 sayılı özelge
23/05/2023 tarih ve 17192610-125[KV-21-90]-109226 sayılı özelge
28/12/2020 tarih ve 62030549-120[Mük.121-2019/121]-E.970197 sayılı özelge
22/04/2019 tarih ve 62030549-120-331635 sayılı özelge
25/12/2023 tarih ve 38418978-125[Diğer-2022/21]-612456 sayılı özelge
29/08/2022 tarih ve 84098128-125[32-2018/15]-446824 sayılı özelge

Restoran yönetiminde kullanılan bilgi sistemleri örgütsel ve bireysel etki yaratmada başarılı mı?

Are information systems successful in creating organizational and individual impact in restaurant management?

● Ayşe İpek Koca Ballı¹, ● Ferda Üstün², ● Erdiç Ballı³

¹Çukurova Üniversitesi Kozan İşletme Fakültesi, İşletme Bölümü, Adana, Türkiye

²Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Nevşehir, Türkiye

³Çukurova Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi, Gastronomi ve Mutfak Sanatları Bölümü, Adana, Türkiye

ÖZ

Teknolojik gelişmeler birçok sektörde olduğu gibi restoran sektöründe de önemli değişikliklere sebep olmuştur. Günümüz restoran yöneticileri, operasyonlarını daha verimli bir şekilde kontrol etmek, müşterilere daha iyi hizmet sağlamak ve başarılı pazarlama uygulamalarını takip edebilmek için restoran bilgi sistemlerini etkin bir şekilde kullanmaktadırlar. Bu çalışma, DeLone ve McLean'ın bilgi sistemi başarı modelini analiz temeli olarak kullanarak, restoran işletmelerinde bilgi sistemlerinin başarısını değerlendirmeyi amaçlamaktadır. Araştırma modelinde, restoranlarda bilgi sistemlerinin başarısını ölçmek için bilgi kalitesi, sistem kalitesi, kullanım, kullanıcı memnuniyeti, bireysel etki ve kurumsal etki değişkenlerinden faydalanılmıştır. Araştırma kapsamında tam zamanlı hizmet veren 404 restoran çalışanından elde edilen veriler iki model oluşturularak incelenmiştir. Buna göre bilgi kalitesinin sistem kullanımına etkisi her iki modelde de desteklenmemiş olup, sistem kalitesinin sistem kullanımı üzerine anlamlı bulunmuştur. Yine sistem kalitesinin kullanıcı memnuniyetine herhangi bir anlamlı etkisi bulunmazken; bilgi kalitesinin kullanıcı memnuniyeti üzerine etkisi anlamlıdır. Dahası, kullanıcı memnuniyeti ve sistem kullanımı, bireysel performansın iyileştirilmesine katkıda bulunan ve nihayetinde kurumsal performansı etkileyen kritik faktörler olarak ortaya çıkmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Bilgi Sistemleri, Restoran Bilgi Sistemleri, DeLone ve McLean Bilgi Sistemleri Başarı Modeli.

JEL Sınıflaması: M150, O320.

ABSTRACT

Technological developments have led to significant changes in the restaurant sector as in many other sectors. Today's restaurant managers are effectively utilizing restaurant information systems to streamline their operations more efficiently, deliver better service to customers, and implement successful marketing practices. Building on this context, this study aims to evaluate the success of information systems in restaurant businesses using DeLone and McLean's information system success model as the basis for analysis. The model used information quality, system quality, usage, user satisfaction, individual impact, and organizational impact variables to measure the success of information systems in restaurants. To realize this, 404 employees working full-time in restaurants constitute the sample of the study. With respect to, there is no significant effect of system quality on user satisfaction, while the effect of information quality on user satisfaction is significant. Moreover, user satisfaction and system utilization emerge as critical factors that contribute to improving individual performance and ultimately affect organizational performance.

Keywords: Information Systems, Restaurant Information Systems, DeLone & McLean IS Success Model.

JEL Classification: M150, O320.

Atıf/Cite this article as: Koca Ballı, A. İ., Üstün, F., & Ballı, E. (2025). Are information systems successful in creating organizational and individual impact in restaurant management? *Trakya University E-Journal of the Faculty of Economics and Administrative Sciences*, 14(2), 86-99, 2025. <https://doi.org/10.47934/tefeas.14.02.01>



Editör/Edited by: Yasin Çakırel

Sorumlu Yazar/Corresponding Author: Doç. Dr. Ferda Üstün,

Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Nevşehir, Türkiye

E-posta: ferdakervanci@gmail.com

ORCID ID: orcid.org/0000-0002-7397-8048

Geliş Tarihi/Received: 27.02.2025

Kabul Tarihi/Accepted: 13.07.2025

Yayınlanma Tarihi/Publication Date: 30.12.2025



©Telif Hakkı 2025 Yazar. Trakya Üniversitesi adına Galenos Yayınevi tarafından yayımlanmaktadır. Creative Commons Atıf (CC BY) Uluslararası Lisansı ile lisanslanmaktadır.

Copyright© 2025 The Author. Published by Galenos Publishing House on behalf of Trakya University. Licensed under Creative Commons Attribution (CC BY) 4.0 International License.

1. Giriş

Turizm endüstrisi başta konaklama, ulaşım ve yeme içme olma olmak üzere farklı alt sektörlerde hizmetler sunmaktadır. Turizmin alt ana sektörlerinden biri olan yeme-içme (restoran, kafe vb.) sektörü de ekonomiyi destekleyen önemli sektörlerden biridir (Cheong vd., 2010). Günümüzde yeme- içme yerleri/restoranlar bireylere sadece yiyecek, içecek ve yardım sağlamakla kalmamakta, aynı zamanda insan gruplarının sosyalleşmek, bağlantı kurmak ve paylaşmak için bir araya geldikleri bir yer olarak da işlev görmektedirler (Saeed vd., 2016). Restoranların bu faaliyetleri sırasında da önemli bir büyüklükte ticari hacim ve ekonomik faaliyet gerçekleşmektedir. Küresel restoran endüstrisinden elde edilen gelir 2020 yılında 1,4 trilyon ABD dolarına ulaşırken, 2027’de 1,7 trilyon ABD dolarına yükseleceği tahmin edilmektedir. Bu ekonomik büyüklük sektördeki rekabeti artırmaktadır. Mevcut firmalar arasında artan rekabet, pazara giren yeni firmalarla birlikte iyice artmaktadır. Sektörün rekabetçi doğası göz önüne alındığında, restoran işletmeleri de satışlarını artırmak, maliyetlerini düşürmek ve nihayetinde verimliliklerini, karlılıklarını artırmak için sürekli olarak yollar aramakta (Huber vd., 2010) ve teknoloji kullanımını bu yollardan biri olarak görmektedir.

Telekomünikasyon endüstrisinin gelişmesi, bilgisayar yeteneklerindeki ilerlemeler ve hizmet sunumunu desteklemek için yazılımların geliştirilmesi ile teknoloji, iş operasyonlarında önemli bir faktör haline gelmiştir (Buhalis, 1998; Olsen ve Connolly, 2000; Parsa ve Van der Rest, 2017). İşletmelerin kullanmaya başladıkları teknolojik gelişmelerden biri de bilgi sistemleridir. Gustafsson vd., (1982), bir bilgi sisteminin, kullanıcılarına belirli bir örgütsel bağlamda belirli konularda bilgi sağlayan bilgisayar tabanlı bir sistem olduğunu belirtmektedirler. Brynjolfsson ve Hitt (2000), bilgi teknolojisini “koordinasyon, iletişim ve bilgi işleme maliyetlerini azaltma konusunda geniş bir güce sahip bilgisayarlar ve ilgili dijital iletişim teknolojisi” olarak tanımlamıştır. Çalışmalar, bilgi teknolojisine yatırım yapan şirketlerin gelir artışının yanı sıra maliyet tasarrufu da sağlayabildiklerini göstermiştir (Kauffman ve Walden, 2001; Kulatilaka ve Venkatraman, 2001; Sambamurthy vd., 2003; Patil ve Wongsurawat, 2015; Ruth vd., 2015). İşletmeler, yönetim bilgi sistemlerini hem verileri düzenlemek ve yönetmek için operasyonel bir araç olarak, hem de karar verme sürecini desteklemeye yardımcı olacak stratejik bir araç olarak kullanmaktadır (Kamaludin ve Kamaludin, 2017). Araştırmalar, bilgi teknolojilerinin şirket performansı ve üretkenliği üzerine önemli etkilerinin olduğunu ortaya koymaktadır. Bu anlamda şirketin sahip olduğu bilgi teknolojisi ile verimlilik ve şirketin temel performans göstergeleri (gelir artışı, karlılık, maliyet

tasarrufu vb.) arasında önemli ve olumlu bir ilişkiler dikkat çekmektedir (Çavuşoğlu, 2019). Bu nedenle işletmeler iş süreçlerinin verimliliğini artırmak, yönetimin karar vermesini desteklemek ve üretkenliği artırmak amacıyla bilgi teknolojilerine yüksek yatırımlar yapmaktadırlar (Ham vd., 2005; Lam vd., 2007; Kim vd., 2008).

Teknolojik gelişmeler birçok sektörde olduğu gibi restoran sektörünü de etkilemiştir. Restoran bilgi sistemleri; satış tahminleri yapmada, satışların analizinde, yiyecek ve içecek üretiminde; reçetelerin hazırlanmasında, envanter kontrolünde, satın almada, işçilik maliyetlerinin hesaplanmasında ve idari birimlere veri sağlama konularında uygulayıcılara yardımcı olmaktadır (Keiser, 1989). Restoran bilgi sistemleri, kullanıcılarına sipariş sürecinde harcanan sürenin kısılması, gıda üretiminde gelişmiş işleme, daha hızlı servis ve ödeme, iyileştirilmiş geri bildirim ve azaltılmış işçilik maliyeti avantajları sağlamaktadır (Kimes, 2008; Çavuşoğlu, 2019). Bilgi sistemlerinin restoranlarda artan kullanımı ve olumlu etkileri; restoran endüstrisindeki çoğu işletmeyi üretim, satış ve dağıtım konularında daha fazla bilgi teknolojisi ve sistemi kullanmaya yöneltmektedir (Çobanoğlu, 2007; Oronsky ve Chathoth, 2007).

Restoran işletmelerinde bilgi sistemlerinin kullanımı özellikle son 20 yılda artmıştır. Bilgi sistemi kullanımı ile ilgili olumlu gelişmelere rağmen, sistemin başarılı ve tam olarak kullanılmaması verimlilik sorununu ortaya çıkarmıştır. Bilgi sistemleri etkili kullanıldığında işletmelere önemli kazanımlar yaratırken; standart özelliklerinin ötesinde kullanımı olmayan bilgi sistemleri atıl yatırımlar haline gelebilmektedir (Venkatesh ve Davis, 2000: 186). Bu noktada ciddi maliyetlere katlanılarak elde edilen sistemlerin düşük kullanım oranları ve zayıf getirileri verimlilik paradoksu yaratmaktadır (Sichel, 1997). Bilgi sistemlerinin yüksek teknoloji içeren yapısı ve etkin kullanımında birçok içsel ve dışsal faktörün rol oynaması (Ham vd., 2008) atıl kapasite sorununu artırmaktadır. Bu da sistemin başarılı olmasını zorlaştırmaktadır. Bilgi sistemi teknolojilerinin başarılı bir şekilde uygulanması firma performansını artırırken, başarıya ulaşmamış uygulamalar çeşitli finansal kayıplar ve çalışan memnuniyetsizliği yaratabilmektedir (Venkatesh ve Davis, 2000). Sistemin optimum düzeyde kullanılması ve atıl kapasite sorununun engellenmesi adına sistem başarısının düzenli ölçülmesi gerekmektedir. Bilgi sistemlerinin başarısının veya etkinliğinin ölçülmesi, bilgi sistemleri yönetim eylemlerinin ve bilgi sistemi yatırımlarının değerini ve etkililiğini anlamamız için kritik öneme sahiptir. Fakat çok az işletme bilgi sistemleri faaliyetlerinin başarısını düzenli olarak ölçmektedir (DeLone ve McLean, 2003; Ngai ve Wat, 2006). Oysaki büyük yatırımlar yapılarak elde edilen bu sistemlerin kullanıcılar tarafından nasıl algılandığını bilmek, sistemin başarı derecesini ölçmek ve başarısına etki

eden unsurları tespit etmek, başarı önündeki engeller için gerekli önlemleri almak sistemin geliştirilmesi adına katkılar sunacaktır. Sistemin etkinlik ve verimlilik çerçevesinde kullanımı ile de atıl kapasite sorunu ortadan kaldırılacaktır.

Tüm bu açıklamalar doğrultusunda bu çalışma, bilgi sistemi uygulamalarının başarısına odaklanmaktadır. Spesifik olarak, çalışmada restoran işletmelerinde kullanılan bilgi sistemlerinin başarısının ölçümü ile bu ölçüme ilişkin kavramsal bir model geliştirilerek doğrulanması amaçlanmaktadır. Çalışmada DeLone ve McLean (1992, 2003) tarafından oluşturulan bilgi sistemleri başarı modeli esas alınmıştır. Literatürde bilgi sistemleri başarısını ölçen birçok model bulunmaktadır. Bu modeller içerisinde en yaygın kullanımı olan D&M IS Başarı Modeli'dir. Bu model ortaya konduktan sonra çeşitli eksiklikler nedeni ile DeLone ve McLean tarafından revize edilmiştir. Literatürde model, bilgi sisteminin başarısını ölçen 6 boyuttan (bilgi kalitesi, sistem kalitesi, kullanım, kullanıcı memnuniyeti, bireysel etki, örgütsel etki) oluşmaktadır. Biz, bu çalışmada D&M IS Başarı Modelini birleştiren teorik bir model sunaya çalışacağız. Çalışmanın sonuçları, geliştirilen yeni IS başarı modelinin restoranlarda bilgi sistemleri başarısını ölçmek için uygun bir araç olup olmadığını ortaya koyacaktır.

Bilgi sistemlerinin işletmelerde kullanımının artmasına paralel olarak bu sistemlerin kullanıcılar tarafından nasıl algılandığı, sistemin kabulü (Chung vd., 2017; Fussell ve Truong, 2022; Han ve Sa, 2022) ve sistem başarısı (DeLone ve McLean, 2003; Baraka vd., 2013; Liu ve Chang, 2013) ve ölçümüne olan ilgide artmıştır. Turizm endüstrisinde de bilgi sistemlerinin artan kullanımı araştırmacıları bu alanda çalışmaya yöneltmiştir. Turizm endüstrisinde bilgi teknolojilerinin etkinliğini ölçen çalışmaların gerek otel sektörünü (Kaplanidou ve Vogt, 2006; Lam vd., 2007; Morosan ve Jeong, 2008; Huang vd., 2019) gerekse restoran sektörünü (Ham vd., 2008; Kim vd., 2008; Lee vd., 2018; Park vd., 2018; Najib ve Fahma, 2020) içerdiği görülmektedir. Yine bu çalışmalarda daha çok kullanıcıların teknoloji kabulünün araştırıldığı ve ölçüm modeli olarak Teknoloji Kabul Modeli'nin (Davis, 1989) kullanıldığı görülmektedir. Bu anlamda bu çalışma diğer çalışmalardan farklı olarak bilgi sistemlerinin turizm endüstrisindeki kullanımını ve başarısını özellikle restoran bilgi sistemlerini ölçerek alan yazındaki bu boşluğu dolduracaktır.

2. Teorik Çerçeve

2.1. Restoran Bilgi Sistemleri

Bilgi teknolojisindeki (BT) gelişmeler ağırlama ve turizm işletmelerinin çalışma şeklini kökten değiştirmiştir. Konaklama endüstrisi bir hizmet işletmesi olması sebebiyle, doğası gereği teknoloji odaklı değildir. Ancak müşterilerin artan karmaşık talepleri, endüstrinin bilgi yoğun özellikleri

ile birlikte yöneticilerin bilgi teknolojilerini mevcut ve gelecekteki iş gereksinimlerini karşılamak üzere benimsemelerine teşvik etmektedir (Law vd., 2013).

Bir restoran işletmesinde doğru ürünleri, doğru fiyatlarla doğru zamanda, doğru konuklara ulaştırmak için üretim ve hizmet zincirinin tüm aşamalarının uyum içinde hareket etmesi gerekmektedir. Restoran teknolojilerinin kullanımı, bu faaliyetleri zamanında ve odaklanmış bir şekilde izlenmesi ve koordine edilmesini sağlayan önemli bir unsurdur (Collins ve Malik, 1998). Restoranlarda bilgi sistemi kullanımı ile maliyetlerin en aza indirilmesi, çalışanların daha iyi yönetilmesi, gelir yönetimi, rekabet avantajı elde etme, müşteri tercihlerini analiz etme ve menüleri belirli maliyetlere göre ayarlama gibi konular amaçlanmaktadır (Ansel ve Dyer, 1999). Kimes (2008), bilgi teknolojilerinin gelir yönetimi ilkeleriyle birlikte kullanıldığına, her türden restoranın gelir ve karı artırmaya yardımcı olabileceğini belirtmiştir. Gelişmiş satış noktası sistemlerinin kullanılması gibi uygulamaların yemek deneyiminde teknolojinin başarılı bir şekilde uygulanması, bir restoranın finansal performansını artırmaya yardımcı olmakla kalmamakta, aynı zamanda daha yüksek düzeyde müşteri memnuniyeti sağlamaktadır (Kimes, 2008).

Ellison ve Mann (2000), bilgi teknolojileri içinde; satın alma, envanter kontrolü, üretim, satış, pazarlama, menü planlama, çalışan çizelgeleme, bordro ve finansal raporlama gibi manuel işlemlerini ofis süreçleri; yemek servisi işletimi içindeki süreçlerin yanı sıra, yemek servisi üretimi ile bağlantılı rezervasyon sistemleri, satış noktası ve üretim zamanlaması, ekipman ara yüzleri, tedarikçilerle bağlantılı satın alma, besin analizi, iç ve dış e-posta işlemleri ve işletme verilerinin intranet sistemleri üzerinden şirket ofislerine aktarılması gibi işlemleri entegre yönetim; pazar bilgisi için bilgi sistemlerinin kullanımı, pazarlama ve satın alma analizi, tedarik zinciri yönetimi, veri depolama ve / veya madenciliği ve tahmin için sistemlerin kullanımını ise taktiksel süreçler olarak sınıflandırmışlardır. Yapılan araştırmalarda, restoran şirketlerinin çoğunun büro alanındaki kullanımlarda bulunduğu, bunu sıra ile entegre yönetim ve taktiksel kullanımın izlediği görülmektedir (Ellison ve Mann, 2000).

Bir başka sınıflandırmayı yapan Huber vd. (2010), bilgi teknolojileri kullanımını maliyet analizi, tahmin, idari, hizmet ve ileri teknolojiler olarak sınıflandırmışlardır. Maliyet analizi kategorisi, gıda ve işgücü maliyetlerini kontrol etmek için kullanılan uygulamaları; tahmin kategorisi, satış raporlaması ve tahmin modellerini; idari kategori, ofiste kullanılan sözcük işlem, e-posta ve defter tutma gibi uygulamaları; hizmet kategorisi, sunucu performansının izlenmesi veya hizmet teslim süreleri gibi hizmet kalitesiyle ilgili uygulamaları; ileri teknoloji kategorisi, endüstride henüz kullanılmayan, yeni ortaya çıkan uygulamaları

içermektedir. Çalışma sonuçları tüm kategorilerde, daha başarılı olan restoranların teknolojiyi daha fazla kullanan işletmeler olduğunu ortaya koymuştur.

2.2. DeLone ve McLean Bilgi Sistemleri Başarı Modeli

Özellikle insanı, süreci, prosedürü ve bunların teknoloji ve sistemle ilişkilerini araştırıyor olmasından dolayı, uzun yıllardır bilgi sistemleri ve bilgi teknolojisi çalışmaları özel ilgi uyandırmaktadır (Arshad vd.,2013). Bununa birlikte bilgi sistemlerinin kurumların başarısında kritik bir başarı faktörü haline gelmesi, bilgi sistemleri literatüründe çok sayıda bilgi sistemleri etkililik modelinin ortaya çıkmasına neden olmuştur (DeLone ve McLean, 1992; Lang ve Welker 2002; Seddon, 1997). Teknoloji Kabul Modeli (TAM) (Davis, 1989), Yenilik Yayılımı Teorisi (DOI) (Rogers, 1995), Gerekçeli Eylem Teorisi (TRA) (Ajzen ve Fishbein, 1980), Planlı Davranış Teorisi (TPB) (Ajzen, 1985); Birleşik Teknoloji Kabul ve Kullanım Teorisi (UTAUT) (Venkatesh vd., 2003) ve DeLone ve McLean Bilgi Sistemleri Başarı Modeli (DMISM) (Delone ve Mclean, 1992; 2003) bunlardan bazılarıdır. Bu modellerden en yaygın olarak kullanılan DeLone ve McLean Bilgi Sistemleri Başarı Modeli (1992)'nin temeli, Shannon ve Weaver'ın 1949 yılında oluşturduğu iletişim araştırması ve Mason'un 1978 yılında oluşturduğu etki teorisine dayanmaktadır (DeLone ve McLean, 2003; Pai ve Huang, 2011). 1949 yılında Shannon ve Weaver (1949) tarafından geliştirilen iletişim modeli üç seviyeden oluşmaktaydı. Teknik seviye bilginin doğruluğunu ve etkinliğini; semantik seviye mesajın transfer edilebilme kabiliyetini, etkililik seviyesi ise alıcının etkisini içermektedir (Subaeki vd., 2019). Mason tarafından örnek alınarak 1978 yılında geliştirilen bu model; bilginin alınması, alıcının üzerine etkisi ve sisteme olan etkisi şeklinde tanımlanmıştır (Mason, 1978). Bilişim sistemlerinin uygulama başarısının tarifinde birtakım eksiklikler olduğunu belirten DeLone ve McLean 1993 yılında Shannon ve Weaver (1949) ile Mason (1978)'in çalışmasından yararlanarak bir model ortaya koymuştur. Bu model, bilgi sistemleri başarısını daha net tanımlayan altı değişkenden oluşmaktadır. Bu altı değişken;

sistem kalitesi, bilgi kalitesi, organizasyonel etki, bireysel etki, kullanıcı tatmini ve sistem kullanımından oluşmaktadır. “Sistem kalitesi” teknik başarıyı; “bilgi kalitesi” anlamsal başarıyı ve “kullanım”, “kullanıcı memnuniyeti”, “bireysel etkiler” ve “kurumsal etkiler” etkililik başarısını ölçmektedir (Delone ve McLean, 2003).

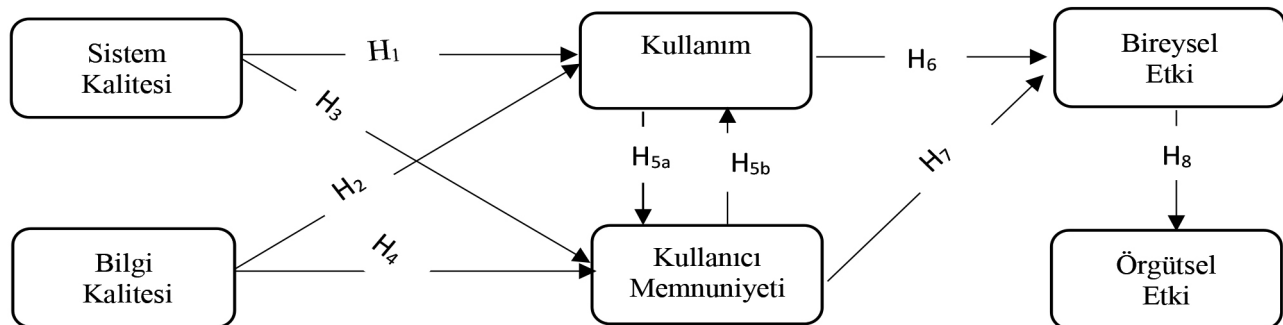
2.3. Araştırma Modeli ve Hipotezler

Bu çalışmayı yönlendirmek için kullanılan kavramsal model, Şekil 1’de gösterilmiştir ve Delone ve McLean (1992, 2003) tarafından geliştirilen modele dayanmaktadır. Model, bilgi kalitesi, sistem kalitesi, kullanıcı memnuniyeti, bireysel etki ve örgütsel etkinin başarı ölçütleri ve bir restoran bilgi sistemindeki başarı faktörleri olduğunu göstermektedir. Model öncelikle, sistem kalitesi ve bilgi kalitesi kullanıcı memnuniyeti ile sistem kullanımını nasıl etkilediğini; kullanıcı memnuniyeti ile sistem kullanımının bireysel etkinin doğrudan bir öncülü olduğunu ve bireysel etkinin nasıl örgütsel etkiye yol açtığını gösteren nedensel bir modeldir. Çalışma kapsamına alınan ve birbirleri ile ilişkisi araştırılacak boyutları aşağıdaki gibi açıklamak mümkündür:

Sistem Kalitesi: Sistem kalitesi, sistemde “hata” olup olmadığı, kullanıcı ara yüzünün tutarlılığı, kullanım kolaylığı, dokümantasyon kalitesi ve bazen de program kodunun kalitesi ve bakımı ile ilgili unsurlarla ilişkilidir (Seddon, 1997). Nelson vd., (2005), sistem kalitesinin erişilebilirlik, güvenilirlik, esneklik, cevap süresi ve entegrasyon olmak üzere beş temel boyuttan oluştuğunu öne sürmüşlerdir. DeLone ve McLean Bilgi Sistemleri Başarı Modeli’nde, sistem kalitesi, bilgi sistemi sürecinin kendisinin araştırma çalışmalarında bir ölçüm olarak başlamıştır ve sistem kalitesinin, sistemin kullanımı ve kullanıcı memnuniyeti üzerinde doğrudan etkisi vardır (DeLone ve McLean, 1992).

Bilgi Kalitesi: Bilgi kalitesi, “bilgi sistemleri ara yüzünde bilginin müşteriye tam, doğru, zamanında ve ne derece verildiği” olarak tanımlanabilir (Liu ve Chang, 2013). Bilgi kalitesi için kullanılan ölçütler bilginin doğruluğu, güvenilirliği, eksiksizliği, ilgi düzeyi, ihtiyaçları karşılaması

Şekil 1: Araştırma Modeli



ve zamanında olması, güncel olması, uygun bir formatta olması gibi unsurları içermektedir (Bailey ve Pearson, 1983; Doll ve Torkzadeh, 1988; DeLone ve McLean, 2003; Nelson vd., 2005).

Kullanıcı Memnuniyeti: Kullanıcı memnuniyetini, bir kişinin bilgi sistemi ile etkileşimden elde etmeyi umduğu tüm faydaların toplamından kaynaklanan net haz veya hoşnutsuzluk hissi olarak tanımlanmaktadır (Seddon ve Kiew 1996). Kullanıcı tatmini; yeni teknolojilerin benimsenmesinde, algılanmasında, bu yeni sistemlerin kullanımının artırılmasında önemli bir yer tutmaktadır (Dalcher ve Shine, 2003).

Kullanım: DeLone ve McLean Bilgi Sistemleri Başarı Modeli'nde sistemin kullanımının isteğe bağlı ve zorunlu olduğu alanlarda sistemin başarısını ölçmek için “kullanma niyeti” ve “kullanım” olmak üzere iki farklı unsur kullanılmıştır (Al-Fraihat vd., 2019). Ancak araştırmanın yapıldığı restoranlar işlevlerini yerine getirebilmeleri için bu sistemleri kullanmak zorundadır. Bu nedenle araştırmada sadece “sistem kullanımı” kullanılmıştır. DeLone ve McLean'e (1992) göre gerçek kullanım, bir bireyin bir bilgi sisteminin yeteneklerini kullanım sıklığı, doğası ve kullanım süresi açısından kullanma derecesidir ve sistem kullanımının bilgi sistemleri başarı faktörleri üzerindeki etkisinin değerlendirilmesine ihtiyaç duyulmaktadır.

Bireysel Etkiler: Bireysel etki, bilgi sisteminin kullanıcının sistemle olan deneyimini nasıl değiştirdiği ile ilgilidir. Yani, bireyin bir sistemi kullanmasının, işyerindeki performansına etkisini içermektedir (DeLone ve McLean, 1992).

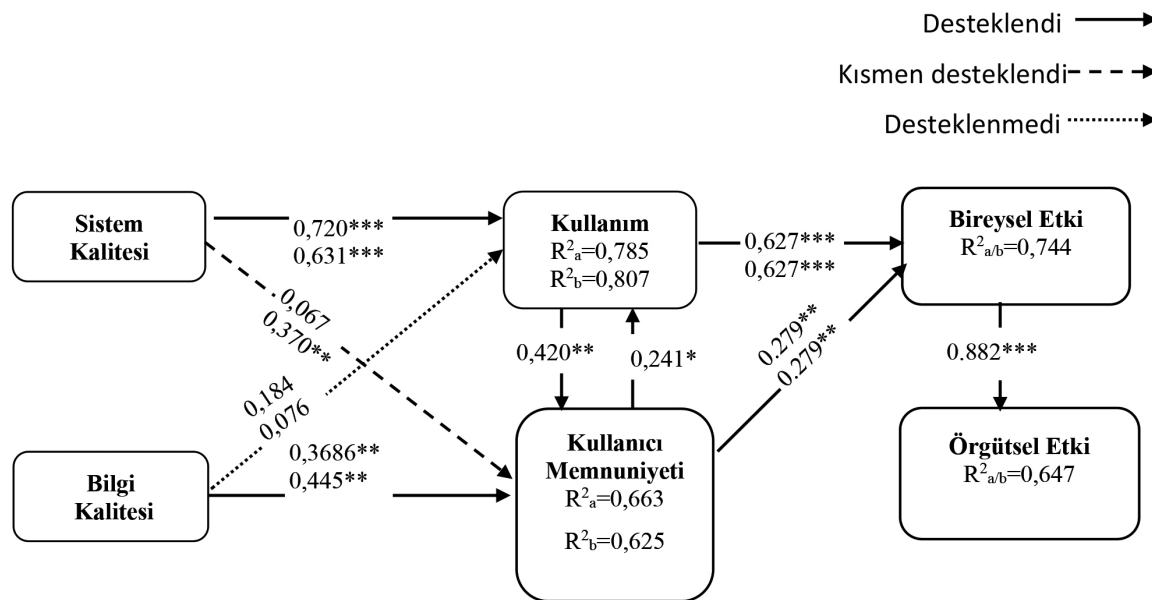
Araştırmacılar bireysel etkiyi, IS'nin karar verme süresi, güven ve kalite üzerindeki etkisi ve problemleri ve çözümleri tanımlamak için gelişmiş anlayış ve yetenek (Goslar vd., 1986; Srinivasan, 1985) ve daha iyi iş performansı olarak ölçmektedir (Sanders, 1984). Sistem kullanımının olumlu etkiler ortaya koyması ile kullanıcı performansının ve verimliliği artacaktır. Ortaya çıkan bireysel etkilerin kümülatif olarak örgütsel verimliliğin artmasına yardımcı olacağı düşünülmektedir.

Örgütsel Etkiler: Örgütsel etki, bilgi sisteminin genel örgütsel performans üzerindeki etkisini incelemektedir. İşletme maliyetinin azaltılması, toplam verimlilik artışları, artan satışlar, artan pazar payı, artan kar, yatırımın geri dönüşü, varlıkların geri dönüşü, iş hacminin artması, ürün kalitesi (DeLone ve McLean, 1992) ve işletmenin rekabet gücü (Huber, 2003) gibi unsurlar ile örgütsel etkiyi ölçmek mümkündür. Bakıldığında işletme ve yönetimi açısından bilgi sistemlerinden beklenen nihai fayda örgütsel etkiler olup, modeldeki diğer kriterler etki faktörleri (sistem kalitesi, bilgi kalitesi) veya aracı (kullanım, kullanıcı memnuniyeti, bireysel etki) faktörleridir.

Bu çalışmada DeLone ve McLean'ın (2003) önceki çalışmaları doğrultusunda oluşturulan restoran bilgi sistemlerinin başarısını değerlendirmeye yönelik teorik modelimiz, Şekil 1'de gösterilmektedir. Okların her biri, test diclek hipotezlerden birini temsil etmektedir.

Çalışmada Şekil 2'de gösterilen hipotezlerin test edilmesi önerilmektedir. Şekil 2'de sistem kalitesi ve bilgi kalitesinin kullanıcı memnuniyeti ile olumlu bir şekilde

Şekil 2: Araştırma Modeli Kısmen desteklendi



* $p<0,05$; ** $p<0,01$; *** $p<0,001$

ilişkili olduğu varsayılmaktadır. Diğer şartlar sabitken, sistem kalitesi kullanıcılar tarafından ne kadar yüksek algılanırsa, sistemden o kadar memnun oldukları ve sistemi kullandıkları varsayılmaktadır. Benzer şekilde, kullanıcılar tarafından bilgi kalitesi ne kadar yüksek olarak algılanırsa, sistemden o kadar memnun oldukları ve sistemi kullandıkları düşünülmektedir (Ivari, 2005). Ayrıca, kullanım ve kullanıcı memnuniyeti birbiriyle yakından ilişkilidir. Süreç anlamında kullanım, kullanıcı memnuniyetinden önce gelmelidir. Ancak nedensel anlamda kullanımla ilgili olumlu deneyim, kullanıcı memnuniyetinin artmasına, aynı şekilde artan kullanıcı memnuniyeti, kullanımın artmasına yol açacaktır (Khayun vd., 2012). Bir firma içinde, daha yüksek kullanıcı memnuniyeti, bir sistemin daha iyi takdir edilmesi anlamına gelebilir. Bir sistem kullanıcıları tatmin ettiğinde, kullanıcı tarafından faydalı olarak algılanır ve kullanıcının performansı ve etkinliği üzerinde daha yüksek bir etkiye sahip olur (DeLone ve McLean, 1992). Orijinal modellerinde, Delone ve Mclean (1992), bilgi sistemlerinin bir bireyin performansı üzerindeki etkisinin sonunda organizasyon üzerinde bir miktar etkisi olacağını varsaymışlardır. Bu argüman mantıklıdır çünkü bilgi sistemlerini kullanmaktan fayda sağlayan bir kullanıcı, aynı zamanda kuruluş için bu zamandan ve emekten de tasarruf sağlamaktadır (Harr, vd., 2019).

Yukarıda bahsedilen ilişkiler sonucu oluşturulan hipotezlere ile bu hipotezleri doğrulayan geçmiş araştırmalara Tablo 1’de yer verilmiştir. Delone ve McLean tarafından geliştirilen modelden faydalanarak bilgi sistemlerinin

başarısını ölçen birçok araştırma yapılmış olmasına rağmen, restoran işletim sistemlerinin başarısını ölçme ile ilgili bir araştırmaya mevcut alan yazında rastlanmamıştır. Ancak alan yazında restoran bilgi sistemlerinin etkinliği ölçen bazı araştırmalarda Teknoloji Kabul Modeli (Davis, 1989)’nin kullanıldığı görülmüştür (Ham vd., 2008; Lee vd., 2018; Najib ve Fahma, 2020).

3. Yöntem

3.1. Örneklem ve Veri Toplama

Araştırmanın örneklemi, restoran bilgi sistemlerini kullanan Türkiye’nin en büyük şehri olan İstanbul’daki restoranlarda tam zamanlı çalışanlar oluşturmaktadır. Araştırmacılar ile potansiyel katılımcılar arasındaki iletişimi kolaylaştırmak için kuruluşlarla iletişime geçilmiştir. Bu sayede araştırmanın amacı ve toplanan verilerin gizliliği açıklanmış; anketlerin dağıtılması için onay alınmıştır. Anket katılımcılarını; restoranlarda ürünün üretilmesinde ve sunulması aşamasında görev alan garson, barmen, kasiyer, mutfak çalışanları ve yöneticileri oluşturmaktadır. Anket verileri Mart 2022 ve Haziran 2022 tarihleri arasında yüz yüze olarak toplanmıştır. Toplamda 411 anket toplanmış, bu anketlerden 404’ü analizlerde kullanılmaya uygun bulunmuştur.

Çalışmaya katılan restoran çalışanlarının çoğunluğu garson (53%), erkek (57,3%) ve üniversite mezunudur (37,4%). Ayrıca katılımcıların %41,1’i şu an kullandığı restoran bilgi sistemini 2-4 yıldır kullanmaktadır. Katılımcıların %60’ı

Tablo 1: Araştırmanın Hipotezleri

Hipotezler	Hipotezleri Destekleyen Çalışmalar
H ₁ : Sistem kalitesinin kullanım üzerinde olumlu bir etkisi vardır.	Rai vd., 2002; Iivari, 2005; Khayun vd., 2012; Alshibly, 2014; Tam ve Oliveira, 2016; Al-Hattami, 2021; Akrong vd., 2022; Sardjono, 2022; Elmunsyah vd., 2023
H ₂ : Bilgi kalitesinin kullanım üzerinde olumlu bir etkisi vardır.	Rai vd., 2002; Khayun vd., 2012; Alshibly, 2014; Tam ve Oliveira, 2016; Al-Hattami, 2021; Akrong vd., 2022; Sardjono, 2022; Elmunsyah vd., 2023
H ₃ : Sistem kalitesinin kullanıcı memnuniyeti üzerinde olumlu bir etkisi vardır.	Seddon ve Kiew, 1996; Rai vd., 2002; Iivari, 2005; Urbach vd., 2011; Alshibly, 2014; Ghobakhloo ve Tang, 2015; Tajuddin, 2015; Tam ve Oliveira, 2016; Harr vd., 2019; Sardjono, 2022; Elmunsyah vd., 2023
H ₄ : Bilgi kalitesinin kullanıcı memnuniyeti üzerinde olumlu bir etkisi vardır.	Seddon ve Kiew, 1996; Rai vd., 2002; Iivari, 2005; Urbach vd., 2011; Khayun vd., 2012; Liu ve Chang, 2013; Alshibly, 2014; Ghobakhloo ve Tang, 2015; Roky ve Al Meriouh, 2015; Tajuddin, 2015; Tam ve Oliveira, 2016; Sardjono, 2022
H _{5a} : Kullanıcı memnuniyetinin sistem kullanımı üzerinde olumlu bir etkisi vardır.	Rai vd., 2002; Iivari, 2005; Urbach vd., 2010; Urbach vd., 2011; Khayun vd., 2012; Liu ve Chang, 2013; Tam ve Oliveira, 2016; Harr vd., 2019; Al-Hattami, 2021
H _{5b} : Sistem kullanımının kullanıcı memnuniyeti üzerinde olumlu bir etkisi vardır.	Urbach vd., 2010; Urbach vd., 2011; Alshibly, 2014; Tam ve Oliveira, 2016; Al-Fraihat vd., 2019; Akrong vd., 2022
H ₆ : Sistem kullanımının bireysel etki üzerinde olumlu bir etkisi vardır.	Rai vd., 2002; Urbach vd., 2010; Urbach vd., 2011; Liu ve Chang, 2013; Roky ve Al Meriouh, 2015; Tam ve Oliveira, 2016; Harr vd., 2019; Akrong vd., 2022)
H ₇ : Kullanıcı memnuniyeti bireysel etkiyi olumlu yönde etkiler.	Iivari, 2005; Cho, 2007; Urbach vd., 2011; Liu ve Chang, 2013; Tam ve Oliveira, 2016; Harr vd., 2019
H ₈ : Bireysel etki, kurumsal etkiyi olumlu yönde etkiler.	Roldán ve Leal 2003; Cho, 2007; Urbach vd., 2010; Roky ve Al Meriouh, 2015; Tajuddin, 2015; Bahari ve Mahmud 2018; Harr vd., 2019

sisteme günlük 15-20 kez giriş yapmakta ve %48'i sistemi günlük toplam 30-45 dakika arası kullanmaktadır.

3.2. Ölçüm Araçları

Ölçekler ve yapı belirlenirken bilgi sistemleri başarısının ölçülmesine ilişkin literatür gözden geçirilmiştir. Alan yazında teknolojik faktörlerin (yani sistem kalitesi, bilgi kalitesi) ve sosyal/insan faktörlerin (kullanım, kullanıcı memnuniyeti, bireysel etkiler ve örgütsel etkiler), restoran yönetim sistemlerinin başarısının ölçümünde sıklıkla kullanıldığı görülmüştür. Araştırmada önerilen ölçeklerin içerik geçerliliğini sağlamak için, yapılar için seçilen maddeler önceki bilgi sistemleri çalışmalarından derlenmiştir. Bu anlamda araştırma kapsamında kullanılan ölçeklerin tamamı mevcut literatürde doğrulanmış ölçeklerden uyarlanmıştır. Tablo 2'de kullanılan ölçeklerin maddeleri, madde sayıları ve hangi çalışmadan alındığı yer almaktadır.

Ölçeklerin tamamında katılımcıların maddeleri, 1'in "kesinlikle katılmıyorum" ve 5'in "kesinlikle katılıyorum" anlamına geldiği beşli Likert ölçeği ile derecelendirmeleri istenmiştir. Ölçme aracını doğrulamak için bir ön test ve bir pilot test yapıldı. Ön test, restoran bilgi sistemlerini kullanan 6 çalışan ile yapılmıştır. Tekrarı ortadan kaldıracak ve çalışanın yaptığı işe yönelik olmayan maddeleri belirleyerek, yorum yapmaları istenmiştir. Bununla birlikte her bir maddenin uzunluğu ve netliği hakkında da geri bildirimde bulunmaları istenmiştir. Araştırmacıların ön test sonucu aldığı geri bildirimlere dayanarak, kafa karışıklığına neden olan, anlaşılmasının zor olduğu düşünülen ve amacına hizmet etmeyen sorular çıkarılmıştır veya yeniden düzenlenmiştir. Pilot test ise 46 restoran çalışanı ile gerçekleştirilmiştir.

4. Analiz ve Sonuçlar

Verileri analiz etmek için SmartPLS programı kullanılmıştır. Kısmi En Küçük Kareler (PLS) yöntemi, diğer kovaryans tabanlı yapısal eşitlik modelleme tekniklerinden farklı

olarak, dağılım varsayımlarına sahip değildir. Program hem ölçüm modeli hem de yapısal model üzerinde eş zamanlı değerlendirmeler yapabilmektedir. Yine farklı grupları karşılaştırarak yol katsayılarını analiz edebilmektedir (Ringle vd., 2012). Araştırma modelinin nispeten karmaşık olması ve çok sayıda yapıyı içermesi PLS'nin seçiminde etkili olmuştur. Yine PLS yaklaşımı, karar ilgisi olan ve tahmine odaklanan yönetim odaklı problemler için en uygun olanıdır (Fornell ve Bookstein, 1982; Huber vd., 2007).

4.1. Ölçüm Modelinin Test Edilmesi

Araştırmada kullanılacak ölçüm modelinin test edilmesinde güvenirlik ve geçerlik, iç tutarlılık güvenirliği, gösterge güvenirliği yakınsama ve ayrışma geçerliliği test edilmiştir (Lewis vd., 2005). Ölçüm modelinin test edilmesi aşamasında hem standardize edilmiş katsayısı 0,70'in altında olan maddeler en düşükten başlayarak modelden çıkarılmıştır. Yapılan analizler Model 1 ve Model 2'de çok yakın sonuçlar vermiştir ve her iki modelde de SK boyutunda yer alan sk3 ve sk4 ifadeleri ile örgütsel etki boyutunda yer alan öe2 ifadesi analizden çıkarılmıştır (Hair vd., 2017). İki modelin faktör yükleri ve yapı güvenirliğine ilişkin değerler birbirine çok yakın olduğu için tek bir modele ilişkin değerler Tablo 3'te yer almaktadır.

SmartPLS programında ileri sürülen yapısal eşitlik modellemesinde sağlanması gereken madde ve yapı güvenirliği değerlerine göre Cronbach Alpha ve Bileşik Güvenirlik (CR) katsayısının >70; Ortalama Açıklanan Varyans (AVE) katsayısının ise >50 (Hair vd., 2017) olması beklenmektedir. Ölçüm modelini oluşturan değişkenlerin Cronbach Alpha katsayılarının her iki model içinde 0,919 ile 0,825; CR katsayıların her iki model için 0,920 ile 0,866; rho_A katsayısı her iki model için ise 0,921 ile 0,831 aralığında olması iç tutarlılık güvenirliğinin sağlandığını göstermektedir. Boyutlara ilişkin AVE katsayılarının da Model 1'de 0,820 ile 0,545, Model 2'de 0,820 ile 0,545 arasında olması birleşme geçerliliğinin sağlandığına işaret etmektedir. Yine ölçüm modeli için hesaplanan AVE değeri eşik değerlerin üzerinde yer almaktadır. Ayrıca, varyansın sıklığını ölçen Varyans Büyütme Faktörü (VIF) aracılığıyla ölçek maddeleri çoklu doğrusallık açısından test edilmiştir. Doğrusallık probleminin olmaması için öğelerin genel olarak kabul görmüş 10'dan küçük VIF eşliğini karşılaması gerekmektedir (Diamantopoulos ve Winklhofer, 2001). Tüm maddeler bunu karşılamaktadır, bu nedenle çoklu doğrusallık yapıda bir sorun teşkil etmemektedir.

Ayrıcı geçerlilik, latent değişkenler arasındaki ilişkiyi test etmek için kritik bir analizdir ve yapı ölçümlerinin benzersizliğini sağlamaktadır (Henseler vd., 2009). Ayrıcı geçerliliği değerlendirmek için genellikle Fornell-Larcker kriterinin ve çapraz yüklemelerin incelenmesine başvurulmaktadır. Ancak, korelasyonların HTMT değeri

Tablo 2: Kullanılan Ölçekler

Ölçekler	Kaynaklar
Bilgi Kalitesi (6 madde)	Roldan ve Leal, 2003; Sedera ve Gable, 2004; Kim vd., 2008
Sistem Kalitesi (6 madde)	Roldan ve Leal, 2003; Sedera ve Gable, 2004; Kim vd., 2008
Kullanım (3 madde)	Rai vd., 2002; Balaban vd., 2013; Alsibhy, 2014
Kullanıcı Memnuniyeti (2 madde)	Armstrong vd., 2005
Bireysel Etki (5 madde)	Sedera ve Gable, 2004; Roky ve Meriouh, 2015; Aldholay vd., 2018
Örgütsel Etki (5 madde)	Roldan ve Leal, 2003; Sedera ve Gable, 2004; Urbach vd., 2010; Roky ve Meriouh, 2015

ayırıcı geçerliliği değerlendirmek için alternatif bir yoldur. Bu nedenle, ayırıcı geçerlilik HTMT değeri aracılığıyla araştırılmış ve 0,9'un altında olduğu belirlenen her faktör için HTMT puanları gösterilmiştir (Henseler vd., 2009). Tablo 4'e göre HTMT için tüm değerlerin 0,9'un altında olduğu görülmektedir.

4.2. Yapısal Modelin Test Edilmesi

Ölçme modelinin doğrulanmasının ardından yapısal model analiz edilmiş ve yapılar arasında varsayılan ilişkiler test edilmiştir. Araştırmanın modelinde yer alan kullanım ve kullanıcı memnuniyeti aralarındaki ilişkiler aynı anda test edilemeyeceği için iki ayrı modelden yararlanılmıştır.

Tablo 3: Ölçüm Modeli Sonuçları ile İç Tutarlılık ve Yakınsak Geçerlilik

Değişken	İfade	Faktör yükü	Cronbach Alpha	CR	AVE	VIF
Sistem kalitesi (SK)	Sk1	0,789	0,825	0,826	0,545	2,198
	Sk2	0,723				2,026
	Sk5	0,649				1,614
	Sk6	0,783				1,962
Bilgi kalitesi (BK)	Bk1	0,845	0,919	0,920	0,656	3,428
	Bk2	0,805				3,099
	Bk3	0,867				3,036
	Bk4	0,747				2,428
	Bk5	0,793				2,851
Kullanıcı memnuniyeti (KM)	Km1	0,936	0,900	0,901	0,820	3,029
	Km2	0,874				3,029
Kullanım (K)	Kn1	0,800	0,839	0,838	0,633	2,402
	Kn2	0,769				2,547
	Kn3	0,817				1,617
Bireysel etki (BE)	Be1	0,852	0,909	0,910	0,671	2,625
	Be2	0,858				3,590
	Be3	0,843				3,206
	Be4	0,799				2,778
	Be5	0,736				1,947
Örgütsel etki (ÖE)	Öe1	0,800	0,910	0,909	0,589	1,915
	Öe3	0,725				2,780
	Öe4	0,777				2,744
	Öe5	0,763				2,804
	Öe6	0,736				2,851
	Öe7	0,789				3,273
	Öe8	0,779				3,116

CR: Bileşik Güvenirlilik, AVE: Ortalama Açıklanan Varyans, VIF: Varyans Büyütme Faktörü

Tablo 4: Ayırışma Geçerliliği Sonuçları (HTMT)

	Bilgi kalitesi	Bireysel etki	Kullanıcı niyeti	Kullanım memnuniyeti	Sistem kalitesi
Bilgi kalitesi					
Bireysel etki	0,777				
Kullanıcı niyeti	0,815	0,844			
Kullanım memnuniyeti	0,772	0,772	0,780		
Sistem kalitesi	0,882	0,808	0,885	0,761	
Örgütsel etki	0,817	0,881	0,877	0,758	0,829

Tablo 5: Hipotez Testi Sonuçları

Hipotezler		β	f^2	Destek	Etki büyüklüğü
H ₁	Sistem kalitesi → kullanım	0,720***/0,631***	0,531/0,420	Evet	Büyük
H ₂	Bilgi kalitesi → kullanım	0,184/0,076	0,035/0,006	Hayır	Küçük
H ₃	Sistem kalitesi → kullanıcı memnuniyeti	0,067/0,370**	0,002/0,080	Kısmi	Küçük
H ₄	Bilgi kalitesi → kullanıcı memnuniyeti	0,368**/0,445**	0,086/0,125	Evet	Küçük
H _{5b}	Kullanıcı memnuniyeti → kullanım	0,241**	0,101/0,113	Evet	Orta
H _{5a}	Kullanım → kullanıcı memnuniyeti	0,420**	0,113/-	Evet	Orta
H ₆	Kullanım → bireysel etki	0,627***/0,627***	0,599/0,599	Evet	Büyük
H ₇	Kullanıcı memnuniyeti → bireysel etki	0,279**/0,279**	0,119	Evet	Orta
H ₈	Bireysel etki→ örgütsel etki	0,882***	3,489	Evet	Büyük
*p<0,05; **p<0,001, ***p=0,000					

*p<0,05; **p<0,001, ***p=0,000

Etkinin sistem kullanımından kullanıcı memnuniyetine doğru olduğunu varsayan Model 1 (H5a); kullanıcı memnuniyetinden sistem kullanımına doğru olduğu varsayan Model 2'dir (H5b). İki yapısal model için gerçekleştirilen testlerin sonuçları Şekil 2'de gösterilmektedir.

Yapısal modeli değerlendirmek için Urbach ve Ahlemann'ın (2010) önerdiği gibi belirleme katsayısı (R^2), yol katsayıları (β) ve etki büyüklüğü (f^2) kullanılmıştır. Genel olarak, her iki model de gizli değişkenlerdeki varyansın önemli bölümünü açıklamıştır. Bağımlı değişkenlerden kullanımının ($R^2A=0,785$; $R^2B=0,807$), kullanıcı memnuniyetinin ($R^2A=0,663$; $R^2B=0,625$) ve bireysel etkinin ($R^2A-B=0,744$) varyansının yarısından fazlası açıklanmıştır. Ek olarak, örgütsel etki güçlü bir R^2 ($R^2A-B=0,777$) göstermektedir. Bir sonraki adımda, modelin gizli değişkenleri arasındaki yol katsayıları değerlendirilmiştir. Benzer çalışmalarda olduğu gibi modelde yol katsayısının öncelikle 0.001 düzeyinde, sonrasında 0,01 düzeyinde ve son olarak en az 0.050 düzeyinde anlamlı olması gerektiği üç düzey belirlenmiştir (Urbach vd., 2010; Ghobakhloo ve Tang, 2015; Harr vd., 2019).

Sistem kullanımını açıklamak için sistem kalitesi ve bilgi kalitesi yararlanılmıştır. Her iki modelde de bilgi kalitesinin ($\beta_A=0,184$, $p=0,273$ $\beta_B=0,076$, $p=0,642$) sistem kullanımı üzerinde anlamlı etkisi yokken; sistem kalitesinin ($\beta_A=0,720$, $p=0,00$; $\beta_B=0,631$, $p=0,00$) sistem kullanımı üzerinde etkisi anlamlı bulunmuştur. Bu durumda H₁ kabul edilirken H₂ hipotezi reddedilmiştir.

Benzer şekilde modelde kullanıcı memnuniyeti sistem kalitesi ve bilgi kalitesi ile açıklanmaktadır. Her iki modelde de sistem kalitesinin kullanıcı memnuniyeti üzerinde anlamlı etkisi bulunmaktadır ($\beta_A=0,067$, $p=0,017$; $\beta_B=0,370$, $p=0,017$). Bununla beraber bilgi kalitesinin kullanıcı memnuniyetine etkisi ($\beta_A=0,368$, $p=0,811$; $\beta_B=0,445$, $p=0,049$) yalnızca ikinci modelde anlamlı bulunmuştur. H₃ hipotezi kabul edilirken; H₄ hipotezi kısmen kabul edilmiştir.

Sistem kullanımının kullanıcı tatminini üzerinde etkisi ($\beta_A=0,420$, $p=0,363$) ile kullanıcı tatmininin sistem kullanımına etkisi anlamlı değilken; ikinci modelde ($\beta_B=0,241$, $p=0,031$) anlamlı bulunmuştur. H_{5a} ve H_{5b} hipotezleri kabul edilmiştir. Bununla birlikte sistem kullanımının bireysel etki üzerinde ($\beta_{A-B}=0,627$, $p=0,000$) yüksek bir etkisi varken, kullanıcı memnuniyetinin bireysel etki üzerindeki ($\beta_{A-B}=0,279$; $p=0,020$) etkisi orta düzeylidir ve her iki modelde de anlamlı bir etki görülmüştür. H₆ ve H₇ hipotezleri kabul edilmiştir. Son olarak bireysel etkinin örgütsel etki üzerindeki etkisi araştırılmıştır. Bireysel etkinin örgütsel etki üzerinde yüksek düzeyde ($\beta_{A-B}=0,882$, $p=0,000$) etkili olduğu görülmüştür. Böylece araştırmanın son hipotezi olan H₈ kabul edilmiştir.

Son olarak, bir değişkenin diğerine olan etki büyüklüğünü f^2 değerleri hesaplanarak değerlendirilmiştir (Cohen, 1988; Yıldız, 2020). Dışsal bir gizli değişkenin içsel bir gizli değişken üzerindeki etkisini belirleyen f^2 'nin 0,020 ile 0,150 arasında olması küçük, 0,150 ile 0,350 arasında olması orta, 0,350'nin üzerinde olması büyük bir etkiye sahip olduğunu göstermektedir (Cohen, 1988; Gefen vd., 2000; Sarstedt vd., 2017). Hipotez değerlendirmesinin sonuçları Tablo 5'te özetlenmiştir.

5. Tartışma

Bu araştırma restoran bilgi sistemlerinin başarısını ölçmek amacı ile yapılmıştır. Bu amacı gerçekleştirmek için restoran bilgi sisteminin başarısının çok boyutlu doğasını yakalayan DeLone ve McLean (1992) tarafından geliştirilen bilgi sistemleri başarı modeli temel alınmıştır. Araştırma kapsamında teorik model ampirik olarak test ettiğimiz yapısal eşitlik modeline dönüştürülmüştür. Sonuçlar; bilgi kalitesi, sistem kalitesi, kullanım, kullanıcı memnuniyeti, bireysel etkiler ve örgütsel etki değişkenlerinin; restoran bilgi sistemlerinin başarısının geçerli ölçütleri olduğunu göstermektedir.

Önerilen modelde restoran bilgi sistemlerinin kullanımı sistem kalitesi ve bilgi kalitesi ile açıklanmaktadır. Model, restoran bilgi sistemlerinin kullanımındaki değişkenliği Model 1’de (kullanım, kullanıcı memnuniyetini açıkladığında) %78,5’ini ve Model 2’de (kullanıcı memnuniyeti, kullanımı açıkladığında) %80,7’sini açıklamaktadır. Çalışma kapsamında üretilen hipotezlerin büyük bir çoğunluğu her iki modelde desteklenirken, hipotezlerden bir tanesi (sistem kalitesi>>kullanıcı memnuniyeti) sadece Model 2’de (kısmen) desteklenmiştir. Hipotezlerden biri (bilgi kalitesi>> kullanım) ise her iki modelde de desteklenmemiştir.

Sistem kalitesi sistem kullanımını her iki modelde olumlu yönde etkilemiştir. Geçmiş çalışma sonuçlarına bakıldığında; kullanılan restoran bilgi sisteminin kullanışlılığını gösteren sistem kalitesinin, sistemin kullanımını olumlu yönde etkiliyor olması beklenen bir durumdur (Rai vd., 2002; Livari, 2005; Khayun vd., 2012; Alshibly, 2014; Tam ve Oliveria, 2016; Al-Hattami, 2021). Sistemin kullanım kolaylığı sağlaması, anlaşılabilir olması, kullanıcılar tarafından öğrenim kolaylığı sunması, ihtiyaçlara doğrultusunda değişiklik yapmaya olanak sağlaması; kullanıcıların sistemi kullanma konusunda isteklendirmektedir.

Ancak, beklenenin aksine bilgi kalitesi kullanıcıların sistem kullanımına karşı olumlu bir tutum sergilemesine etki göstermemiştir. Her iki modelde de desteklenmeyen hipotez bilgi kalitesinin sistem kullanımını etkilediğini varsayan bu hipotezdur. Her ne kadar kurulan modelde beklenenin aksine bir sonuç çıkmış olsa da araştırma sonucuna benzer bir şekilde bilgi kalitesinin sistem kullanımını etkilemediği sonucuna varan geçmiş araştırmaların da literatürde mevcut olduğu görülmektedir (Iivari, 2005; Jang vd., 2006; Urbach vd., 2010).

Önerilen modelde kullanıcı memnuniyeti de sistem kullanımı ile benzer şekilde bilgi kalitesi ve sistem kalitesi ile açıklanmaktadır. Model, kullanıcı memnuniyetindeki değişkenliği Model 1’de %66,3’ünü ve Model 2’de (kullanıcı memnuniyeti kullanımı açıkladığında) %62,5’ini açıklamaktadır. Araştırma sonucunda kullanıcı memnuniyetini açıkladığını düşündüğümüz sistem kalitesi ve bilgi kalitesi içeren hipotezler Model 2’de desteklenirken, Model 1’de sadece bilgi kalitesinin kullanıcı memnuniyetine etkisini gösteren hipotez desteklenmiştir. Bu da sistem kalitesinin kullanıcı memnuniyetini açıkladığını öne süren hipotezin kısmen desteklendiği anlamına gelmektedir. Bilgi kalitesi ve sistem kalitesinin yüksek olması, çalışanların mevcut bilgi sisteminden memnun olmaları ile sonuçlanması araştırmanın beklentileri arasındadır ve bu literatürdeki birçok çalışma ile de ortaya konmuştur (Park vd., 2011; Urbach vd., 2011; Al-Debei vd., 2013; Ghobakhloo ve Tang, 2015; Tajuddin, 2015; Sirsat ve Sirsat, 2016; Tam

ve Oliveria, 2016). Modele göre bir bilgi sisteminin kaliteli olmasını sağlayan iki unsur olan yüksek bilgi kalitesi ve sistem kalitesinin kullanıcı memnuniyetini artırıyor olması beklenen bir durumdur.

Modele katılan bütün değişkenlerin bireysel etkiyi açıklama oranı %74,4’tür. Bu yüksek oran literatürdeki birçok çalışma ile paralellik göstermektedir (Rai vd., 2002; Urbach vd., 2010; Urbach vd., 2011; Liu ve Chang, 2013; Roky ve Al Mariouh, 2015; Tam ve Oliveria, 2016; Harr vd., 2019). Literatürde yapılmış birçok çalışmada olduğu gibi sistem kullanımının bireysel etkiyi (Urbach vd., 2011; Liu ve Chang, 2013; Roky ve Al Mariouh, 2015; Tam ve Oliveria, 2016; Harr vd., 2019) olumlu anlamda etkilediği gibi, kullanıcı memnuniyeti de bireysel etkiyi (Iivari, 2005; Cho, 2007; Urbach vd., 2011; Liu ve Chang, 2013; Tam ve Oliveria, 2016; Harr vd., 2019) olumlu anlamda etkilemektedir. Sonuçlar, bilgi sistemlerinin çalışanlar tarafından kabul edildiği ve sık kullanıldığında bireylerin görevlerini daha etkin bir şekilde gerçekleştirmelerine yardımcı olduğunu, etkinliği ve verimliliği artırdığını göstermektedir. Aynı şekilde sistemden memnun olan kullanıcıların, sistemden daha fazla verim aldığı ve sistemin onlara daha fazla katkı sağladığı görülmektedir. Bununla birlikte sistemden memnun olan kullanıcıların, daha yüksek düzeyde kullanım göstermeleri ve nihayetinde de daha yüksek düzeyde bireysel anlamda olumlu etki sahibi olma olasılığı daha yüksektir.

Son olarak modele katılan bütün değişkenlerin örgütsel etkideki değişimin %64,7’sini açıkladığı görülmektedir. Araştırma sonuçları bireysel etkinin örgütsel etkiyi olumlu anlamda etkilediğini göstermektedir. Bu sonuç literatürdeki pek çok çalışma ile benzerlik göstermektedir (Roldan ve Lean, 2003; Cho, 2007; Bahari ve Mahmud, 2009; Urbach vd., 2010; Roky ve Al Mariouh, 2015; Tajuddin, 2015; Harr vd., 2019). Örgüt içinde bireysel performansın artması, bu performansın verimliliğe, etkinliğe ve üretkenliğe dönüşmesi ile bunun örgütsel sonuçlara yansıyor olması anlaşılabilir ve beklenen bir durumdur.

5.1. Teorik ve Uygulamaya Yönelik Öneriler

Alan yazında restoran bilgi sistemlerinin başarısını DeLone & McLean IS Başarı Modeli’ne göre inceleyen çalışmaya rastlanmamıştır. Bu nedenle bu araştırma, restoran bilgi sistemlerin başarısını belirlemek ve bunları kalite boyutları ve kullanıcı etkisi ile ilişkilendirmek amacıyla yapılmıştır. Dolayısıyla bu araştırma, restoran bilgi sistemlerinin örgütsel performansı etkisindeki başarısını incelemeye odaklanırken, aynı zamanda D&M IS Başarı Modeli’nin geçerliliğini restoran işletmeleri bağlamında ortaya koymayı amaçlamıştır. Daha önceki çalışmalar restoran bilgi sistemlerinin kabulünün önemini vurgularken (Ham vd., 2008; Lee vd., 2018; Najip ve Fahma, 2020), kabul

sonrası davranışta kalitenin, kullanımın ve kullanıcı memnuniyetinin; bireysel ve örgütsel başarıdaki etkisinin araştırılmasının bu konuda çalışmalar yapan araştırmacılara fayda sağlayacağı düşünülmektedir.

Mevcut araştırma sonuçları, bilgi kalitesi, sistem kalitesi, kullanım, kullanıcı memnuniyeti, bireysel etki ve kurumsal etkinin restoran bilgi sistemlerinin başarısının geçerli ölçütleri olduğunu göstermektedir. Sonuçlar restoran bilgi sistemlerinin başarısını arttırmak amacıyla kullanımı ve kullanıcı memnuniyetini arttırmak isteyen yöneticilerin kullanıcı sistem kalitesine ve bilgi kalitesine odaklanması gerektiğini göstermektedir.

Kullanım ve kullanıcı memnuniyeti ise bireysel performansı arttırarak; örgütsel verimliliğin, kalitenin ve müşteri memnuniyetinin artmasına yardımcı olacaktır. Yine bilgi sistemlerinin kullanımı ile organizasyonel veri alışverişini kolaylaşması ile sağlanacak rekabet avantajı örgütsel performansı arttıracaktır. Sonuçlar restoran bilgi sistemlerinin başarısını arttırmak amacıyla kullanımı ve kullanıcı memnuniyetini arttırmak isteyen yöneticilerin kullanıcı sistem kalitesine, bilgi kalitesine ve hizmet kalitesine odaklanması gerektiğini göstermektedir. Bununla birlikte restoran üst yönetimleri kullanılan restoran bilgi sistemini değerlendirerek, sistemin hedeflere ulaşp ulaşmadığını, nasıl daha fazla etkin ve doğru şekilde kullanılabileceği konusunda çalışanlarını desteklemesi önemli görülmektedir. Yöneticilerin, bu değişkenler arasındaki ilişkileri anlayarak kullanılan bilgi sistemlerinin başarısını artırabileceği unutulmamalıdır.

5.2. Kısıtlar ve Gelecek Çalışmalar İçin Öneriler

Bu çalışmanın birkaç sınırlılığı bulunmaktadır. İlk olarak bu araştırmanın örneklemi anketi doldurmayı kabul eden çalışanlar arasından rastgele seçilmiştir. Bundan sonraki yapılacak çalışmalarda örneklem seçiminde farklı yöntemler kullanılabilir. İkinci olarak, bu araştırma Türkiye’de gerçekleştirilmiştir. Kültürel farklılıklar örgüt içerisinde bireylerin teknoloji kullanım yeteneklerini ve algılarını etkilemektedir (Al-Gahtahani vd., 2019; Sun vd., 2020). Gelecekte yapılacak araştırmaların farklı ülkelerde yapılması ile çalışmaya kültürler arası bir boyut kazandırılabilir. Bununla birlikte çalışmanın kesitsel bir çalışma olduğu söylenmelidir. Bu çalışmada değişkenler arasındaki ilişkiler geliştirilen hipotezler aracılığıyla ortaya konga da gelecekte boyamsal bir çalışma yapılması araştırmanın önerileri arasında yer almaktadır. Bir diğer sınırlılık, önerilen araştırma modelini test etmek için sağlanan verilerin kişinin kendi bildirdiği ölçümlere dayanıyor olmasıdır. Son olarak DeLone ve McLean tarafından otaya koyulan model, özellikle bireysel etki ve örgütsel etkiden, kullanıcı memnuniyeti ve kullanımına kadar olan geri bildirim döngülerinden yoksundur. Bundan sonraki çalışmalarda bu geri bildirimler

göz önüne alınarak modele yeni ilişkiler eklenerek, model geliştirilebilir.

Yazarlık Katkıları: Çalışma Konsepti/Tasarım: Koca Ballı, A. İ., Üstün, F., Veri Toplama: Ballı, E., Yazı Taslağı: Ballı, E., Koca Ballı, A. İ., İçeriğin Eleştirel İncelenmesi: Üstün, F., Son Onay ve Sorumluluk: Koca Ballı, A. İ., Üstün, F., Ballı, E., Malzeme ve Teknik Destek: Yoktur, Yapay Zeka Kullanım Beyanı: Çeviri desteği alınmıştır, Veri Paylaşım Beyanı: Yoktur.

Çıkar Çatışması: Yazarlar çıkar çatışması bildirmemiştir.

Finansal Destek: Bu araştırma Çukurova Üniversitesi tarafından desteklenmiştir (proje no.: SBA-2020-12363).

Kaynaklar

- Ajzen, I. (1985). From intentions to actions: A theory of planned behavior. *Action-control: From cognition to behavior* (pp. 11–39). Springer.
- Ajzen, I., ve Fishbein, M. (1980). *Understanding attitudes and predicting social behaviour*. Prentice-Hall.
- Akrong, G. B., Yunfei, S., ve Owusu, E. (2022). Development and validation of an improved DeLone–McLean IS success model—application to the evaluation of a tax administration ERP. *International Journal of Accounting Information Systems*, 47, 1–19. <https://doi.org/10.1016/j.accinf.2022.100579>
- Al-Fraihat, D., Joy, M., ve Sinclair, J. (2019). Evaluating e-learning systems success: An empirical study. *Computers in Human Behavior*, 102, 67–86. <https://doi.org/10.1016/j.chb.2019.08.004>
- Al-Qahtani, N., Al-Yafi, K., ve Alshare, K. A. (2019). Factors influencing employees’ intention to apply ergonomics at workplaces: A cultural perspective. *International Journal of Human Factors and Ergonomics*, 6(1), 57–87. <http://dx.doi.org/10.1504/IJHFE.2019.099584>
- Al-Hattami, H. M. (2021). Validation of the D&M IS success model in the context of accounting information system of the banking sector in the least developed countries. *Journal of Management Control*, 32(1), 127–153. <https://doi.org/10.1007/s00187-020-00310-3>
- Alshibly, H. H. (2014). Evaluating E-HRM success: A validation of the information systems success model. *International Journal of Human Resource Studies*, 4(3), 107–124. <https://doi.org/10.5296/ijhrs.v4i3.5929>
- Ansel, D., ve Dyer, C. (1999). A framework for restaurant information technology. *Cornell Hotel and Restaurant Administration Quarterly*, 40(3), 74–84. <https://doi.org/10.1177/001088049904000322>
- Armstrong, B., Fogarty, G., Dingsdag, D., ve Dimpleby, J. (2005). Validation of a computer user satisfaction questionnaire to measure IS success in small business. *Journal of Research and Practice in Information Technology*, 37(1), 27–42. <https://search.informit.org/doi/10.3316/ielapa.015271794467186>
- Arshad, Y., Ahlan, A. R., Ibrahim, S. N. S., ve Norhafiza, S. (2013). Combining grounded theory and case study methods in IT outsourcing study. *Journal of Research and Practice in Information Technology*, 4, 84–93.
- Bahari, A., ve Mahmud, R. (2018, December 3–7). Impact of system quality, information quality and service quality on performance. *34th Annual Computer Security Applications Conference*, San Juan, PR, USA.
- Balaban, I., Mu, E., ve Divjak, B. (2013). Development of an electronic portfolio system success model: An information systems approach. *Computers & Education*, 60(1), 396–411. <https://doi.org/10.1016/j.compedu.2012.06.013>

- Baraka, H. A., Baraka, H. A., ve El-Gamily, I. H. (2013). Assessing call centers' success: A validation of the DeLone and McLean model for information system. *Egyptian Informatics Journal*, 14(2), 99–108. <https://doi.org/10.1016/j.eij.2013.03.001>
- Brynjolfsson, E., ve Hitt, L. M. (2000). Beyond computation: Information technology, organizational transformation and business performance. *Journal of Economic Perspectives*, 14(4), 23–48. <http://dx.doi.org/10.1257/jep.14.4.23>
- Buhalis, D. (1998). Information technologies in tourism: Implications for the tourism curriculum. *The International Conference*, Istanbul, Turkey. https://doi.org/10.1007/978-3-7091-7504-0_29
- Çavuşoğlu, M. (2019). An analysis of technology applications in the restaurant industry. *Journal of Hospitality and Tourism Technology*, 10(1), 45–72. <https://doi.org/10.1108/JHTT-12-2017-0141>
- Çobanoğlu, C. (2007). A critical look at restaurant network security: Attacks, prevention tools, and practices. *Journal of Foodservice Business Research*, 10(1), 31–50. https://doi.org/10.1300/J369v10n01_03
- Céu Alves, M. D., ve Matos, S. I. A. (2013). ERP adoption by public and private organizations – A comparative analysis of successful implementations. *Journal of Business Economics and Management*, 14(3), 500–519.
- Cheong, S. N., Chiew, W. W., ve Yap, W. J. (2010). Design and development of multi-touchable e-restaurant management system. *International Conference on Science and Social Research (CSSR)* (pp. 680–685), Kuala Lumpur, Malaysia. <https://doi.org/10.1109/CSSR.2010.5773867>
- Cho, V. (2007). A study of the impact of organizational learning on information system effectiveness. *International Journal of Business and Information*, 2(1), 127–158. <https://doi.org/10.5297/ser.1201.002>
- Cobanoğlu, C. (2007). Critical look at restaurant network security: Attacks, prevention tools, and practices. *Journal of Foodservice Business Research*, 10(1), 31–50. https://doi.org/10.1300/J369v10n01_03
- Cohen, J. (1988). *Statistical power analysis for the behavioral sciences* (2nd ed.). Routledge.
- Collins, G. C., ve Malik, T. (1998). *Hospitality information technology*. Kendall/Hunt Publishing Company.
- Dalcher, I., & Shine, J. (2003). Extending the new technology acceptance model to measure the end user information systems satisfaction in a mandatory environment: A bank's treasury. *Technology Analysis & Strategic Management*, 15(4), 441–455. <https://doi.org/10.1080/095373203000136033>
- Davis, F. D. (1989). Perceived usefulness, perceived ease of use, and user acceptance of information technology. *MIS Quarterly*, 13(3), 319–340. <https://doi.org/10.2307/249008>
- DeLone, W. H., ve McLean, E. R. (1992). Information systems success: The quest for the dependent variable. *Information Systems Research*, 3(1), 60–95. <https://doi.org/10.1287/isre.3.1.60>
- DeLone, W. H., ve McLean, E. R. (2003). The DeLone and McLean model of information systems success: a ten-year update. *Journal of Management Information Systems*, 19(4), 9–30. <https://doi.org/10.1080/07421222.2003.11045748>
- Diamantopoulos, A., ve 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>
- Ellison, M. B., ve Mann, L. (2000). Food service information technology (IT) assessment: A foundation for strategic planning. *International CHRIE Conference*, New Orleans, LA.
- Elmunyah, H., Nafalski, A., Wibawa, A. P., ve Dwiyanto, F. A. (2023). Understanding the impact of a learning management system using a novel modified DeLone and McLean model. *Education Sciences*, 13(3), 2–14. <https://doi.org/10.3390/educsci13030235>
- Fornell, C., ve Bookstein, F. L. (1982). Two structural equation models: LISREL and PLS applied to consumer exit-voice theory. *Journal of Marketing Research*, 19(4), 440–452. <https://doi.org/10.1177/002224378201900406>
- Fussel, S. G., ve Truong, D. (2022). Using virtual reality for dynamical learning: an extended technology acceptance model. *Virtual Reality*, 26(1), 249–267. <https://doi.org/10.1007/s10055-021-00554-x>
- Gefen, D., Straub, M., ve 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>
- Ghobakhloo, M., ve Tang, S. H. (2015). Information system success among manufacturing SMEs: case of developing countries. *Information Technology for Development*, 21(4), 573–600. <https://doi.org/10.1080/02681102.2014.996201>
- Goslar, M. D., Green, G. I., ve Hughes, T. H. (1986). Applications and implementation of decision support systems: An empirical assessment for decision making. *Decision Sciences*, 17(1), 79–91. <https://doi.org/10.1111/j.1540-5915.1986.tb00214.x>
- Gustafsson, M. R., Karlsson, T., ve Bubenko, J. A. (1982). A declarative approach to conceptual information modelling. In: *Information systems design methodologies: A comparative review* (pp. 93–142). Elsevier Science Ltd.
- Hair, J. F., Hult, G. T. M., Ringle, C. M., ve Sarstedt, M. (2017). *Primer on partial least squares structural equation modeling (PLS-SEM)* (2nd ed.). Sage.
- Han, J. H., ve Sa, H. J. (2022). Acceptance of and satisfaction with online educational classes through the technology acceptance model (TAM): The COVID-19 situation in Korea. *Asia Pacific Education Review*, 23(3), 403–415. <https://doi.org/10.1007/s12564-021-09716-7>
- Ham, S., Kim, W. G., ve Forsythe, H. W. (2008). Restaurant employees' technology use intention: Validating technology acceptance model with external factors. *Journal of Hospitality & Leisure Marketing*, 17(1–2), 78–98. <https://doi.org/10.1080/10507050801978422>
- Ham, S., Kim, W. G., ve Jeong, S. (2005). Effect of information technology on performance in upscale hotels. *International Journal of Hospitality Management*, 24(2), 281–294. <https://doi.org/10.1016/j.ijhm.2004.06.010>
- Harr, A., Vom Brocke, J., ve Urbach, N. (2019). Evaluating the individual and organizational impact of enterprise content management systems. *Business Process Management Journal*, 25(7), 1413–1440. <https://doi.org/10.1108/BPMJ-05-2017-0117>
- Henseler, J., Ringle, C. M., ve Sinkovics, R. R. (2009). The use of partial least squares path modelling in international marketing. In R. R. Sinkovics ve P. N. Ghauri (Eds.), *New challenges to international marketing* (pp. 277–319). Emerald Group Publishing Limited.
- Huang, Y. C., Chang, L. L., Yu, C. P., ve Chen, J. (2019). Examining an extended technology acceptance model with experience construct on hotel consumers' adoption of mobile applications. *Journal of Hospitality Marketing & Management*, 28(8), 957–980. <https://doi.org/10.1080/19368623.2019.1580172>
- Huber, M. M. (2003). *Measurement of restaurant manager perceptions of restaurant management information systems* (Unpublished doctoral dissertation). The Ohio State University, Ohio, USA.

- Huber, M. M., Hancer, M., ve George, R. T. (2010). A comparative examination of information technology usage in the restaurant industry. *Journal of Foodservice Business Research*, 13(3), 268–281. <https://doi.org/10.1080/15378020.2010.500262>
- Iivari, J. (2005). An empirical test of the DeLone–McLean model of information system success. *The DATABASE for Advances in Information Systems*, 36(2), 8–27. <https://doi.org/10.1145/1066149.1066152>
- Jang, J. H., Kim, J. K., ve Hwang, Y. H. (2006). Influence of hotel information system quality on system use and user satisfaction. *Journal of Quality Assurance in Hospitality & Tourism*, 7(3), 41–58. https://doi.org/10.1300/J162v07n03_03
- Kamaludin, K., ve Kamaludin, K. Z. (2017). User acceptance of the human resource information system: A study of a private hospital in Malaysia. *International Review of Management and Marketing*, 7(2), 207–217. <https://dergipark.org.tr/en/download/article-file/367531>
- Kauffman, R. J., ve Walden, E. A. (2001). Economics and electronic commerce: Survey and directions for research. *International Journal of Electronic Commerce*, 5(4), 5–116. <https://doi.org/10.1080/10864415.2001.11044222>
- Kaplanidou, K., ve Vogt, C. (2006). A structural analysis of destination travel intentions as a function of web site features. *Journal of Travel Research*, 45(2), 204–216. <https://doi.org/10.1177/0047287506291599>
- Keiser, J. R. (1989). *Principles and practices of management in the hospitality industry*. Van Nostrand Reinhold.
- Khayun, V., Ractham, P., ve Firpo, D. (2012). Assessing e-excise success with DeLone and McLean's model. *Journal of Computer Information Systems*, 52(3), 31–40. <https://doi.org/10.1080/08874417.2012.11645556>
- Kim, T. G., Lee, J. H., ve Law, R. (2008). An empirical examination of the acceptance behaviour of hotel front office systems: An extended technology acceptance model. *Tourism Management*, 29(3), 500–513. <https://doi.org/10.1016/j.tourman.2007.05.016>
- Kimes, S. E. (2008). The role of technology in restaurant revenue management. *Cornell Hospitality Quarterly*, 49(3), 297–309.
- Kulatilaka, N., ve Venkatraman, N. (2001). Strategic options in the digital era. *Business Strategy Review*, 12(4), 7–15. <https://doi.org/10.1111/1467-8616.00187>
- Lam, T., Cho, V., ve Qu, H. (2007). A study of hotel employee behavioral intentions towards adoption of information technology. *International Journal of Hospitality Management*, 26(1), 49–65. <https://doi.org/10.1016/j.ijhm.2005.09.002>
- Lau, A. (2020). New technologies used in COVID-19 for business survival: Insights from the hotel sector in China. *Information Technology & Tourism*, 22, 497–504. <https://doi.org/10.1007/s40558-020-00193-z>
- Law, R., Leung, D., Au, N., ve Lee, H. A. (2013). Progress and development of information technology in the hospitality industry: Evidence from Cornell Hospitality Quarterly. *Cornell Hospitality Quarterly*, 54(1), 10–24. <https://doi.org/10.1177/1938965512453>
- Lee, W. H., Lin, C. W., ve 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. <https://doi.org/10.1504/IJMC.2018.092666>
- Lewis, B. R., Templeton, G. F., ve Byrd, T. A. (2005). A methodology for construct development in MIS research. *European Journal of Information Systems*, 14(4), 388–400. <https://doi.org/10.1057/palgrave.ejis.3000552>
- Liu, C. H., ve Chang, P. Y. (2013). Information system success model in healthcare and medical informatics with open-source software. In T. H. Meen (Ed.), *Applied mechanics and materials* (pp. 20–25). Trans Tech Publications.
- Mason, R. O. (1978). Measuring information output: A communication systems approach. *Information & Management*, 1(4), 219–234. [https://doi.org/10.1016/0378-7206\(78\)90028-9](https://doi.org/10.1016/0378-7206(78)90028-9)
- Morosan, C., ve Jeong, M. (2008). Users' perceptions of two types of hotel reservation web sites. *International Journal of Hospitality Management*, 27(2), 284–292. <https://doi.org/10.1016/j.ijhm.2007.07.023>
- Najib, M., ve Fahma, M. F. (2020). Investigating the adoption of digital payment system through an extended technology acceptance model: An insight from the Indonesian small and medium enterprises. *International Journal on Advanced Science, Engineering and Information Technology*, 10(4), 1702–1708. <https://doi.org/10.18517/ijaseit.10.4.11616>
- Nelson, R. R., Todd, P. A., ve Wixom, B. H. (2005). Antecedents of information and system quality: An empirical examination within the context of data warehousing. *Journal of Management Information Systems*, 21(4), 199–235. <https://doi.org/10.1080/07421222.2005.11045823>
- Ngai, E. W. T., ve Wat, F. K. T. (2006). Human resource information systems: A review and empirical analysis. *Personnel Review*, 35(3), 297–314. <https://doi.org/10.1108/00483480610656702>
- Olsen, M. D., ve Connolly, D. J. (2000). Experience-based travel: How technology is changing the hospitality industry. *Cornell Hotel and Restaurant Administration Quarterly*, 41(1), 30–40. <https://doi.org/10.1177/001088040004100121>
- Oronsky, C. R., ve Chathoth, P. K. (2007). An exploratory study examining information technology adoption and implementation in full-service restaurant firms. *International Journal of Hospitality Management*, 26(4), 941–956. <https://doi.org/10.1016/j.ijhm.2006.04.001>
- Pai, F. Y., ve Huang, K. I. (2011). Applying the technology acceptance model to the introduction of healthcare information systems. *Technological Forecasting and Social Change*, 78(4), 650–660. <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2010.11.007>
- Parsa, H. G., ve Van der Rest, J. P. (2017). Business failure in the U.S. restaurant industry. In H. G. Parsa ve J. P. Van der Rest (Eds.), *Turnaround management and bankruptcy: A research companion* (pp. 388–407). Routledge.
- Patil, S., ve Wongsurawat, W. (2015). Information technology (IT) outsourcing by business process outsourcing/information technology enabled services (BPO/ITES) firms in India: a strategic gamble. *Journal of Enterprise Information Management*, 28(1), 60–76. <https://doi.org/10.1108/JEIM-09-2013-0068>
- Rai, A., Lang, S. S., ve Welker, R. B. (2002). Assessing the validity of IS success models: An empirical test and theoretical analysis. *Information Systems Research*, 13(1), 50–69. <https://doi.org/10.1287/isre.13.1.50.96>
- Ringle, C. M., Sarstedt, M., ve Straub, D. W. (2012). Editor's comments: a critical look at the use of PLS-SEM. *MIS Quarterly*, 36(1), iii–xiv. <https://doi.org/10.2307/41410402>
- Rogers, E. M. (1995). Diffusion of innovations: modifications of a model for telecommunication. In M. W. Stoetzer & A. Mahler (Eds.), *Die diffusion von innovationen in der telekommunikation* (pp. 25–38). Springer.
- Roky, H., ve Al Meriouh, Y. (2015). Evaluation by users of an industrial information system (XPPS) based on the DeLone and McLean model for IS success. *Procedia Economics and Finance*, 26, 903–913. [https://doi.org/10.1016/S2212-5671\(15\)00903-X](https://doi.org/10.1016/S2212-5671(15)00903-X)
- Roldán, J. L., ve Leal, A. (2003). Executive information systems in Spain: A study of current practices and comparative analysis. In G. A. Forgonne, J. N. D. Gupta, ve M. Mora (Eds.), *Decision making support systems: Achievements, trends and challenges for the new decade* (pp. 287–304). IGI Global. <https://doi.org/10.4018/978-1-59140-045-5.ch018>

- Ruth, D., Brush, T. H., ve Ryu, W. (2015). The use of information technology in the provision of HR compensation services and its effect on outsourcing and centralization. *Journal of Purchasing and Supply Management*, 21(1), 25–37. <https://doi.org/10.1016/j.pursup.2014.08.002>
- Saeed, H., Shouman, A., Elfar, M., Shabka, M., Majumdar, S., ve Horng-Lung, C. (2016, December). Near-field communication sensors and cloud-based smart restaurant management system. In *2016 IEEE 3rd World Forum on Internet of Things (WF-IoT)* (pp. 686–691), Reston, VA, USA.
- Sambamurthy, V., Bharadwaj, A., ve Grover, V. (2003). Shaping agility through digital options: Reconceptualizing the role of information technology in contemporary firms. *MIS Quarterly*, 27(2), 237–263. <https://doi.org/10.2307/30036530>
- Sanders, G. L. (1984). MIS/DSS success measure. *Systems, Objectives, Solutions*, 4(1), 29–34. <https://doi.org/10.2307/249275>
- Sardjono, W., Kristin, D. M., Putra, G. R., Salim, G., ve Subiyantoro, S. (2022). Evaluation model of yachters information system implementation success using DeLone and McLean to increase organization performance. *ICIC Express Letters*, 16(2), 205–213. <https://doi.org/10.24507/icicel.16.02.205>
- Sarstedt, M., Ringle, M., ve Hair, J. F. (2017). Partial least squares structural equation modeling. In C. Homburg, M. Klarmann, & A. Vomberg (Eds.), *Handbook of market research* (pp. 1–47). Springer.
- Seddon, P. B. (1997). A respecification and extension of the DeLone and McLean model of IS success. *Information Systems Research*, 8(3), 240–253. <https://doi.org/10.1287/isre.8.3.240>
- Seddon, P. B., ve Kiew, M. Y. (1996). A partial test and development of DeLone and McLean's model of IS success. *Australasian Journal of Information Systems*, 4(1), 90–109. <https://doi.org/10.3127/ajis.v4i1.379>
- Sedera, D., ve Gable, G. (2004). A factor and structural equation analysis of the enterprise systems success measurement model. In *Proceedings of the Twenty-Fifth International Conference on Information Systems* (pp. 449–463), Washington, DC, USA.
- Şeker, F., Kadirhan, G., ve Erdem, A. (2023). The factors affecting tourism mobile apps usage. *Tourism & Management Studies*, 19(1), 7–14. <https://doi.org/10.18089/tms.2023.100101>
- Shannon, C. E., ve Weaver, W. (1949). *The mathematical theory of communication*. University of Illinois Press.
- Sichel, D. E. (1997). *The computer revolution: An economic perspective*. Brookings Institution Press.
- Srinivasan, A. (1985). Alternative measures of system effectiveness: Associations and implications. *MIS Quarterly*, 9(3), 243–253. <https://doi.org/10.2307/248951>
- Subaeki, B., Rahman, A. A., Putra, S. J., ve Alam, C. N. (2019, December). Success model for measuring information system implementation: Literature review. *Journal of Physics: Conference Series*, 1402(7), 1–6.
- Sun, S., Lee, P. C., Law, R., ve Zhong, L. (2020). The impact of cultural values on the acceptance of hotel technology adoption from the perspective of hotel employees. *Journal of Hospitality and Tourism Management*, 44, 61–69. <https://doi.org/10.1016/j.jhtm.2020.04.012>
- Tajuddin, M. (2015). Modification of DeLone and McLean model in the success of information system for good university governance. *Turkish Online Journal of Educational Technology (TOJET)*, 14(4), 113–123. <https://files.eric.ed.gov/fulltext/EJ1077616.pdf>
- Tam, C., ve Oliveira, T. (2016). Understanding the impact of m-banking on individual performance: DeLone & McLean and TTF perspective. *Computers in Human Behavior*, 61, 233–244. <https://doi.org/10.1016/j.chb.2016.03.016>
- Tvrđíková, M. (2016). Increasing the business potential of companies by ensuring continuity of the development of their information systems by current information technologies. *Journal of Business Economics and Management*, 17(3), 475–489. <https://doi.org/10.3846/16111699.2013.839475>
- Urbach, N., ve Ahlemann, F. (2010). Structural equation modelling in information systems research using partial least squares. *Journal of Information Technology Theory and Application (JITTA)*, 11(2), 5–40. <https://aisel.aisnet.org/jitta/vol11/iss2/2>
- Urbach, N., Smolnik, S., ve Riempp, G. (2010). An empirical investigation of employee portal success. *The Journal of Strategic Information Systems*, 19(3), 184–206. <https://doi.org/10.1016/j.jsis.2010.06.002>
- Urbach, N., Smolnik, S., ve Riempp, G. (2011). Determining the improvement potentials of employee portals using a performance-based analysis. *Business Process Management Journal*, 17(5), 829–845. <https://doi.org/10.1108/14637151111166204>
- Venkatesh, V., ve Davis, F. D. (2000). A theoretical extension of the technology acceptance model: Four longitudinal field studies. *Management Science*, 46(2), 186–204. <https://doi.org/10.1287/mnsc.46.2.186.11926>
- Venkatesh, V., Morris, M. G., Davis, G. B., ve Davis, F. D. (2003). User acceptance of information technology: Toward a unified view. *MIS Quarterly*, 27(3), 425–478. <https://doi.org/10.2307/30036540>
- Yıldız, E. (2020). *SmartPLS ile yapısal eşitlik modellemesi*. Seçkin Basımevi.

Gayrisafi yurt içi hasılanın karbon yoğunluğu, ticari küreselleşme ve yeşil ticari açıklık ilişkisi: AB ve Türkiye için panel nedensellik analizi

The relationship between carbon intensity of gross domestic product, trade globalization and green trade openness: A panel non-causality analysis for the EU and Türkiye

İrem Binici Ertan, Aykut Şarkgüneşi

Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Uluslararası Ticaret ve İşletmecilik Anabilim Dalı, Zonguldak, Türkiye

ÖZ

Ekonomik büyüme ile çevresel bozulma arasındaki değiş-tokuş ilişkisi önemli bir araştırma konusudur. Bu konudaki tartışmalar kapsamında sıkça ele alınan ve mevcut yapıyla güçlü bir ilişki içerisinde olan bir diğer konu ise uluslararası ticarettir. Serbest ticaret savunucuları, ticaretin iş bölümü ve uzmanlaşmayı artırarak büyümeyi teşvik ettiğini savunurken, çevreciler ise çevresel kaynakların aşırı kullanılabileceği konusunda endişelidir. Nispeten yakın zamanlarda ele alınmaya başlanan gayrisafi yurt içi hasılanın karbon yoğunluğu (GSYH-KY) değişkeninin ilgili analizlerde kullanılabileceği düşünülebilir. Büyüme ve ticaretin karbon salınımı ile ilişkisi sıkça incelenmişken, birim büyüme başına karbon salınımını ölçen değişkenle yapacağımız analiz, konuyu verimlilik gibi farklı bir alana taşıyabilecektir. Buradan oluşan motivasyon ile çalışmamızın problemi GSYH-KY'nin, yeşil ticari açıklık ve ticari küreselleşme ile nedensel ilişkisinin araştırılmasıdır. Yirmi altı AB ülkesi ve Türkiye'nin 1995–2020 yıllarını kapsayan panel veri seti kullanılarak yapılan analizde, tüm değişkenlerin GSYH-KY ile karşılıklı bir nedensellik içerisinde olduğu tespit edilmiştir. Böylece ilgili modellerde yapılacak regresyon analizlerinde bu değişkenin de kullanılabileceği istatistiksel olarak kanıtlanmış olmaktadır. Çalışma bu açıdan, alanda yapılacak akademik araştırmalara yeni bir perspektif kazandırmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Gayrisafi Yurt İçi Hasılanın Karbon Yoğunluğu, Yeşil Ticari Açıklık, Ticari Küreselleşme.

JEL Sınıflaması: F18, O44, Q56.

ABSTRACT

The trade-off between economic growth and environmental degradation constitutes a significant area of research. Within this context, international trade, related to the existing structure, frequently arises in related discussions. While proponents of free trade argue that it enhances global welfare by promoting specialization and division of labor, environmentalists express concerns regarding the potential overexploitation of natural resources. In this framework, the carbon intensity of gross domestic product (CIGDP) has recently been considered as a important variable in empirical analyses. Although the relationship between growth, trade, and carbon emissions has been extensively studied, analyzing carbon emissions per unit of economic growth introduces a productivity-oriented perspective. Motivated by this rationale, the present study investigates the causal relationship between CIGDP, green trade openness, and trade globalization. Using a panel dataset covering 26 EU countries and Türkiye from 1995 to 2020, the analysis identifies bidirectional causality among all variables. Thus, the statistical evidence confirms the relevance of including CIGDP in future regression models, offering a novel perspective for academic research in the field.

Keywords: Carbon Intensity of Gross Domestic Product, Green Trade Openness, Trade Globalization.

JEL Classification: F18, O44, Q56.

Atıf/Cite this article as: Binici Erten, İ., & Şarkgüneşi, A. (2025). The relationship between carbon intensity of gross domestic product, trade globalization and green trade openness: A panel non-causality analysis for the EU and Türkiye. *Trakya University E-Journal of the Faculty of Economics and Administrative Sciences*, 14(2), 100-111, 2025. <https://doi.org/10.47934/tefeas.14.02.02>



Editör/Edited by: Togan Karataş

Sorumlu Yazar/Corresponding Author: Arş. Gör. İrem Binici Ertan,

Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Uluslararası Ticaret ve

İşletmecilik Anabilim Dalı, Zonguldak, Türkiye

E-posta: irem.binici@beun.edu.tr

ORCID ID: orcid.org/0000-0003-2562-8710

Geliş Tarihi/Received: 16.05.2025

Kabul Tarihi/Accepted: 18.07.2025

Epub: 09.12.2025

Yayınlanma Tarihi/Publication Date: 30.12.2025

1. Giriş

Sanayi devriminden önceki dönemde insan faaliyetlerinin çevre üzerine etkilerinin sınırlılığı, sanayi devrimi sonrası belirli döneme kadar geçen sürede de nispeten çevresel etkilerin fark edilebilir boyutta olmaması veya öncelikli konular içerisinde yer almaması çevre-sanayileşme, çevre-ekonomik büyüme ilişkilerinin araştırılmasına uygun ortamın oluşmasına engel olmuştur. Ancak 1970'lerden itibaren, çevre sorunlarına yönelik toplumsal ilgi, akademik çalışmalar artmış ve politik tedbirler tartışılmaya başlanmıştır. Carson (1962), Georgescu-Roegen (1971) ve Meadows vd., (1972) gibi öncü çalışmaların çevresel bozulmaya dikkat çekmesinden sonra çevre konusu küresel bir mesele haline gelmiştir (Schlegel, 1973: 475; Erkman, 1997: 5; Iyer ve Walker Reczek, 2017: 247). 21. yüzyıla gelindiğinde, geçmişe nispeten daha kolay gözlemlenebilen ve birçok bilimsel araştırma ile kanıtlanabilen çevresel bozulma ve buna paralel olarak gelişen çevresel farkındalığın etkisiyle, ekonomik faaliyetlerin çevreyle uyum içerisinde gerçekleştirilmesi daha kritik bir konu haline gelmiştir. Çünkü ekonomik büyüme refah seviyesinin artırılması açısından temel bir hedef olsa da çevresel etkileri göz ardı edilemeyecek boyuttadır. Bu bağlamda ekonomik büyümeye katkıda bulunan faaliyetlerin çoğu zaman çevreye zarar vermesi nedeniyle, ekonomik büyümenin maksimize edilmesi, çevresel zararın en aza indirilmesi ülkeler için bir ödünleşim (trade-off) durumu oluşturmaktadır. Çünkü ülkeler, ekonomik büyüme oranlarını en üst düzeye çıkarırken, bunu sürdürülebilir ve çevreyle uyum içerisinde gerçekleştirmeyi amaçlamaktadırlar. Bu ikilem, ekonomik büyümenin çevre üzerindeki etkilerinin incelenmesi amacıyla farklı çalışmaların yapılmasını ve modellerin oluşturulmasını teşvik etmiştir.

Üretim çıktısını ve bu çıktıyı oluşturmak için doğaya salınan karbon miktarını ilişkilendirebilen gayrisafi yurt içi hasılanın karbon yoğunluğu (GSYH-KY) değişkeninin, bahsedilen ikilem ile ilgili sayısal analizlerde kullanılmasının uygun olacağı düşünülmektedir. Herhangi bir şeyin karbon yoğunluğu, çıktı birimi başına salınan CO₂ miktarı olarak tanımlanabilir (Trinks vd., 2022: 182). GSYH-KY de teknik olarak birim GSYH başına salınan CO₂ miktarı olarak da ifade edilebilir. Bunun yanı sıra, bu bileşik göstergeyle nedensel bir ilişki içinde olabileceği düşünülen ve politika aracı olarak kullanılma potansiyeline sahip uluslararası ticaretle ilgili yeni ve spesifik ilave değişkenler de analize dâhil edilmiştir. Çalışmada kullanılan değişkenler, ekonomik büyüme, uluslararası ticaret ve çevre bağlamında teorik olarak anlamlı ve birbiriyle ilişkili göstergelerdir. Ancak korelasyon katsayısı veya regresyon analizinde gözlemlenen bir ilişki, değişkenler arasında nedensel bir bağlantıyı doğrulamak için genellikle yeterli değildir. Başka bir deyişle birbiri

arasında ilişki bulunan değişkenlerde her zaman nedensel bir ilişki bulunmamaktadır (Granger, 1980: 329). Değişkenlerin birbirlerinin nedeni olup olmadıklarının test edilmesi de Granger nedensellik testiyle mümkündür. Granger (1969) tarafından önerilen geleneksel nedensellik testi, belirli bir değişkenin diğer bir değişkeni panelin tamamında nedensel olarak etkileyip etkilemediğini sınımlanmaktadır (Granger, 2003: 70). Dolayısıyla herhangi bir regresyon modeli oluşturmadan önce teorik bağlantılar kurulmuş olmakla birlikte istatistiksel olarak bir değişkenin başka bir değişkeni açıklayabilme kabiliyeti Granger nedensellik analizi ile tespit edilebilir.

Buradan hareketle, çalışmanın problemi, nispeten yeni diyebileceğimiz ve konu ile ilgili analizlerde kullanılabilecek bir değişken olan GSYH-KY değişkeninin ekonometrik modellerde kullanımının istatistiksel olarak anlamlılığının ortaya koyulmasıdır. Bu problem araştırılırken kullanılan yöntem, Granger nedensellik yaklaşımını temel alan, zayıf yönlerini (test oldukça güçlü bir sıfır hipotezine dayanmakta ve paneldeki heterojenliği göz ardı etmektedir) ortadan kaldıracak şekilde revize eden yöntemlerden biri olan Dumitrescu ve Hurlin (2012) panel nedensellik analizi yöntemidir. Dumitrescu ve Hurlin (2012), Granger nedensellik testini heterojen dağılıma sahip panel veriler için uygun hale getirerek panel nedensellik testini önermiştir. Bu çalışmada da Dumitrescu ve Hurlin (2012) testi kullanılarak ekonomik büyüme, uluslararası ticaret ve çevre ilişkisi, nispeten yeni ve farklı değişkenlerle test edilecektir. GSYH-KY bağımlı değişken olmak üzere, yeşil ticari açıklık ve ticari küreselleşme temel araştırma sorusuna ilişkin bağımsız değişkenlerdir. Sanayi katma değeri verisi ise GSYH'yi yakından ilgilendiren bir unsur olup kontrol değişkeni olarak dahil edilmiş ve modelin düzgün çalışıp çalışmadığı görülmek istenmiştir.

Çalışmanın amacı bu konuları ele alan literatürde sıkça kullanılmayan değişkenlerin ekonomik büyüme, uluslararası ticaret ve çevre literatüründeki regresyon analizlerinde kullanılabilirliğinin sınanması ve böylece oluşturulabilecek modellere istatistiksel olarak anlamlılığı kanıtlanmış değişken kaynağı sağlamaktır. Bu sayede literatürde geleneksel değişkenler olan GSYH, ticari açıklık ve karbon emisyonu yerine daha özellikli değişkenlerin tercih edilmesine imkân sağlayan bir perspektif geliştirilmesi amaçlanmaktadır. Çünkü GSYH ve karbon emisyonlarının bileşik bir göstergede, tek bir değişken olarak kullanılmasının, doğrudan GSYH içerisindeki karbon emisyonlarını artıran faktörlerin tespit edilmesi açısından daha kullanışlı olacağı düşünülmektedir. Ticari açıklık yerine, ticari küreselleşme ve yeşil ticari açıklık değişkenlerinin kullanılmasının da uluslararası ticaretin daha spesifik açılardan ele alınmasına olanak tanıyacağı söylenebilir. Çünkü ticari küreselleşme, ticaretin fiili ve hukuki bileşenlerini içerdiğinden, ticaretin

genel çevresel etkilerini anlamak için daha kullanışlı bir göstergedir (Ahmed ve Le, 2021: 8772). Yeşil ticari açıklık değişkeni de çevresel malların ticareti hususunda özelleştirilmiş bir değişken olup, çevre dostu ürünlerle ticaret yapmanın çevresel sonuçları nasıl etkilediğini değerlendirmek üzere yapılandırılmıştır (Almuhim vd., 2025: 4).

Çalışmada kullanılan değişkenler literatürde daha önce ele alınmış olsa da (GSYH-KY için bkz.: Fankhauser ve Jotzo, 2017; Abbasi vd., 2022; Abbasi vd., 2023; Kirikkaleli vd., 2023a; Kirikkaleli vd., 2023b; Ali vd., 2024), (yeşil ticari açıklık için bkz.: Can vd., 2022a; Can vd., 2022b; van Hinsberg ve Can, 2024; Tariq vd., 2024), (ticari küreselleşme için bkz.: Rüttimann, 2017; Bilgili vd., 2019; Kartal ve Pata, 2023; Nadiri vd., 2024) bu değişkenlerin nedensel ilişkisinin incelendiği bir çalışmaya rastlanmamıştır. Bu yönüyle halihazırda farklı diyebileceğimiz bu çalışma ayrıca GSYH-KY gibi verimlilik unsuru sayılabilecek bir değişkeni kullanması yönünden de literatüre farklı bir bakış açısı getirecektir. Çünkü literatür genellikle büyüme ve dış ticaretin mutlak değer olarak karbon salınımını arttırması durumuna odaklanmıştır. Diğer yandan dış ticaretin, uluslararası iktisat teorisine göre verimliliği arttıracığı temel görüşü bulunmaktadır. Bu görüş GSYH'nin birim başına karbon yoğunluğu olarak da ifade edilebilecek yani verimlilik ölçütü olarak kullanılabilecek GSYH-KY değişkeninin modellere dâhil edilebilmesi ile test edilebilecektir.

Çalışmanın ikinci bölümünde, ekonomik büyüme, karbon emisyonu ve uluslararası ticaret arasındaki ilişki, mevcut literatür çerçevesinde ele alınacaktır. Üçüncü bölümde veri seti ve değişkenler tanımlanacak, dördüncü bölümde ise çalışmanın metodolojisi açıklanacaktır. Son olarak beşinci bölümde teorik olarak anlamlı olan değişkenlerin istatistiksel olarak da anlamlı ve kullanılabılır olup olmadığı nedensellik analizi ile sınanacaktır. Test sonuçlarının sunulmasının ardından, sonuç bölümünde elde edilen bulgular tartışılacak ve politika önerileri geliştirilecektir.

2. Teorik Arka Plan ve Ampirik Literatür

Bir ülkenin ekonomik büyümesi, GSYH'sindeki yüzdelik değişim ile ölçülmektedir. GSYH ise literatürde ve araştırmalarda yaygın olarak kullanılan bir gösterge olup ekonomideki tüm yerleşik üreticilerin toplam brüt katma değerini ifade etmektedir (Dünya Bankası, 2025a). Ayrıca ekonomik büyüme, bir ülkenin nüfusuna giderek daha çeşitli ekonomik mallar tedarik etme kapasitesinde uzun vadeli artış olarak da tanımlanabilir (Kuznets, 1973: 247). Ancak ekonomik büyümenin doğal sınırları bulunmaktadır ve şimdiye kadar, artan insan faaliyetleri doğayı büyük ölçüde değiştirmiştir (Messerli vd., 2000: 477). Şöyle ki, günümüzde dünya üzerindeki insan etkisinin aşırı düzeylere çıkmasından

dolayı yaşadığımız çağı tanımlamak için “Antroposen” terimi kullanılmaktadır. Bu kavram, derin okyanuslardan üst atmosfere kadar bütün dünya sistemlerinin insan faaliyetleri tarafından önemli ölçüde değiştirilmiş olduğunu ifade etmektedir (Carey, 2016: 3908; Seltene, 2018: 1). Sanayi devrimi ile hızlanan bu etki, insan faaliyetlerinin yeryüzündeki tüm ekosistemler ve doğal süreçler üzerindeki kapsamlı ve derin etkilerini vurgulamaktadır. Bu etkilerin oluşmasına sebep olan faaliyetler arasında nüfus artışı, ormansızlaşma, sanayileşme, plansız kentleşme, fosil yakıt tüketimi, genel tüketim artışı ve ekonomik büyüme gibi faktörler yer almaktadır (Appannagari, 2017: 154–159). Daha spesifik olarak ifade etmek gerekirse hem tüketimi hem de üretimi arttıran ekonomik büyüme, her geçen gün daha fazla çevresel tahribata neden olmaktadır (Krugman ve Obstfeld, 2009: 280).

Ekonomik büyüme, ülkelerin refah seviyelerini artırmak için önemli bir hedef olmakla birlikte, daha yüksek ekonomik faaliyet düzeyleri (üretim ve tüketim) daha fazla enerji ve malzeme girdisi gerektirmektedir ve daha fazla miktarda atık üretilmesine yol açmaktadır (Panayotou, 2000: 1). Örneğin, sanayi tesislerinde kullanılan enerji ve dağıtım araçları, büyük miktarda fosil yakıt gereksinimi doğurmaktadır. Nitekim 2019 yılında birincil enerji tüketiminin %84'ü kömür, petrol ve doğal gaz gibi fosil yakıtlardan karşılanmıştır (Our World in Data, 2024). Ancak enerji üretimi ve kullanımı doğru yönetildiğinde bir yandan ekonomik büyümeye katkıda bulunurken diğer yandan da karbon salınımı makul ölçülerde tutabilen kritik bir etken olarak değerlendirilebilir. Örneğin, Fan vd. (2006), Çin'de ekonomik büyümeye rağmen karbon yoğunluğunun düşmesini enerji yoğunluğundaki azalma ile açıklamıştır. Andersson ve Karpestam (2013) ise enerji yoğunluğu ve karbon emisyonları arasındaki ilişkiyi panel veri analizi ile incelemiş ve uzun vadede sermaye birikiminin emisyonları artırdığını, ancak enerji verimliliğinin emisyonları azalttığını tespit etmiştir. Long vd. (2015), Çin'in Jiangsu eyaletinde karbon yoğunluğunu azaltmak için enerji yoğunluğu ve enerji tüketim yapısının kritik faktörler olduğunu vurgulamıştır.

Ekonomik büyüme uzunca zamandır akademik araştırmalara konu olmuştur. Söz konusu araştırmalara sıklıkla dâhil olan konulardan birisi de uluslararası ticarettir. Uluslararası ticaretin, iki yüzyılı aşkın bir süredir ekonomik düşüncenin merkezinde yer alan konulardan biri olduğu tartışmasız bir gerçektir. Bu konu, Adam Smith'in öncü çalışmasıyla başlayıp David Ricardo'nun önemli katkılarıyla devam etmiş ve ekonomistler tarafından genellikle serbest uluslararası ticaretin birçok ekonomik fayda sağladığı görüşü benimsenmiştir. Örneğin, daha verimli ülkelerle gerçekleştirilen ticaret bağlamında, karşılaştırmalı üstünlük kavramı kullanılarak, bir ülkenin tüm malların üretiminde

diğerinden daha verimli olması durumunda dahi iki ülkenin ticaretten karşılıklı kazanç sağlayabileceği gösterilmiştir. Buna ek olarak, uluslararası ticaretin, ülkelerin üretiminde yoğun şekilde kullanılan ve ulusal ölçekte bol bulunan kaynaklara dayalı malları ihraç etmelerine, buna karşılık, üretimi kıt kaynaklara dayalı malları ithal etmelerine imkân tanıdığı vurgulanmaktadır. Ayrıca uluslararası ticaretin ülkelerin daha dar bir ürün yelpazesi üzerinde uzmanlaşmalarına olanak sağlayarak büyük ölçekli üretimin getirdiği verimlilik avantajlarından yararlanmalarına da katkıda bulunduğu dikkat çekilmektedir (Batabyal ve Beladi, 2001: 1). Geleneksel uluslararası iktisat teorisinde ortaya atılan karşılaştırmalı üstünlük kavramı üretim maliyetlerine dayandırılırken sonraki yeni teoriler de bu maliyet farklarının kaynağı hakkında açıklamalarda bulunmuş ancak karşılaştırmalı üstünlük mantığı değişmemiştir. Geleneksel ve yeni uluslararası iktisat teorilerinde ortak olan bir diğer husus da uluslararası ticaretin artan iş bölümü ve uzmanlaşma ile verimliliği de arttıracığı görüşüdür. Teoride GSYH-KY geçmiyor olsa da temelde verimliliğe dair bir metrik sayılabileceğinden teorisinin bu anlamda test edilmesine de olanak sağlayacaktır. Ticaretin, bir ülkenin ekonomik büyümesine katkı sağlarken diğer yandan da ekonomik büyümeden kaynaklanan karbon yoğunluğunu artırdığına, kısaca çevre ve iklim üzerinde olumsuz etkilere yol açtığına ilişkin kanıtlar bulunmaktadır. Diğer bir ifadeyle ticaret arttıkça hem büyüme hem de kirlilik artmaktadır. Şöyle ki ticari faaliyetler sonucu üretilen sera gazı emisyonu, dünya genelindeki toplam sera gazı emisyonunun %20–30’unu oluşturmaktadır (Xu vd., 2021: 1). Dolayısıyla bu ilişki literatürde sıkça ele alınmıştır ve alınmaya devam etmektedir (bkz. Kuik ve Gerlagh, 2003; Managi, 2004; Wang ve Wang, 2021; Leitão, 2021). 1970’lerden sonra, uluslararası ticaret ve çevre ilişkisi bilimsel ve politik tartışmalara da konu olmuştur. Serbest ticaretin savunucuları, ticareti küresel refahı artıran bir araç olarak görmekte ve çevresel düzenlemelerin tarife dışı korumacı politikalar olarak kullanılma olasılığından endişe duymaktadır. Öte yandan, çevreciler daha serbest ticaretin, diğer tüm faktörler sabitken, çevresel kaynakların daha yoğun ve agresif bir şekilde sömürülmesine yol açarak olumsuz çevresel etkiler yaratabileceğini öne sürmektedir. Siyaset bilimciler ve bazı iktisatçılar ise serbest ticareti hem yoksul ülkelerde refah seviyesinin düşmesi hem de çevresel koşulların bozulmasıyla ilişkilendirmektedir (Lekakis, 1998: 1–2). Literatürdeki çoğu çalışma da uluslararası ticaretin ekonomik büyümeyi teşvik ettiğini ve karbon emisyonlarını artırdığını göstermektedir. Bu bulgular hem ampirik analizlerle (Meadows vd., 1972; Xepapadeas, 2004; Khan vd., 2020; Wiedmann ve Lenzen, 2018; Copeland ve Taylor, 2004) hem de teorik çalışmalarla (Göran Mäler ve Vincent,

2003; Najam vd., 2007; Krugman ve Obstfeld, 2009; Xu vd., 2021) desteklenmektedir. Dolayısıyla çevreye verilen zarar, ekonomik büyümenin sağlanması adına uluslararası ticaretin “mümkün olduğunca artırılmasının” önünde bir engel teşkil etmektedir. Ancak uluslararası ticaret, emisyon değerlerini mutlak olarak arttırsa da GSYH’nin birim başına karbon salınımını azaltıcı yönde etki gösterebilir.

Uluslararası ticaretin çevresel etkileri konusunda Grossman ve Krueger (1991), ticaret serbestleşmesinin çevre üzerindeki etkilerini analiz ederek Çevresel Kuznets Eğrisi’ni ortaya koymuştur. Bu hipoteze göre, düşük gelir seviyelerinde ekonomik büyüme çevre kirliliğini artırırken, yüksek gelir seviyelerinde bu ilişki tersine dönmektedir. Bu çalışma, ticaret–çevre ilişkisini anlamak için temel bir referans noktası haline gelmiştir. Kim (2011), ticaretin farklı gelişmişlik düzeylerine göre ekonomik büyüme ve yaşam standartları üzerindeki etkilerini incelemiş ve gelişmiş ülkelerde ticaretin olumlu etkiler yarattığını, ancak gelişmekte olan ülkelerde negatif etkilerin görüldüğünü tespit etmiştir. Bu bulgular, ticaretin etkisinin ülkelerin finansal gelişmişlik düzeyine bağlı olduğunu göstermektedir.

Ticaretin çevre üzerindeki etkilerine dair farklı görüşler de bulunmaktadır. Karşılaştırmalı üstünlük teorisine göre, ticaret ülkelerin kaynakları daha verimli kullanmasını sağlayarak israfı önler ve kaynak tasarrufunu teşvik eder. Harris’e (2004) göre ticaretin genişlemesi çevre üzerinde doğrudan veya dolaylı olarak olumlu etkiler de yaratabilir. Ticaretin serbestleştirilmesi, bozucu etkilere sahip sübvansiyonların ve yanlış fiyatlandırma politikalarının kaldırılmasını içerebilir ve bu da kaynak tahsisinde verimliliği artırabilir (Harris, 2004: 8). Stevens (1993) ve Charnovitz’e (1994) göre ise ticaret hem olumlu hem olumsuz etkilere sahip olabilir. Buna göre ticaretin çevre üzerindeki etkileri doğrudan ve dolaylı olmak üzere ikiye ayrılmaktadır. Doğrudan etkiler, taşımacılık sürecinden kaynaklanan enerji tüketimi, kirlilik ve tehlikeli madde sızıntısı gibi unsurları içerirken, dolaylı etkiler ise ticaretin ekonomik faaliyetleri artırarak üretim ve atık yönetimi süreçlerini değiştirmesiyle ortaya çıkmaktadır. Dolaylı etkiler de ürün, ölçek ve yapısal olmak üzere üçe ayrılır (Stevens, 1993: 443–445; Charnovitz, 1994: 462–463) ve ticaretin çevre üzerindeki net etkisi tüm bu faktörlerin bileşimiyle ölçülmektedir.

Küreselleşme, piyasaları daha rekabetçi hale getirerek üretkenliği artırma potansiyeli taşımaktadır (Mishkin, 2009: 188). Ancak, özellikle gelişmekte olan ülkelerde, düşük karbon emisyonuna ve enerji tasarrufu sağlayan teknolojilere dayalı bir üretim yapısına yönelim veya bu alanda bir uzmanlaşma yeterince gerçekleşmemiştir. Başka bir ifadeyle yeşil üretim teknikleri henüz yaygınlaşmamıştır. Dolayısıyla çevre politikalarının yetersiz olduğu bu tip ülkelerde, küreselleşmenin, yenilenemeyen kaynakların

dış ticareti aracılığıyla, çevresel kirliliğin sınırlar ötesine taşınmasını ve yaygınlaşmasını hızlandırabileceği söylenebilir (Le ve Ozturk, 2020: 22681–22692). Bu görüşe paralel olarak Adebayo (2025), ticari küreselleşmenin iki yönlü bir etkisinin olduğunu; bir yandan teknoloji transferini ve sürdürülebilir uygulamaları teşvik edebilirken, diğer yandan sorumlu bir şekilde yönetilmediği takdirde, artan tüketim ve çevresel dışsallıklar yoluyla, çevresel bozulmayı derinleştirebileceğini belirtmektedir. Kartal ve Pata (2023) ise ticari küreselleşmenin çevresel etkisinin, her ülkenin dış ticaret yasalarına ve yönetmeliklerine bağlı olduğunu öne sürmektedir. Buna göre bir ülke, dış dünya için bir kirlilik cenneti olarak üretim yapıyorsa, ticari küreselleşme söz konusu ülkenin karbondioksit emisyonlarını ve ekolojik ayak izini artırabilir. Yeşil ticari açıklığın ise uzun vadede yapısal dönüşümlerle birlikte karbondioksit emisyonlarında azalışa yol açması beklenebilir.

Ekonomi literatüründe ticaret ile çevre arasındaki ilişki uzun süredir tartışılmakta olup, bu konuda geniş bir kuramsal ve ampirik birikim mevcuttur. Buna karşın, ticari küreselleşmenin çevresel etkilerine odaklanan ampirik çalışmalar sınırlı sayıda ve mevcut bulgular da farklılık göstermektedir. Bu nedenle, uluslararası ticarete olduğu gibi, ticari küreselleşmenin çevre üzerindeki etkisine ilişkin genel geçer ve net bir yargıya varmak mümkün değildir. Awosusi vd. (2022), Uruguay’da doğal kaynakların, ekonomik büyümenin, finansal gelişmenin ve ticari küreselleşmesinin karbon emisyonu üzerindeki etkisini araştırdıkları çalışmada, ticari küreselleşmenin ekonomide büyümeyi teşvik ederken, çevre üzerindeki etkisinin olumsuz olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Dolayısıyla çalışmada, uluslararası ticarete yönelik politikaların yeniden değerlendirilmesi ve yoğun kirlenici malların ihracatına getirilen kısıtlamaların güçlendirilmesi gerektiği ifade edilmektedir. Ticari küreselleşmenin çevresel etkilerini ele alan bir diğer çalışma ise Murshed vd. (2022) tarafından Arjantin özelinde sektörel bazda gerçekleştirilmiştir. Sonuç olarak ticari küreselleşmenin, çalışmada ele alınan ekonomik sektörlerin hemen hemen hepsinde karbondioksit emisyonlarını artırdığı tespit edilmiştir. Kartal ve Pata (2023) da Çin kapsamında yaptıkları çalışmada ticari küreselleşmenin karbondioksit emisyonlarında artışa sebep olduğunu saptamıştır. Bununla birlikte Ahmed ve Le’nin (2021) ASEAN–6 ülkelerini kapsayan çalışmalarında, ticari küreselleşmenin karbondioksit emisyonlarını azaltarak çevresel kaliteyi iyileştirdiği yönünde bir sonuca ulaşılmıştır. Özetle, ekonomik büyüme, karbon emisyonu ve uluslararası ticaret ilişkisi, iktisat literatüründe sıkça ele alınan konulardandır ve özellikle 1970’lerden itibaren çevre sorunlarının küresel bir mesele haline gelmesiyle birlikte iktisat literatüründe giderek daha önemli bir yer

tutmaktadır. Bu üç boyut genellikle ikili kombinasyonlar halinde incelenmiştir: (i) ekonomik büyüme ve uluslararası ticaret, (ii) ekonomik büyüme ve karbon emisyonları, (iii) uluslararası ticaret ve karbon emisyonları. Ancak, GSYH ve karbon emisyonunu uluslararası ticaretle birlikte analiz eden çalışmalar sınırlıdır. Bununla birlikte günümüzde, ulusal ve uluslararası kuruluşların istatistiksel veri tabanlarındaki kapasite artışı, daha spesifik değişkenlerin tanımlanması ve verilere erişimin kolaylaşması, söz konusu ilişkinin daha ayrıntılı ve özel açılardan incelenmesine olanak sağlamaktadır.

Bu çalışma, söz konusu üç konuyu tek bir çerçevede birleştirerek, yani, ekonomik büyüme, uluslararası ticaret ve karbon emisyonları arasındaki ilişkileri daha bütüncül bir şekilde ele alarak literatüre katkı sunmayı hedeflemektedir. Ayrıca literatürden farklı olarak emisyon değerlerinin mutlak seviyesi değil verimlilik unsuru olabilecek birim GSYH başına salınan emisyon değeri olarak analize dahil edilmiştir. Bu kapsamda GSYH-KY, yeşil ticari açıklık, ticari küreselleşme ve sanayi katma değeri değişkenleri arasında nedensel bir ilişki olup olmadığının tespit edilmesi amacıyla Dumitrescu ve Hurlin (2012) panel nedensellik testi uygulanmıştır. Değişkenler arasında nedensel bir ilişkinin tespit edilmesi durumunda GSYH, ticari açıklık ve karbon emisyonu gibi geleneksel değişkenler yerine, daha amaca uygun ve spesifik değişkenlerin literatürde regresyon analizlerinde daha çok kullanılmasının teşvik edilebileceği düşünülmektedir.

3. Veri Seti ve Değişkenler

Çalışmanın bağımlı değişkeni, karbon emisyonunun GSYH içerisindeki payını ifade eden “GSYH’nin karbon yoğunluğu (GKY)” olmak üzere GKY’yi etkilediği düşünülen uluslararası ticaretle ilgili birtakım yeni göstergeler de bağımsız değişkenler olarak kullanılmıştır. Tablo 1’de söz konusu bağımlı ve bağımsız değişkenler listelenmiştir.

GKY değişkeni, Dünya Bankası veri tabanından elde edilmiş olup “*karbondioksitin tarım, enerji, atık ve sanayi sektörlerinden kaynaklanan yıllık emisyonlarının, tarım, ormancılık ve diğer arazi kullanımı hariç, sabit 2015 ABD doları cinsinden GSYH’ye bölünmesiyle elde edilen değerini*” ifade etmektedir (Dünya Bankası, 2025b). Kısacası GKY, GSYH gibi genel ve kapsamlı bir ölçüte bağlı olarak ortaya çıkan karbondioksit emisyonlarını temsil etmektedir. Bu çalışmada GKY değişkeni, verimliliğin genel bir ölçütü olarak ele alınmıştır. Söz konusu gösterge enerji verimliliği, teknolojik gelişmeler ve ekonomik yapının dönüşümü gibi çok sayıda bileşeni içerisinde barındırmaktadır. Ancak modelde yalnızca GKY değişkenine yer verilmiş olup, bu göstergenin altında yatan bileşenler ayrıştırılmamıştır. Çünkü GKY’nin makro düzeyde ve politikayla daha kolay ilişkilendirilebilir

Tablo 1: Veri Seti ve Değişkenler

	Değişkenler	Değişkenlerin Kısaltmaları	Veri Setinin Elde Edildiği Kaynak
Bağımlı Değişken	Gayrisafi Yurt İçi Hasılanın Karbon Yoğunluğu	GKY	Dünya Bankası
Bağımsız Değişkenler	Yeşil Ticari Açıklık	YTA	Uluslararası Para Fonu
	Ticari Küreselleşme	TKR	Zürih Federal Teknoloji Enstitüsü Ekonomik Araştırma Merkezi (ETHZ–KOF)
	Sanayi Katma Değeri	SAN	Dünya Bankası

bir gösterge olduğu düşünülmektedir. Nitekim çalışmanın amacı ticari küreselleşme ve yeşil ticari açıklığın, verimlilik göstergesi ile makro düzeydeki nedensellik ilişkisini ortaya koymaktır. GKY bağımlı değişken olmak üzere YTA ve TKR ana problemimize dair bağımsız değişkenlerimizdir. SAN ise GSYH'yi yakından ilgilendiren bir unsurdur ve kontrol değişkeni olarak eklenmiştir.

Yeşil ticari açıklık (YTA), Can vd., (2022a) tarafından geliştirilmiş nispeten yeni bir kavramdır. Yeşil ticari açıklık, OECD tarafından derlenen CLEG listesine (Combined List of Environmental Goods–Çevresel Malların Birleşik Listesi) dayanmaktadır. CLEG listesi 248 mal içermektedir. Sonrasında OECD daha sadeleştirilmiş ve 40 mal içeren CLEG+ listesini yayımlamıştır (Can vd., 2022a). CLEG listesindeki sınıflandırmaya göre de çeşitli kuruluşlar farklı alanlara yönelik veri setleri hazırlamaktadır. Çalışmada YTA verilerinin alındığı kaynak olan Uluslararası Para Fonu (IMF) ise verileri, Birleşmiş Milletler'in Comtrade veri tabanından alarak derlemektedir. Uluslararası Para Fonu çevresel malları hem çevre korumaya bağlı mallar hem de daha çevre dostu veya “daha temiz” olacak şekilde uyarlanmış mallar olarak tanımlamaktadır (IMF, 2021). Analiz için YTA değişkeninin seçilme nedeni, çevre dostu malların ticaretini temsil etmesidir. Böylece, ekonomik büyüme, uluslararası ticaret ve çevre ilişkisinin incelenmesinde daha spesifik bir değişken kullanılmış olacaktır.

Ticari açıklık bir ülkenin toplam ticaretinin GSYH'ye oranı olarak tanımlanır ve çeşitli konularda ülkeler arası araştırmalar için rutin olarak kullanılan kullanışlı bir değişkeni temsil eder (Fujii, 2019: 1). Çalışmada kullandığımız ticari küreselleşme (TKR) ise ticari açıklığın yanı sıra tarifeler ve vergiler gibi ticaret kısıtlamalarını ve ticari anlaşmaların sayısını da içermektedir (Gygli vd., 2019: 545). Ticari küreselleşme esasında finansal küreselleşme ile birlikte ekonomik küreselleşme düzeyinin alt kalemidir. Yani, ekonomik küreselleşme, ticari ve finansal küreselleşme düzeylerinin toplamıyla elde edilmektedir. Ticari küreselleşme düzeyinin alt kalemleri ise; mal ve hizmet ticareti, ticaret ortağı çeşitliliği, ticaret düzenlemeleri, ticaret vergileri, tarifeler ve ticaret anlaşmalarıdır (ETHZ–KOF,

2025). Çalışmamızda bir bütün olarak ticari küreselleşmenin GKY ile olan nedensel ilişkisi tespit edilmeye çalışılmıştır. Çünkü ticari küreselleşme, ticaretin fiili ve hukuki bileşenlerini içerdiğinden, ticaretin genel çevresel etkilerini anlamak için daha kullanışlı bir göstergedir (Ahmed ve Le, 2021: 8772). Dolayısıyla uluslararası ticaret–GKY arasındaki nedensellik ilişkisini daha kapsamlı bir şekilde yansıtabileceği düşünülmektedir. TKR değişkeni Zürih Federal Teknoloji Enstitüsü Ekonomik Araştırma Merkezi (ETHZ–KOF) veri tabanından elde edilmiştir.

Sanayi katma değeri (SAN), madencilik, imalat, inşaat, elektrik, su ve gazda katma değeri kapsamaktadır ve Dünya Bankası veri tabanından GSYH'nin yüzdesi olarak alınmıştır. Katma değer, üretimde tüketilen ara mal ve hizmetlerin değerinden, üretimde sabit sermaye tüketimi hesaba katılmadan önce, üreticilerin brüt çıktısının değeri çıkarılarak hesaplanır. Daha basit bir ifadeyle, katma değer, bir sektörün tüm çıktılarının toplanıp ara girdileri çıkarıldıktan sonra elde edilen net çıktısıdır. Sanayi katma değeri, üretilen varlıkların amortismanı veya doğal kaynakların tükenmesi ve bozulması için kesintiler yapılmadan hesaplanır (Dünya Bankası, 2025b). SAN, GSYH ile yakından ilişkili bir değişkendir ve kontrol değişkeni olarak analize eklenmiştir.

Çalışmada kullanılan bağımsız değişkenler, GKY'ye etkisi olduğu düşünülen ve uluslararası ticaretle ilgili olan yapısal unsurlardır. Değişkenlere yapısal özellik kazandıran husus oransal değerlerin kullanılmasıdır. Çalışma için 27 AB ülkesinin veri setleri incelenmiş ve Bulgaristan, çalışmanın değişkenlerine ilişkin çok fazla eksik veri içerdiği için elenmiştir. Nihai olarak 26 AB üyesi ülke ve Türkiye'nin 1995–2020 yıllarına ait ilgili verileri analize tabi tutulmuştur. Bağımlı değişken olan GKY'nin kullanılmasıyla GSYH'ye bağlı olarak ortaya çıkan karbon yoğunluğu tek bir değişkende, bileşik bir gösterge olarak ele alınabilmektedir. Çalışmanın bağımsız değişkenleri ise nispeten yeni olan ve ekonomik büyüme–uluslararası ticaret–çevre literatüründe kullanılabileceği düşünülen göstergelerdir.

Çalışma, 26 AB ülkesi ile Türkiye'yi kapsamaktadır. Söz konusu ülkelere ait veri setleri için tanımlayıcı istatistikler ve korelasyon matrisi Tablo 2'de verilmiştir.

Tablo 2: Tanımlayıcı İstatistikler ve Korelasyon Matrisi

	lnGKY	lnYTA	lnTKR	lnSAN
Ortalama	3.517	6.038	8.899	7.767
Medyan	3.480	5.986	8.935	7.821
Std. Sapma	0,594	0,588	0,141	0,254
Çarpıklık	0,219	0,176	-0,961	-0,966
Basıklık	3.000	2.811	3.573	4.111
Olasılık Değeri	0,061	0,096	0,000	0,000
Gözlem	702	702	702	702
lnGKY	1	0,124	-0,286	0,445
lnYTA	0,124	1	0,494	0,328
lnTKR	-0,286	0,494	1	-0,225
lnSAN	0,445	0,328	-0,225	1

Buna göre 702'şer gözlemin bulunduğu veri setlerinde YTA ve SAN, GKY ile pozitif korelasyona sahipken TKR negatif korelasyona sahiptir. Bu sonuçlar değişkenler arasında genel bir ilişki ortaya koyuyor olmasına rağmen çalışmanın temel problemi bu değişkenler arasındaki nedensellik ilişkisini araştırmak olduğundan sonraki bölümlerde farklı yöntemler uygulanmıştır.

4. Metodoloji

Yeşil ticari açıklığın, ticari küreselleşmenin ve sanayi katma değerinin GKY ile olan nedensellik ilişkisi AB ülkeleri ve Türkiye üzerinde test edilmiştir. Analizde kullanılan veri seti öncelikle homojenlik, yatay kesit bağımlılığı ve birim kök testlerine tabi tutulmuştur. Bu ön testlerden sonra, seriler arasındaki nedensellik ilişkisinin tespit edilmesi amacıyla Dumitrescu ve Hurlin'in (2012) panel nedensellik testi uygulanmıştır.

4.1. Homojenlik Testi

Homojenlik testi ile serilerin eğim katsayılarının benzer bir dağılıma sahip olup olmadığı test edilir. Homojenlik testi olarak, hem kesit boyutunun zaman boyutundan büyük olduğu durumlarda hem de tam tersi durumlarda doğru sonuçlar verebileceği için Pesaran ve Yamagata (2008) testi kullanılmıştır. Test, bireysel kesit birimleri için regresyon standart hataları, sıradan en küçük kareler tahmincisi yerine havuzlanmış sabit etkiler kullanılarak hesaplanmaktadır. Testin boş hipotezinde (H_0) eğim katsayıları, yatay kesit birimleri boyunca homojen, alternatif hipotezinde ise heterojendir (Pesaran ve Yamagata, 2008; Bersvendsen ve Ditzén, 2020: 3). Teste ait eşitlik şu şekildedir:

$$\bar{\Delta} = \frac{1}{\sqrt{N}} \sum_{i=1}^N \left(\frac{\bar{a}_i - k}{\sqrt{2k}} \right) \quad (1)$$

burada $i=1, \dots, N$ yatay kesit boyutunu ve $t=1, \dots, T$ zaman boyutunu temsil eder. Test, Swamy'nin eğim homojenlik testinin standartlaştırılmış bir versiyonudur ve hem kesit boyutunun zaman boyutundan büyük olduğu hem de tersi ($N>T$; $N<T$) durumda doğru sonuçlar verebilen bir yöntemdir. Homojenlik testinin sıfır hipotezi " H_0 : Eğim katsayıları homojendir" şeklindedir.

4.2. Yatay Kesit Bağımlılığı Testi

Yatay kesit bağımlılığı testi, seriler arasında kısa dönemli bir ilişki olup olmadığının belirlenmesi için uygulanmaktadır. Serilerdeki yatay kesit bağımlılığı; Breusch-Pagan LM, Pesaran Scaled LM ve Pesaran CD testleri olmak üzere üç farklı test ile analiz edilecektir. Breusch-Pagan LM testi, Lagrange Çarpımı (LM) test istatistiğini temel alarak yatay kesitler arasında bir bağımlılığın olup olmadığını test etmektedir. Söz konusu teste ilişkin eşitlik ise şu şekildedir (De Hoyos ve Sarafidis, 2006: 485):

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

burada $i=1, \dots, N$ kesit boyutlarını ve $t=1, \dots, T$ zaman boyutunu temsil etmektedir.

Pesaran (2004), yatay kesit sayısının fazla olduğu durumlarda Breusch-Pagan LM testinin elverişli olmadığını öne sürerek söz konusu testi ölçeklendirmiş; büyük N ve büyük T durumlarında da güvenilir sonuçlar verebilen Scaled LM testini önermiştir. Pesaran Scaled LM testine ilişkin eşitlik 4 numaralı denklemde gösterilmiştir:

$$CD_{lm} = \sqrt{\frac{1}{N(N-1)}} \sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N (T \hat{p}_{ij}^2 - 1) \quad (3)$$

Ancak bununla birlikte CD_{lm} testinde büyük N ve küçük T durumunda bozulmalar olması muhtemeldir. Dolayısıyla Pesaran (2004), Scaled LM testindeki boyut problemlerini ortadan kaldırmak için CD testini önermiştir (Pesaran, 2004: 5; Baltagi vd., 2012: 8). Teste ilişkin denklem ise şu şekildedir:

$$CD = \sqrt{\frac{2T}{N(N-1)}} \left(\sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N \hat{\rho}_{ij} \right) \quad (4)$$

4.3. Birim Kök Testi

Serilerin hangi seviyede durağan olduğunu belirlemek için birim kök testi uygulanmaktadır. Serilerde yatay kesit bağımlılığı olduğundan 2. nesil birim kök testlerinden biri olan Pesaran CIPS birim kök testi uygulanacaktır. Pesaran (2007), standart artırılmış Dickey–Fuller (ADF) regresyonlarının, gecikmeli seviyelerin kesitsel ortalamaları ve CIPS testi ile bireysel serilerin birinci farkları ile arttırıldığı bir alternatif önermektedir. Bu test ile hem bireysel kesitsel olarak artırılmış ADF (CADF) istatistikleri hem de bunların basit ortalamaları için yeni asimptotik sonuçlar elde edilmektedir (Pesaran, 2007: 265). Test istatistiği şu şekildedir:

$$CIPS = N^{-1} \sum_{i=1}^N t_i(N, T) \quad (5)$$

burada $t_i(N, T)$, CADF regresyonunda, $y_{i,t-l}$ katsayısının t oranı ile verilen i . yatay kesit birimi için CADF istatistiğini ifade etmektedir.

4.4. Dumitrescu ve Hurlin (2012) Panel Nedensellik Testi

Granger (1969) tarafından önerilen geleneksel nedensellik testi, belirli bir değişkenin diğer bir değişkeni panelin tamamında nedensel olarak etkileyip etkilemediğini sınamaktadır. Buna göre X_t ve Y_t 'nin sıfır ortalamaya sahip durağan zaman serileri olduğu varsayılırsa Granger nedenselliğinin test istatistiği şu şekildedir:

$$\begin{aligned} X_t &= \sum_{j=1}^m a_j X_{t-j} + \sum_{j=1}^m b_j Y_{t-j} + \varepsilon_t \\ Y_t &= \sum_{j=1}^m c_j X_{t-j} + \sum_{j=1}^m d_j Y_{t-j} + \eta_t \end{aligned} \quad (6)$$

Burada ε_t ve η_t birbiriyle düşük korelasyona sahip iki beyaz gürültü (white-noise) serisi olarak alınmaktadır ($E[\varepsilon_t \varepsilon_s] = 0 = E[\eta_t \eta_s]$, $s \neq t$, ve tüm t ve s 'lerde $E[\varepsilon_t \varepsilon_s] = 0$). Ayrıca m , pratikte sonsuza eşit olabilse de mevcut verinin sonlu uzunluğu nedeniyle veri zaman diliminden daha kısa ve sonlu olarak ele alınmaktadır. Yukarıdaki eşitlikte verilen nedensellik tanımı, bazı b_j katsayılarının sıfırdan farklı olması durumunda, Y_t 'nin X_t 'ye neden olduğunu ifade

etmektedir. Benzer şekilde, eğer bazı c_j katsayıları sıfırdan farklıysa, X_t 'nin Y_t 'ye neden olduğu anlamına gelmektedir. Eğer bu iki durum da aynı anda gerçekleşirse, X_t ve Y_t arasında bir geri besleme (feedback) ilişkisi olduğu kabul edilir (Granger, 1969, s. 431).

Ekonomik konularda, bir ülkede veya bireyde var olan nedensel bir ilişkinin diğer ülkelerde veya bireylerde de geçerli olması muhtemeldir. Ancak kesitsel bilginin kullanımı, nedensel ilişkinin tanımında bireyler arasındaki heterojenliğin dikkate alınmasını gerektirir. Granger nedensellik yaklaşımı, oldukça güçlü bir sıfır hipotezine dayanmakta ve paneldeki heterojenliği göz ardı etmektedir. Dolayısıyla Dumitrescu ve Hurlin (2012), heterojen panel veri modelleri için hem nedensel ilişkilerin hem de regresyon modelinin heterojenliğini dikkate alan basit bir Granger nedensellik testi önermişlerdir. Önerilen test, bu bağlamdaki iki temel heterojenlik boyutunu dikkate almaktadır: nedensel ilişkilerin heterojenliği ve Granger nedenselliğini test etmek için kullanılan regresyon modelinin heterojenliği. Böylece, farklı birimlerde farklı nedensellik ilişkilerinin varlığı göz önünde bulundurularak daha esnek ve gerçekçi bir test yaklaşımı sunmaktadır (Dumitrescu ve Hurlin, 2012: 1450). Önerilen test istatistiği, Granger nedensellik hipotezine dayalı bireysel Wald istatistiklerinin kesitler arasında ortalamasına dayanmaktadır ve şu şekilde gösterilmektedir (Dumitrescu ve Hurlin, 2012: 1456):

$$y_{i,t} = \alpha_i + \sum_{k=1}^K \gamma_{ik} y_{i,t-k} + \sum_{k=1}^K \beta_{ik} x_{i,t-k} + \varepsilon_{i,t} \quad (7)$$

burada $x_{i,t}$ ve $y_{i,t}$, i için dönem t 'de gözlemlenen iki durağan değişkeni temsil etmektedir. Modelde, katsayıların bireyler arasında farklılık gösterebileceği ancak zaman içinde sabit kaldığı varsayılmaktadır. Test, herhangi bir özel panel tahmini gerektirmemektedir ve dengesiz ve farklı gecikme uzunluklarına sahip panellerde de uygulanabilmektedir. Zira veri seti dengesiz olduğunda veya gecikme uzunluğu bireyler arasında farklı olduğunda testin asimptotik özellikleri önemli ölçüde değişmemektedir. Testin sıfır hipotezine göre hiçbir kesitte nedensellik ilişkisi bulunmamaktadır (Dumitrescu ve Hurlin, 2012: 1456; Lopez ve Weber, 2017: 973).

5. Analiz Bulguları

Tablo 3'te homojenlik testi bulguları yer almaktadır. Homojenlik testi olarak, hem yatay kesit boyutunun zaman boyutundan büyük olduğunda, hem de tersi durumlarda doğru sonuç verebildiği için Pesaran ve Yamagata'ya (2008) ait test kullanılmıştır.

Tablo 3: Pesaran ve Yamagata (2008) Homojenlik Testi

	Delta	p-değeri
	25.555	0,000*
adj	28.435	0,000*

Not: %1 anlamlılık düzeyini temsil etmektedir.

Homojenlik testinin boş hipotezi " H_0 : Eğim katsayıları homojendir" şeklindedir. Yapılan test sonucunda $p < 0,05$ olduğundan H_0 hipotezi reddedilmiştir. Sonuç olarak eğim katsayılarının heterojen olduğu anlaşılmıştır.

Homojenlik testinin ardından serilere yatay kesit bağımlılığı testi uygulanmıştır. Yatay kesit bağımlılığı üç farklı test ile sınanmış ve her bir testte " H_0 : Seriler arasında yatay kesit bağımlılığı yoktur" boş hipotezi reddedilmiştir (Tablo 4).

Tablo 4: Yatay Kesit Bağımlılığı Testi

Test	İstatistik	p-değeri
Breusch-Pagan LM	4393.688	0,000*
Pesaran scaled LM	152.581	0,000*
Pesaran CD	50.001	0,000*

Not: %1 anlamlılık düzeyini temsil etmektedir.

Serilerde yatay kesit bağımlılığı bulunduğu için 2. nesil birim kök testlerinden Pesaran CIPS birim kök testi, seride trend bulunduğu için trendli olarak uygulanmıştır ve Tablo 5'te test sonuçlarına yer verilmiştir.

Birim kök testi sonuçlarına göre TKR dışındaki hiçbir değişken için " H_0 : Seri birim kök içermektedir" hipotezi düzeyde reddedilememektedir. Bu da GKY, YTA ve SAN değişkenlerinin birim kök içerdiğini ve durağan olmadığını göstermektedir. Söz konusu değişkenlerin her birinin farkı alınarak tekrar birim kök testine tabi tutulmuştur. Sonuçta değişkenler birinci farklarında $I(1)$ durağan hale gelmiştir.

Yeşil ticari açıklık, ticari küreselleşme ve sanayi katma değerinin GKY'nin nedeni olup olmadığının tespit edilebilmesi amacıyla Dumitrescu ve Hurlin (2012) testi uygulanmıştır. Test için seçilen gecikme uzunluğu (Lag), Akaike, Schwarz ve Hannan-Quinn bilgi kriteri (AIC, SC ve HQ) ölçütlerine göre belirlenmiştir (Tablo 6).

Testin sonucuna göre tüm değişkenler için " H_0 : Nedensellik ilişkisi yoktur" hipotezi her iki yönde de reddedilmiştir. Buna göre değişkenlerin hepsi GKY'ye neden olan unsurlardandır. Aynı zamanda GKY'nin de YTA, TKR ve SAN değişkenlerinin nedeni olduğu tespit edilmiştir. Üretim ve dağıtım faaliyetleri ile yakından ilişkili olan bu değişkenlerin doğrudan ve dolaylı olarak birbirlerine neden olmaları beklenen bir sonuçtur. Dolayısıyla söz konusu sonuçlar, teorik ve ampirik olarak da anlamlıdır. Elde edilen bulgular sayesinde bu değişkenlerin ekonometrik modellerde kullanılabilirliği araştırma sorumuzun kullanılan yöntemler kapsamında cevaplandırıldığı görülmüştür.

6. Sonuç ve Öneriler

Ekonomik büyüme, uluslararası ticaret ve çevre arasındaki ilişkiler, özellikle 1970'lerden itibaren, çevre sorunlarının küresel bir mesele haline gelmesiyle birlikte iktisat literatüründe önemli bir araştırma alanı haline gelmiştir. Bu üç boyut çoğunlukla ikili ilişkiler çerçevesinde incelenmiştir: (i) ekonomik büyüme ve uluslararası ticaret, (ii) ekonomik büyüme ve karbon emisyonları, (iii) uluslararası ticaret ve karbon emisyonları. Bu çalışma, söz konusu üç boyutu tek bir analitik çerçevede birleştirerek GSYH, karbon emisyonu, ticari açıklık gibi geleneksel değişkenler yerine kullanılabilecek daha spesifik değişkenlerin kullanımı yönünde literatüre katkı sağlamayı amaçlamaktadır.

Bu kapsamda, GSYH-KY bağımlı değişken olmak üzere, yeşil ticari açıklık, ticari küreselleşme ve sanayi katma değeri bağımsız değişkenler olarak kullanılmıştır. Değişkenler arasındaki nedensellik ilişkisinin belirlenebilmesi amacıyla Dumitrescu ve Hurlin (2012) tarafından önerilen ve Granger nedensellik testini heterojen dağılıma sahip panel veriler için uygun hale getiren panel nedensellik testi uygulanmıştır. Dumitrescu ve Hurlin (2012) panel nedensellik testi sonuçları, incelenen tüm değişkenlerin GSYH-KY ile istatistiksel olarak anlamlı bir nedensellik ilişkisi içinde olduğunu ortaya koymuştur. Bu doğrultuda, yeşil ticari açıklık, ticari küreselleşme ve sanayi katma değeri değişkenlerinin GSYH-KY'nin belirleyicileri arasında yer aldığı söylenebilir. Ayrıca, GSYH-KY'nin de söz konusu üç değişken üzerinde nedensel bir etkisi olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 5: Birim Kök Testi (Pesaran CIPS)

Değişken	Düzy		Fark Değer		Durağanlık Seviyeleri
	Zt-bar	p-değeri	Zt-bar	p-değeri	
lnGKY	0,127	0,551	-14.574	0,000*	I(1)
lnYTA	0,784	0,783	-11.943	0,000*	I(1)
lnTKR	-1.468	0,071***	-	-	I(0)
lnSAN	0,225	0,589	-12.488	0,000*	I(1)

Not: * ve *** sırasıyla %1 ve %10 anlamlılık düzeylerini temsil etmektedir.

Tablo 6: Dumitrescu ve Hurlin (2012) Panel Nedensellik Testi (Lag 1)

Nedensellik Yönü	W-İstatistiği	Zbar-İstatistiği	Olasılık Değeri	$H_0 \neq 0$
lnYTA → lnGKY	2.677	4.876	0,000*	Nedenidir (H_0 ret)
lnGKY → lnYTA	2.893	5.546	0,000*	Nedenidir (H_0 ret)
lnTKR → lnGKY	1.708	1.879	0,060***	Nedenidir (H_0 ret)
lnGKY → lnTKR	2.233	3.504	0,001*	Nedenidir (H_0 ret)
lnSAN → lnGKY	1.681	1.797	0,072***	Nedenidir (H_0 ret)
lnGKY → lnSAN	2.400	4.017	0,000*	Nedenidir (H_0 ret)

Not: * ve *** sırasıyla %1 ve %10 anlamlılık düzeyini temsil etmektedir.

Elde edilen bulgular, değişkenler arasındaki ilişkinin yönünü doğrudan göstermemekle birlikte birbirlerinin nedenleri olduğunu göstermektedir. Böylece ekonomik büyüme, karbon emisyonu ve uluslararası ticaret bağlamında teorik ve ampirik kanıtlarla kurulan ilişkilerin (bkz. Meadows vd., 1972; Xepapadeas, 2004; Khan vd., 2020; Wiedmann ve Lenzen, 2018; Copeland ve Taylor, 2004; Göran Mäler ve Vincent, 2003; Najam vd., 2007; Krugman ve Obstfeld, 2009; Xu vd., 2021), geleneksel değişkenlerden bağımsız olarak da geçerliliğinin doğrulandığı görülmektedir. Bir başka ifadeyle, literatürde sıklıkla kullanılan GSYH, ticari açıklık, karbon emisyonu vb. geleneksel değişkenler gibi, konuya ilişkin yeni ve spesifik değişkenler de teorideki bağlantıyı doğrulamaktadır. Dolayısıyla GSYH-KY, yeşil ticari açıklık ve ticari küreselleşmenin, ekonomik büyüme, karbon emisyonu ve uluslararası ticaret ilişkilerini inceleyen ampirik çalışmalarda, özellikle de regresyon analizlerinde dikkate alınması gereken değişkenler olduğu söylenebilir. Çünkü söz konusu değişkenlerin, konuyla ilgili olarak daha spesifik araştırmalar yapılabilmesine katkı sağlayacağı düşünülmektedir. Özellikle uluslararası ticaretin verimliliği artıracığı yönündeki hâkim iktisadi görüşün çevresel faktörler açısından da test edilmesi bu çalışmada kullanılan değişkenler ile gerçekleştirilebilecektir.

Yazarlık Katkıları: Çalışma Konsepti/Tasarımı: Binici Ertan, İ., Şarkgüneşi, A., Veri Toplama: Binici Ertan, İ., Şarkgüneşi, A., Veri Analizi Yorumlama: Binici Ertan, İ., Şarkgüneşi, A., Yazı Taslağı: Binici Ertan, İ., Şarkgüneşi, A., İçeriğin Eleştirel İncelemesi: Şarkgüneşi, A., Son Onay ve Sorumluluk: Şarkgüneşi, A., Binici Ertan, İ., Malzeme ve Teknik Destek: Yoktur, Yapay Zeka Kullanım Beyanı: Yoktur, Veri Paylaşım Beyanı: Yoktur.

Çıkar Çatışması: Yazarlar çıkar çatışması bildirmemiştir.

Finansal Destek: Yazarlar bu çalışma için finansal destek almadığını beyan etmiştir.

Kaynaklar

- Abbasi, K. R., Kirikkaleli, D. ve Altuntaş, D. (2022). Carbon dioxide intensity of GDP and environmental degradation in an emerging country. *Environmental Science and Pollution Research*, 29, 84451–84459. <https://doi.org/10.1007/s11356-022-21679-9>
- Abbasi, K. R., Oyeibanji, M. O. ve Kirikkaleli, D. (2023). CO2 intensity of GDP, energy productivity and environmental degradation in Iceland: Evidence from novel fourier based estimators. *Energy Sources*, 18(1). <https://doi.org/10.1080/15567249.2023.2214906>
- Adebayo, T. S. (2025). Transforming environmental quality: Examining the role of green production processes and trade globalization through a Kernel Regularized Quantile Regression approach. *Journal of Cleaner Production*, 501. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2025.145232>
- Ahmed, Z. ve Le, H. P. (2021). Linking information communication technology, trade globalization index, and CO₂ emissions: Evidence from advanced panel techniques. *Environmental Science and Pollution Research*, 28, 8770–8781. <https://doi.org/10.1007/s11356-020-11205-0>
- Ali, M., Kirikkaleli, D. ve Altuntaş, M. (2024). The nexus between CO2 intensity of GDP and environmental degradation in South European countries. *Environment, Development and Sustainability*, 26, 11089–11100. <https://doi.org/10.1007/s10668-023-03217-w>
- Almuhim, A. A., Qamruzzaman, M. ve Aljughaimeen, A. A. (2025). The influence of green trade openness, natural resources rent, institutional quality, and R&D investment on environmental sustainability in the OECD: Testing the EKC and LCC hypotheses. *Frontiers in Environmental Sciences*, 13. <https://doi.org/10.3389/fenvs.2025.1572439>
- Andersson, F. N. G. ve Karpestam, P. (2013). CO₂ emissions and economic activity: Short- and long-run economic determinants of scale, energy intensity and carbon intensity. *Energy Policy*, 61(2013), 1285–1294. <https://doi.org/10.1016/j.enpol.2013.06.004>
- Appannagari, R. R. (2017). Environmental pollution and consequences: A study. *North Asian International Research Journal of Social Science and Humanities*, 3(8), 151–161. <https://www.researchgate.net/publication/323944189>
- Awosusi, A. A., Xulu, N. G., Ahmadi, M., Rjoub, H., Altuntaş, M., Uhumamure, S. E., Akadiri, S. S. ve Kirikkaleli, D. (2022). The sustainable environment in Uruguay: The roles of financial development, natural resources, and trade globalization. *Frontiers in Environmental Science*, 10. <https://doi.org/10.3389/fenvs.2022.875577>
- Baltagi, B., Feng, Q. ve Kao, C. (2012). A Lagrange multiplier test for cross-sectional dependence in a fixed effects panel data model. *Center for Policy Research Working Paper*, no. 137. <https://doi.org/10.1016/j.jeconom.2012.04.004>
- Batabyal, A. A., ve Beladi, H. (2001). Introduction and overview. In A. A. Batabyal ve H. Beladi (Eds.), *The economics of international trade and the environment* (s. 1–23) içinde. CRC Press.
- Bersvendsen, T., ve Ditzén, J. (2020). *xthst: Testing for slope homogeneity in Stata* (The Stata Journal Working Paper No. 112904).
- Bilgili, F., Ulucak, R., Koçak, E. ve İlkay, S. Ç. (2019). Does globalization matter for environmental sustainability? Empirical investigation for Turkey by Markov regime switching models. *Environmental Science and Pollution Research*, 27, 1087–1100. <https://doi.org/10.1007/s11356-019-06996-w>
- Can, M., Ben Jebli, M. ve Brusselsaers, J. (2022a). Can green trade save the environment? Introducing the green (trade) openness index. *Environmental Science and Pollution Research*, 2022(29), 44091–44102. <https://doi.org/10.1007/s11356-022-18920-w>

- Can, B., Ahmed, Z., Ahmad, M. ve Can, M. (2022b). Do renewable energy consumption and green trade openness matter for human well-being? Empirical evidence from European Union countries. *Social Indicators Research*, 164, 1043–1059.
- Carey, J. (2016). Are we in the “anthropocene”? *PNAS*, 113(15), 3908–3909. <https://doi.org/10.1073/pnas.1603152113>
- Carson, R. (1962). *Silent spring*, Boston.
- Charnovitz, S. (1994). Free trade, fair trade, green trade: Defogging the debate. *Cornell International Law Journal*, 27(3), 459–525. <https://scholarship.law.cornell.edu/cilj/vol27/iss3/2>
- Copeland, B. R. ve Taylor, M. S. (2004). Trade, growth and the environment. *Journal of Economic Literature*, XLII, 7–71. <https://www.jstor.org/stable/3217036>
- De Hoyos, R. E. ve Sarafidis, V. (2006). Testing for cross-sectional dependence in panel-data models, *The Stata Journal*, 6(4), 482–496.
- Dumitrescu, E.-I. ve Hurlin, C. (2012). Testing for Granger non-causality in heterogeneous panels, *Economic Modelling*, 29(4), 1450–1460. <https://doi.org/10.1016/j.econmod.2012.02.014>
- Dünya Bankası. (2025a). Economy: overview. <https://datatopics.worldbank.org/world-development-indicators/themes/economy.html> adresinden 19 Şubat 2025 tarihinde alınmıştır.
- Dünya Bankası. (2025b). World development indicators. <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators> adresinden 20 Şubat 2025 tarihinde alınmıştır.
- Erkman, S. (1997). Industrial ecology: An historical view. *Journal of Cleaner Production*, 5(1–2), 1–10. [https://doi.org/10.1016/S0959-6526\(97\)00003-6](https://doi.org/10.1016/S0959-6526(97)00003-6)
- Fan, Y., Liu, L.-C., Wu, G., Tsai, H.-T. ve Wei, Y.-M. (2006). Changes in carbon intensity in China: Empirical findings from 1980–2003. *Ecological Economics*, 62(2007), 683–691. <https://doi.org/10.1016/j.ecolecon.2006.08.016>
- Fankhauser, S. ve Jotzo, F. (2017). Economic growth and development with low-carbon energy. *EEG State-of-Knowledge Paper Series* No: Climate Theme. DOI: 10.1002/wcc.495
- Fujii, E. (2019). What does trade openness measure? *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 81(4), 868–888. <https://doi.org/10.1111/obes.12275>
- Georgescu-Roegen, N. (1971). *The entropy law and the economic process*, London. <https://www.jstor.org/stable/4224243>
- Göran Mäler, K. ve Vincent, J. R. (2003). *Handbook of environmental economics: environmental degradation and institutional responses*, North Holland.
- Granger, C. W. J. (1969). Investigating causal relations by econometric models and cross-spectral methods. *Econometrica*, 37(3), 424–438. <https://doi.org/10.2307/1912791>
- Granger, C. W. J. (1980). Testing for causality: A personal viewpoint. *Journal of Economic Dynamics and Control*, 2(1980), 329–352. [https://doi.org/10.1016/0165-1889\(80\)90069-X](https://doi.org/10.1016/0165-1889(80)90069-X)
- Granger, C. W. J. (2003). Some aspects of causal relationship. *Journal of Econometrics*, 112(2003), 69–71. [https://doi.org/10.1016/S0304-4076\(02\)00148-3](https://doi.org/10.1016/S0304-4076(02)00148-3)
- Grossman, G. M. ve Krueger, A. B. (1991). Environmental impacts of a north free trade agreement. *NBER Working Paper Series* No. 3914.
- Gygli, S., Haelg, F., Potrafke, N. ve Sturm, J.-E. (2019). The KOF globalisation index-revisited. *The Review of International Organizations*, 2019(14), 543–574. <https://doi.org/10.1007/s11558-019-09344-2>
- Harris, J. M. (2004). Trade and the environment, *Tufts University Global Development and Environment Institute*.
- International Monetary Fund [IMF] (2021). Trade in environmental goods. *Environmental Goods Trade Indicators Methodology*, IMF Statistics.
- Iyer, E. S. ve Walker Reczek, R. (2017). The intersection of sustainability, marketing, and public policy: Introduction to the special section on sustainability. *Journal of Public Policy and Marketing*, 36(2), 246–254. <https://doi.org/10.1509/jppm.36.250>
- Kartal, M. T. ve Pata, U. K. (2023). Impacts of renewable energy, trade globalization, and technological innovation on environmental development in China: Evidence from various environmental indicators and novel quantile methods. *Environmental Development*, 48. <https://doi.org/10.1016/j.envdev.2023.100923>
- Khan, M. K., Khan, M. I. ve Rehan, M. (2020). The relationship between energy consumption, economic growth and carbon dioxide emissions in Pakistan. *Financial Innovation*, 6(1). <https://doi.org/10.1186/s40854-019-0162-0>
- Kim, D. H. (2011). Trade, growth, and income. *The Journal of International Trade & Economic Development*, 20(5), 677–709. <https://doi.org/10.1080/009638199.2011.538966>
- Kirik kaleli, D., Abbasi, K. R. ve Oye banji, M. O. (2023a). The asymmetric and long-run effect of environmental innovation and CO₂ intensity of GDP on consumption based CO₂ emissions in Denmark. *Environmental Science and Pollution Research*, 30, 50110–50124. <https://doi.org/10.1007/s11356-023-25811-1>
- Kirik kaleli, D., Awosusi, A. A., Adebayo, T. S. ve Otrakçı, C. (2023b). Enhancing environmental quality in Portugal: Can CO₂ intensity of GDP and renewable energy consumption be the solution? *Environmental Science and Pollution Research*, 30(18), 53796–53806. <https://doi.org/10.1007/s11356-023-26191-2>
- Krugman, P. ve Obstfeld, M. (2009). *International economics*, Boston.
- Kuik, O. ve Gerlagh, R. (2003). Trade liberalization and carbon leakage. *The Energy Journal*, 24(3), 97–120. <https://www.jstor.org/stable/41323001>
- Kuznets, S. (1973). Modern economic growth: findings and reflections. *The American Economic Review*, 63(3), 247–258. <http://www.jstor.org/stable/1914358>
- Le, H. P. ve Ozturk, I. (2020). The impacts of globalization, financial development, government expenditures, and institutional quality on CO₂ emissions in the presence of environmental Kuznets curve. *Environmental Science and Pollution Research*, 27(18), 22680–22697. <https://doi.org/10.1007/s11356-020-08812-2>
- Leitão, N. C. (2021). Testing the role of trade on carbon dioxide emissions in Portugal. *Economies*, 9(22), 1–15. <https://doi.org/10.3390/economies9010022>
- Lekakis, J. N. (1998). Introduction-trade, sustainability, and the primary production sector: a southern EU perspective. J. N. Lekakis (Ed), In *Freer trade, sustainability, and the primary production sector in the southern EU: unraveling the evidence from Greece* (s. 1–19) içinde. Springer Science+Business Media. https://doi.org/10.1007/978-94-017-1609-3_1
- Long, R., Yang, R., Song, M. ve Ma, L. (2015). Measurement and calculation of carbon intensity based on imPACT model and scenario analysis: A case of three regions of Jiangsu Province. *Ecological Indicators*, 51, 180–190. <https://doi.org/10.1016/j.ecolind.2014.09.048>
- Lopez, L. ve Weber, S. (2017). Testing for Granger causality in panel data. *The Stata Journal*, 17(4), 972–984. <https://doi.org/10.1177/1536867X1801700412>
- Managi, S. (2004). Trade liberalization and the environment: carbon dioxide for 1960–1999. *Economics Bulletin*, 17(1), 1–6.

- Meadows, D. H., Meadows, D. L., Randers, J. ve Behrens III, W. W. (1972). *The limits to growth: a report for THE CLUB OF ROME'S project on the predicament of mankind*, New York.
- Messerli, B., Grosjean, M., Hofer, T., Núñez, L. ve Pfister, C. (2000). From nature-dominated to human-dominated environmental changes. *Quaternary Science Reviews*, 19(1-5), 459-479. [https://doi.org/10.1016/S0277-3791\(99\)00075-X](https://doi.org/10.1016/S0277-3791(99)00075-X)
- Mishkin, F. S. (2009). Globalization, macroeconomic performance, and monetary policy. *Journal of Money, Credit and Banking*, 41(1), 187-196. <https://doi.org/10.1111/j.1538-4616.2008.00204.x>
- Murshed, M., Mahmood, H., Ahmad, P., Rehman, A. ve Alam, M. S. (2022). Pathways to Argentina's 2050 carbon-neutrality agenda: The roles of renewable energy transition and trade globalization. *Environmental Science and Pollution Research*, 29(20), 29949-29966. doi: 10.1007/s11356-021-17903-7
- Nadiri, A., Gündüz, V. ve Adebayo, T. S. (2024). The role of financial and trade globalization in enhancing environmental sustainability: Evaluating the effectiveness of carbon taxation and renewable energy in EU member countries. *Borsa Istanbul Review*, 24(2024), 235-247. <https://doi.org/10.1016/j.bir.2024.01.004>
- Najam, A., Halle, M. ve Melendez-Ortiz, R. (2007). *Trade and environment: a resource book*, IISD, ICTSD, The Ring.
- Our World in Data. (2024). Fossil fuel consumption. <https://ourworldindata.org/fossil-fuels> adresinden 13 Ocak 2025 tarihinde alınmıştır.
- Panayotou, T. (2000). Economic growth and the environment, *CID Working Paper Series* No. 56.
- Pesaran, M. H. (2004). General diagnostic tests for cross section dependence in panels, *IZA Discussion Paper* No. 1240.
- Pesaran, M. H. (2007). A simple panel unit root test in the presence of cross-section dependence, *Journal of Applied Econometrics*, 22(2), 265-312. <https://doi.org/10.1002/jae.951>
- Pesaran, M. H. ve Yamagata, T. (2008). Testing slope homogeneity in large panels, *Journal of Econometrics*, 142(2008), 50-93. <https://doi.org/10.1016/j.jeconom.2007.05.010>
- Rüttimann, B. G. (2017). Evolution of trade globalization from 2003 to 2014: Weakening dynamics of world trade confirms globalization postulates. N. Tsounis ve A. Vlachvei (Ed), In *Advances in applied economic research: proceedings of the 2016 International Conference on Applied Economics (ICOAE)* (s. 465-486) içinde. Springer. https://doi.org/10.1007/978-3-319-48454-9_31
- Schlegel, R., Pfouts, R. W., Hochwald, W. ve Johnson, G. L. (1973). Four reviews of Nicholas Georgescu-Roegen: "the entropy law and the economic process", *Journal of Economic Issues*, 7(3), 475-499. <https://www.jstor.org/stable/4224243>
- Seltenrich, N. (2018). Down to earth: The emerging field of planetary health. *Environmental Health Perspectives*, 126(7). doi: 10.1289/EHP2374
- Stevens, C. (1993). The environmental effects of trade. *The World Economy*, 16(4), 439-451.
- Tariq, M., Xu, Y., Ullah, K. ve Dong, B. (2024). Toward low-carbon emissions and green growth for sustainable development in emerging economies: Do green trade openness, eco-innovation, and carbon price matter?, *Sustainable Development*, 2024(32), 959-978. <https://doi.org/10.1002/sd.2711>
- Trinks, A., Ibikunle, G., Mulder, M. ve Scholtens, B. (2022). Carbon intensity and the cost of equity capital. *The Energy Journal*, 43(2), 181-214. <https://doi.org/10.5547/01956574.43.2.atri>
- van Hinsberg, N. ve Can, M. (2024). The impact of green trade openness on air quality. *Ekonomikajournal of Economics*, 2(2), 105-118. <https://doi.org/10.60084/eje.v2i2.198>
- Wang, Q. ve Wang, L. (2021). How does trade openness impact carbon intensity? *Journal of Cleaner Production*, 295, 1-9. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2021.126370>
- Wiedmann, T. & Lenzen, M. (2018). Environmental and social footprints of international trade, *Nature Geoscience*, 11, 314-321. <https://doi.org/10.1038/s41561-018-0113-9>
- Xepapadeas, A. (2004). Economic growth and the environment, *Handbook of Environmental Economics*, 3, 1219-1271.
- Xu, A., Tresa, E., Bacchetta, M., Bellelli, F. ve Monteiro, J.-A. (2021). Trade and climate change: The carbon content of international trade, *Information Brief* No 4.
- Zürich Federal Teknoloji Enstitüsü Ekonomik Araştırma Merkezi [ETHZ-KOF]. (2025). 2024 globalisation index: structure, variables and weights. https://ethz.ch/content/dam/ethz/special-interest/dual/kof-dam/documents/Globalization/2024/KOFGI_website_structure_variables.pdf adresinden 20 Şubat 2025 tarihinde alınmıştır.

İran'ın Azerbaycan'da nüfuz arayışı: Dini ideolojik bir vaka

Iran's quest for influence in Azerbaijan: A case of religious ideology

● Fidan Namazova¹, ● Mustafa Atatorun²

¹Bilim Uzmanı, Bakü, Azerbaycan

²Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Uluslararası İlişkiler Anabilim Dalı, Isparta, Türkiye

ÖZ

İran, çoğunlukla Şii nüfusa sahip Azerbaycan'da nüfuzunu artırmak için dini ideolojik bir kimlik siyaseti uygulamaya çalışmıştır. Söz konusu kimlik siyaseti hem kamu diplomasisi aracılığıyla hem de doğrudan siyasi aksiyonlarla gerçekleştirilmiştir. Bu çalışma, İran'ın Azerbaycan'daki nüfuz arayışında dini ideolojisini nasıl kullandığını kapsamlı bir biçimde açıklamaya çalışmaktadır. Bununla birlikte, İran'ın dini ideolojisini kullanarak Azerbaycan'ı etkisi altına almaya çalışmasının Azerbaycan üzerinde açtığı siyasi etkilere de odaklanmaktadır. Çalışma, uluslararası ilişkiler ve dış politikada dinin yeri ve kullanımına ilişkin kavramsal bir çerçeve sunarak, İran'ın dini ideolojisi ve dış politikasını bağlantılandırmaktadır. Sonrasında Azerbaycan'da ortaya çıkan siyasi tepkileri anlamlandırmak adına Azerbaycan'ın din siyasetini ele almakta ve son olarak İran'ın Azerbaycan politikasında dini ideolojiyi tartışmaktadır. Araştırma, birincil kaynaklara dayalı akademik çalışmalar, raporlar, hükümet belgeleri ve haber web sitelerinden yararlanarak bir içerik analizi yapmaktadır. Böylece Azerbaycan ve İran arasındaki karmaşık ilişkilerin siyasi etkilerinin dini ideolojik boyutta nasıl şekillendiği ortaya konulmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Azerbaycan, İran Dış Politikası, Din.

JEL Sınıflaması: F51, N35, Z12.

ABSTRACT

Iran's foreign policy approach based on its theocratic regime, and its strategy of Shia geopolitics for expanding the regional area of influence has manifested itself in Azerbaijan. Iran has sought to implement a religious ideological identity politics to extend its influence in Azerbaijan, which has mostly a Shia population. The identity politics in question has been performed through public diplomacy and direct political actions. This study aims to provide an in-depth examination of how Iran utilizes its religious ideology in pursuit of influence in Azerbaijan. Besides, it dives into political impacts on Azerbaijan caused by Iran's endeavour to exercise influence over Azerbaijan. By providing a conceptual framework for the place and employment of religion in International Relations and foreign policy, the study connects Iran's religious ideology with its foreign policy. Afterwards, it deals with the religion policy of Azerbaijan for the sake of interpreting the emergent political reactions in Azerbaijan, and lastly discusses the religious ideology in Iran's Azerbaijan policy. The research conducts a content analysis by using academic works, reports, government documents and news websites. Thus, the study demonstrates how political impacts of the complicated relations between Azerbaijan and Iran have been shaped in a religious ideological aspect.

Keywords: Azerbaijan, Foreign Policy of Iran, Religion.

JEL Classification: F51, N35, Z12.

Atıf/Cite this article as: Namazova, F., & Atatorun, M. (2025). Iran's quest for influence in Azerbaijan: A case of religious ideology. *Trakya University E-Journal of the Faculty of Economics and Administrative Sciences*, 14(2), 112-125, 2025. <https://doi.org/10.47934/tefeas.14.02.03>

*Bu makalede Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü tarafından kabul edilen *İran Dış Politikası ve Şii Jeopolitiği: İran'ın Azerbaycan'a Yönelik Dini Politikaları* başlıklı tez çalışmasından yararlanılmıştır.



Editör/Edited by: Adnan Seyaz

Sorumlu Yazar/Corresponding Author: Doç. Dr. Mustafa Atatorun,

Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Uluslararası İlişkiler Anabilim

Dalı, Isparta, Türkiye

E-posta: matatorun@gmail.com

ORCID ID: orcid.org/0000-0003-1465-8391

Geliş Tarihi/Received: 30.05.2025

Kabul Tarihi/Accepted: 22.08.2025

Epub: 09.12.2025

Yayınlanma Tarihi/Publication Date: 30.12.2025



©Telif Hakkı 2025 Yazar. Trakya Üniversitesi adına Galenos Yayınevi tarafından yayımlanmaktadır. Creative Commons Atıf (CC BY) Uluslararası Lisansı ile lisanslanmaktadır.

Copyright © 2025 The Author. Published by Galenos Publishing House on behalf of Trakya University. Licensed under Creative Commons Attribution (CC BY) 4.0 International License.

1. Giriş

Azerbaycan ile İran arasındaki ilişkilerin tarihi serencamına bakıldığında karmaşık bir manzara ile karşılaşmaktadır. En başta oldukça sıcak bir şekilde kurulan ilişkilerin, daha sonrasında Azerbaycan ile Ermenistan arasındaki çatışmalar ve genel olarak Azerbaycan'ın yaşadığı güvenlik sorunları nedeniyle mesafeli ve nispeten soğuk bir hal aldığı söylenebilir. İlişkilerin kurulum aşamasına bakıldığında, Azerbaycan'ın Sovyetler Birliği'nden bağımsızlığını ilan etmesinden yaklaşık iki ay sonra, İran İslam Cumhuriyeti, 25 Aralık 1991'de Azerbaycan'ın bağımsızlığını resmî olarak tanımıştır. Azerbaycan Cumhuriyeti'nin ilk Cumhurbaşkanı Ayaz Mutallibov'un ilk yurt dışı ziyaretini yine aynı yıl bitmeden İran'a yapması, Azerbaycan'ın İran ile ilişkilerine büyük umutlar bağladığının bir göstergesi olarak kabul edilmiştir. Bu ziyarette, ekonomik ve ticari ilişkilerin geliştirilmesine yönelik konu başlıkları öne çıkmış ve ilişkilerin kurulum aşamasında iki taraflı olarak çok olumlu ve istekli bir hava oluşmuştur (Aslanlı ve Hesenov, 2005: 17). Yakınlaşma çabaları 1992'de Mutallibov'un başkanlığında büyük bir Azerbaycan heyetinin İran inkılabının yıldönümü münasebetiyle Tahran'a ziyarette bulunmasıyla devam etmiştir (Nesipli, 2000: 70).

Ebulfez Elçibey'in Haziran 1992-1993 arasında yaklaşık bir yıl süren cumhurbaşkanlığı döneminde ise, ilişkilerde mesafe oluşmaya başlamıştır. Elçibey'in benimsediği Türkçülük ideolojisi, "Birleşik Azerbaycan" görüşü, laik duruşu ve Amerika Birleşik Devletleri (ABD) ve İsrail ile ilişkileri geliştirme çabaları İran'ı endişelendirmeye başlamıştır. Özellikle Azerbaycan'ın takip edeceği böyle bir kimlik siyasetinin İran içerisinde yaşayan Azerbaycan Türkleri üzerindeki etkisi İran tarafından tehdit olarak görülmüştür. Azerbaycan ve Ermenistan arasında 1992-1994 arasında yoğunlaşan I. Dağlık Karabağ Savaşı sırasında ise İran'ın Ermenistan ile ilişkileri geliştirmeye çalışması, iki ülke arasındaki güven sorununu ortaya çıkarmıştır (Cafersoy, 2001: 116). Özellikle Dağlık Karabağ sorununun iki ülke ilişkilerinde belirleyici olduğunu vurgulamak gerekir. Azerbaycan hem ulusal güvenliğini sağlamak hem de Ermenistan işgali altındaki Dağlık Karabağ topraklarını geri alabilmek için yürüttüğü askerî siyasi ve diplomatik çabaların bir parçası olarak bölgesel ve küresel düzeyde iş birliği arayışlarına girmiştir. Bu bağlamda Türkiye, Pakistan, İsrail ve ABD başta olmak üzere diğer Batılı ülkelerle de yakınlaşma içerisinde olmuştur (İsmayılov, 2018; Cavadova, 2014). İran'ın ideolojik ve jeostratejik olarak rekabet halinde olduğu söz konusu ülkelerle çok boyutlu iş birlikleri geliştiren Azerbaycan, kaçınılmaz olarak İran'ın tepkisini çekmiştir.

İran, bölgesel bir sorun olan Karabağ sorununu ilişkilerinde hiç sorun etmemiştir. Karabağ üzerinden İran-Ermenistan ilişkilerini "sorun edilmeyen sorun" olarak tanımlamak

mümkündür (Çelik ve Kebapçıoğlu, 2017: 117). Azerbaycan-Ermenistan çatışmalarında İran'ın genellikle Ermenistan'a destek vermesi ve ittifak ilişkisi geliştirmek istemesi de (Karataş, 2021: 47) Azerbaycan'ın tepkisine yol açmıştır. Öyle ki, 1991-1992 yılları arasında iki ülke arasında üstlendiği arabuluculuk rolünde bile İran, daha çok ateşkesi sağlayarak Ermenistan lehine olan statükoyu korumaya odaklanmıştır (Ağacan, 1997: 23). Hatta Tahran'da taraflar arasında görüşmeler devam ederken Ermenistan'ın Şuşa ve Laçın gibi şehirleri de alarak işgali genişlettiği görülmüştür (Sinkaya, 2012: 240-241). İran'ın bu tutumunun arkasında çeşitli bölgesel çıkarlarının rol oynadığı düşünülmektedir. Esasında çözümsüzlüğün devamını sağlamak olarak nitelendirilebilecek bir stratejiyi benimseyen İran, böylece hem Ermenistan'ı hem de Azerbaycan'ı kendisine bağımlı kılmayı hedefleyen jeopolitik bir avantaj elde etmek istemiştir. Ermenistan, Dağlık Karabağ ve çevresinde işgal ettiği topraklar sebebiyle Türkiye ve Azerbaycan ile sınırlarının kapalı olmasından dolayı ekonomik ve lojistik ihtiyaçlarını karşılamak üzere İran'a yönelmiştir. Azerbaycan ise, Nahcivan'a ulaşım gibi stratejik gereksinimler için İran'ın topraklarını kullanmak zorunda kalmıştır. Bu durum, İran'ın her iki ülke üzerindeki etkisini artıran bir faktör olarak değerlendirilmiştir. Ayrıca, çatışmanın devam ediyor olması Azerbaycan'ın dikkatini işgal altındaki topraklarına çevirmesine ve böylece Güney Azerbaycan gibi diğer önemli meselelere yeterince odaklanamamasına yol açmıştır. Bu, İran için ideolojik ve politik açıdan potansiyel bir tehdit oluşturabilecek güçlü bir Azerbaycan'ın ortaya çıkmasını engellemiştir (Keskin, 2020).

İran'ın Ermenistan ile olan ilişkileri, Türkiye'nin Azerbaycan'a yönelik politikalarına ve bölgedeki stratejik hedeflerine karşı bir denge unsuru olarak da değerlendirilmiştir. İran, Türkiye'nin Ermenistan'a yönelik izolasyon politikasını kendi çıkarları doğrultusunda kullanarak Ermenistan ile olan ilişkilerini stratejik bir düzeye taşımıştır. Böylece, İran ve Ermenistan arasındaki ilişkiler, bölgesel işbirliği ve güvenlik dinamikleri açısından önemli bir rol oynamış ve iki ülke arasındaki dayanışma, bölgedeki diğer ülkelerin politikalarına karşı bir alternatif oluşturmuştur (Monique ve Racimora, 2013: 8-11). İran'ın Dağlık Karabağ sorununa yaklaşımında geçen zaman zarfında önemli bir değişikliğe gittiği söylenemez. Zira II. Dağlık Karabağ Savaşı sırasında da benzer kaygılarla hareket etmeye devam etmiş, pozisyonu algıları yönetmeye çalışmaktan öteye gitmemiştir. Bu durum da, İran'ın Ermenistan'dan yana siyaset yürüttüğü izlenimini güçlendirmiştir (Başar, 2020; Uygur, 2020).

Güvenlik ve jeopolitik gibi yüksek politika alanlarında çatışan çıkarlara rağmen iki ülkenin diyalog ve diplomasiyi terk ettiği de söylenemez. 1993'te Haydar Aliyev'in cumhurbaşkanı olmasıyla, hem I. Dağlık Karabağ Savaşı'nın

devam ettiği hem de ikili ilişkilerin gergin olduğu dönemde dahi cumhurbaşkanları arasında doğrudan ziyaretler ve görüşmeler yeniden başlamıştır. Diplomatik temasların sonucu olarak ticari, kültürel, bilimsel ve insani yardım gibi alanlarda iş birliği geliştirilmeye çalışılmıştır. Söz konusu diplomatik çabalar İlham Aliyev'in cumhurbaşkanlığı döneminde de devam etmiş, iş birliği alanlarına enerji ve ulaştırma gibi sektörler eklenmiştir (Azerbaycan Cumhuriyeti Cumhurbaşkanlığı Kütüphanesi, 2022).

Tarihsel olarak “mesafeli bir yakınlaşma” içinde süre gelen karşılıklı diplomatik çabaların ötesinde, İran'ın teokratik rejimine dayanan dış politika anlayışı ve buna bağlı olarak bölgesel nüfuz alanını genişletmek için benimsediği Şii jeopolitiği stratejisi Azerbaycan üzerinde kendisini göstermektedir. İran, Şiiliği bir siyasi aktivizm olarak görmekte ve Şii nüfusun yaşadığı Suudi Arabistan, Bahreyn, Irak ve Lübnan gibi farklı ülkelerde bunu kullanmaya çalışmaktadır (Brunner, 2008). Bölgesindeki birçok ülkede nüfuz arayışını o ülkelerdeki kendisine yakın dinî grupları kullanarak sürdüren İran (Louër, 2008), uluslararası otorite arayışı bağlamında Azerbaycan'daki Şii grupları uluslararası aktörler olarak kullanmaya çalışmaktadır (Jödicke, 2017). Söz konusu otorite arayışında kullanılan aktörlerin kamu diplomasisi odaklı bir konumlandırmaya sahip oldukları görülürken; İran'ın Azerbaycan'daki nüfuz arayışı aslında kamu diplomasisinin ötesine geçen doğrudan siyasi aksiyonları da içeren bir stratejiyi yansıtmaktadır. Bu çalışma İran'ın dini ideolojisini Azerbaycan'da nüfuz arayışında nasıl kullandığını hem kamu diplomasisi ve yumuşak güç unsurları bağlamında hem de doğrudan siyasi aksiyonlar bağlamında ele alarak daha kapsamlı bir yaklaşım geliştirmeye çalışmaktadır. Buradan hareketle de İran'ın uyguladığı dini ideolojik kimlik siyasetinin Azerbaycan'ın üzerinde yol açtığı siyasi etkilere odaklanılmaktadır. Çalışma, uluslararası ilişkiler ve dış politikada dinin yeri ve kullanımına ilişkin kavramsal bir çerçeve sunarak, İran'ın dini ideolojisi ve dış politikasını bağlantılandırmakta, sonrasında Azerbaycan'da ortaya çıkan siyasi tepkileri anlamlandırmak adına Azerbaycan'ın din siyasetini ele almakta ve son olarak İran'ın Azerbaycan politikasında dini ideolojiyi tartışmaktadır. Araştırma, birincil kaynaklara dayalı akademik çalışmalar, raporlar, hükümet belgeleri ve haber web sitelerinden yararlanarak bir içerik analizi yapmaktadır. Böylece Azerbaycan ve İran arasındaki karmaşık ilişkilerin siyasi etkilerinin dini ideolojik boyutta nasıl şekillendiği ortaya konulmaktadır.

2. Uluslararası İlişkilerde Din

1970'li yılların sonuna kadar din ve uluslararası ilişkiler konusu akademisyenler, siyasetçiler ve çoğu insan için önem arz etmeyen bir konu iken, 1979 İran İslam devrimi

bu konunun öne çıkmasında etkili olmuştur. İran'daki bu devrim oldukça sarsıntılı bir uluslararası etki doğurmuştur. “Radikal Siyasal İslam” bir anda uluslararası ilişkilerin önemli bir kavramı haline gelivermiş ve İran'ın özellikle ABD başta olmak üzere Batı dünyasıyla ve diğer Müslüman ülkelerle ilişkilerini etkilemiştir. İslam'ın uluslararası ilişkilerde görünür olması 11 Eylül saldırıları ve Arap Baharı adı verilen olayların arkasından yaşanan siyasal İslam'ın yükselişiyle daha da pekişmiştir. Fakat sadece İslam değil, ulusların Hindu milliyetçiliği, Hristiyan “medeniyetçiliği” (Haynes, 2021a: 1-3) ve Siyonizm de bugün uluslararası ilişkilerde etkisini gösteren ve tartışılan dini hareketler olarak öne çıkmaktadır.

Günümüzde dini hareketler uluslararası ilişkilerde hem devlet aktörleri olan hükümetleri hem de devlet dışı aktörleri etkilemektedir. Devletler açısından, iç aktörler olan dini hareketler devletlerin dış politikasına bir girdi olarak görülmekte ve maddi kaygılarla fikirlerin (norm ve değerler) birleştiği bir çıkarı yansıtmaktadır. Devletlerin çoğunluğu seküler eğilime sahip olsa da, Hindistan, İran, İsrail ve ABD gibi dini hareketlerin önemli bir faktör olduğu ülkelerde dış politikada dini etkiler görülmektedir. Bireyler, hareketler ve kurumlardan oluşan devlet dışı dini aktörler de devletler gibi dini bilgiyle beslenip benzer amaçları paylaşmaktadırlar. Hem içeride hem de uluslararası alanda etki peşinde olan bu aktörler devletlerle birlikte uluslararası ilişkilerde inanç konularını gündeme getirmektedirler (Haynes, 2021b: 5-6).

Dinin bireysel ve toplumsal değerleri üretme ve etkileme rolü nedeniyle devletlerin dış politikalarının formülize edilmesinde ve uygulanmasında anahtar bir role sahip olduğu söylenebilir. Esasen din, bireyler ve gruplar açısından önemli bir değer yönelim kaynağıdır. Bu da dini toplumsal ve siyasi açıdan kullanılabilecek bir faktör haline getirmektedir (Haynes, 2021b: 7). Küreselleşme sürecinin getirdiği imkanlarla gelişen iletişim ve artan etkileşim, dinin hem kültürel hem de politik alanlarda daha geniş bir etki yaratmasına zemin hazırlamıştır. Bu dönemde dini hareketler ve liderler, hem yerel hem de küresel çapta geniş kitleleri etkileyen ve harekete geçiren güçlü aktörler haline gelmiştir. Böylece din, geleneksel bir inanç sistemi olmanın ötesinde, ulusal kimliklerin şekillenmesinde, dış politikanın belirlenmesinde ve toplumsal dinamiklerin yönlendirilmesinde kritik bir sosyopolitik olgu haline getirmiştir.

İç politikadaki büyük etkisi göz önünde bulundurularak dinin uluslararası çıktılar üzerinde de etkili olacağı ve bunun politika yapıcılarını güdüleyebileceği açıktır (Fox ve Sandler, 2004: 168). Bu, doğrudan dini dış politikanın bir aracı haline getirmektedir. Dini açık bir şekilde dış politika aracı olarak kullanan ülkelerin başında İran gelmektedir. Başta Irak, Suriye, Lübnan ve Yemen olmak üzere neredeyse bütün Orta

Doğu'daki Şia inancına sahip veya bu inanca yakın halklar üzerinde etkisini göstermektedir. Böylece İran, söz konusu ülkelerde iç siyaseti etkileyebilme kapasitesine sahip olarak dış politika amaçlarına ulaşmada belirgin bir avantajı elde etmiş olmaktadır.

Dinin en çarpıcı örnek olan İran'da olduğu gibi, bu şekilde kullanımı yumuşak güç kavramını çağrıştırmaktadır. Kavramın babası olan Joseph Nye yumuşak gücü, istenilen zorlama veya bedel ödeme yoluyla değil çekicilik yoluyla elde edilebilmesi olarak tanımlamaktadır. Çekicilik ise bir ülkenin kültürü, siyasi idealleri veya politikalarından ileri gelmekte ve ülkenin politikasını meşru hale getirmektedir (Nye, 2004). Yumuşak gücün değerleri, inançları ve fikirleri kapsadığı anlaşılmaktadır. Bunların iyi bir şekilde uygulanması da iknayı ve birlikte hareket etme olanağını doğuracağı açıktır (Haynes, 2021b: 18). Nye (2004), organize dini hareketlerin asırlardır yumuşak güce sahip olduğunu vurgulamaktadır. Bu bağlamda, dini yumuşak güçler olan Hristiyan ve Müslüman dini misyonlar uluslararası etkiye sahip olmuş ve halkların dini normlarını, değerlerini ve inançlarını değiştirmeye çalışmışlardır (Haynes, 2021b: 19). Bütün bu etki kapasitesi dinin devletler tarafından stratejik bir araç olarak görülmesini sağlamıştır.

Gerçekten de ülkelerin birbirlerini toplumsal olarak etkileme çabaları stratejik mahiyet taşımaktadır. Genel olarak kamu diplomasisi ve kültürel diplomasi çabaları bu düzlemde okunmalıdır (Eken, 2015). Kamu diplomasisinin bir kolu olarak kültürel diplomasi de dini öğeleri içermesi bakımında devletlerin uygulamaları arası arasına girmiştir. Dini miras ve dini etkinlikler, devletler arası kültürel alışverişi teşvik eden ve uluslararası ilişkilerde köprüler kurulmasına yardımcı olan önemli unsurlar olarak değerlendirilmektedir. Bu tür dini temelli etkileşimler, farklı kültürler ve toplumlar arasında karşılıklı anlayış ve saygının artmasına hizmet etmekte ve daha geniş kapsamlı politik ve ekonomik iş birliklerinin zeminini hazırlamaktadır. Kültürel diplomasi çerçevesinde dini etkinlikler, toplumlar arasında diyalog ve hoşgörünün güçlendirilmesine katkı sağlarken, devletlerin uluslararası imajlarını da pekiştirmektedir (Haynes, 2016: 95). Din bu bağlamda, uluslararası arenada devletlerin kültürel ve politik nüfuzlarını artırmalarına yardımcı olan etkili bir diplomatik araç haline gelmektedir.

Kültürel diplomasi dışında kamu diplomasisinde yumuşak güç için kullanılan başka araçlardan da söz edilebilir. Bunlardan birisi eğitim programları olup, yabancı öğrencilere sunulan burslar, uluslararası değişim programları ve akademik işbirlikleri, ülkeler arasındaki ilişkilerin derinleşmesine ve uzun vadeli bağların kurulmasına katkı sağlamaktadır. Özellikle gelişmiş ülkeler, yükseköğretim kurumları aracılığıyla diğer ülkelerin genç kuşaklarını etkileyerek, kendi kültürel ve politik değerlerini tanıtmakta

ve böylelikle uluslararası alanda daha geniş bir destek ağı oluşturmaktadır (Altbach ve Knight, 2007: 295). Bir başka yumuşak güç aracı da medyadır. Medya kuruluşları, bir ülkenin politikalarının, kültürel değerlerinin ve dünya görüşünün diğer ülkeler tarafından nasıl algılandığını doğrudan etkilemektedir. Uluslararası yayın yapan medya organları, kendi ülkelerinin veya bölgelerinin perspektiflerini küresel izleyici kitlesine sunarak, ilgili ülkelerin yumuşak güç unsurlarını pekiştirmektedir (Seib, 2012: 77). Hem eğitim programları hem de medya dini diplomasinin araçları olarak kullanılabilir ve hedef halklar ve ülke üzerinde etki sağlaması beklenmektedir.

3. İran'ın Dini İdeolojisi ve Dış Politikası

1979 yılında İslam Devrimi'nin gerçekleştiği İran'da İslam'ın Şia yorumuna dayalı şeriat kanunlarına dayanan teokratik bir yönetim sistemine geçiş yapılmıştır. Böylece Şii İslam anlayışı İran'ın dini ve ideolojisi haline gelmiştir. Resmi adını İran İslam Cumhuriyeti olarak değiştiren devlet, benimsediği bu dini ideolojiyi iddialı bir şekilde savunma ve yayma hedefini de ortaya koymuştur. Devrim lideri Ayetullah Humeyni, devrimi sadece İran'la sınırlı görmeyerek, tüm Müslüman dünyasına hitap eden evrensel bir hareket olarak tanımlamıştır. Bu bağlamda, İran'ın dış politikası din unsurunu bir dış politika aracı olarak kullanarak, Batı'nın etkisinden uzaklaşmış ve Orta Doğu ile Basra Körfezi'ne odaklanmıştır. Humeyni'nin devrim sonrası verdiği mesajlar, devrimin tüm Müslümanların ortak çıkarlarını temsil ettiğini ve İran'ın İslam dünyasında kültürel, ekonomik ve sosyal alanda birlik sağlama misyonunu üstlendiğini vurgulamıştır. Humeyni'nin bu söylemleri, İran'ın yeni anayasasında da kendine yer bulmuş; anayasa, millet tanımını etnik kimlikten ayırarak tüm Müslümanları tek bir millet olarak kabul etmiştir. Bu yaklaşımla İran, kendisini İslam dünyasının lideri ve koruyucusu olarak konumlandırmış ve İslam dünyasında bir birlik sağlama hedefi gütmüştür (Abrahamian, 2008: 162). Bu kapsamda İran, izlediği Şii nüfusunun ve etkinliğinin bölgede ve dünyada artması politikasıyla etki kapasitesini artırmaya yönelik dış politika izlemiştir (Çaylı, 2016: 70).

Humeyni'nin "devrim ihracı" politikası, İran'ın komşu ülkelerdeki Şii topluluklarla güçlü bağlar kurmasına ve bu toplulukları destekleyerek kendi nüfuz alanını genişletmesine olanak tanımıştır. Özellikle Lübnan'da Hizbullah'ın kurulması ve desteklenmesi, İran'ın bölgesel stratejisinin somut bir göstergesidir (Norton, 2007: 477). Bununla birlikte, İran'ın Şiiliğin etki alanını genişletme stratejisi, 1980'de Irak'ın İran'a karşı savaş açmasının temel nedenlerinden biridir. Sünni olan Saddam Hüseyin liderliğindeki Irak, İran'ın bölgesel Şii nüfusunu kışkırtma potansiyeline karşı koymak ve kendi iç güvenliğini sağlamak amacıyla askeri bir tedbir olarak İran'a müdahale etmiştir.

Çıkan bu savaş neticesinde, ikili ilişkiler ve bölge oldukça istikrarsız bir sürecin içine girmiştir (Karsh, 2002:89). Bölgedeki birçok Sünni devlet İran'ın bu ideolojik yayılcı politikasını bir tehdit olarak algılanmış ve İran'a karşı bir dizi siyasi ve askeri önlem almışlardır. Bu durum, Orta Doğu'daki mezhep çatışmalarının ve siyasi gerilimlerin artmasına neden olmuş, bölgedeki istikrarı olumsuz yönde etkilemiştir (Hunter, 2010: 211). Buna rağmen İran, Şii militan grupları destekleyerek bu grupların bölgedeki Sünni yönetimlere karşı etkili bir muhalefet gücü oluşturma politikasından geri adım atmamıştır.

Özellikle Irak, Lübnan, Suriye, Yemen ve Bahreyn gibi ülkelerde İran'ın desteğiyle hareket eden gruplar, bölgesel politikalarda önemli aktörler haline gelmiştir. İran'ın bu stratejisi, Orta Doğu'daki diğer ülkelerle olan ilişkilerinde sürekli bir gerilim kaynağı olmuştur. İran'ın bölgesel politikaları, hem Sünni hem de Şii nüfusu olan ülkelerde iç siyasi dengeleri etkileme potansiyeline sahip olduğu için, bu politikalar sık sık eleştirilmekte ve bölgesel güvenlik endişelerine yol açmaktadır. Nitekim Suudi Arabistan ve Bahreyn gibi Sünni yönetimlerin hakim olduğu ülkelerde Şii gösterilerin ortaya çıkması durumu daha da ciddi hale getirmiştir (Wehrey, 2013). Ortaya çıkan güvenlik endişelerinin neticesi olarak başta Suudi Arabistan olmak üzere bazı Sünni devletler İran ile stratejik rekabete girmişler bunun neticesinde Yemen ve Suriye gibi ülkelerde mezhep temelli iç savaşlar ortaya çıkmıştır.

İran, Batı ile olan ilişkilerinde de dini ve ideolojik söylemlerini kullanmıştır. Uzun yıllardır nükleer programı sebebiyle Batı ile yaşadığı gerilimlerde, İran yönetimi sık sık ülkenin egemenlik haklarını ve İslami değerlerini vurgulayarak ulusal birliği sağlamaya çalışmıştır. Bu durum, İran'ın uluslararası izolasyona ve yaptırımlara karşı direncini artırmıştır (Chubin, 1994: 78). İran'ın iç ve dış siyasetinde din eksenli bir politika benimsemesi, ülkenin birleştirici bir unsuru olarak öne çıkmakla birlikte, aynı zamanda potansiyel zayıflıklarını da ortaya koymaktadır. İran, dış politikasında Şii'likten faydalandığında, diğer İslami unsurları göz ardı edebilmekte ve bu durum Sünni çoğunluğa sahip ülkelerle ilişkilerinde gerilimlere yol açmaktadır. Aynı şekilde, Fars kültürünü ön plana çıkardığında, Fars kökenli olmayan Şii gruplarla çatışma riski ortaya çıkmaktadır. Bu durum, İran'ın çok etnisteli yapısı göz önüne alındığında, iç siyasette de kırılganlıklara neden olabilmektedir. Özellikle Azerbaycan Türkleri gibi önemli etnik gruplar, İran'ın Şii söyleminin dışına çıkıp etnik milliyetçilik yapması durumunda, merkezi hükümetle ciddi sorunlar yaşayabilmektedir (Khosravi, 2008: 33).

Ayrıca, İran'ın kültürel diplomasi çabaları da dini ve tarihi mirasını ön plana çıkararak ülkenin yumuşak güç kapasitesini artırmayı hedeflemiştir. Uluslararası konferanslar, kültürel

etkinlikler ve akademik iş birlikleri aracılığıyla İran, İslam medeniyetine katkılarını ve Şii İslam'ın kültürel zenginliğini tanıtmaya çalışmıştır. Bu çabalar, İran'ın küresel imajını olumlu yönde etkilemeyi ve uluslararası toplumla daha yapıcı ilişkiler kurmayı amaçlamıştır. Ancak, İran'ın bu stratejileri uluslararası alanda farklı tepkilere yol açmıştır. Bazı ülkeler ve uluslararası örgütler, İran'ın bölgedeki etkinliğini istikrar bozucu olarak değerlendirmiş ve İran'a karşı ekonomik ve siyasi yaptırımlar uygulamıştır. Diğer yandan, bazı aktörler ise İran'ın bölgesel sorunların çözümünde önemli bir ortak olabileceğini savunmuş ve diplomatik ilişkilerin geliştirilmesini teşvik etmiştir (Ehteshami ve Zweiri, 2007: 109).

Batı tarafından, rejimi zayıflatmak için İran'a yıllardır uygulanan yaptırımların, rejimin içeride meşruiyetini artırıcı etkisi olduğunu belirtmek gerekir (Borszik, 2016). Özellikle ekonomiyi hedef alan yaptırımlara tepki olarak İran'ın teknoloji ve sanayi alanında yerelleşme çabalarının arttığı, bunun ülke çapında desteklendiği gözlemlenmiştir (Majidpour, 2013). Çünkü rejim elitleri söz konusu yaptırımların İran'ın bilimsel ve teknolojik bakımdan geri bırakmak amacı taşıdığı söylemini benimsemişler ve bunu ulusal ve varoluşsal bir dış sorun olarak göstermişlerdir (Takeyh ve Maloney, 2011: 1306). Bu durum da değişen hükümetlerden bağımsız olarak İran'ın dış politikasında dini ideolojik yaklaşımı benimsemesine katkı veren bir unsur olarak ön plana çıkmaktadır.

Yumuşak güç bağlamındaki bölgesel nüfuzunu artırma stratejisinde İran, ideolojik retoriklerden ziyade din, mezhep, kültür ve tarihsel bağlar gibi daha geniş ve kapsayıcı unsurları kullanarak yumuşak güç kapasitesini genişletmektedir. Bu yaklaşım, İran'ın sadece siyasi veya ekonomik bir aktör olmanın ötesinde, kültürel ve dini bir merkez olarak da bölgede önemli bir rol oynamasını sağlamıştır. İran, tarihsel ve kültürel bağları güçlendirerek, bölgesel bir çekim merkezi oluşturma amacına hizmet etmiş ve bu süreçte farklı topluluklar ve ülkelerle derinleşen ilişkiler kurmuştur (Hunter, 2010: 56).

İran, kültürel diplomasi, dini liderlik ve tarihsel bağların yeniden canlandırılması gibi yollarla, etki alanını genişletmeyi hedeflemiştir. Bu strateji, İran'ın bölgesel ve uluslararası politikadaki gündemlerini desteklemek, müttefikler kazanmak ve düşmanlarını izole etmek için kullanılmaktadır. Örneğin, İran, düzenlediği kültürel festivaller, eğitim programları ve dini toplantılar aracılığıyla bölge ülkelerindeki topluluklarla etkileşim kurmakta ve bu etkileşimleri siyasi ve dini nüfuzunu artırmak için bir platform olarak kullanmaktadır. Ayrıca, medya ve iletişim araçlarını etkili bir şekilde kullanarak, İslam Devrimi'nin değerlerini ve İran'ın dış politika görüşlerini yaymıştır. Press TV ve Al-Alam gibi uluslararası yayın yapan televizyon

kanalları, İran'ın bölgesel ve küresel mesajlarını iletmede önemli bir rol oynamaktadır (Semati, 2008: 67).

Bunun yanı sıra, İran, eğitim ve kültürel değişim programları aracılığıyla da yumuşak gücünü artırmaya çalışmaktadır. İran üniversiteleri, uluslararası öğrencilere burslar sunmakta ve dini eğitim kurumları aracılığıyla Şii İslam'ın öğretilerini yaymaktadır. Bu eğitim faaliyetleri, İran'ın ideolojik ve kültürel etkisini artırmakta ve uzun vadede bölgedeki nüfuzunu pekiştirmektedir (Alzubaidi ve Mohammadi, 2020: 9324). İran'ın yumuşak güç stratejisi, aynı zamanda ekonomik ve insani yardım faaliyetlerini de içermektedir. Özellikle komşu ülkelerdeki altyapı projeleri ve insani yardım çalışmaları, İran'ın bölgedeki pozitif imajını güçlendirmeye yönelik çabalarını yansıtmaktadır. Bu faaliyetler, İran'ın bölgesel iş birliğini teşvik etme ve güven inşa etme hedefleriyle uyumludur (Chubin, 1994: 83-84).

İran dışındaki Şii topluluklar ise bulundukları ülkelerde genellikle azınlık konumunda bulunmuş ya da yönetimden uzak tutulmuşlardır. Bu durum, birçok Şii topluluğunu İran'a yakınlaştırmış ve İran'ın desteğine olan ihtiyaçlarını artırmıştır. İran, özellikle devrim sonrasında bu durumu bir fırsat olarak değerlendirmiş ve dış politikasında Şii nüfusu etkili bir araç haline getirmiştir. İran'ın özellikle Irak, Bahreyn, Lübnan ve Yemen gibi ülkelerdeki Şii topluluklarla kurduğu ilişkiler, bölgedeki nüfuzunu genişletme stratejisinin temel taşlarından biri olmuştur (Nasr, 2006: 71). Bu strateji kapsamında, İran, Lübnan'da Hizbullah'ın kuruluşuna destek vererek bölgedeki varlığını pekiştirmiştir. Hizbullah, sadece bir silahlı örgüt değil, aynı zamanda siyasi ve sosyal hizmetler sunan bir parti ve yapı olarak Lübnan'daki Şii topluluğun temsilcisi haline gelmiştir. Irak'ta ise, Saddam Hüseyin rejiminin devrilmesinin ardından İran, Şii siyasi partiler ve milis grupları aracılığıyla ülkedeki etkinliğini artırmıştır. Bahreyn'deki Şii çoğunluğun Sünni monarşi tarafından yönetilmesi, İran'ın bu ülkedeki muhalif hareketlere destek verme potansiyelini gündeme getirmiştir (Wehrey, 2013: 96).

ABD ve İngiltere'nin 2003'deki Irak'ı işgali ile birlikte İran'ın bölgesel bir Şii jeopolitiği inşasının önünün tamamen açıldığı söylenebilir. 2010 yılında başlayan "Arap Baharı" süreci ve IŞİD gibi terör örgütlerinin varlığı ile bu inşa girişiminin daha da güçlendiği söylenebilir. Bu dönemde İran'ın Şii kimliği ve Şii-Sünni ayrımı konusundaki tutumu daha belirgin hale gelmiştir. İranlı yetkililer, Şii jeopolitiğini stratejik bir alan olarak tanımlamış ve İran'ı dünya Şiiiliğinin koruyucusu ve lideri olarak gösterme eğilimi taşımışlardır. Bu yeni yaklaşım, İran'ın hem bölgesel politikalarında hem de uluslararası alandaki algısında önemli değişiklikler yaratmıştır (Şen, 2012: 97-98). İran, özellikle dışlanmış ve baskı altında yaşayan dünya Şiiilerinin haklarını savunma görevini üstlenmiş ve bu toplulukların sorunlarını kendi

ulusal güvenlik ve dış politika gündemine taşımıştır. Bu söylemin benimsenmesi, İran'ın bölgedeki Sünni çoğunluklu devletlerle ilişkilerinde gerilimler yaratmış, ancak Şii azınlıkların bulunduğu ülkelerde İran'a olan sempati ve desteği artırmıştır. Bu politika, bölgesel dengeleri etkileyen önemli bir faktör haline gelmiş ve Şii toplulukların hak arayışlarını uluslararası platformlarda daha görünür kılmıştır (Milani, 2013: 81-82). Bu gelişmeler, İran'ın dış politikasında Şii kimliğinin daha belirgin hale gelmesine ve mezhepsel dinamiklerin bölgesel politikada daha fazla öne çıkmasına sebebiyet vermiştir. İran, Şii toplulukların bulunduğu ülkelerde siyasi ve askeri etkisini artırmış ve bölgedeki güç dengelerini kendi lehine çevirmeye çalışmıştır.

4. Azerbaycan'ın Din Siyaseti

Azerbaycan Cumhuriyeti, 1991 yılında bağımsızlığını kazandıktan sonra, devletin temel hukuki ve siyasi yapısını belirleyen anayasayı 12 Kasım 1995 tarihinde halk oylamasıyla kabul etmiştir. Bu Anayasa, modern ve demokratik bir devlet olma yolunda önemli adımlar atarak, din-devlet ilişkilerini de laiklik ilkesi çerçevesinde düzenlemiştir. Anayasa'nın 18. maddesi, dinin devletten ayrılığı ilkesini açık ve net bir şekilde vurgulayarak, din özgürlüğü ve devletin tarafsızlığı konusunda temel hükümler içermiştir (Azerbaycan Cumhuriyeti Anayasası, 1995, md. 18).

Günümüzde Azerbaycan, nüfusunun büyük bir çoğunluğunu Müslümanların oluşturduğu bir ülkedir. Resmi istatistiklere göre, nüfusun yaklaşık %96'sı Müslümandır. Geri kalan %4'lük kısım ise dini azınlıklar olarak bilinen Hristiyanlar, Yahudiler, Bahailer ve diğer dini gruplardan oluşmaktadır (Administrative Department of the President of the Republic of Azerbaijan, t.y.). Azerbaycan'daki Müslümanların yaklaşık %85'i Şii mezhebine mensuptur. Özellikle Caferi mezhebi, Safeviler döneminden itibaren devlet desteğiyle yaygınlaşmış ve günümüzde de ülkedeki baskın mezhep konumundadır (İsmayılov, 2012: 47). Müslüman nüfusun geri kalan %15'i ise Sünni olup, bu grup içinde Hanefi ve Şafii mezheplerine mensup kişiler bulunmaktadır. Hanefi mezhebi, özellikle kuzey bölgelerde ve Bakü'de etkiliyken, Şafii mezhebi daha çok Dağlık Karabağ ve Güney Azerbaycan bölgelerinde görülmektedir (Mammedov, 2018: 63).

Azerbaycan'daki dini azınlıklar, genel olarak geleneksel dinler ve geleneksel olmayan dinler şeklinde iki ana kategoriye ayrılmaktadır. Geleneksel dinler kapsamında değerlendirilen Ortodoks Hristiyanlar ve Dağ Yahudileri, uzun bir tarihsel geçmişe sahip olmaları ve ülkenin kültürel mirasında önemli bir yere sahip olmaları nedeniyle özel bir konuma sahiptirler (Yunusov, 2004: 45). Bu dini gruplar, Azerbaycan hükümeti tarafından diğer dini topluluklar gibi eşit muamele görmekte ve dini faaliyetlerini yasal çerçevede

özgürce yürütebilmektedirler. Devletin laiklik ilkesi gereği, dinler arasında ayırım yapmaksızın tüm dini topluluklara eşit davranması, bu grupların hak ve özgürlüklerinin korunmasında önemli bir etken olmuştur (Qurbanlı, 2021: 7-8). Azerbaycan hükümeti, Ortodoks Hristiyanlar ve Dağ Yahudileri gibi geleneksel dini azınlıkların ibadethanelerinin bakım ve onarım çalışmalarına finansal destek sağlamaktadır. Bu tür yardımlar, devletin dini çeşitliliği ve hoşgörüyü teşvik eden politikalarının bir yansımasıdır. Örneğin, Bakü'deki Kutsal Müron Taşıyan Kadınlar Kilisesi ve Kuba bölgesindeki Dağ Yahudileri Sinagogu gibi ibadethanelerin restorasyonu, devlet desteğiyle gerçekleştirilmiştir (Musavat.com, 2009). Bu politikalar, Azerbaycan'ın çok kültürlü yapısının korunmasına ve toplumsal barışın pekiştirilmesine katkı sağlamaktadır. Dini azınlıkların haklarının korunması ve dini özgürlüklerin sağlanması, ülkedeki hoşgörü ve birlikte yaşama kültürünün güçlenmesine olanak tanımaktadır (Babayeva, 2020: 6).

Bağımsızlığın ardından Azerbaycan'da faaliyet göstermeye başlayan bazı yabancı dini gruplar ise, "geleneksel olmayan dinler" kategorisinde değerlendirilmektedir. Bu gruplar arasında Selefi Müslümanlar (Vahhabiler), Evanjelik Hristiyanlar, Yehova'nın Şahitleri ve Hare Krişna cemaatleri bulunmaktadır (Üç Nokta, 2017: 5). Bu grupların faaliyetleri, özellikle başkent Bakü'deki yabancı temsilcilikleri aracılığıyla artmış ve dini özgürlükler konusunda yeni tartışmalara yol açmıştır. Geleneksel olmayan dini azınlıklar, Azerbaycan'da çeşitli zorluklarla karşılaşmaktadır. En büyük sorunlardan biri, bu grupların resmi kayıt işlemlerinde yaşadıkları bürokratik engellerdir. Bazı durumlarda, bu grupların resmi olarak tanınması reddedilmekte, bu da toplu ibadetlerini yerine getirmelerinde ve yasal olarak dini faaliyet göstermelerinde engellere neden olmaktadır (Alsmadi, 2015). Ayrıca, dini yayınlar, kitaplar ve broşürlerin dağıtımı konusunda da sınırlamalar söz konusudur. Özellikle dini propaganda faaliyetlerinde bulunmak isteyen gruplar için bu kısıtlamalar önemli bir engel teşkil etmektedir. Azerbaycan hükümeti, bu grupların faaliyetlerinin toplumda bölünmelere yol açabileceği ve geleneksel dini yapıyı zedeleyebileceği gerekçesiyle daha sıkı denetim politikaları uygulamaktadır (Corley, 2019).

Dini köktencilik, radikalizm ve cihadi-selefilik gibi akımlar ve bunlara bağlı radikal dini gruplar dini inançları siyasallaştırarak toplumsal destek kazanma çabası içindedirler. Bu gruplar, özellikle gençler arasında taraftar toplamak için dini inançları siyasi manipülasyon aracı olarak kullanmakta ve ülkenin dini yapısını tehdit eden unsurlardan biri hâline gelmektedir (Gafarov, 2016: 138-139). Radikal grupların, dini ideolojileri kullanarak gençleri etkisi altına alması, toplumsal barışı ve ulusal güvenliği tehdit eden bir unsur olarak kabul edilmektedir. Azerbaycan devleti, dini

radikalizmi önlemek için hem güvenlik önlemleri hem de dini eğitimi güçlendirme çabalarıyla bu sorunu kontrol altında tutmaya çalışmaktadır. Devlet Güvenlik Servisi ve İçişleri Bakanlığı, radikal grupların faaliyetlerini yakından izlemekte ve gerektiğinde operasyonlar düzenlemektedir (Kerimova, 2016). Ayrıca, Dini Kurumlarla İş Üzere Devlet Komitesi, dini eğitim kurumlarının denetimini artırarak, gençlerin doğru dini bilgiye ulaşmasını sağlamaya çalışmaktadır. Bu kapsamda, camilerde ve dini eğitim merkezlerinde verilen eğitimlerin müfredatı gözden geçirilmekte ve din adamlarının yeterlilikleri denetlenmektedir.

Azerbaycan hükümetinin dini kurum ve teşkilatlara karşı aldığı önlemler ve yaptığı denetimler, ülkenin dış müdahalelere karşı hassasiyetini ve devletin dini alanı siyasallaştırmaya çalışan gruplara karşı gösterdiği duyarlılığı ortaya koymaktadır. Devlet, dini kurumlar ve yardım kuruluşları üzerinden yürütülen dini siyasallaştırmaya çalışan faaliyetlerin ulusal güvenlik ve toplumsal istikrar açısından risk oluşturduğunu değerlendirerek, din-devlet ilişkilerini yeniden düzenleme yoluna gitmiştir (Azerbaycan Cumhuriyeti Dini Kurumlarla İş Üzere Devlet Komitesi, 2018). Bu bağlamda, dini faaliyetlerin devlet kontrolü altında yürütülmesini sağlamak amacıyla, Dini Kurumlarla İş Üzere Devlet Komitesi gibi resmi kurumlar güçlendirilmiş ve dini eğitim kurumlarının müfredatı devlet denetimine tabi tutulmuştur. Ayrıca, yabancı ülkelere gelen dini etkilerin sınırlandırılması ve yerel din adamlarının yetiştirilmesi konusunda adımlar atılmıştır (Samedov, 2009: 75-77). Azerbaycan, dini azınlıkların hak ve özgürlüklerini sağlamak ile özellikle dış kaynaklı siyasi müdahalelere karşı laik devlet anlayışını muhafaza etmek arasında dengeyi gözetten bir din siyasetini benimsemiş görünmektedir.

5. İran'ın Azerbaycan Politikasında Dini İdeoloji ve Siyasi Etkileri

İran ve Azerbaycan arasındaki ilişkilerde din faktörünün yeri yadsınamayacak derecede önemlidir. Her iki ülkenin de nüfusunun büyük bir kısmının Şii olması, ortak bir dini kimlik ve kültürel miras sunmaktadır (Yunusov, 2004: 44). Ancak, İran'ın teokratik yönetim modeli ile Azerbaycan'ın laik devlet yapısı, dini uygulamalar ve devlet-din ilişkileri açısından önemli farklılıklar yaratmaktadır. İran, Şii İslam'ı dış politika aracı olarak kullanarak Azerbaycan'daki Şii nüfusu etkilemeye ve ülkedeki dini gruplar ve kurumlarla ilişkiler geliştirmeye çalışmaktadır (Aliyev, 2023; Jödicke, 2017).

Azerbaycan hükümeti ise, dini faaliyetler üzerinde devlet kontrolünü sürdürmekte ve dini radikalizm ile mücadele etmektedir (Gafarov, 2016: 138). Laik bir devlet yapısına sahip olan Azerbaycan, dini kurumlar ve faaliyetler üzerinde sıkı denetimler uygulayarak, dini faaliyetlerin siyasi amaçlar

için kullanılmasının önüne geçmeye çalışmaktadır (Shaffer, 2002: 385). İran'ın Azerbaycan'a yönelik dini politikaları, Bakü yönetimi tarafından ulusal güvenliğe ve egemenliğe yönelik bir tehdit olarak algılanmakta ve bu durum iki ülke arasındaki ilişkilerde zaman zaman gerilimlere neden olmaktadır (Azad, 2011: 6).

İran'ın Azerbaycan'daki Şii nüfusu etkileme çabalarının, çok farklı kanallardan yürütüldüğü görülmektedir. İran Kültür ve İslami Rehberlik Bakanlığı'na bağlı İslami Kültürel İlişkiler Kurumu, İran Büyükelçiliği'yle birlikte, müzik, film, edebiyat, Fars kaligrafisi, dini felsefe, Şiilik hakkında yayınlar ve dini dersler gibi kültürel diplomasi faaliyetleri yürütülmektedir (Balcı, 2004: 210; Göyüşov ve Sğərov v, 2010: 214-216). Ayrıca, Bakü'deki İran Kültür Merkezi camilerle yakın ilişkiler geliştirerek halka yakınlaşmayı hedeflemiştir. Bununla birlikte, İmam Humeyni Yardım Komitesi 1993 yılından, kapatıldığı 2014'e kadar Azerbaycan'da insani yardım faaliyetleri yürütmüş ve binlerce yoksul aileye destek sağlamıştır. Ayrıca, Azerbaycan vatandaşlarının İran'a yapacağı dini içerikli turistik seyahatler teşvik edilirken, İran'da eğitim almak isteyen Azerbaycan vatandaşlarına İran'la bağlantılı kurumlar tarafından çeşitli teşvik ve destekler sunulmuştur (Jödicke, 2017: 7-9).

İran'ın etkisini artırmak istediği başka bir alan da eğitim ve dini yayıncılıktır (Aliyev, 2014: 102). İran, Azerbaycan'da dini eğitim kurumları açarak ve bunlara finansal destekler sağlayarak, dini liderler ve din adamları aracılığıyla kendi ideolojik yaklaşımını yaymaya çalışmaktadır (Alasgerli ve Hacıyeva, 2021; Jödicke, 2017: 8). Ayrıca, İran kaynaklı dini yayınlar ve medya organları, Azerbaycan'daki Şii toplulukları etkilemek için kullanılmaktadır (Feyruzov, 2021). Bu faaliyetler, Azerbaycan hükümeti tarafından dikkatle izlenmekte ve gerektiğinde sınırlamalar getirilmektedir (Guliyev, 2016: 74). İran'ın bu tür girişimleri, Azerbaycan'da ulusal kimliğin ve laik yapının korunması yönündeki çabaları güçlendirmektedir (Cornell, 2011: 35).

Bağımsızlığın ilk yıllarında, Azerbaycan'a Arap ülkeleri, İran ve Türkiye gibi İslam dünyasından gelen çeşitli dini cemaatlerin etkisi görülmeye başlamıştır. Bu cemaatler, ülkede İslam'ın daha geniş kitlelerce öğrenilmesine katkıda bulunurken, aynı zamanda dini eğitimin yaygınlaşmasına ve İslam'ın sosyal yaşamda daha görünür hale gelmesine yol açmıştır. İlk yıllarda halk arasında İran'a karşı var olan antipati Sünniliğin benimsenmesine zemin hazırlamış olsa da, zamanla Şiilik hem dini hem de siyasi düzeyde güç kazanmaya başlamıştır (Aliyev, 2019: 65). İran, Azerbaycan'daki Şii kimliğini pekiştirmek ve kendi İslami rejim modelini yaymak amacıyla, bağımsızlık sonrasındaki dönemde dini ve ideolojik faaliyetlerini yoğunlaştırmıştır. Bu çerçevede, İran tarafından finanse edilen din eğitimi

kampanyaları düzenlenmiş; Azerbaycan'a din adamları, dini eğitim materyalleri ve kitaplar gönderilmiştir (Gafarov, 2012: 102). Bu faaliyetlerin temel amacı, Azerbaycan'daki dini bilinci artırmak ve İran yanlısı Şii nüfusu teşvik etmektir. Özellikle genç nüfusun hedef alındığı bu kampanyalar, dini değerlerin yaygınlaşması ve Şii inancının daha geniş kitleler tarafından benimsenmesi için zemin hazırlamıştır (Mustafayev, 2023).

İran, Azerbaycan'da yayıncılık sektöründe de aktif rol oynamış; bazı dergi ve gazetelere maddi destek sağlayarak bu yayın organlarında İran İslam Cumhuriyeti'ni ve genel olarak İslami rejimleri öven yazıların yayımlanmasını sağlamıştır. Bu yayınların amacı, Azerbaycan halkı arasında İran İslam Cumhuriyeti'ne yönelik olumlu bir algı oluşturmak ve laik Azerbaycan yönetimine karşı alternatif bir ideolojik model sunmaktır. İran'ın bu tür medya destekleri, yalnızca dini propagandayı güçlendirmekle kalmamış, aynı zamanda Azerbaycan'ın Batı ve İsrail ile olan ilişkilerini eleştiren ve İran'ın politikalarını destekleyen bir söylemin yaygınlaşmasına da katkı sağlamıştır (Amaşov, 2011: 5-6; Şehitoğlu, 2024: 106).

Azerbaycan hükümeti, İran'ın bu faaliyetlerini iç işlerine müdahale olarak algılamış ve İran'ın Azerbaycan üzerindeki etkisini genişletme çabalarına karşı sert bir tutum benimsemiştir (Aliyev, 2012: 39). Bakü yönetimi, laik düzeni koruma ve milliyetçi kimliği güçlendirme amacıyla çeşitli önlemler almıştır. Bu kapsamda, İran tarafından finanse edilen dini eğitim kurumları ve faaliyetleri denetim altına alınmış; İran'dan gelen din adamlarının faaliyetleri kısıtlanmıştır (Guliyev, 2016: 74). Ayrıca, dini eğitim veren kurumların müfredatları gözden geçirilmiş ve yerel din adamlarının yetiştirilmesine önem verilmiştir (Qurbanlı, 2021). Azerbaycan, özellikle İran'ın finanse ettiği din eğitimi ve medya faaliyetlerine karşı denetim mekanizmalarını güçlendirmiştir. Dini Kurumlarla İş Üzere Devlet Komitesi, bu tür faaliyetlerin izlenmesi ve kontrolü konusunda aktif rol almıştır (Azerbaycan Cumhuriyeti Dini Kurumlarla İş Üzere Devlet Komitesi, 2023). Ayrıca, dini yayınların ve materyallerin ülkeye girişinde sıkı kontroller uygulanmış; İran kaynaklı yayınların dağıtımı sınırlandırılmıştır (Musavat.com, 2011).

STRATFOR'un raporlarına göre, İran'ın Azerbaycan'daki dini ve siyasi nüfuzunu genişletme stratejisinde, Azerbaycan İslam Partisi (AİP) önemli bir rol oynamıştır. Bakü yönetimi tarafından resmen yasaklanmış olan AİP, İran yanlısı bir Şii muhalefet partisi olarak bilinmiştir (STRATFOR, 2011). Partinin lideri Mevsim Samedov'un, Azerbaycan hükümetinin devrilmesi çağrısında bulunması, AİP'nin Azerbaycan'ın iç politikasındaki radikal duruşunu ve İran ile olan bağlarını açıkça ortaya koymuştur (Mia.az, 2011). AİP, 1991 yılında Bakü'ye yakın bir yerleşim yeri olan ve

Azerbaycan'da Şii inancının en güçlü olduğu bölgelerden biri olan Nardaran kasabasında kurulmuştur (Yunusov, 2004: 57). Sovyet rejiminin çöküşüyle birlikte, Azerbaycan'da dini ve milliyetçi duyguların yeniden canlandığı bir atmosferde, AİP resmi olarak 1992 yılında tescil edilmiştir. Ancak kısa bir süre sonra, 1995 yılında partinin kaydı iptal edilmiş ve yasadışı ilan edilmiştir (Apa.az, 2012). AİP, ideolojik olarak İran yanlısı bir çizgi benimsemiş ve Azerbaycan'ın laik, Batı yanlısı politikalarına karşı çıkmıştır. Parti, Azerbaycan'ın İran ile daha yakın ilişkiler kurmasını savunmuş, laik devlet düzenini eleştirerek ülkenin bir İslam Cumhuriyeti haline gelmesi gerektiğini ileri sürmüştür (Gafarov, 2010: 112). Bu çerçevede, AİP, Pantürkizm ideolojisine karşı çıkarak bu fikirleri tehlikeli ve ütöpik olarak nitelendirmiştir. Bununla birlikte, parti aynı zamanda Azerbaycan milliyetçisi bir kimlik de taşımış, Dağlık Karabağ'ın Ermeni işgalinden kurtarılması konusunda radikal bir tutum sergileyerek askeri çözümü desteklemiştir (Mehtiyev, 2005: 74).

Parti, iç politikanın yanı sıra dış politikada da tartışmalı pozisyonlar almıştır. ABD, İsrail ve Avrupa Birliği karşıtı bir söylem benimseyen AİP, bu güçleri Azerbaycan'ın bağımsızlığı ve İslam dünyası üzerinde bir tehdit olarak görmüştür (Valiyev, 2018). Aynı zamanda, Hizbullah'ın o dönemdeki lideri Hassan Nasrallah'a destek veren parti, İran'ın küresel ölçekte desteklediği siyasi hareketlerle yakın ilişkiler kurmuştur. Bu bağlamda, AİP'nin İran'ın bölgedeki nüfuzunu genişletme stratejisinin bir parçası olarak hareket ettiği iddiaları, Azerbaycan hükümeti tarafından sıkça dile getirilmiştir (Sia.az, 2011). Azerbaycan hükümeti, AİP'yi İran'dan mali ve siyasi destek almakla suçlamış ve bu durum partinin yasaklanmasına giden sürecin temelini oluşturmuştur. 1995 yılında parti liderlerinin tutuklanması ve partinin kapatılması, Azerbaycan'ın laiklik ilkesini koruma konusundaki kararlılığının bir göstergesidir. Hükümet, AİP'nin faaliyetlerini İran'ın Azerbaycan'ın iç işlerine müdahalesi olarak değerlendirmiş ve bu durumu ülkenin egemenliğine yönelik bir tehdit olarak görmüştür (GunazTV.az, 2021).

İran'ın dış politikası doğrultusunda hareket eden Hizbullah da, zaman zaman Azerbaycan ile olan gergin ilişkilerin bir parçası olarak da ortaya çıkmıştır. Nitekim, 2009 yılında, Bakü'deki İsrail Büyükelçiliği'ni hedef alan bir saldırı planı, Hizbullah'ın Azerbaycan'daki faaliyetlerini ve iki ülke arasındaki gerilimi gözler önüne sermiştir. Azerbaycan güvenlik güçleri tarafından gerçekleştirilen operasyon sonucunda, Hizbullah ile bağlantılı kişilerin tutuklanması, bu saldırı girişiminin engellenmesini sağlamıştır. Bu olay, Hizbullah'ın Azerbaycan'daki varlığını ve İran ile olan bağlantılarını ortaya koyarken, iki ülke arasındaki güvensizliği de derinleştirmiştir. Tutuklanan şahısların, İran'ın istihbarat birimleriyle ve Hizbullah'la bağlantılı oldukları iddia edilmiş ve bu durum Azerbaycan'ın iç

güvenliği açısından ciddi bir tehdit olarak değerlendirilmiştir (Rotella, 2009).

7 Kasım 2015 tarihinde, Azerbaycan'da bir grup radikal dini yönelimli kişinin tutuklanması, ülke kamuoyunda ve sosyal medyada geniş yankı uyandırmış ve tartışmalara neden olmuştur. Özellikle Müsəlman Birliyi Hərəkatı (Müslüman Birliği Hareketi) başkanı Hacı Tale Bağirov'un yardımcısı Elçin Qasımov'un tutuklanmasıyla başlayan süreç, radikal dini hareketlerle Azerbaycan devleti arasındaki gerilimin derinleştiğine işaret etmiştir. Sabunçu İlçe Emniyet Müdürlüğü önünde yaşanan olaylarla devam eden bu gelişmeler, yüzeyde basit bir kamu düzeni ihlali gibi görünse de, aslında daha derin ideolojik ve siyasi bir arka plana sahiptir. Müsəlman Birliyi Hərəkatı, Azerbaycan'da faaliyet gösteren ve Şii İslam'ı temel alan bir hareket olup, lider kadrosunun İran ile ideolojik yakınlığı olduğu iddia edilmiştir (Global.az, 2015). Hacı Tale Bağirov, hareketin lideri olarak tanınmış ve İran'ın Azerbaycan'daki dini ve ideolojik etkisinin temsilcilerinden biri olarak görülmüştür. Aşura törenleri sırasında Lankaran ve Bakü'deki camilerde gerçekleşen matem törenlerine on binlerce kişinin katılması, bu radikal dini hareketlerin toplumsal etkisinin giderek arttığını göstermiştir (Kerimli, 2015).

Olayların nedenleri arasında, İran'ın Azerbaycan'daki radikal dini hareketlere verdiği destek önemli bir yer tutmuştur. Özellikle İranlı din adamı Ayetullah Hemedani'nin Azerbaycan'a yaptığı ziyaret sırasında Hacı Tale Bağirov ve çevresindeki kişilerin Hemedani'ye biat etmeleri ve onun elini öperek bağlılıklarını bildirmeleri, bu dış etkilerin açık bir yansımasıdır (Alioğlu, 2015). Bu olay, sosyal medyada geniş yankı uyandırmış ve Azerbaycan'da dış aktörlerin dini gruplar üzerindeki etkisini tartışmaya açmıştır.

16 Mayıs 2023 tarihinde İran istihbarat teşkilatlarıyla iş birliği içerisinde olan Rufulla Ahundzade ve oğlu Elmürsel Ahundzade'nin, Azerbaycan Cumhuriyeti'nin anayasal düzenini zorla değiştirerek "Kerime" adını verdikleri bir devlet kurma planı yaptıkları ortaya çıkarılmıştır. Ahundzade ailesinin, bu doğrultuda silahlı ayaklanmalar başlatma ve kamuoyunda tanınan kişilere yönelik suikastlar düzenleme amacıyla direniş grupları oluşturdukları tespit edildiği bildirilmiştir (Qafqazinfo.az, 2023).

Rufulla Ahundzade, planının bir parçası olarak WhatsApp, Telegram ve diğer anlık mesajlaşma platformlarında gizli gruplar kurmuş ve bu platformlar üzerinden radikal faaliyetlerini koordine etmiştir. Ahundzade ve oğlu, yetkililer ve kamuya mal olmuş kişilere suikast düzenlemeyi planlamış; bu kişilerin kimlik bilgilerini, ikamet ve iş yerlerini grup üyeleriyle paylaşmıştır. Ayrıca, grup üyelerine ateşli silah temin etme ve "Molotof kokteyli" yapımı konusunda talimatlar verdiği iddia edilmiştir (Qafqazinfo.az, 2023).

Yürütülen operasyonlar sonucunda, “Qisas 313” adıyla bilinen grubun 7 üyesi gözaltına alınmış ve adli makamlara teslim edilmiştir. Ruffulla Ahundzade, grup üyeleriyle düzenli sanal toplantılar gerçekleştirerek onları kontrol altında tutmaya ve radikal eğilimlerini güçlendirmeye çalışmıştır. Bu süreçte grup üyeleri, Ahundzade’nin yönlendirmesiyle Azerbaycan’da “Kerime” devletinin kurulması için çalışacaklarına, kitlesel ayaklanmalar ve suikastler gibi yasa dışı eylemler gerçekleştireceklerine yemin ettikleri bildirilmiştir (Qafqazinfo.az, 2023).

Grup üyeleri, devlet kurumlarına ait binaların yakınındaki sokaklarda radikal dini sloganlar yazmış, bu eylemlerini fotoğraflayarak sosyal medya platformlarında paylaşmış ve toplumda kaos yaratmaya çalışmışlardır. Ruffulla Ahundzade, ayrıca grup üyelerini İran’a götürerek dini eğitim bahanesiyle askeri eğitim almalarını ve yasa dışı silahlı aşırılıkçı örgütlere katılmalarını organize etmeyi planlamıştır. Bu faaliyetlerin, grubun sadece ideolojik propaganda yapmakla kalmayıp, aynı zamanda aktif terör eylemleri hazırlığında olduğunu gösterdiği ifade edilmiştir (Qafqazinfo.az, 2023).

Bu tutuklamalar, 28 Mart 2023 tarihinde İran karşıtı söylemleriyle bilinen Azerbaycanlı Milletvekili Fazıl Mustafa’ya düzenlenen silahlı saldırının ardından gerçekleşmiştir (BBC, 2023). Mustafa’ya yönelik saldırı, Azerbaycan kamuoyunda ve devlet yetkilileri arasında ciddi bir şok yaratmış, saldırının İran bağlantılı olduğu yönündeki ilk bulgular, Azerbaycan Dışişleri Bakanlığı tarafından kamuoyuna açıklanmıştır (Anspress.com, 2023). Bu gelişmeler, İran’ın Azerbaycan üzerindeki nüfuzunu artırma girişimlerinin şüpheyle karşılanmasına neden olmuş ve Şii topluluğuna yönelik bir baskı ortamı doğmuştur.

İran, tarihsel süreç içerisinde Şii mezhepçiliğini yumuşak güç olarak kullanarak Azerbaycan’da kazanmak istediği nüfuza çeşitli yollarla ulaşmaya çalışmıştır. Ülkeye atanan büyükelçilerin yanı sıra, İran’ın dini lideri Ayetullah Hamaney’in de temsilcileri görevli olarak gönderilmiştir. Azerbaycan kökenli ve Azerbaycan Türkçesi’ni akıcı bir şekilde konuşan temsilcilerin seçilmesi, halkla doğrudan iletişim kurabilen kişilerin olmasıyla verilen mesajın daha etkili olmasını sağlamış ve insanların çevrelerinde toplanmasını kolaylaştırmıştır. Bu bağlamda özellikle Erdebil kökenli Seyyid Ali Ekber Ocak Nejad önemli bir rol oynamıştır. 1996’dan itibaren faaliyet gösteren Ocak Nejad, özellikle Hüseyiniye Camii’nde verdiği cuma hutbeleri ve yazdığı veya tercüme ettirdiği kitaplarla tanınmıştır. Şu anda sadece Azerbaycan’da değil, aynı zamanda Gürcistan ve Derbent’te de Şii dindarlar arasında ciddi bir nüfuza sahiptir. 25 yılı aşkın bir süredir faaliyet gösteren Ocak Nejad, İran’ın dini-ideolojik propagandasını ve İran modeli Şiiliği Azerbaycan’daki dindarlara aktarmıştır (Politicon.co, 2021).

Ayetullah Hamaney’in dini temsilcisinin faaliyetlerinin yanı sıra, özellikle Kum’da eğitim alan kişilerin yıllar içinde Azerbaycan’a dönmeleri veya İran’dan Azerbaycanlılar için faaliyet göstermeleri, bu yumuşak gücün uygulanmasında önemli bir unsurdur (Aliyev, 2018). İran’daki dini eğitim merkezlerinde (elmi höze) eğitim alan kişiler, toplumun dini kimliğine geri dönüş döneminde din adamları olarak saygı kazanmışlardır. İran’ın Velayet-i Fakih doktrinini temel alan bu eğitim merkezlerinde okuyanlar, bu inancı kendi ülkelerinde dindarlara çeşitli yollarla yaymaya başlamışlardır. Sonuç olarak, ülkede özellikle İranlı ayetullahların (merci-i taklitlerin) takipçilerinin sayısı artmış ve mevcut Velayet-i Fakih’in nüfuzu güçlenmiştir (Politicon.co, 2021).

İran’ın Şii mezhepçilik politikası sadece Azerbaycan içinde değil, doğrudan İran’dan da yürütülmektedir. Azerbaycan’da açıkça ifade edemediklerini, İran’da yayın yapan Azerbaycan dilindeki televizyon kanalları aracılığıyla aktarmaktadırlar; “Sahar” televizyonu buna örnektir. Genellikle uydular aracılığıyla yayın yapan bu televizyon kanallarında, haberler ve diğer siyasi-analitik programlarda Azerbaycan bazen yumuşak, bazen de sert bir şekilde eleştirilmektedir. Canlı yayınlara Azerbaycan’dan kişiler telefonla katılmakta ve destek verenler bulunmaktadır. Televizyon programlarına ek olarak, dini diziler ve filmler ile çevrilen kitaplar aracılığıyla da “mezhep kardeşi” olan İran’a karşı olumlu düşünceler oluşturulmaya çalışılmaktadır. İnsanların bir kısmı doğrudan olmasa bile, dolaylı olarak dini açıdan İran’ı kendilerine yakın görmeye başlamışlardır (Amaşov, 2011: 5).

Azerbaycan’daki Şii topluluğun büyük bir kısmı, dini otorite olarak İranlı müçtehitlerin fetvalarına başvurmakta ve bu otoriteleri takip etmektedir. Bu durum, İran’ın Azerbaycan’daki dini etkisini artırırken, aynı zamanda ülkenin iç politikasına müdahale tehlikesini de beraberinde getirmektedir. Bu etkinin en tehlikeli sonuçlarından biri, mezhepsel yönden İran’a bağlı bazı Şii Müslümanların Azerbaycan devletine karşı olumsuz bir tutum geliştirmesidir. Bu kişiler, Azerbaycan’ın tarihsel olarak İran’ın bir parçası olduğunu ve bir gün yeniden İran’a dahil edilmesi gerektiğini savunmaktadırlar (Rovşanoglu, 2023). Bu tür görüşlerin Azerbaycan’da varlık göstermesi, ülkede dini siyasetin eksikliğinin ve İslam’ı temsil eden kurumların etkisizliğinin bir yansıması olarak değerlendirilebilir. Özellikle Kafkas Müslümanları İdaresi’nin, Azerbaycan’daki dini yapılar üzerinde yeterince etkili olamaması, İran’ın bu boşluğu doldurmasına olanak tanımaktadır.

Azerbaycan Cumhuriyeti Dini Kurumlarla İş Üzere Devlet Komitesi’nin kayıt ve denetimi altında olmayan Şii gruplar, çeşitli sosyal medya mecraları üzerinden ve kendi web portallarında faaliyet göstermektedirler. Azerbaycan dili üzerinden iletişim kuran bu gruplar yüksek sayıda takipçi

ve üyeye sahip olup, etkileşim oranlarının da yüksek olduğu tespit edilmiştir. Bu gruplarda İran menşeli din adamlarının vaazlara, İran yanlısı radikal siyasi gönderilere ve nadir de olsa Azerbaycan hükümetini eleştiren siyasi açıklamalara rastlanmaktadır (Jödicke, 2017: 15-17).

Şiiliğin siyasallaşması, İran'ın nüfuzunu artırma çabalarının bir parçası olarak değerlendirilebilir. Azerbaycan'daki bu mezhepsel değişim, bazı araştırmacı ve siyasetçiler tarafından Ortadoğu'daki "Şii Hilali"nin bir parçası olarak tanımlanmıştır. İran, Irak, Suriye, Lübnan ve Yemen'deki Husi hareketi ile ilişkilendirilen Şii Hilali, İran'ın bölgedeki siyasi ve dini etkisini güçlendirme arzusunu simgelemektedir. Fakat Azerbaycan, bu ülkelerden etnik yapısı bakımından önemli bir farkla ayrılmaktadır: Azerbaycan'ın Şii nüfusu Türk kökenlidir. Bu etnik farklılık, İran'ın Azerbaycan üzerindeki mezhepsel etkisini sınırlayan bir faktör olarak görülmekle birlikte, İran'ın Şii kimliği üzerinden Azerbaycan'da hala ciddi bir etki yaratmaya çalıştığı gerçeğini değiştirmemektedir (Cornell, 2011).

6. Sonuç

İnşili-çıkışlı ve mesafeli bir tarihe sahip olan İran ve Azerbaycan siyasi ilişkileri, güvenlik ve jeopolitik kaygıların ötesinde dinin nüfuz aracı olarak kullanıldığı bir vakayı da temsil etmektedir. İran, İslam Devriminden sonra Şii İslam inancına dayalı dini ideolojisini dış politikada bir nüfuz faktörü olarak kullanmaya başlamıştır. Bir başka deyişle, dini ideoloji İran için jeostratejik bir araç haline gelmiştir. İran, Şii İslam'ın ideolojik ve kültürel unsurlarını bölgesinde yayma ve güçlendirme stratejisini benimsemiş, böylece komşu ülkeler başta olmak üzere bütün Orta Doğu'daki nüfuzunu artırmaya çalışmıştır. Dini ideolojiye dayalı bir kimlik siyasetini yumuşak güç elde etmek için kamu diplomasisine dahil eden İran, bölgedeki jeopolitik çıkarlarını destekleme arayışındadır. Bu bağlamda İran, nüfusunun büyük çoğunluğu Şii mezhebinden olan Azerbaycan'da da nüfuz kazanmak adına dini ideolojik unsurları kullanmıştır. İran'ın Azerbaycan üzerindeki dini ideolojik etki çabası dini eğitim kurumları açarak, dini liderleri ve din adamlarını kullanarak, dini yayınlar yaparak, medya faaliyetleri göstererek ve bütün bunlara finansal destekler sağlayarak ilerlemiştir. Ayrıca Azerbaycan içinde dini gruplar ve kurumlarla ilişkilere önem vermiştir. Fakat zaman zaman İran'ın kamu diplomasisinin de ötesine geçerek doğrudan siyasi partileri ve liderleri kullanma ve marjinal grupları organize etmeye varacak kadar ileri gittiği de görülmüştür.

İran kaynaklı Şii kimliğinin güçlenmesi Azerbaycan toplumunu parçalayıcı bir etken olarak görülebilir. Bu durum Şiileri kendi içinde ayırırken, Sünni-Şii ayrımı ve de bir seküler-dindar ayrımına da yol açmıştır. Bu da

Azerbaycan'ın din politikasının formülünü ifade eden "barışçıl Sünni-Şii birlikteliğini" (Jödicke, 2017: 12-14) tehdit etmektedir. İran'ın Azerbaycan içindeki nüfuz arayışı ve Azerbaycan siyasetini etkileme girişimlerinin yol açabileceği ciddi istikrarsızlıklar ve ülkenin birliğini tehdit eden durumlar Azerbaycan'ın reaksiyon geliştirmesine sebebiyet vermiştir. Bu doğrultuda, dini eğitim kurumları ve faaliyetleri sıkı denetim altına alınmış, müfredatlar gözden geçirilmiş ve yerel din adamlarını yetiştirilmesine önem vermeye başlanmıştır. Aynı zamanda İran destekli ve menşeli yayınlar ve medya faaliyetleri kontrol altına alınmış, egemenlik ve rejim ihracı endişeleri sebebiyle de İran güdümünde hareket eden gruplar, siyasi parti ve figürler tasfiye edilerek, dini temelli siyasi partilerin kurulması yasaklanmıştır. İran'ın Azerbaycan'a yönelik takip ettiği din siyaseti Şii jeopolitiğinin bir parçası olarak düşünülebilir. Bununla birlikte bu siyasetin Azerbaycan üzerindeki etkileri dikkat çekicidir. İran'ın dini ideolojik nüfuz arayışı Azerbaycan içinde laikliğin ve seküler milliyetçi ideolojinin güçlenmesine yol açtığı açık bir gerçektir. Azerbaycan dış politikası açısından ise, başta Türkiye, Pakistan, İsrail ve ABD olmak üzere, İran'ı dengeleyecek güçlerle yakınlaşma stratejisi ön plana çıkmış ve bu ülkelerle ilişkiler giderek güçlenmiştir. Sonuç olarak İran, Azerbaycan içerisinde nüfuzunu hırslı bir şekilde artırmaya çalışırken, Azerbaycan'ı kendinden uzaklaştırmıştır.

Yazarlık Katkıları: Çalışma Konsepti/Tasarımı: Namazova, F., Atatorun, M., Veri Toplama: Namazova, F., Atatorun, M., Veri Analizi Yorumlama: Namazova, F., Atatorun, M., Yazı Taslağı: Atatorun, M., İçeriğin Eleştirel İncelemesi: Atatorun, M. Son Onay ve Sorumluluk: Atatorun, M. Malzeme ve Teknik Destek: Yok, Yapay Zeka Kullanım Beyanı: Çeviri desteği alınmıştır, Veri Paylaşım Beyanı: Yok.

Çıkar Çatışması: Yazarlar çıkar çatışması bildirmemiştir.

Finansal Destek: Yazarlar bu çalışma için finansal destek almadığını beyan etmiştir.

Kaynaklar

- Abrahamian, E. (2008). *A history of modern Iran*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Administrative Department of the President of the Republic of Azerbaijan. (t.y.). *Religion*. Presidential Library. https://files.preslib.az/projects/remz/pdf_en/atr_din.pdf adresinden 10 Nisan 2024 tarihinde alınmıştır.
- Ağacan, K. (1997). İran'ın Azerbaycan politikası. *Soydaş Dergisi*, 1(1), 15–28.
- Alasgerli, M., ve Hacıyeva, Y. (2021). İranın təbliğat və təxribat mexanizmləri necə formalaşdırılır, necə idarə olunur? <https://qafqazinfo.az/news/detail/iranin-tebligat-ve-texribat-mexanizmleri-nece-formalasdirilir-nece-idare-olunur-339304> adresinden 17 Mayıs 2024 tarihinde alınmıştır.
- Aloğlu, E. (2015). Ekstremist Bağırzadənin üzü və astarı. <https://news.milli.az/politics/381371.html> adresinden 8 Mayıs 2024 tarihinde alınmıştır.
- Aliyev, A. (2014). İran'ın Azerbaycan'daki dini faaliyetleri ve etkileri. *Kafkas Araştırmaları Dergisi*, 21(3), 45–60.

- Aliyev, A. (2019). Azərbaycanca din və dövlət münasibətləri: Tarixi və müasir baxışlar. Elm Yayınları.
- Aliyev, F. (2012). Azərbaycanca İran təsirinə qarşı dövlət siyasəti. Elm Yayınevi.
- Aliyev, S. (2023). Dini siyasi aləmə çevirən İran. <https://xalqgazeti.az/az/siyaset/dini-siyasi-alete-ceviren-iran>
- Alsmadi, F. (2015). Azerbaijan: religious pluralism and challenges of cultivating identity. <https://studies.aljazeera.net/en/reports/2015/10/20151015112738701335.html>
- Altbach, P. G., ve Knight, J. (2007). The internationalization of higher education: Motivations and realities. *Journal of Studies in International Education*, 11(3-4), 290–305. <https://doi.org/10.1177/1028315307303542>
- Alzubaidi, A. N., ve Mohammadi, S. (2020). *Education as a soft power tool: Iran's approach as public strategy* [Conference presentation]. In *Proceedings of the INTED2020 Conference* (pp. 9321–9329). Valencia, Spain.
- Amaşov, Ə. (2011). *Azərbaycan-İran münasibətlərində media faktorı*. Erişim adresi: <https://www.anl.az/down/meqale/525/2011/aprel/167694.htm> (Erişim tarixi: 22 Mayıs 2024)
- Anspress.com. (2023, Mart 31). *Fazil Mustafanın vurulmasında İran izləri*. Erişim adresi: <https://anspress.com/fazil-mustafanın-vurulmasinda-iran-izleri> (Erişim tarixi: 21 Mayıs 2024)
- Apa.az. (2012). Azərbaycan İslam Partiyası adını dəyişir. <https://apa.az/domestic-policy/-263930> adresindən 5 Mayıs 2024 tarixində alınmışdır.
- Aslanlı, A. ve Hesenov, İ. (2005). *Haydar Aliyev dönemi Azərbaycan dış politikası*. Platin Yayınları.
- Azad. (2011). İran Azərbaycanın daxili işlərinə qarışmağa son qoymalıdır. https://anl.az/down/meqale/hafta_ichi/2011/yanvar/152682.htm adresindən 14 Mayıs 2024 tarixində alınmışdır.
- Azərbaycan Cumhuriyeti Anayasası. (1995). <https://e-qanun.az/framework/897>
- Azərbaycan Cumhuriyeti Cumhurbaşkanlığı Kütüphanesi. (2022). *Azərbaycan-İran münasibətləri*. <https://files.preslib.az/projects/azeriran/a1.pdf> adresindən 23 Mayıs 2024 tarixində alınmışdır.
- Azərbaycan Cumhuriyeti dini kurumlarla iş üzərə devlet komitesi. (2018). *Azərbaycan Respublikası dini qurumlarla İş üzrə Dövlət Komitəsinin 2018-ci ildə fəaliyyəti barədə hesabatı*. <https://scara.gov.az/az/report/senedler/hesabatlar/azerbaycan-respublikasi-dini-qurumlarla-is-uzre-dovlet-komitesinin-2018-ci-ilde-fealiyyeti-barede-hesabatı> adresindən 10 Nisan 2024 tarixində alınmışdır.
- Azərbaycan Cumhuriyeti Dini Kurumlarla İş Üzərə Devlet Komitesi. (2023). *Azərbaycan Respublikası Dini Qurumlarla İş üzrə Dövlət Komitəsinin 2023-cü ildəki fəaliyyəti barədə*. <https://scara.gov.az/az/report/senedler/hesabatlar/azerbaycan-respublikasi-dini-qurumlarla-is-uzre-dovlet-komitesinin-2023-cu-ilde-fealiyyeti-barede> adresindən 23 Mayıs 2024 tarixində alınmışdır.
- Babayeve, F. (2020). Azərbaycanca multikulturalizm ənənələri. https://www.anl.az/down/meqale/yeni_az/2020/yanvar/694877.htm adresindən 12 Mayıs 2024 tarixində alınmışdır.
- Balcı, B. (2004). Between Sunnism and Shiism: Islam in Post-Soviet Azerbaijan, *Central Asian Survey*, 23, 205–217. <https://doi.org/10.1080/02634930410001310544>
- Başar, U. (2020). İran Karabağ savaşının kaybedeni mi?. <https://www.aa.com.tr/tr/analiz/iran-karabag-savasinin-kaybedeni-mi/2052813> adresinden 22 Temmuz 2024 tarixində alınmışdır.
- BBC. (2023). Fazil Mustafaya qarşı törədilmiş cinayət hadisəsi ilə bağlı 4 nəfər “saxlanılıb”. <https://www.bbc.com/azeri/azerbaijan-65106906> adresindən 15 Nisan 2024 tarixində alınmışdır.
- Brunner, R. (2009). Shiism in the Modern Context: From Religious Quietism to Political Activism. *Religion Compass*, 3(1), 136–153. <https://doi.org/10.1111/j.1749-8171.2008.00123.x>
- Borszik, O. (2016). International sanctions against Iran and Tehran's responses: political effects on the targeted regime. *Contemporary Politics*, 22(1), 20–39. <https://doi.org/10.1080/13569775.2015.1112951>
- Cafersoy, N. (2001). *Elçibey dönemi Azərbaycan dış politikası; bir bağımsızlık mücadelesinin diplomatik öyküsü*. ASAM Yayınları.
- Cavadova, H. (2014). İran-Azərbaycan hərbi əməkdaşlığına nə mane olur?. https://www.bbc.com/azeri/azerbaijan/2014/04/140414_iran_azeri_military_relations adresindən 2 Haziran 2024 tarixində alınmışdır.
- Chubin, S. (1994). Iran's strategic aims and constraints. P. Clawson (Ed.), *Iran's strategic intentions and capabilities* (s. 65–93) içinde. Washington, DC: National Defense University Press.
- Cornell, S. E. (2011). *Azerbaijan since independence*. New York: M.E. Sharpe.
- Ehteshami, A., ve Zweiri, M. (2007). *Iran and the rise of its neoconservatives: The politics of Tehran's silent revolution*. London: I.B. Tauris.
- Çaylı, Ş. (2016). Russian and US impact in relationship between islamic countries after 2001: Iran, Suudi Arabia and Egipt examples. *JOEEP: Journal of Emerging Economies and Policy*, 1(1), 62–72. https://dergipark.org.tr/tr/pub/joeep/issue/35719/398205#article_cite
- Çelik, A. H., ve Kebapçioğlu, R. (2017). Karabağ sorunu üzerinden İran Ermenistan ilişkilerine bir bakış: sorun edilmeyen sorun. *Türk Dünyası Araştırmaları Dergisi*, 39(226), 117–134.
- Eken, M.E. (2015). Jeopolitik derinlik, akılcı güç ve popüler kültür: stratejik bir konsept olarak gündelik hayatın önemi. M. Şahin, ve S. Çevik, (Ed.), *Türk dış politikası ve kamu diplomasisi*, (s. 17–44) içinde. İstanbul: Nobel.
- Feyruzov, S. (2021). İran Azərbaycanca hansı cəbhələrdən təsir edir?—Fars teologiyasının 3 əsas istiqaməti. <https://demokrat.az/az/news/92180/iran-azerbaycana-hansi-cebhelerden-tesir-edir-fars-teologiyasinin-3-esas-istiqameti> adresindən 12 Mayıs 2024 tarixində alınmışdır.
- Fox, J. ve Sandler, S. (2004). *Bringing religion into international relationand* Basingstoke: Palgrave Macmillan. <https://doi.org/10.1057/9781403981127>
- Gafarov, R. (2016). *Azərbaycanda dini radikalizm və təhlükəsizlik problemləri*. Elm ve Tehsil Yayınları.
- Gafarov, S. (2010). *Pan-Türkizm ve Şiilik: Azərbaycan'da ideolojik mücadele*. Bilgesam Yayınları.
- Gafarov, S. (2012). *İrənin Azərbaycandakı təsiri və şiə kimliyinin möhkəmləndirilməsi*. Qanun Yayınları.
- Göyüşov, A. ve Sgərov, E. (2010). Islam, and Islamic Education in Soviet and Independent Azerbaijan. Kemper, M., Motika, R. & Reichmut, S. (Ed.), *Islamic Education in the Soviet Union and Its Successor States*, (s. 168–222) içinde. Abingdon: Routledge.
- Corley, F. (2019). *Azerbaijan: large fine amid continuing religious censorship*. https://www.forum18.org/archive.php?article_id=2509 adresinden 25 Mayıs 2024 tarixində alınmışdır.
- Global.az. (2015). *Həbs edilən Taleh Bağırzadə haqqında şok fakt – Nardaranlıları aldadan “hacı” yəhudi imiş*. <https://qlobal.az/hebs-edilen-taleh-bairzade-haqqinda-sok-fakt-nardaranlilari-aldadan-haci-yehudi-imis/> adresinden 3 Mayıs 2024 tarixində alınmışdır.
- Guliyev, S. (2016). *Azərbaycanda dini təhsil və dünyəvilik*. Bakı: Qanun Yayınları.
- GunazTV.az. (2021). *İran Partiyası Azərbaycanın daxili işinə qarışdı*. <https://gunaz.tv/az/post/5745> adresinden 9 Mayıs 2024 tarixində alınmışdır.

- Haynes, J. (2016). *Religious transnational actors and soft power*. Oxon and New York: Routledge.
- Haynes, J. (2021). Introduction: religion and international relations in the twenty-first century. Haynes, J. (Ed.), *Handbook on religion and international relations*. Cheltenham and Northampton (7. Baskı, s. 1–3) içinde. Edward Elgar Publishing.
- Haynes, J. (2021). Religion in international relations: theory and practice. Haynes, J. (Ed.), *Handbook on religion and international relations*. Cheltenham and Northampton (7. Baskı, s. 5–23) içinde. Edward Elgar Publishing.
- Hunter, S. T. (2010). *Iran's foreign policy in the Post-Soviet era: resisting the new international order*. Santa Barbara: Praeger.
- İsmayilov, E. (2012). Çarlık Rusyası döneminde Azerbaycan'da misyonerlik faaliyetleri. *Kafkas Araştırmaları Dergisi*, 34, 45–60.
- İsmayilov, V. (2018). Azərbaycanın Beynəlxalq Hərbi Əlaqələri və Tərəfdaşları. <https://525.az/news/100872-azerbaycanin-beynəlxalq-herbi-elaqeleri-ve-tərəfdaşları> adresinden 2 Haziran 2024 tarihinde alınmıştır.
- Jödicke, A. (2017). Shia groups and Iranian religious influence in Azerbaijan: the impact of trans-boundary religious ties on national religious policy. *Eurasian Geography and Economics*, 58(5), 533–556. <http://doi.org/10.1080/15387216.2017.1413579>
- Karataş, İ. (2021). Iran's use of Afghan shiite migrants as proxies: the case of Liwa Fatemiyoun. *The Journal of Iranian Studies*, 5(1), 31–53. <http://doi.org/10.33201/iranian.880171>
- Karsh, E. (2002). *The Iran-Iraq war 1980-1988*. Oxford: Osprey Publishing.
- Kerimli, T. (2015). *Taleh Bağirov kimdir və nə istəyir?* <https://oxu.az/cemiyet/taleh-bagirov-kimdir-ve-ne-isteyir> adresinden 2 Mayıs 2024 tarihinde alınmıştır.
- Kerimova, E. (2016). *Dini radikalizmə qarşı mübarizə: nəticələr və vəzifələr*. https://www.yeniazerbaycan.com/Sosial_e30782_az.html adresinden 9 Mayıs 2024 tarihinde alınmıştır.
- Keskin, A. (2020). *İran'ın Karabağ siyasətinin 5 yüzü*. https://fikirturu.com/jeo-strateji/iranin-karabag-siyasetinin-5-%20yuzul/%20fbclid=%20IwAR20GYesIDVo0E_dKODB19Mu0T-I2QypDaM3xqgs%20LOUbU3BN8UL%20WTsEHZ4 adresinden 6 Haziran 2024 tarihinde alınmıştır.
- Khosravi, S. (2008). *Young and defiant in Tehran*. Philadelphia: University of Pennsylvania Press.
- Louër, L. (2008). *Transnational Shia politics: religious and political networks in the gulf*. London: Hurst.
- Majidpour, M. (2013). The Unintended Consequences of US-led Sanctions on Iranian Industries. *Iranian Studies*, 46(1), 1–15. <https://doi.org/10.1080/00210862.2012.740897>
- Mammedov, C. (2018). *Azərbaycanda dövlət-din münasibətləri: Tarix və müasirlik*. Bakı: TUNA Nəşriyyatı.
- Mehtiyev, F. (2005). *Dağlıq Qarabağ məsələsi və AİP-nin mövqeyi*. Bakı: Elm və Tehsil Yayınları.
- Memmedov, A. (2018). Azərbaycan'da din-devlet ilişkilerinin hukuki boyutları. *Hukuk ve Toplum Dergisi*, 10(4), 55–70.
- Mia.az. (2011). *İslam Partiyasının sədri Mövsüm Səmədov həbs olunub*. <https://www.mia.az/w29166/29166> adresinden 8 Nisan 2024 tarihinde alınmıştır.
- Milani, M. (2013). Why Tehran won't abandon Assad(ism). *The Washington Quarterly*, 36(4), 79–93.
- Monique, C. ve Racimora, W. (2013). *The Armenia Iran relationship: strategic implication for security in the South Caucasus Region*. <http://www.esisc.org/upload/publications/analyses/the-armenian-iranrelationship/> Armenian-Iran%20relationship.pdf adresinden 18 Mayıs 2024 tarihinde alınmıştır.
- Musavat.com. (2009). *Azərbaycanda ənənəvi və qeyri-ənənəvi dini cərəyanlar*. https://musavat.com/news/olke/azerbaycanda-enenevi-ve-qeyri-enenevi-dini-cereyanlar_52005.html adresinden 9 Mayıs 2024 tarihinde alınmıştır.
- Musavat.com. (2011). *Bakıda missionerliyi yayan kitablar satılır, Quran yığıdırılır*. https://musavat.com/news/bakida-missionerliyi-yayan-kitablar-satilir-quran-yigisdirilir_111274.html adresinden 25 Mayıs 2024 tarihinde alınmıştır.
- Mustafayev, V. (2023). *İranın Azərbaycana qarşı ideoloji fəaliyyətinin mərhələləri*. <https://ethnoglobus.az/print:page,1,919-ranin-azrbaycana-qari-deolj-falyyttn-mrhlr.html> adresinden 21 Mayıs 2024 tarihinde alınmıştır.
- Nasr, V. (2006). *The Shia revival: how conflicts within islam will shape the future*. New York abd London: W.W. Norton ve Company. <https://doi.org/10.2307/20032188>
- Nesipli, N. (2000). *Azerbaycan ve Moskova-Erivan-Tahran ittifaqının jeopolitik kuşatması*. Ankara: ASAM Yayınları.
- Norton, A. R. (2007). The role of Hezbollah in Lebanese domestic politics. *The International Spectator*, 42(4), 475–491. <https://doi.org/10.1080/03932720701722852>
- Nye, J. (2004). *Soft power: the means to success in world politics*. Washington, DC: Public Affairs.
- Politicon.co. (2021). *Iran's sectarian politics and the fear of losing its image in Azerbaijan*. <https://www.politicon.co/az/analytics/123/irans-sectarian-policy-and-fear-of-losing-its-image-in-azerbaijan> adresinden 8 Mayıs 2024 tarihinde alınmıştır.
- Qafqazinfo.az. (2023). *Rufulla Axundzadə vəzifəli şəxslərə qarşı sui-qəsd hazırlayıbmış*. <https://www.qafqazinfo.az/news/detail/rufulla-axundzade-vezifeli-sexslere-qarsi-sui-qesd-hazirlayibmis-video-400543> adresinden 9 Mayıs 2024 tarihinde alınmıştır.
- Qurbanlı, M. (2021). Dini sahədə dövlət siyasəti: Reallıqlar və hədəflər. *Dövlət və Din*, 70(3), 7–13.
- Qurbanlı, M. (2021). Dini sahədə dövlət siyasəti: Reallıqlar və hədəflər. <https://scara.gov.az/az/x%C9%99b%C9%99r/ictimaiyyetle-elaqeler/meqale/dini-sahede-dovlet-siyaseti-reall%C4%B1qlar-ve-hedefler> adresinden 22 Mayıs 2024 tarihinde alınmıştır.
- Rotella, S. (2009). *Alleged Hezbollah plot in Azerbaijan*. <https://www.latimes.com/archives/la-xpm-2009-may-30-fg-shadow30-story.html> adresinden 7 Mayıs 2024 tarihinde alınmıştır.
- Rovşanoglu, K. (2023). *Şiəlikdə müctəhidlik institutu*. https://bakuresearchinstitute.org/sielikde-muctehidlik-institutu/?utm_source adresinden 13 Mayıs 2024 tarihinde alınmıştır.
- Samedov, E. (2009). *Azərbaycanda din-dövlət münasibətləri və dini təhsilin formalaşması*. Bakı: AMEA Fəlsəfə, Sosiologiya və Hüquq İnstitutu.
- Seib, P. (2012). *Real-time diplomacy: politics and power in the social media era*. New York: Palgrave Macmillan. <https://doi.org/10.1057/9781137010902>
- Semati, M. (2008). *Media, culture and society in Iran*. London: Routledge.
- Shaffer, B. (2002). Is there a muslim foreign policy? The case of the Caspian. *Current History*, 101(568), 382–387.
- Sia.az. (2011). *Partiya sədri: "Azərbaycan İslam Partiyasının rəhbərliyi İrandan idarə olunurlar"*. <https://sia.az/az/news/politics/165435.html> adresinden 5 Mayıs 2024 tarihinde alınmıştır.
- Sinkaya, B. (2012). *İran'ın Kafkasya politikası*. Aydın M. (Ed.), *Kafkaslarda değişim dönüşüm (Avrasya üçlemesi III)*. (s. 229–256) içinde. Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık.

- STRATFOR. (2011). *Tensions growing between Azerbaijan and Iran?*. https://worldview.stratfor.com/article/tensions-growing-between-azerbaijan-and-iran?utm_source adresinden 23 Mayıs 2024 tarihinde alınmıştır.
- Şehitoğlu, R. (2024). Struggling with disinformation as an instrument of public diplomacy: A model proposal for Azerbaijan. *Uluslararası Politik Araştırmalar Dergisi*, 10(2), 96–116. <https://doi.org/10.25272/icps.1512183>
- Şen, G. (2012). İran ve “Arap Baharı”: Bağlam, söylem ve siyaset. *Ortadoğu Etütleri*, 3(2), 95–118.
- Takeyh, R. ve Maloney, S. (2011). The self-limiting success of Iran sanctions. *International Affairs*, 87, 1297–1312.
- Uygur, H. (2020). *Dağlık Karabağ işgali ve İran'ın yaklaşımı*. <https://iramcenter.org/daglik-karabag-isgali-ve-iranin-yaklasimi-277> adresinden 22 Temmuz 2024 tarihinde alınmıştır.
- Üç Nokta. (2017). *Tolerantlıq öz mövqeyini, xüsusiyyətlərini qoruyaraq başqalarına hörmətlə yanaşmaqdır*. https://www.elibrary.az/docs/qazet/qzt2017_1432.htm adresinden 12 Mayıs 2024 tarihinde alınmıştır.
- Wehrey, F. (2013). *The forgotten uprising in eastern Saudi Arabia*. *Carnegie endowment for international peace*. https://carnegie-production-assets.s3.amazonaws.com/static/files/eastern_saudi_uprising.pdf adresinden 17 Temmuz 2024 tarihinde alınmıştır.
- Yunusov, A. (2004). *Islam in Azerbaijan*. Baku: Friedrich Ebert Stiftung.
- Valiyev, A. (2018). *Islamic movements in Azerbaijan*. https://mesbar.org/islamic-movements-in-azerbaijan/?utm_source adresinden 26 Mayıs 2024 tarihinde alınmıştır.

COVID-19 sürecinde halka açıklık oranı ile piyasa likiditesi arasındaki ilişki

The relationship between free float ratio and market liquidity during the COVID-19 period

● Serkan Alkan

Tarsus Üniversitesi Uygulamalı Bilimler Fakültesi, Finans ve Bankacılık Anabilim Dalı, Mersin, Türkiye

ÖZ

Bu çalışma, COVID-19 pandemisi sürecinde halka açıklık oranının Borsa İstanbul'da işlem gören hisse senetlerinin likiditesi üzerindeki etkisini incelemektedir. Likidite göstergesi olarak hisse senedi devir hızı oranı kullanılmış ve Ocak 2020 ile Eylül 2024 dönemine ait aylık verilerle çoklu doğrusal regresyon analizleri yapılmıştır. Modelde, halka açıklık oranının yanı sıra kriz etkisini temsil eden COVID-19 kukla değişkeni ile bu değişkenin halka açıklık oranıyla etkileşim terimi dikkate alınmıştır. Ayrıca, volatilite, getiri, hisse fiyatı ve piyasa değeri esas alınarak mikro yapısal kontrol değişkenleri de modele dahil edilmiştir. Bulgular, halka açıklık oranının piyasa likiditesini artırıcı yönde etkili olduğunu ve bu etkinin COVID-19 döneminde daha da güçlendiğini göstermektedir. Kriz sürecinde işlem hacminde önemli bir artış gözlemlenmiş, bireysel yatırımcı ilgisinin bu artışta etkili olduğu anlaşılmıştır. Halka açıklık oranının yalnızca normal piyasa koşullarında değil, likidite riskinin yüksek olduğu kriz dönemlerinde de piyasa istikrarını desteklediği görülmüştür. COVID-19 döneminde Borsa İstanbul'da beklenenin aksine genel bir likidite daralması yaşanmadığını, yatırımcı ilgisindeki artışla birlikte işlem hacmi ve piyasa likiditesinde belirgin bir yükseliş tespit edilmiştir. Sonuçlar, halka açıklık oranının yalnızca likidite düzeyini değil, kriz dönemlerinde piyasa dayanıklılığını güçlendiren yapısal bir faktör olduğunu desteklemektedir.

Anahtar Kelimeler: Halka Açıklık Oranı, Piyasa Likiditesi, COVID-19.

JEL Sınıflaması: C58, G14, G41.

ABSTRACT

This study examines the impact of the free float ratio on the liquidity of stocks traded on Borsa İstanbul during the COVID-19 pandemic. The turnover ratio is used as the liquidity indicator, and multivariate regression analyses are conducted using monthly data from January 2020 to September 2024. The model includes a dummy variable representing the COVID-19 crisis period and an interaction term between this dummy variable and the free float ratio. Additional firm-level control variables such as volatility, return, stock price, and market capitalization are also incorporated. The findings reveal that the free float ratio positively affects market liquidity, and this effect becomes stronger during the crisis period. A significant increase in trading volume was observed, likely driven by heightened retail investor interest. The results indicate that the free float ratio contributes not only to liquidity under normal market conditions but also supports market stability during times of heightened risk. Contrary to expectations, a liquidity dry-up was not observed during the COVID-19 period in Borsa İstanbul; instead, market liquidity improved, highlighting the structural role of free float in enhancing market resilience.

Keywords: Free Float Ratio, Market Liquidity, COVID-19.

JEL Classification: C58, G14, G41.

Atf/Cite this article as: Alkan, S. (2025). The relationship between free float ratio and market liquidity during the COVID-19 period. *Trakya University E-Journal of the Faculty of Economics and Administrative Sciences*, 14(2), 126-137, 2025. <https://doi.org/10.47934/tefeas.14.02.04>



Editör/Edited by: Gülşah Özşahin

Sorumlu Yazar/Corresponding Author: Dr. Öğr. Üyesi Serkan Alkan,

Tarsus Üniversitesi Uygulamalı Bilimler Fakültesi, Finans ve Bankacılık Anabilim Dalı, Mersin, Türkiye

E-posta: serkanalkan@tarsus.edu.tr

ORCID ID: orcid.org/0000-0002-7773-7321

Geliş Tarihi/Received: 23.05.2025

Kabul Tarihi/Accepted: 23.08.2025

Epub: 09.12.2025

Yayınlanma Tarihi/Publication Date: 30.12.2025



1. Giriş

Likidite, finansal piyasaların hem mikro hem de makro düzeyde etkin işleyişi açısından kritik bir öneme sahiptir. Makro düzeyde likidite, merkez bankaları tarafından sağlanan para arzını ve finansal sistemin fonlanmasına yönelik mekanizmaları ifade etmektedir. Mikro düzeyde ise, piyasa likiditesi olarak da adlandırılan bu kavram, varlıkların hızlı bir şekilde, düşük maliyetle ve fiyat istikrarını bozmadan büyük tutarlarda alınıp satılabilme kapasitesini tanımlamaktadır (Florackis vd., 2014; Nikolaou, 2009). Piyasa likiditesi, genellikle piyasada yeterli işlem hacminin bulunması, alış-satış fiyat farklarının dar olması ve ani şoklara karşı piyasanın hızlı toparlanma kapasitesi gibi unsurlar çerçevesinde değerlendirilmektedir. Bu unsurlardan herhangi birinde yaşanacak bir bozulma, işlem maliyetlerini artırarak yatırımcı davranışlarını olumsuz yönde etkileyebilir (Nikolaou, 2009).

Piyasa likiditesinde yaşanan azalışların temel nedenleri arasında, yatırımcılar arasında bilgi asimetrisi, piyasa yapıcılarının hisse senetlerini ellerinde tutarken maruz kaldıkları fiyat oynaklığı riski, işlem yapmak için karşı taraf bulmadaki güçlükler ve işlem maliyetlerinin yüksekliği yer almaktadır (Amihud vd., 2005). Bu nedenle likidite, bireysel yatırım kararları (Süsay Alkan, 2025) ile birlikte piyasa etkinliği ve finansal sistemin genel istikrarını da etkileyen çok boyutlu bir kavramdır.

Finansal kriz dönemlerinde piyasa likiditesindeki bozulmalar, sistemik riskin önemli bir bileşeni haline gelmekte ve krizlerin derinleşmesine yol açmaktadır. 2007-2008 küresel finansal krizi ile COVID-19 pandemisi, piyasalarda likiditenin ani ve ciddi biçimde azalmasının (likidite kuruması) etkilerini açıkça ortaya koyan iki çarpıcı örnektir. Bu dönemlerde işlem yapılabilirlik düşmüş, işlem maliyetleri artmış ve varlık fiyatları temel değerlerinin önemli ölçüde altına gerilemiştir (Florackis vd., 2014; Gofran vd., 2022).

Brunnermeier ve Pedersen (2009), fonlama ve piyasa likiditesi arasındaki karşılıklı etkileşimi analiz ederek, bu etkileşimin kriz dönemlerinde nasıl bir kısır döngü yarattığını açıklamak üzere “likidite sarmalı” (liquidity spirals) kavramını geliştirmiştir. Likidite sarmalı sürecinde, varlık fiyatlarının düşmesi yatırımcıların teminat tamamlama baskısıyla karşı karşıya kalmasına neden olmakta ve bu baskı panik satışlarını artırarak piyasa likiditesini daha da zayıflatmaktadır. Özellikle kriz dönemlerinde, menkul kıymetlerin likidite düzeylerinde aynı yönde hareket etme eğilimi güçlenmekte olup, bu durum likiditede ortaklığı (liquidity commonality) oluşturmaktadır (Chordia vd., 2000). Farklı firmalara ait hisse senetlerinin likiditelerinde görülen bu senkronize azalmalar, piyasa genelinde işlem yapma

kapasitesinin daraldığını ortaya koymaktadır (Hameed vd., 2010; Rösch ve Kaserer, 2014).

COVID-19 pandemisi, yalnızca sağlık sistemlerini değil, aynı zamanda küresel ekonomik düzeni de derinden etkilemiştir. 2019 yılı sonunda Çin’in Wuhan kentinde ortaya çıkan salgın, kısa sürede dünya geneline yayılmış ve 11 Mart 2020 tarihinde Dünya Sağlık Örgütü tarafından pandemi olarak ilan edilmiştir (WHO, 2020). Salgının yayılımını sınırlamak amacıyla birçok ülke sınırlarını kapatmış; ekonomik ve sosyal faaliyetleri kısıtlayan sert önlemler uygulamaya koymuştur. Alınan bu tedbirler, özellikle hizmet, turizm ve sosyal etkileşime dayalı sektörlerde üretim kayıplarına ve istihdamın azalmasına yol açmıştır. Bu süreçte küresel ticaret hacmi daralmış olup ülkeler artan kamu harcamaları ve genişleyici para politikaları aracılığıyla ekonomik etkileri sınırlamaya çalışmıştır. Ancak uygulanan bu politikalar, özellikle gelişmekte olan ülkelerdeki kırılgan sektörlerde istihdam ve büyüme üzerindeki olumsuz etkileri tam anlamıyla telafi edememiştir (Aktar vd., 2021).

Finansal piyasalarda söz konusu gelişmeler, ani ve sert fiyat dalgalanmalarına yol açmıştır. Salgının küresel ölçekte yayılmasıyla birlikte yatırımcı davranışları hızla değişmiş; artan belirsizlik ve risk algısı, küresel borsalarda geniş çaplı satış dalgalarını beraberinde getirmiştir (Khan vd., 2024). Mart 2020 döneminde küresel hisse senedi piyasalarında %30 ila %40 arasında değer kayıpları yaşanmıştır. Bu süreçte teminat tamamlama çağrılarındaki artış ve piyasa yapıcılarının risk almaktan kaçınması, piyasa likiditesinin hızla gerilemesine neden olmuştur. Yatırımcı paniği ise söz konusu daralmanın daha da derinleşmesine zemin hazırlamıştır. COVID-19 döneminde teminat yükümlülüklerinin hızla artması, yüksek frekansta işlem yapan piyasa yapıcılarının piyasadan çekilmesine yol açmıştır. Bu durum, büyük ölçekli ve genellikle yüksek likiditeye sahip olan endeks kapsamındaki hisse senetlerinin bile alım-satım kolaylığının azalmasına neden olmuştur (Foley vd., 2022).

Türkiye’de ilk COVID-19 vakasının görülmesinin ardından finansal piyasalarda benzer bir kırılganlık süreci yaşanmıştır. Mart 2020 itibarıyla artan belirsizlik ortamında yatırımcılar ani fiyat tepkileri vermiş olup, XU100 ve XU030 endekslerinde sırasıyla %29 ve %31 oranlarında sert değer kayıpları meydana gelmiştir (Vural ve Nas, 2021). Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB), bu sürece faiz indirimleriyle yanıt vererek parasal genişleme politikalarını devreye almış ve “Ekonomik İstikrar Kalkanı” programı yürürlüğe konulmuştur. Alınan önlemler finansal istikrarsızlığı bir ölçüde sınırlamış olsa da piyasada yüksek düzeyde oynaklık bir süre daha devam etmiştir.

Nagel (2012), kriz dönemlerinde geçici likidite sıkışıklıklarında karşıt yönde pozisyon alarak işlem yapan ve

böylece piyasaya likidite sağlayan yatırımcıların daha yüksek getiri elde ettiğini ortaya koymuştur. Bu bulgu, likidite risk priminin dönemsel olarak değişkenlik gösterebileceğine işaret etmektedir. Lou ve Sadka (2011) ise likiditesi düşük olan hisse senetlerinin kriz dönemlerinde daha yüksek getiri sunduğunu tespit etmiş; böylece likidite riskinin varlık fiyatlamasında belirleyici bir unsur olduğunu göstermiştir. Bu çalışmalar, kriz dönemlerinde yatırımcıların artan likidite riski karşılığında daha yüksek prim talep ettiklerini ve bunun piyasa fiyatlamaları üzerinde anlamlı etkiler yarattığını ortaya koymaktadır (Anderson, 2011; Muir, 2017).

Halka açıklık oranı, bir şirketin toplam sermayesi içerisinde borsada işlem gören ve serbest dolaşımdaki payların oranını ifade etmektedir. Bu oran, yatırımcı tabanının genişliği, sahiplik yapısı, bilgi asimetrisi düzeyi ve dolayısıyla piyasa likiditesi üzerinde belirleyici bir rol oynamaktadır. Literatürde, halka açıklık oranının piyasa likiditesi üzerindeki etkisi iki temel mekanizma çerçevesinde ele alınmaktadır. İlk olarak, daha yüksek halka açıklık oranı daha geniş bir yatırımcı tabanına erişim sağlayarak işlem sıklığını ve piyasa derinliğini artırmaktadır (Merton, 1987; Stoll, 2000). İkinci olarak ise bu oranın bilgi asimetrisini azaltarak ters seçim riskini düşürdüğü ve böylece piyasa yapımcıların daha dar alış-satış marjlarıyla işlem yapabilmelerine olanak tanıdığı ifade edilmektedir. Her iki mekanizma sonucunda işlem maliyetleri azalmakta ve piyasa likiditesi artmaktadır (Cohen vd., 2012; Copeland ve Galai, 1983; Glosten ve Milgrom, 1985; Kyle, 1985).

COVID-19 pandemisi döneminde yaşanan ekonomik belirsizlik, finansal piyasalarda likidite sağlayıcılığı davranışlarını önemli ölçüde etkilemiştir. Bu dönemde piyasa yapımcıların likidite sağlamaktan büyük ölçüde çekildiğini ve işlem maliyetlerinin yükseldiğini raporlamıştır (Foley vd., 2022). Bu süreçte, sağlık ve teknoloji gibi sektörlerin pozitif performans sergiledikleri, petrol ve gayrimenkul gibi sektörlerin ise ciddi kayıplar yaşadığı belirtilmiştir (Ramelli ve Wagner, 2020; Mazur vd., 2021). Bu ortamda yatırımcıların daha likit varlıklara yönelmesi, halka açıklık oranı düşük hisselerde satış baskısını artırmış ve bu hisselerde likidite kuruması riskini yükseltmiştir (Foley vd., 2022).

Halka açıklık oranı ile piyasa likiditesi arasındaki ilişki, birçok ampirik çalışmada genellikle pozitif yönlü olarak tespit edilmiştir (Brockman vd., 2009; Ding vd., 2016; El-Nader, 2018). Halka açıklık oranının yüksek olması, işlem hacmini artırarak likiditeyi desteklemekte; aynı zamanda yatırımcı tabanının çeşitlenmesi yoluyla bilgi asimetrisini azaltmaktadır. Ancak bu ilişkinin kriz dönemlerinde nasıl değiştiğine yönelik ampirik bulgular sınırlıdır. Ding vd. (2016), 2008 küresel finansal krizi sırasında halka açıklık oranı yüksek olan hisse senetlerinin likidite kurumasından

daha az etkilendiğini ortaya koymuştur. Bu bulgu, Brunnermeier ve Pedersen'in (2009) piyasa ve fonlama likiditeleri arasında kriz dönemlerinde karşılıklı olarak likiditeyi daraltan bir etkileşim bulunduğunu vurgulayan teorik çerçevesiyle de uyumludur. Özellikle gelişmekte olan piyasalarda, COVID-19 gibi sistemik şokların bu ilişki üzerindeki etkisi henüz yeterince araştırılmamıştır. Bu durum, kriz koşullarında halka açıklık oranının likidite kurumasına karşı potansiyel koruyucu etkisinin incelenmesini gerekli kılmaktadır.

Bu çalışmanın temel amacı, halka açıklık oranının hisse senedi likiditesi üzerindeki etkisini incelemek ve bu etkinin COVID-19 kriz döneminde farklılaşıp farklılaşmadığını ortaya koymaktır. Bu doğrultuda, Borsa İstanbul'da işlem gören şirketlere ait 2020–2024 dönemine ilişkin aylık veriler kullanılmış ve likidite göstergesi olarak hisse devir oranı tercih edilmiştir. Kriz dönemi Mart 2020 ile Aralık 2021 aralığında tanımlanmış; bu döneme ilişkin etkiler, halka açıklık oranı ile kriz dönemi etkileşim terimi aracılığıyla modellenmiştir. Analiz kapsamında çoklu doğrusal regresyon modeli tahmin edilerek COVID-19 sürecinin piyasa likiditesi üzerindeki etkisi değerlendirilmiş ve halka açıklık oranının kriz dönemindeki göreceli etkisi ampirik olarak test edilmiştir.

Türkiye gibi gelişmekte olan piyasalarda likidite yapısının daha kırılgan olması, yatırımcı davranışlarının daha dalgalı seyretmesi ve piyasa derinliğinin sınırlı olması nedeniyle bu tür analizlerin önemi daha da artmaktadır. Bu çerçevede, halka açıklık oranı yüksek şirketlerin kriz dönemlerinde likidite kurumasına karşı daha dirençli olup olmadığını ortaya koymak, gerek akademik literatürdeki bir boşluğu doldurmakta, gerekse düzenleyici kurumlar için önemli politika önerileri sunmaktadır. Bu yönüyle çalışma, yalnızca akademik katkı sağlamakla kalmayıp, aynı zamanda Sermaye Piyasası Kurulu (SPK) ve Borsa İstanbul gibi kurumların şeffaflık, yatırımcı koruması ve piyasa istikrarını artırmaya yönelik politika geliştirme süreçlerine de ampirik dayanak sağlamayı amaçlamaktadır.

Bu çalışmanın yapısı şu şekildedir: İkinci bölümde ilgili literatüre yer verilmekte, üçüncü bölümde veri seti ve yöntem açıklanmakta, dördüncü bölümde ampirik bulgulara yer verilmekte ve beşinci bölümde genel sonuçlar tartışılmaktadır.

2. Literatür Taraması

Halka açıklık oranının hisse senedi likiditesi üzerindeki etkisi, literatürde sıklıkla incelenmiş ve genellikle pozitif yönlü bir ilişki olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Halka açıklık oranının yüksek olması, işlem hacmini ve yatırımcı sayısını artırarak likiditenin artmasına katkı sağladığı bulunmuştur (Rezaei ve Tahernia, 2013; El-Nader, 2018). Ding vd. (2016), 55 farklı ülkeyi kapsayan geniş ölçekli çalışmalarında, halka

açıklık oranının hisse senedi piyasalarının likidite düzeyini genel olarak artırdığını, ayrıca güçlü bir hukuki ve kurumsal altyapının bulunduğu piyasalarda bu etkinin daha belirgin hale geldiğini ve yüksek halka açıklık oranının özellikle büyük piyasa şokları dönemlerinde likidite kuruması riskini önemli ölçüde azalttığını ortaya koymaktadır.

Firmaların sahiplik yapısı da likidite üzerinde belirleyici bir faktördür. Özellikle kurumsal sahiplik ve geniş hissedar tabanı genellikle likiditeyi artırırken, blok sahiplik ve devlet mülkiyeti belirli eşiklerin üzerinde olduğunda likiditeyi sınırlayıcı etkiler yaratabilmektedir (Rubin, 2007; Brockman vd., 2009; Boubakri vd., 2020). Bu kapsamda yapılan araştırmalar, sahiplik yoğunluğunun yatırımcı davranışlarını etkileyerek işlem aktivitesini azalttığını ve bunun da piyasa likiditesini olumsuz yönde etkileyebileceğini ortaya koymaktadır. Blok sahipliğin düşük işlem hacmi nedeniyle likiditeyi azalttığı ancak bilgi asimetrisinin bu ilişkide sınırlı bir rol oynadığı ifade edilmektedir (Brockman vd., 2009). Devlet sahipliği ile likidite arasındaki ilişkinin ise doğrusal olmadığı ve belirli bir seviyeye kadar olumlu ancak aşırılaştığında olumsuz etkiler doğurduğu belirlenmiştir (Ding ve Suardi, 2019; Boubakri vd., 2020). Ayrıca, yatırımcı tabanının genişlemesi likidite açısından olumlu sonuçlar doğurmakla birlikte belirli bir eşğin aşılması durumunda piyasa oynaklığını artırabileceği için ters etki de yaratabilmektedir (Chia vd., 2020). Genel olarak literatür, halka açıklık oranı, sahiplik yapısı ve yabancı yatırımcı etkisinin hisse senedi likiditesi üzerinde çok boyutlu ve dinamik etkiler yarattığını göstermektedir (Süsay Alkan, 2024).

Finansal kriz dönemlerinde piyasa likiditesinin hızlı ve sert biçimde daralması, varlık fiyatlarında ani ve temelsiz düşümlere ve dolayısıyla sistemik risklerin derinleşmesine neden olmaktadır (Florackis vd., 2014). Brunnermeier ve Pedersen (2009), piyasa likiditesi ile yatırımcıların finansman likiditesi arasındaki karşılıklı ilişkiye dikkat çekerek, kriz dönemlerinde ortaya çıkan likidite sarmallarının nasıl yaygınlaştığını açıklamaktadır. Likidite sarmalları, zorunlu satışları tetikleyerek piyasada likiditede ortak hareket düzeyini artırmakta ve piyasa derinliğini zayıflatmaktadır. Bu teorik çerçeve, 2007–2009 küresel finansal krizine ilişkin bulgularla hem kavramsal hem de ampirik olarak desteklenmiştir (Hameed vd., 2010; Rösch ve Kaserer, 2014). Ayrıca, kriz dönemlerinde piyasada alım-satım işlemlerine aracılık ederek likidite sağlamanın maliyeti artmakta ve bu koşullarda piyasaya likidite sağlayan yatırımcıların talep ettikleri beklenen getiriler önemli ölçüde yükselmektedir (Nagel, 2012). Bu durum, yatırımcıların kriz anlarında likiditesi yüksek görünen hisselerle yönelme eğiliminde olduğunu, fakat bu tür hisselerin de ani likidite

şoklarına daha açık olduğunu göstermektedir (Lou ve Sadka, 2011).

COVID-19 pandemisi, önceki finansal krizlerde olduğu gibi küresel piyasalarda ciddi likidite baskılarına yol açmıştır. Gofran vd. (2022), pandemi sürecinde hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelerin sermaye piyasalarında alış-satış marjlarının belirgin biçimde genişlediğini ve bunun piyasa likiditesinde kayba işaret ettiğini ortaya koymuştur. Pandeminin belirsizlik taşıyan ve ani gelişen yapısı, yatırımcı davranışlarında da önemli değişimlere neden olmuştur. Özellikle dışa açık ve Çin ile tedarik zinciri bağlantısı bulunan şirketlerin hisse senetleri, sürecin başlangıcında negatif fiyatlamalara maruz kalmış; bu etkinin şiddeti ise pandeminin coğrafi yayılımı doğrultusunda farklılık göstermiştir (Ramelli ve Wagner, 2020). Bununla birlikte, hisse senedi endekslerinde yaşanan hızlı değer kayıpları Mart 2020 itibarıyla dip seviyeleri görmüş ve takip eden çeyreklerde toparlanma başlamıştır (Vural ve Nas, 2021).

COVID-19 krizi yalnızca likidite üzerinde değil, aynı zamanda risk primleri üzerinde de etkili olmuştur. Núñez-Mora vd. (2022), gelişmiş ülkelerde kriz döneminde piyasa risk primlerinin anlamlı şekilde artırdığını ve buna karşın gelişmekte olan ülkelere yüksek oynaklığa rağmen risk primlerinde düşüş gözlemlendiğini tespit etmişlerdir. Bu sonuçlar, piyasa likiditesindeki bozulmanın risk algısını nasıl etkilediğine dair önemli ipuçları sunmaktadır.

Sonuç olarak, literatürde likidite şoklarının kriz dönemlerinde yaygınlaştığı, likiditesi yüksek görünen hisselerin dahi bu şoklara maruz kaldığı ve yatırımcıların risk algılarının hızlı biçimde değiştiği ortaya konulmaktadır. Bu bağlamda, COVID-19 sürecinde halka açıklık oranı yüksek olan hisse senetlerinin likidite şoklarına karşı daha dayanıklı olup olmadığı sorusu, finansal kriz dönemlerine ilişkin literatüre özgün bir perspektif kazandırma imkânı sunmaktadır.

3. Model ve Veri Seti

3.1. Veri Seti

Çalışmanın örnekleme, Ocak 2020 ile Eylül 2024 tarihleri arasında Borsa İstanbul'da işlem gören 334 hisse senedine ait verileri içermektedir. İlgili şirketlere ait finansal veriler Finnet veri tabanından sağlanmıştır.

Halka açıklık oranı ölçütü olarak, Merkezi Kayıt Kuruluşu (MKK) tarafından hesaplanarak kamuoyuna açıklanan fiili dolaşımdaki pay oranları kullanılmıştır. Bu oran, SPK tarafından Borsa İstanbul'daki payların piyasada işlem görebilirliğini gösteren temel göstergelerden biri olarak tanımlanmakta ve MKK tarafından aylık olarak yayımlanmaktadır. Bu kapsamda, çalışmada kullanılan fiili dolaşım oranları, ilgili dönemlerde MKK tarafından ilan edilen ay sonu değerlerine dayanmaktadır.

Çalışmada, firma düzeyinde piyasa likiditesini etkileyebilecek mikro yapısal kontrol değişkenlerine de yer verilmiştir. Piyasa değeri, hisse fiyatı, volatilité ve getiri değişkenler, literatürde doğrudan likiditeyi etkileyen unsurlar olarak değerlendirilmektedir. Bu etkiler genellikle işlem maliyetleri, bilgi asimetrisi ve yatırımcı ilgisi üzerinden açıklanmaktadır (Ding vd., 2016). Hisse fiyatı ve volatilité, işlem maliyetlerinin göstergesi olarak kabul edilmekte olup yüksek fiyat seviyeleri ve düşük oynaklık, daha düşük işlem maliyetleri ve dolayısıyla daha yüksek likidite ile ilişkilendirilmektedir (Chung vd., 1999; Stoll, 2000). Piyasa değeri, firma büyüklüğü ve kamusal bilgi düzeyiyle bağlantılı olarak bilgi asimetrisini azaltıp likiditeyi artırma potansiyeli taşımaktadır (Roulstone, 2003; Brockman vd., 2009). Getiri ise geçmiş performansa bağlantısıyla yatırımcı ilgisini artırmakta ve bu yolla işlem hacmi ile likidite düzeyini etkileyebilmektedir (Gopalan vd., 2012). Bu değişkenlerin modele dahil edilmesi, halka açıklık oranının likidite üzerindeki etkisinin diğer firma özelliklerinden arındırılmış şekilde analiz edilebilmesine olanak tanımaktadır.

3.2. Hisse Devir Hızı Oranı (Turnover Ratio)

Hisse devir hızı, hacim temelli bir likidite göstergesi olarak belirli bir dönemde işlem gören hisse senedi sayısının dolaşımdaki hisse senedi sayısına oranlanmasıyla hesaplanmaktadır. Bu oran, hisse senedinin işlem sıklığını ve piyasada ne kadar aktif şekilde el değiştirdiğini göstererek likidite düzeyine ilişkin önemli bilgiler sunmaktadır. Söz konusu oran aşağıdaki şekilde hesaplanmaktadır:

$$\text{Devir Hızı Oranı (DHO)} = \frac{\text{Bir ay boyunca işlem gören toplam hisse senedi sayısı}}{\text{Toplam hisse senedi sayısı}} \quad (1)$$

Yapılan ampirik çalışmalar, işlem sıklığının piyasa bilgisiyle yakından ilişkili olduğunu ve likidite üzerinde belirgin etkiler yarattığını göstermektedir (Easley ve O'Hara, 1992; Engle ve Russell, 1998, Florackis vd., 2011). Devir hızı, işlem sıklığını temel alarak likidite düzeyini dolaylı şekilde ölçmede kullanılan etkili bir gösterge olarak kabul edilmektedir. Ayrıca, toplam hisse miktarını dikkate alması sayesinde farklı büyüklükteki firmalar arasında karşılaştırmalı likidite analizine olanak tanımaktadır. Bu yönüyle yalnızca işlem hacmine dayalı ölçütlere kıyasla daha sağlıklı ve karşılaştırılabilir sonuçlar sunan bir gösterge olarak öne çıkmaktadır (Gabrielsen vd., 2011).

3.3. Model

Bu çalışmada, COVID-19 pandemisinin hisse senedi likiditesi üzerindeki etkilerini ve özellikle halka açıklık oranının bu süreçteki rolünü incelemek amacıyla çoklu doğrusal regresyon analizleri uygulanmıştır. Analizlerde, likiditeyi ölçmek için hisse devir hızı oranı ana gösterge olarak kullanılmıştır.

Pandemi etkisini modele dahil edebilmek amacıyla, COVID-19'un yoğun şekilde hissedildiği Mart 2020 – Aralık 2021 dönemi "COVID-19" dönemi olarak tanımlanmıştır. Bu döneme ilişkin gözlemler için bir kukla değişkeni oluşturulmuş ve ilgili aylarda "1", diğer tüm dönemlerde "0" değeri alacak şekilde kodlanmıştır.

Modelin temel amacı, kriz döneminde halka açıklık oranının likiditede üzerindeki etkisini ortaya koymaktır. Bu doğrultuda, halka açıklık oranı (HAO) ile COVID-19 kukla değişkeni arasında bir etkileşim terimi ($HAO \times COVID$) modele dahil edilmiştir. Bu sayede halka açıklık oranının COVID-19 dönemine özgü marjinal etkisi ayrı olarak tahmin edilebilmiştir. Ayrıca, halka açıklık oranının likidite üzerindeki etkisini firma düzeyindeki yapısal özelliklerden bağımsız olarak analiz edebilmek amacıyla regresyon modeline fiyat, volatilité ve piyasa değeri kontrol değişkenleri dahil edilmiştir. Çalışmanın yöntemsel çerçevesi, küresel finansal kriz dönemini inceleyen Ding vd. (2016) çalışması dikkate alınarak oluşturulmuştur. Ancak model yapısı ve uygulama, Türkiye piyasasının özellikleri ile COVID-19 dönemine özgü dinamikler göz önünde bulundurularak özgün biçimde yapılandırılmıştır. Bu doğrultuda, Borsa İstanbul'da halka açıklık oranının hisse senedi likiditesi üzerindeki etkisini analiz etmek amacıyla temel model (Model 1) ve kontrol değişkenleri dahil edilmiş model (Model 2) olmak üzere iki farklı regresyon modeli tahmin edilmiştir.

Model 1:

$$DHO_{it} = \beta_0 + \beta_1 HAO_{it} + \beta_2 COVID_t + \beta_3 (HAO_{it} \times COVID_t) + \varepsilon_{it} \quad (2)$$

Model 2:

$$DHO_{it} = \beta_0 + \beta_1 HAO_{it} + \beta_2 COVID_t + \beta_3 (HAO_{it} \times COVID_t) + \beta_4 VOL_{it} + \beta_5 GET_{it} + \beta_6 FYT_{it} + \beta_7 PD_{it} + \varepsilon_{it} \quad (3)$$

Eşitlik (2) ve Eşitlik (3)'te DHO_{it} firmasının hisse senedi devir hızı oranını; HAO_{it} , i firmasının halka açıklık oranını; $COVID_t$, COVID-19 dönemini temsil eden kukla değişkeni; $HAO_{it} \times COVID_t$ ifadesi, etkileşim terimini; VOL_{it} , i firmasının aylık volatilitésini; GET_{it} , i firmasının ortalama aylık getirisini; FYT_{it} , i firmasının aylık kapanış fiyatını ve PD_{it} ise i firmasının piyasa değerini göstermektedir. Her iki modelde de bağımlı değişken olarak DHO kullanılmıştır.

Regresyon analizlerinde kullanılan HAO, VOL, GET, FYT ve PD sürekli değişkenleri, karşılaştırılabilirliği artırmak ve ölçek farklılıklarını ortadan kaldırmak amacıyla analiz öncesinde z-skoru yöntemiyle standartlaştırılmıştır. Bu yöntem, her bir gözlemin kendi ortalamasından sapmasının standart sapmaya bölünmesiyle hesaplanmakta ve özellikle regresyon modelinde yer alan etkileşim terimlerinin yorumlanabilirliğini artırmaktadır. Ayrıca katsayıların bir

birimlik standart sapma değişimine karşılık gelen etkileri yansıtmasına olanak tanımaktadır. Bununla birlikte, ekonomik yorumların doğru şekilde yapılabilmesi için değişkenlerin orijinal ölçeklerinin de dikkate alınması gerekmektedir.

Modelde kullanılan tüm temel değişkenlerin zaman boyutundaki olası trend etkilerini kontrol edebilmek amacıyla, panel veri yapısına uygun Levin-Lin-Chu (LLC) birim kök testi uygulanmıştır. Bu analizlerde, sabit terim ve trend içeren bir panel veri yapısı esas alınmıştır. Hem bağımlı değişken devir hızı oranı (DHO) hem de bağımsız değişkenler olan HAO, VOL, GET, FYT ve PD için yapılan testlerde, tüm serilerin %1 anlamlılık düzeyinde durağan olduğu belirlenmiştir. Örneğin, bağımlı değişken için test istatistiği -55,81 ve p -değeri $< 0,0001$ olarak bulunmuştur. Bu bulgular, modelde kullanılan değişkenlerin zaman içinde sistematik bir trend içermediğini ve model tahminlerinin istatistiksel olarak tutarlı bir yapıda elde edildiğini göstermektedir.

Regresyon tahminleri klasik en küçük kareler (OLS) yöntemiyle gerçekleştirilmiştir. Standart hataların güvenilirliğini artırmak amacıyla üç farklı sağlamlık düzeltmesi uygulanmıştır. İlk olarak, heteroskedastisite kaynaklı sapmaların azaltılması için White (1980) robust standart hataları hesaplanmıştır. İkinci olarak, zaman serisi kaynaklı otokorelasyonu gidermek amacıyla Newey ve West (1987) tarafından geliştirilen Newey-West standart hatalar kullanılmıştır. Son olarak, veri setinin panel veri yapısında olması nedeniyle, firma bazında kümelenmiş standart hatalar (clustered standard errors) tahmin edilmiştir. Bu yöntem, aynı firmaya ait gözlemler arasında ortaya çıkabilecek korelasyonu dikkate alarak daha tutarlı t -istatistikleri elde edilmesini sağlamaktadır (Arellano, 1987; Cameron ve Miller, 2015). Nihai yorumlamalar, firma düzeyinde kümelenmiş standart hatalara dayalı olarak yapılmıştır.

4. Bulgular

4.1 Tanımlayıcı İstatistikler

Bu bölümde, analizde kullanılan temel değişkenlere ilişkin tanımlayıcı istatistiklere yer verilmiştir. Tablo 1’de sunulan ortalama medyan ve standart sapma değerleri; firmaların likidite düzeyleri, halka açıklık oranları ve diğer temel finansal göstergeleri hakkında genel bir çerçeve sunmaktadır. Tablo 1 değerlendirildiğinde, DHO ortalama değeri 1,528, medyanı ise 0,479 olarak hesaplanmıştır. Ortalama ile medyan arasındaki belirgin fark, dağılımın sağa çarpık olduğunu ve bazı firmalarda devir hızı oranının oldukça yüksek düzeylere ulaştığını göstermektedir. Standart sapmanın 5,67 düzeyinde olması, firmalar arasında likidite düzeylerinin belirgin biçimde farklılık gösterdiğini ortaya koymaktadır.

HAO ortalama değeri %42,23, medyan değeri ise %37,08 olarak bulunmuştur. Bu değerler, Borsa İstanbul’daki şirketlerin büyük bölümünün %30 ile %50 arasında halka açık paya sahip olduğunu göstermektedir. Halka açıklık oranının %25,29 düzeyindeki standart sapması, firmalar arasında bu oran açısından ciddi farklılıklar bulunduğunu göstermektedir.

FYT değişkeninin ortalama değeri 734,49 TL, medyan değeri ise 8,92 TL olarak hesaplanmıştır. Bu iki değer arasındaki belirgin fark, fiyat dağılımında aşırı uç değerlerin bulunduğunu ve hisse senedi fiyatlarının oldukça geniş bir aralıkta değiştiğini ortaya koymaktadır. Ayrıca 15,678.60 gibi son derece yüksek bir standart sapma değeri, fiyatların oynak yapısını ve firmalar arası ciddi farklılıkları desteklemektedir.

PD değişkeni analizde logaritmik forma dönüştürülerek kullanılmıştır. Piyasa değeri için hesaplanan ortalama 20,98, medyan ise 20,90’dır. Bu iki değer birbirine oldukça yakın olması, dağılımın simetrik bir yapıya sahip olduğunu göstermektedir. Öte yandan, 2,05 düzeyindeki standart sapma ise şirket büyüklükleri arasında kayda değer farklılıkların bulunduğu işaret etmektedir.

GET değişkeninin ortalama değeri %4,86 olarak hesaplanmıştır. Medyan değer %1,36 ile ortalamadan belirgin şekilde düşük olması, bazı hisse senetlerinde dönemsel olarak oldukça yüksek getirilerin elde edildiğini ve bu durumun dağılımın sağa çarpık bir yapıda olduğunu ortaya koymaktadır. %23,64 düzeyindeki yüksek standart sapma ise getirilerin genel olarak yüksek oynaklık sergilediğini ve homojen bir dağılım göstermediğini işaret etmektedir.

VOL değişkeni ise getiriden farklı olarak daha dengeli ve istikrarlı bir dağılım göstermekte olup ortalama değeri %3,41, medyanı ise %3,16 olarak hesaplanmıştır. Bu iki değer birbirine yakın olması ve %1,54 düzeyindeki düşük standart sapma, volatilitenin dağılımının görece istikrarlı olduğunu ve firmalar arasında volatilitate açısından belirgin bir farklılık bulunmadığını göstermektedir.

Tablo 1: Çalışmada Kullanılan Değişkenlere Ait Tanımlayıcı İstatistikler

Değişken	Ortalama	Medyan	Std. Sapma	Gözlem Sayısı
DHO (%)	1,528	0,4786	5,6687	19038
HAO (%)	42,231	37,08	25,2856	19038
FYT	734,487	8,9239	15678,6	19038
PD	20,979	20,904	2,0495	19038
GET	0,0486	0,0136	0,2364	19038
VOL	0,0341	0,0316	0,0154	19038

Std.: Standart, DHO: Devir hızı oranı, HAO: halka açıklık oranı

4.2 Korelasyon Analizi

Bu bölümde, çalışmada kullanılan temel değişkenler arasındaki ilişkileri analiz etmek amacıyla Pearson korelasyon katsayıları hesaplanmıştır. Tablo 2’de yer alan sonuçlar, DHO ile diğer değişkenler arasında istatistiksel olarak anlamlı ilişkilerin bulunduğunu göstermektedir.

DHO ile HAO arasında ($r=0,09$) ve VOL ($r=0,11$) ile GET ($r=0,07$) arasında pozitif ilişkiler gözlemlenmiştir. Bu sonuçlar, halka açıklık oranı yüksek, oynaklığı fazla ve getirisi yüksek olan hisse senetlerinde işlem hacminin artma eğiliminde olduğunu ortaya koymaktadır. Buna karşılık, DHO ile PD arasında negatif ve anlamlı bir ilişki bulunması ($r=-0,25$), büyük ölçekli firmaların hisse senetlerinin görece daha az el değiştirdiğine işaret etmektedir.

HAO ile PD arasında oldukça güçlü ve negatif yönlü bir ilişki bulunmaktadır ($r=-0,38$). Bu durum, Borsa İstanbul’da büyük ölçekli firmaların genellikle daha düşük halka açıklık oranına sahip olduğunu göstermektedir. HAO ile VOL ($r=0,01$), GET ($r=-0,02$) ve FYT ($r=-0,04$) arasındaki korelasyon katsayıları ise oldukça düşük düzeydedir. Bu bulgular, halka açıklık oranının diğer mikro yapısal değişkenlerle olan ilişkilerinin zayıf olduğunu ve bu nedenle analitik açıdan bağımsız bir değişken olarak değerlendirilebileceğini göstermektedir.

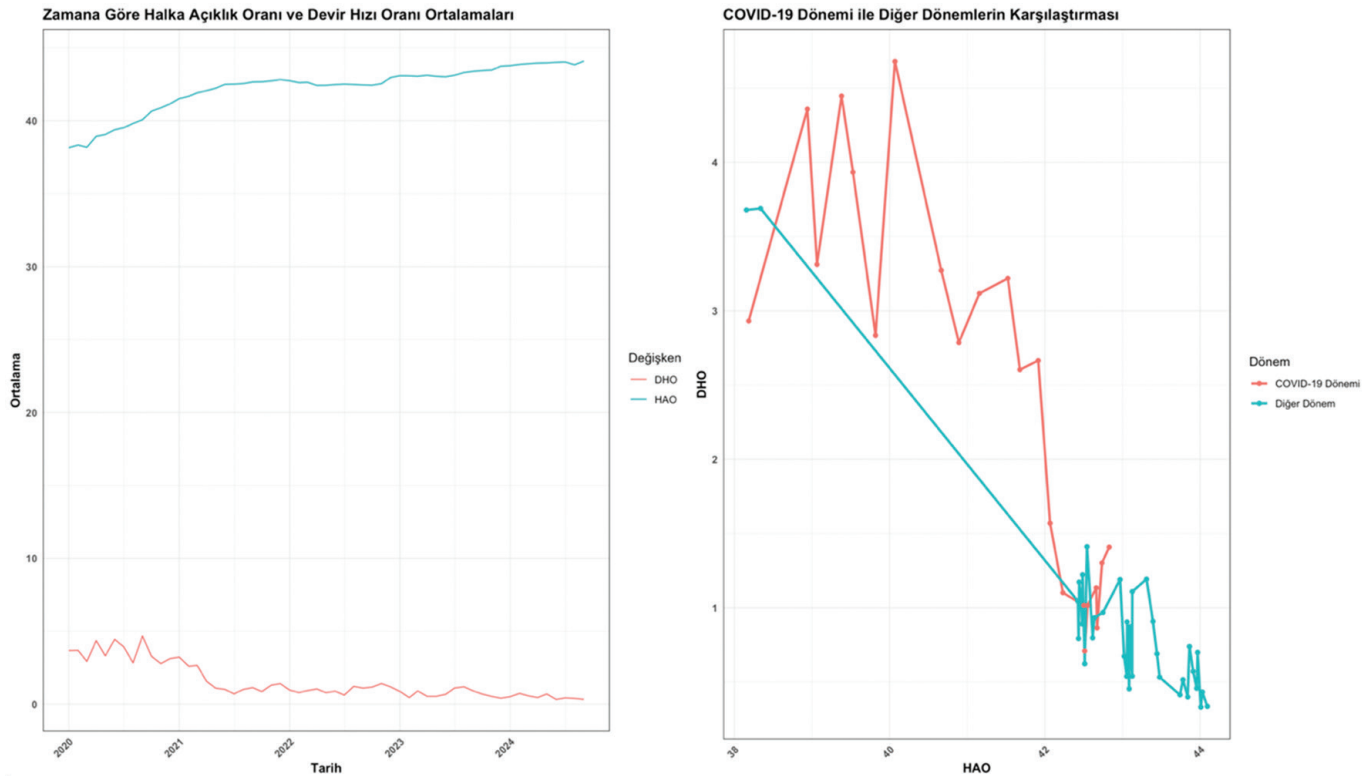
FYT ile diğer değişkenler arasındaki ilişkiler genel olarak zayıf düzeyde olup yalnızca PD ile gözlenen pozitif korelasyon ($r=0,05$) istatistiksel olarak anlamlıdır. Bu bulgu, hisse senedi fiyatının doğrudan likidite ya da getiri ile güçlü bir doğrusal ilişki içerisinde olmadığını göstermektedir.

Tablo 2: Temel Değişkenler Arasındaki Korelasyon Katsayıları

Değişkenler	DHO	HAO	FYT	VOL	GET	PD
DHO	1					
HAO	0,094**	1				
FYT	-0,012	-0,038**	1			
VOL	0,106**	0,007	0,033**	1		
GET	0,069**	-0,023**	0,016*	0,102**	1	
PD	-0,246**	-0,375**	0,046**	-0,165**	0,009	1

*** $p < 0,01$, ** $p < 0,05$, * $p < 0,1$.
DHO: Devir hızı oranı, HAO: Halka açıklık oranı

Şekil 1. Halka açıklık oranı ile piyasa likiditesi arasındaki ilişki



VOL ile GET arasında pozitif ve anlamlı bir ilişki mevcuttur ($r=0,10$). Bu bulgu, oynaklığı yüksek hisselerin daha yüksek getiriler sunma potansiyeline sahip olduğunu ortaya koymaktadır. Öte yandan, VOL ile PD arasındaki negatif korelasyon ($r=-0,17$), büyük firmaların fiyatlarının daha istikrarlı olduğuna işaret etmektedir.

Korelasyon katsayılarının bazı değişken çiftleri arasında anlamlı ilişkilere işaret etmesi, regresyon analizinde çoklu doğrusal bağlantı (multicollinearity) riskinin göz önünde bulundurulmasını gerekli kılmıştır. Bu doğrultuda, bağımsız değişkenler için Varyans Şişirme Faktörü (VIF) analizi gerçekleştirilmiştir. Elde edilen tüm VIF değerleri 2'nin altında kalmış; en yüksek değer 1,68 olarak hesaplanmıştır. Bu bulgular, modelde kayda değer bir çoklu doğrusal bağlantı sorunu bulunmadığını ve değişkenler arası doğrusal ilişkilerin tahmin edilen regresyon katsayılarını bozucu nitelikte olmadığını göstermektedir. Dolayısıyla, tahmin sonuçlarının güvenilirliğini zayıflatırarak sistematik bir yapısal sorun veya model ihlali tespit edilmemiştir.

Sonuç olarak, devir oranının özellikle halka açıklık oranı, volatilité ve getiri ile pozitif ilişkili olduğunu ve buna karşın firma büyüklüğü ile ters yönlü hareket ettiğini ortaya koymaktadır. Bu bulgular, regresyon analizlerinin kurulmasında yol gösterici nitelik taşımaktadır.

4.3 COVID-19 Krizinde Serbest Dolaşımın İşlem Hacmi Temelli Likidite Üzerindeki Etkisi

Bu bölümde, regresyon analizinden önce, DHO ile HAO arasındaki ilişkinin zaman içindeki değişimini ve kriz dönemlerine özgü farklılıklarını incelemek amacıyla grafiksel bir analiz gerçekleştirilmiştir. Bu analiz, söz konusu iki değişkenin birlikte nasıl hareket ettiğini ve COVID-19 dönemine özgü ayrışmaları görsel olarak ortaya koymayı amaçlamaktadır. Elde edilen bulgular Şekil 1'de

sunulmakta olup, bu şekil HAO ile DHO arasındaki ilişkinin hem zamana bağlı değişimini hem de kriz döneminde ortaya çıkan yapısal farklılaşmasını birlikte göstermektedir.

Şekil 1'in sol panelinde yer alan grafik, 2020–2024 döneminde ortalama HAO ve DHO değerlerinin aylık bazda değişimini göstermektedir. Bu doğrultuda, halka açıklık oranının zaman içerisinde görece yatay ve istikrarlı bir düzlemde seyrettiği; buna karşılık devir hızında özellikle pandemi sonrası dönemde belirgin bir azalma eğilimi sergilediği gözlemlenmektedir. Bu görünüm, piyasa likiditesinde yapısal bir daralma yaşandığına işaret etmektedir.

Şekil 1'in sağ panelindeki grafikte, COVID19- dönemi ile diğer dönemler arasında HAO–DHO ilişkisi karşılaştırmalı olarak incelenmiştir. COVID19- döneminde (Mart 2020–Aralık 2021), halka açıklık oranı ile likidite arasında pozitif yönlü bir ilişki gözlenirken, diğer dönemlerde bu ilişkinin zayıfladığı ve ters yönlü bir eğilime dönüştüğü görülmektedir. Bu durum, kriz dönemlerinde yüksek halka açıklık oranına sahip şirketlerin piyasa likiditesini görece daha güçlü şekilde koruyabildiğine işaret etmektedir. Ayrıca, COVID19- döneminde yatırımcı davranışlarındaki değişim ve işlem hacmindeki artışın, bu firmalarda likiditeyi artırıcı yönde etkide bulunduğu söylenebilir.

Grafiksel incelemelerin ardından, HAO'nun DHO üzerindeki etkisini ampirik olarak değerlendirmek amacıyla çoklu doğrusal regresyon analizleri gerçekleştirilmiştir. Bu çerçevede, ilk olarak yalnızca temel değişkenleri içeren Model 1 tahmin edilmiş; ardından, kontrol değişkenlerinin eklendiği Model 2 uygulanmıştır. Her iki model sayesinde, halka açıklık oranının likidite üzerindeki etkisinin COVID-19 döneminde nasıl değiştiği ayrıntılı biçimde analiz edilebilmiş ve ilgili sonuçlar Tablo 3'te sunulmuştur.

Tablo 3: Hisse Devir Oranı için COVID Döneminde Serbest Dolaşımın Etkisi

	Model 1		Model 2	
Değişkenler	Katsayılar	t-İstatistiği	Katsayılar	t-İstatistiği
Sabit Terim	0,8771***	13,46	0,7268***	14,32
HAO	0,3221***	5,91	0,2960***	5,17
COVID	1,4939***	6,61	1,4322***	6,58
HAO × COVID	0,5158**	2,67	0,5484**	2,83
VOL			0,5640***	4,49
GET			0,2962***	6,16
FYT			-0,0407***	-5,32
PD			-0,0814***	-3,93
R ²	0,02918		0,0441	
Düzeltilmiş R ²	0,02902		0,04375	

*** $p < 0,01$, ** $p < 0,05$, * $p < 0,1$.

COVID: Koronavirüs hastalığı, HAO: Halka açıklık oranı

Model 1 sonuçları, HAO'nun DHO üzerindeki etkisinin pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı olduğunu göstermekte olup, HAO'nun piyasa likiditesini artırdığı yönündeki çalışmaları desteklemektedir (Brockman vd., 2009; Ding vd., 2016, El-Nader, 2018). Dolayısıyla, HAO yüksek firmaların daha yoğun işlem gördüğü ve dolayısıyla daha likit olduğu söylenebilir. Diğer yandan, COVID-19 dönemini temsil eden kukla değişkenin pozitif ve anlamlı katsayısı, kriz sürecinde işlem hacminde bir artış yaşandığını ve bireysel yatırımcıların artan piyasa oynaklığına karşı daha aktif bir tutum sergilemiş olabileceğini göstermektedir (Baker vd., 2020; Ramelli ve Wagner, 2020).

Etkileşim terimine ilişkin bulgular, COVID-19 döneminde HAO'nun likidite üzerindeki olumlu etkisinin daha da güçlendiğini ortaya koymaktadır ($\beta=0,5158$; $p<0,01$). Bu sonuç, kriz döneminde HAO'su yüksek firmaların likidite daralmasından daha az etkilendiği yönündeki hipotezi desteklemektedir. Ayrıca, bu bulgu Brunnermeier ve Pedersen'in (2009) çerçevesiyle de uyumlu olup, piyasa yapımcılarının veya likidite sağlayıcılarının geri çekildiği dönemlerde, geniş bir yatırımcı tabanına sahip şirketlerin piyasa likiditesini koruma açısından daha dirençli olduklarını göstermektedir.

Kontrol değişkenlerinin dahil edildiği Model 2'de HAO'nun DHO üzerindeki pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı etkisi korunmuştur. Ayrıca, COVID-19 dönemini temsil eden kukla değişken ile HAO arasındaki etkileşim terimi de pozitif ve anlamlı olup, kriz sürecinde HAO'nun likiditeyi artırıcı etkisinin devam ettiğini göstermektedir.

Regresyon bulguları, COVID-19 döneminde Borsa İstanbul'da likidite seviyelerinde beklenenin aksine bir daralma değil, istatistiksel olarak anlamlı bir artış yaşandığını ortaya koymaktadır. Genişletilmiş Model 2'de COVID-19 dönemini temsil eden kukla değişkenin pozitif ve yüksek düzeyde anlamlı katsayısı ($\beta = 1,4322$; $p < 0,01$), kriz sürecinde hisse senetlerinin devir oranlarında belirgin bir artış yaşandığını göstermektedir. Ortalama devir oranının 1,528 olduğu dikkate alındığında, bu katsayı yaklaşık %94'lük bir artışa karşılık gelmektedir. Bu oran, 1,4322'nin 1,528'e bölünmesiyle elde edilmiş olup yatırımcı davranışlarındaki değişime dikkat çekmektedir. Bu artış, COVID-19 döneminde bireysel yatırımcıların piyasa oynaklığına daha duyarlı hale gelmeleri ve kısa vadeli işlem eğilimlerinin yoğunlaşmasıyla açıklanabilir. Halka açıklık oranı ile kriz dönemi arasındaki etkileşim teriminin pozitif ve anlamlı katsayısı ($\beta = 0,5484$; $p < 0,01$), halka açıklık oranı yüksek firmaların kriz döneminde likidite düzeylerinin daha da güçlendiğini göstermektedir. Bu katsayının, ortalama devir oranı olan 1,528'e oranı yaklaşık %36'ya karşılık gelmekte olup, bu durum kriz döneminde gözlemlenen

toplam likidite artışının yaklaşık üçte birinin yalnızca halka açıklık oranındaki farklılıklardan kaynaklandığını ortaya koymaktadır.

Ding vd. (2016) tarafından 2008 küresel finansal krizi için yapılan benzer bir analizde, halka açıklık oranı yüksek olan firmaların likidite kurumasından daha az etkilendiği tespit edilmiştir. Ancak bu çalışmadan farklı olarak, COVID-19 örneğinde genel bir likidite daralması yerine, işlem yoğunluğunda anlamlı bir artış gözlemlenmiştir. Bu bulgu, halka açıklık oranının yalnızca likidite düzeyini belirlemekle kalmayıp, aynı zamanda piyasa şoklarına karşı likiditenin göreceli tepkisini şekillendiren yapısal bir unsur olduğunu ortaya koymaktadır.

Çalışmada kullanılan kontrol değişkenleri, hisse senetlerinin işlem hacmi ve piyasa likiditesi üzerinde belirleyici etkiler ortaya koymaktadır. Elde edilen sonuçlara göre, volatilité değişkeninin katsayısının pozitif ($\beta = 0,5640$; $p < 0,01$) ve istatistiksel olarak anlamlı bulunması, piyasa oynaklığının arttığı dönemlerde yatırımcıların işlem yapma eğiliminin güçlendiğine işaret etmektedir. Benzer şekilde, aylık getiri değişkeninin pozitif katsayısı ($\beta = 0,2962$; $p < 0,01$), getirilerin yüksek seyrettiği dönemlerde alım-satım faaliyetlerinin arttığını göstermektedir. Diğer yandan, kapanış fiyatı değişkeninin negatif katsayısı ($\beta = -0,0407$; $p < 0,01$), hisse fiyatı yükseldikçe işlem sıklığının azaldığını ortaya koymaktadır. Piyasa değeri değişkeninin negatif ve anlamlı katsayısı ($\beta = -0,0814$; $p < 0,01$) ise büyük ölçekli firmaların hisselerinin daha sınırlı el değiştirdiğini ve işlem hacmi açısından daha durağan bir yapı sergilediğini göstermektedir. Bu bulgular, firma büyüklüğü, hisse fiyat düzeyi, getiri ve volatilité gibi faktörlerin yatırımcı davranışları üzerinde etkili olduğunu ve bu doğrultuda hisse senedi piyasasındaki işlem yoğunluğu ile likidite düzeyini farklı yönlerde şekillendirdiğini ortaya koymaktadır.

Modelin açıklayıcılık gücü, kontrol değişkenlerinin eklenmesiyle birlikte artış göstermiştir. Bu durum, firmaya özgü yapısal unsurların işlem hacmi üzerindeki etkisini vurgulamakta ve halka açıklık oranının etkisinin bu faktörlerden bağımsız olarak anlamlı kaldığını göstermektedir. Bu bulgu, Merton'un (1987) geliştirdiği tanınırlık hipotezi ile de tutarlı olup tanınırlığı yüksek şirketler, daha geniş yatırımcı kitlesine ulaşarak daha aktif bir piyasa oluşumuna katkı sunmaktadır.

White (1980) robust standart hatalar, Newey ve West (1987) otokorelasyon düzeltmesi ve firma bazlı kümelenmiş standart hatalar (Arellano, 1987; Cameron ve Miller, 2015) gibi sağlamlık kontrollerinde katsayıların yönü, büyüklüğü ve anlamlılık düzeyleri korunmuştur. Bu durum, sonuçların hem istatistiksel hem de ekonomik anlamda güçlü ve güvenilir olduğunu göstermektedir.

Sonuç olarak, elde edilen bulgular halka açıklık oranının likiditeyi artırıcı etkisini doğrulamakta ve bu etkinin özellikle COVID-19 gibi kriz dönemlerinde daha belirgin hale geldiğini ortaya koymaktadır. Bulgular, halka açıklık oranının likidite daralmasına karşı koruyucu bir rol oynayabileceğini ve piyasa istikrarının sürdürülmesine katkı sağlayabileceğini göstermektedir (Ding vd., 2016). Böylece, halka açıklığın kurumsal yönetim, yatırımcı davranışı ve piyasa düzenlemeleri açısından yapısal önemi bir kez daha vurgulanmaktadır.

5. Sonuç

Bu çalışma, COVID-19 pandemi döneminde halka açıklık oranının hisse senedi likiditesi üzerindeki etkisini, Borsa İstanbul'da işlem gören şirketler özelinde analiz etmeyi amaçlamıştır. Likidite göstergesi olarak hacim temelli bir ölçüt olan hisse senedi devir hızı kullanılmış ve 2020–2024 dönemine ait aylık veriler çerçevesinde çoklu doğrusal regresyon analizleri gerçekleştirilmiştir. Analizlerde, halka açıklık oranının yanı sıra kriz dönemi etkisini temsil eden bir COVID-19 kukla değişkeni ve bu iki değişkenin etkileşimini içeren modeller tahmin edilmiş, ayrıca firma ve piyasa karakteristiklerini kontrol eden değişkenler modele dahil edilmiştir.

Elde edilen bulgular, halka açıklık oranının likiditeyi artırıcı yönde anlamlı bir etki yarattığını ortaya koymaktadır. Bu sonuç, halka açıklık oranının işlem hacmini ve yatırımcı ilgisini artırarak piyasa likiditesini desteklediği yönündeki literatürde genel kabul gören görüşlerle örtüşmektedir. Ayrıca, söz konusu etkinin yalnızca normal dönemlerde değil, COVID-19 gibi belirsizlik ve kriz ortamlarında da geçerliliğini koruduğu görülmektedir. Halka açıklık oranı yüksek firmaların hisse senetlerinin daha sık el değiştirdiği de analiz bulgularıyla desteklenmiştir.

Regresyon sonuçları, COVID-19 döneminde Borsa İstanbul'da likidite seviyelerinde anlamlı bir artış gözlemlendiğini ortaya koymaktadır. COVID-19'u temsil eden kukla değişkenin pozitif ve yüksek düzeyde istatistiksel olarak anlamlı katsayısı, kriz döneminde hisse senetlerinin devir oranlarında belirgin bir yükseliş yaşandığını göstermektedir. Ortalama devir oranı dikkate alındığında, bu artış yaklaşık %94 seviyesindedir. Ayrıca, halka açıklık oranı ile COVID-19 dönemi arasındaki etkileşim teriminin pozitif ve anlamlı olması, bu dönemde halka açıklık oranı yüksek firmaların daha likit hale geldiğine işaret etmektedir. Bu bulgular, gelişmiş piyasalarda kriz dönemlerinde gözlenen likidite daralmalarının aksine, Türkiye'de COVID-19 sürecinde işlem hacminin arttığını ve piyasa likiditesinin güçlendiğini göstermektedir.

COVID-19 döneminde Türkiye piyasasının likidite açısından sergilediği farklılaşmanın temel nedenlerinden

biri, bireysel yatırımcı ilgisindeki kayda değer artışla açıklanabilir. Pandemi sonrasında yüksek enflasyon, Türk lirasındaki değer kaybı ve geleneksel yatırım araçlarının reel getirilerinde yaşanan düşüş, yatırımcıları alternatif yatırım alanlarına yöneltmiştir. Bu süreçte, hisse senedi piyasası özellikle bireysel yatırımcılar için öne çıkan bir yatırım mecrası haline gelmiştir. 2020 sonrası dönemde Borsa İstanbul'daki yatırımcı sayısında hızlı bir artış gözlenmiş olup çok sayıda bireysel yatırımcı, halka arzlara katılarak sermaye piyasasına giriş yapmıştır. 2019 sonunda yaklaşık 1,2 milyon olan bakiyeli hisse senedi yatırımcı sayısı, 2020 sonunda yaklaşık 2 milyona ve 2023 sonunda 7,6 milyona ulaşarak dört yılda altı kattan fazla artış göstermiştir. Dolayısıyla bireysel yatırımcıların yoğun talebi, işlem hacmini artırarak piyasa likiditesini önemli ölçüde desteklemiştir. Bu yapısal dönüşüm, kriz koşullarına rağmen Türkiye'de likidite daralması yerine belirgin bir likidite artışı yaşanmasına katkı sağlamıştır. Diğer ülke örneklerinden farklı olarak, Türkiye'de bireysel yatırımcıların piyasaya aktif katılımı, kriz döneminde dahi likiditenin korunmasına ve hatta genişlemesine katkı sağlamıştır.

Kontrol değişkenlerinin modele dahil edildiği genişletilmiş regresyon analizlerinde de bu temel bulguların geçerliliğini koruduğu gözlemlenmiştir. Volatilité ve getiri değişkenleri için elde edilen pozitif katsayılar, piyasalardaki oynaklık ve yüksek getiri beklentisinin işlem hacmini artırma yönünde etkili olduğunu göstermektedir. Diğer yandan, kapanış fiyatı ile piyasa değeri değişkenlerinin negatif katsayıya sahip olması, yüksek fiyatlı ve büyük ölçekli hisselerin daha az işlem gördüğünü ve yatırımcılar arasında daha sınırlı el değiştirdiğini ortaya koymaktadır.

Sonuç olarak, çalışma bulguları halka açıklık oranının likiditeyi artırıcı rolünü ve bu etkinin kriz dönemlerinde daha fazla güçlendiğini ortaya koymaktadır. Bu çerçevede, halka açıklık oranının sadece normal dönemlerde değil, belirsizlik ve likidite riskinin yüksek olduğu kriz ortamlarında da piyasa işleyişinin sürdürülebilirliği açısından önemli bir kurumsal özellik olduğu söylenebilir. Yatırımcılar açısından değerlendirildiğinde, halka açıklığı yüksek firmaların hisse senetleri, özellikle kriz dönemlerinde daha sık el değiştirme kapasitesiyle öne çıkmakta ve bu durum likidite avantajı sağlamaktadır. Bu nedenle, yatırım kararlarında halka açıklık düzeyinin dikkate alınması, piyasa oynaklığının yüksek olduğu dönemlerde işlem maliyetlerini azaltmak ve piyasa çıkış kolaylığı sağlamak açısından fayda sağlayabilir.

Düzenleyici kurumlar açısından ise, halka açıklığın artırılmasına yönelik politika ve uygulamaların yalnızca şeffaflık ve yatırımcı koruması değil, aynı zamanda piyasa dayanıklılığı üzerinde de olumlu etkileri olabileceği görülmektedir. Özellikle gelişmekte olan piyasalarda, yatırımcı tabanını genişletmeye, sahiplik yoğunluğunu

azaltmaya ve kamusal bilgi düzeyini artırmaya yönelik sermaye piyasası reformları, kriz dönemlerinde piyasa istikrarının korunmasına katkı sağlayabilir.

Finansal Destek: Yazar bu çalışma için finansal destek almadığını beyan etmiştir.

Kaynaklar

- Aktar, M. A., Alam, M. M. ve Al-Amin, A. Q. (2021). Global economic crisis, energy use, CO2 emissions, and policy roadmap amid COVID-19. *Sustainable Production and Consumption*, 26, 770–781. <https://doi.org/10.1016/j.spc.2020.12.029>
- Amihud, Y., Mendelson, H. ve Pedersen, L. H. (2005). Liquidity and asset prices. *Foundations and Trends in Finance*, 1(4), 269–364. <http://dx.doi.org/10.1561/05000000003>
- Anderson, R. M. (2011). Time-varying risk premia. *Journal of Mathematical Economics*, 47(3), 253–259. <https://doi.org/10.1016/j.jmateco.2010.12.010>
- Arellano, M. (1987). Computing robust standard errors for within-groups estimators. *Oxford Bulletin of Economics ve Statistics*, 49(4). <https://doi.org/10.1111/j.1468-0084.1987.mp49004006.x>
- Baker, S. R., Bloom, N., Davis, S. J., Kost, K. J., Sammon, M. C., ve Viratyosin, T. (2020). *The unprecedented stock market impact of COVID-19* (NBER Working Paper No. 26945). National Bureau of Economic Research. <https://doi.org/10.3386/w26945>
- Boubakri, N., Chen, R. R., El Ghoul, S., Guedhami, O. ve Nash, R. (2020). State ownership and stock liquidity: Evidence from privatization. *Journal of Corporate Finance*, 65, 101763. <https://doi.org/10.1016/j.jcorpfin.2020.101763>
- Brockman, P., Chung, D. Y. ve Yan, X. (2009). Block ownership, trading activity, and market liquidity. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 44(6), 1403–1426. <https://doi.org/10.1017/S0022109009990378>
- Brunnermeier, M. K. ve Pedersen, L. H. (2009). Market liquidity and funding liquidity. *The Review of Financial Studies*, 22(6), 2201–2238. <https://doi.org/10.1093/rfs/hhn098>
- Cameron, A. C. ve Miller, D. L. (2015). A practitioner's guide to cluster-robust inference. *Journal of human resources*, 50(2), 317–372. <https://doi.org/10.3368/jhr.50.2.317>
- Chia, Y. E., Lim, K. P. ve Goh, K. L. (2020). More shareholders, higher liquidity? Evidence from an emerging stock market. *Emerging Markets Review*, 44, 100696. <https://doi.org/10.1016/j.ememar.2020.100696>
- Chordia, T., Roll, R., ve Subrahmanyam, A. (2000). Commonality in liquidity. *Journal of Financial Economics*, 56(1), 3–28. [https://doi.org/10.1016/S0304-405X\(99\)00057-4](https://doi.org/10.1016/S0304-405X(99)00057-4)
- Chung, K. H., Van Ness, B. F. ve Van Ness, R. A. (1999). Limit orders and the bid-ask spread. *Journal of Financial Economics*, 53(2), 255–287. [https://doi.org/10.1016/S0304-405X\(99\)00022-7](https://doi.org/10.1016/S0304-405X(99)00022-7)
- Cohen, L., Malloy, C. ve Pomorski, L. (2012). Decoding inside information. *The Journal of Finance*, 67(3), 1009–1043. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6261.2012.01740.x>
- Copeland, T. E. ve Galai, D. (1983). Information effects on the bid-ask spread. *The Journal of Finance*, 38(5), 1457–1469. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6261.1983.tb03680.x>
- Ding, M., ve Suardi, S. (2019). Government ownership and stock liquidity: Evidence from China. *Emerging Markets Review*, 40(3), 100625. <https://doi.org/10.1016/j.ememar.2019.100625>
- Ding, X., Ni, Y. ve Zhong, L. (2016). Free float and market liquidity around the world. *Journal of Empirical Finance*, 38, 236–257. <https://doi.org/10.1016/j.jempfin.2016.07.002>
- Easley, D. ve O'hara, M. (1992). Time and the process of security price adjustment. *The Journal of Finance*, 47(2), 577–605. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6261.1992.tb04402.x>
- El-Nader, G. (2018). Stock liquidity and free float: evidence from the UK. *Managerial Finance*, 44(10), 1227–1236. <https://doi.org/10.1108/MF-12-2017-0494>
- Engle, R. F. ve Russell, J. R. (1998). Autoregressive conditional duration: a new model for irregularly spaced transaction data. *Econometrica*, 1127–1162. <https://doi.org/10.2307/2999632>
- Florackis, C., Gregoriou, A. ve Kostakis, A. (2011). Trading frequency and asset pricing on the London stock exchange: Evidence from a new price impact ratio. *Journal of Banking ve Finance*, 35(12), 3335–3350. <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2011.05.014>
- Florackis, C., Kontonikas, A. ve Kostakis, A. (2014). Stock market liquidity and macro-liquidity shocks: Evidence from the 2007–2009 financial crisis. *Journal of International Money and Finance*, 44, 97–117. <https://doi.org/10.1016/j.jimonfin.2014.02.002>
- Foley, S., Kwan, A., Philip, R. ve Ødegaard, B. A. (2022). Contagious margin calls: how COVID-19 threatened global stock market liquidity. *Journal of Financial Markets*, 59, 100689. <https://doi.org/10.1016/j.finmar.2021.100689>
- Gabrielsen, A., Marzo, M. ve Zagaglia, P. (2011). Measuring market liquidity: An introductory survey. *arXiv preprint arXiv:1112.6169*. <https://doi.org/10.48550/arXiv.1112.6169>
- Glosten, L. R., ve Milgrom, P. R. (1985). Bid, ask and transaction prices in a specialist market with heterogeneously informed traders. *Journal of Financial Economics*, 14(1), 71–100. [https://doi.org/10.1016/0304-405X\(85\)90044-3](https://doi.org/10.1016/0304-405X(85)90044-3)
- Gofran, R. Z., Gregoriou, A. ve Haar, L. (2022). Impact of Coronavirus on liquidity in financial markets. *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*, 78, 101561. <https://doi.org/10.1016/j.intfin.2022.101561>
- Gopalan, R., Kadan, O. ve Pevzner, M. (2010). Asset liquidity and stock liquidity. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 47(2), 333–364. <https://doi.org/10.1017/S0022109012000130>
- Hameed, A., Kang, W. ve Viswanathan, S. (2010). Stock market declines and liquidity. *The Journal of Finance*, 65(1), 257–293. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6261.2009.01529.x>
- Khan, M. N., Fifield, S. G. ve Power, D. M. (2024). The impact of the COVID 19 pandemic on stock market volatility: Evidence from a selection of developed and emerging stock markets. *SN Business ve Economics*, 4(6), 63. <https://doi.org/10.1007/s43546-024-00659-w>
- Kyle, A. S. (1985). Continuous auctions and insider trading. *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 1315–1335. <https://doi.org/10.2307/1913210>
- Lou, X., ve Sadka, R. (2011). Liquidity level or liquidity risk? Evidence from the financial crisis. *Financial Analysts Journal*, 67(3), 51–62. <https://doi.org/10.2469/faj.v67.n3.5>
- Mazur, M., Dang, M. ve Vega, M. (2021). COVID-19 and the march 2020 stock market crash. Evidence from SP1500. *Finance Research Letters*, 38, 101690. <https://doi.org/10.1016/j.frl.2020.101690>
- Merton, R. C. (1987). A simple model of capital market equilibrium with incomplete information. *The Journal of Finance*, 42(3), 483–510. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6261.1987.tb04565.x>

- Muir, T. (2017). Financial crises and risk premia. *The Quarterly Journal of Economics*, 132(2), 765–809. <https://doi.org/10.1093/qje/qjw045>
- Nagel, S. (2012). Evaporating liquidity. *The Review of Financial Studies*, 25(7), 2005–2039. <https://doi.org/10.1093/rfs/hhs066>
- Newey, W. K. ve West, K. D. (1987). A simple, positive semi-definite, heteroskedasticity and autocorrelationconsistent covariance matrix. *Econometrica*, 55(3), 703–708. <https://doi.org/10.2307/1913610>
- Nikolaou, K. (2009). *Liquidity (risk) concepts: definitions and interactions*. European Central Bank Working Paper No. 1008. <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpwps/ecbwp1008.pdf>
- Núñez-Mora, J. A., Santillán-Salgado, R. J. ve Contreras-Valdez, M. I. (2022). COVID asymmetric impact on the risk premium of developed and emerging countries' stock markets. *Mathematics*, 10(9), 1353. <https://doi.org/10.3390/math10091353>
- Ramelli, S. ve Wagner, A. F. (2020). Feverish stock price reactions to COVID-19. *The Review of Corporate Finance Studies*, 9(3), 622–655. <https://doi.org/10.1093/rcfs/cfaa012>
- Rezaei, E. ve Tahernia, A. (2013). The relationship between the percentages of free float shares and liquidity of shares in the companies accepted in Tehran Stock Exchange. *African Journal of Business Management*, 7(37), 3790. <https://doi.org/10.5897/AJBM12.373>
- Roulstone, D. T. (2003). Analyst following and market liquidity. *Contemporary Accounting Research*, 20(3), 552–578. <https://doi.org/10.1506/X45Y-PMH7-PNYK-4ET1>
- Rösch, C. G. ve Kaserer, C. (2014). Reprint of: market liquidity in the financial crisis: The role of liquidity commonality and flight-to-quality. *Journal of Banking ve Finance*, 45, 152-170. <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2014.06.010>
- Rubin, A. (2007). Ownership level, ownership concentration and liquidity. *Journal of Financial Markets*, 10(3), 219–248. <https://doi.org/10.1016/j.finmar.2007.04.002>
- Stoll, H. R. (2000). Presidential address: Friction. *The Journal of Finance*, 55(4), 1479–1514. <https://doi.org/10.1111/0022-1082.00259>
- Süsay Alkan, A. (2024). Yerli ve yabancı yatırımcıların Borsa İstanbul'un piyasa etkinliğine etkisi: Fourier eşbütünleşme yaklaşımı. *Trakya Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi E-Dergi*, 13(1), 66–81. <https://doi.org/10.47934/tife.13.01.05>
- Süsay Alkan, A. (2025). Yabancı yatırımcıların portföy değerleri üzerinde likidite, ülke kredi riski ve döviz kuru etkisi. *Kastamonu University Journal of Faculty of Economics and Administrative Sciences*, 27(1), 194–207. <https://doi.org/10.21180/iibfdkastamonu.1579497>
- Vural, G. ve Nas, S. (2021). Covid-19 küresel salgınının Borsa İstanbul'un çeşitlendirme potansiyeline etkisi: Bist 100 ve Bist 30'daki pay senetleri üzerine bir araştırma. *Tarsus Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 2(2), 1–16.
- White, H. (1980). A heteroskedasticity-consistent covariance matrix estimator and a direct test for heteroskedasticity. *Econometrica*, 48(4), 817–838. <https://doi.org/10.2307/1912934>
- World Health Organization. (2020, March 11). WHO Director-General's opening remarks at the media briefing on COVID-19–11 March 2020. <https://www.who.int/director-general/speeches/detail/who-director-general-s-opening-remarks-at-the-media-briefing-on-covid-19—11-march-2020>

Effect of job satisfaction on organizational blindness: A study on healthcare professionals

İş doyumunun işletme körlüğüne etkisi: Sağlık çalışanları üzerine bir inceleme

✉ Hatice Sabırlı¹, ✉ Mehmet Yorulmaz²

¹Department of Medical Documentation and Secretarial, İstanbul Vocational School of Health and Social Sciences, Bursa, Türkiye

²Selçuk University Faculty of Health Sciences, Department of Health Management, Konya, Türkiye

ABSTRACT

This study examined the effect of job satisfaction on organizational blindness among healthcare professionals. The study participants were nurses, doctors, auxiliary staff, administrative employees, and managers working at the Selçuk University Medical Faculty Hospital and Private Academy Hospitals in Konya and other health sectors for at least a year at their respective institutions. This study used a quantitative approach. The sample was selected using a sampling method, and the data were collected using face-to-face questionnaires with voluntary participation. The collected data were analyzed with SPSS software, and statistical analyses were performed accordingly. A demographic information form to collect data from healthcare professionals in a study was developed by Catino (2013). The Organizational Blindness Scale, adapted to Turkish by Seymen, Kılıç, and Kinter, and the Job Satisfaction scale, which was adapted to Turkish by Baycan in 1985, were used. Moreover, this study is important because it is the first to address the issues of both "Business Blindness" and "Job Satisfaction".

Keywords: Job Satisfaction, Business Blindness, Myopia.

JEL Classification: M1, M5, I3, I1.

ÖZ

Bu araştırma, sağlık çalışanlarında iş doyumunun işletme körlüğü üzerindeki etkisini incelemek amacıyla yürütülmüştür. Çalışmanın evrenini, Konya il merkezinde faaliyet gösteren Selçuk Üniversitesi Tıp Fakültesi Hastanesi ve Özel Akademi Hastaneleri'nde görev yapan hemşireler, hekimler, idari personel, yardımcı hizmet çalışanları ve yöneticiler oluşturmıştır. Araştırmaya, kurumlarında en az bir yıl görev yapmış çalışanlar dâhil edilmiştir. Verilerin toplanmasında nicel araştırma yaklaşımı benimsenmiş; örneklem seçimi için kolayda örnekleme yöntemi kullanılmış ve gönüllülük esasına dayalı olarak yüz yüze anket uygulanmıştır. Toplanan veriler SPSS programına aktarılmış ve gerekli istatistiksel analizler gerçekleştirilmiştir. Bu çalışmada sağlık çalışanlarından veri elde etmek amacıyla demografik bilgi formu, Catino (2013) tarafından geliştirilen ve Türkçe uyarlaması Seymen, Kılıç ve Kinter tarafından yapılan Örgütsel Körlük Ölçeği ile Dawis, Weiss, England ve Lofquist tarafından geliştirilen, Baycan (1985) tarafından Türkçeye uyarlanan İş Doyumu Ölçeği kullanılmıştır. Ayrıca bu çalışma, "işletme körlüğü" ve "iş doyumunu" kavramlarını birlikte inceleyen öncü araştırmalardan biri olması nedeniyle literatürde özel bir yere sahiptir.

Anahtar Kelimeler: İş Doyumu, İşletme Körlüğü, Miyopi.

JEL Sınıflaması: M1, M5, I3, I1.

Cite this article as/Atıf: Sabırlı, H., & Yorulmaz, M. (2025). Effect of job satisfaction on organizational blindness: A study on healthcare professionals. *Trakya University E-Journal of the Faculty of Economics and Administrative Sciences*, 14(2), 138-152, 2025. <https://doi.org/10.47934/tefeas.14.02.05>



Edited by/Editör: Yasin Çakırel

Corresponding Author/Sorumlu Yazar: Assoc. Prof. Dr. Mehmet Yorulmaz, Selçuk University

Faculty of Health Sciences, Department of Health Management, Konya, Türkiye

E-mail: mtyorulmaz@hotmail.com

ORCID ID: orcid.org/0000-0001-6670-165X

Received/Geliş Tarihi: 04.10.2025

Accepted/Kabul Tarihi: 06.11.2025

Publication Date/Yayınlanma Tarihi: 30.12.2025

1. Introduction

Businesses use modern management techniques to keep up with changing and evolving technologies. Traditional management techniques are insufficient to address the problems that arise in organizations, which leads to several problems in businesses. Earlier, businesses prioritized individual goals and business objectives. Although was less pronounced in earlier times, it is now considered a management disease (Uslu & Demirel, 2002). Management diseases relate to socio-psychological factors of occupational diseases that affect work characteristics and working conditions. These illnesses can result from factors such as strict management and difficult working conditions that affect employee performance. While this poses some risks for employees in the short term, it may also lead to illnesses such as behavioral disorders, organizational silence, and organizational blindness over time. A literature review reveals organizational blindness, among others, is a common business illness (Aydın, 2019). Businesses are social entities that interact with society and constantly analyze the environment through individuals within them. These analyses are crucial for businesses to adapt to changes in their internal and external environments and gain a competitive advantage in the sector. However, over time, businesses often fail to perceive the threats, opportunities, and risks brought about by changes in their internal and external environments and deviate from their capabilities (Özgül & Mengi, 2016). Studies often described this situation using terms such as business blindness, which refers to short-sightedness and organizational myopia (Seymen, Kılıç, and Kinter, 2016). The term organizational blindness originated from the loss of an organization's ability to see opportunities and risks that arise over time (Yüksel, 2017). In the literature, business blindness often appears as blind spots, tunnel vision/narrow vision (Mason, 2005; Leonardi, 2011), silo syndrome, myopia/short-sightedness, managerial myopia, management myopia, organizational myopia, and organizational blindness or business blindness (Larwood & Whittaker, 1997; Merchant & Bruns, 1986; Ebrahim, 2005; Mizik, 2010; Altınay, et al., 2012; Sato, 2012; Zhao, Chen, et al., 2012). Business blindness is one of the most important factors that shape employee job satisfaction. Failure to perceive opportunities and risks, excessive regulatory compliance, disregard for employee opinions, a lack of harmony, a lack of teamwork, and communication problems contribute to business blindness. Such problems in businesses reduce employee morale and motivation (Kartal, 2018; Seymen, Kılıç, & Kinter, 2016; Altınay et al., 2012). Employees' silence and blindness within organizations are highly likely to result in turnover, resistance to organizational learning (Morrison & Milliken, 2004), low self-confidence and low

commitment (Nikolaou, Vakola, & Bourantas, 2011), poor quality of communication (Vakola & Bouradas, 2005), low performance, and reduced job satisfaction (Barçın, 2012; Aktaş & Şimşek, 2013). Businesses are initially set up with high morale and motivation. Employees, like businesses, often have high morale and motivation in the early stages of their employment; however, this may fade over time. As morale and motivation decline, so does job satisfaction. This may lead to employee desensitization to their environment, which may lead to a feeling of organizational blindness as employees fail to see opportunities and impending threats (Kılıç, 2015).

The concept of job satisfaction is used effectively in the field of work psychology. Employees' psychological states may change over time. Several factors, either specific to individuals or arising externally, can contribute to these changes. The idea that the job itself or the working environment may affect individuals' psychological states is therefore the basis of studies on job satisfaction (Deveci, 2014). Although job satisfaction has different definitions, the goal is the same. Job satisfaction creates a work environment that enables businesses to reach their goals and motivates employees to work (Türk, 2007). Davis (1982) defined job satisfaction as the satisfaction or dissatisfaction with the job that employees do. Employee's satisfaction in all aspect has a direct impact on their contribution to the workplace, performance, and social life (Kamiloglu, 2014). Business blindness in organizations is closely linked to the level of employees' job satisfaction. Employees who fail to perceive opportunities and threats in their businesses experience lower morale and motivation, which in turn leads to lower job satisfaction, apathy toward work, and atrophy in the long run.

Healthcare workers suffer from more business blindness than employees in other sectors. Some researchers consider burnout syndrome as an effective cause (Duquette, et al., 1994; Poncet, et al., 2007; Kılıç & Seymen, 2012). An employee who is insensitive, reluctant and has reduced communication due to burnout will atrophy over time as he becomes less social and more introverted. The causes of business blindness include, aside from burnout, mobbing, management by a single source, working in the same place for a long time, and excessive workload (Seymen, Kılıç, & Kinter, 2016). The fact that the people we interact with in the healthcare sector are patients or their relatives, combining with high workload, working with inadequate staff or insufficient personnel, lack of poor materials and equipment, problems with patients or their families, long working hours, limited opportunities for career advancement, societal disrespect, conflicts of duty with other employees (Argon, et al., 2001; Seago & Faucett, 1997), limited support from

management (Khorshid, et al., 2005), lack of social support (AbuAlRub, 2004; Lee & Henderson, 1996), environmental and management challenges, management issues (Clegg, 2001), shift patterns (McVicar, 2003; Tel & Karadağ, 2003), uncontrollable situations, management styles, lack of career opportunities and resources (Rout, 2000; Schermerhorn, et al., 2005) can all lead organizations toward business blindness, as these factors contribute to stress and decreased job satisfaction in healthcare professionals. This study examined the effect of job satisfaction on business blindness among healthcare workers. Section 1 presents a comprehensive literature review and a discussion on the concepts of job satisfaction and business blindness. Section 2 describes the importance of the research, the population and sample size, data collection tools, validity and reliability studies, the hypotheses developed, and the analysis techniques used. Section 3 outlines the result of the statistical data analysis. Section 4 presents a comparison of our results and those found in the literature. Section 5 summarizes the results and proposes suggestions for the relevant literature and applications.

2. Method

This study used quantitative methods to examine the relationship between job satisfaction and business blindness among healthcare professionals. Data were collected via face-to-face survey method from various professional groups (doctors, nurses, administrative, and technical personnel) in two large health institutions in Konya. The scales' reliability was tested using Cronbach's alpha, showing they were highly reliable. Data were analyzed with parametric tests after normality tests: t-test was used for two-group comparisons, One-Way analysis of variance (ANOVA) for comparisons of more than two groups, and Tukey's test for differences. Pearson's correlation analysis was used to show the relationships between variables, and regression analysis was used to examine the interaction between dependent and independent variables. This allowed for determining the statistical significance of the findings and addressing the research questions.

2.1. Purpose of Research

No study in the literature has addressed the issues of "Business Blindness" and "Job Satisfaction" together. Therefore, this study examined the effect of job satisfaction on business blindness.

2.2. Research Group

This study involved employees from Selçuk University Faculty of Medicine Hospital and Private Academy Hospitals, both of which are healthcare facilities in Konya city center. Participants in the group included

nurses, physicians, administrative staff, auxiliary service personnel, and managers who had been employed at their respective institutions for at least a year. Table 1 outlines the sociodemographic characteristics of the healthcare professionals who participated in the study.

2.3. Data Collection Tools

The survey was divided into three parts. The first part focused on the socio-demographic characteristics of the healthcare workers participating in the study. The second part used the Operational Blindness Scale, which was developed by Seymen et al. (2016). Catino (2013), a pioneer of organizational blindness, examined the scale in three dimensions in his book *Organizational Myopia*. Seymen et al. (2016) used these three dimensions as a reference. Researchers subsequently introduced the subdimension "level of job routine," positing that this aspect could influence operational blindness, thereby creating a four-dimensional scale identified as "individual factors, the level of job routine, organizational factors, and sectoral factors." The survey consisted of 24 items and a five-point Likert scale.

The reliability analysis of the Business Blindness Scale revealed a Cronbach's alpha coefficient of 0.87, indicating high reliability. In the reliability analysis for sub-dimensions, Cronbach's alpha coefficient was found to be 0.71 for the individual factors sub-dimension, 0.75 for the work routine level sub-dimension, and 0.76 for the sector structure sub-dimension, confirming the reliability of these dimensions. The coefficient of 0.80 obtained for the organizational structure subdimension indicates greater reliability (Kalaycı, 2014).

The reliability analysis of the Job Satisfaction Scale yielded a Cronbach's alpha coefficient of 0.91, signifying a high degree of reliability. In the analyses pertaining to the sub-dimensions, the Cronbach's alpha coefficient for the intrinsic satisfaction dimension was 0.86, while that for the extrinsic

Table 1: Reliability Analysis Results of the Scales Used

Scales	Number of Expressions	Cronbach Alpha (α)
Job Satisfaction Scale (2 sub-dimensions)	20	0.91
1. Inner satisfaction	12	0.86
2. External satisfaction	8	0.82
Business Blindness Scale (4 sub-dimensions)	24	0.87
1. Individual factors	1-7	0.71
2. Routineness level of work	8-13	0.75
3. Organizational structure	14-20	0.80
4. Sector structure	21-24	0.76

satisfaction dimension was 0.82. These results indicate that both sub-dimensions exhibit high reliability. The reliability analysis for the Job Satisfaction Scale yielded a Cronbach's alpha of 0.91, indicating a high level of reliability. In examining the sub-dimensions, the intrinsic satisfaction dimension showed the Cronbach's alpha coefficient of 0.86, while the extrinsic satisfaction dimension had a coefficient of 0.82. These findings indicate that both sub-dimensions are highly reliable (Kalaycı, 2014).

2.4. Data Collection and Analysis

Within the scope of the survey, the researcher collected the necessary data over a certain period using a face-to-face survey method. Before administering the questionnaire, participants who volunteered were provided with detailed information about the research's purpose and content. A total of 380 questionnaires were returned, but 33 were excluded from the analyses because they contained incomplete or incorrect responses. Thus, only 347 questionnaires were analyzed. Data were cleaned after recording in a computerized database, and any incorrect coding was corrected.

Statistical analysis was conducted using SPSS 25.0. To determine the appropriate tests, the normality of the data distribution was first examined, and parametric methods were applied when appropriate. Descriptive statistics (percentages, means, and standard deviations) were used to summarize the findings. Differences between two groups were tested with an Independent Samples t-test, while comparisons among more than two groups was conducted using One-Way ANOVA. Tukey's test, a post-hoc test, was used to identify groups responsible for significant differences. In addition, relationships between variables and their level of dependence were analyzed using Pearson's correlation analysis. A simple linear regression analysis was applied to test the interactions between dependent and independent variables. In the regression analysis, the model was specified using the Enter method (Altunışık et al., 2017; Hair et al., 1998).

Table 2 presents the results of the normality test. In determining the statistical methods, the Shapiro-Wilk test results were first considered. A p -value above 0.05 on the Job Satisfaction scale indicated a normal distribution. Although the Enterprise Blindness scale had a p -value was below

Scales	Shapiro-Wilk			Skewness coefficient	Kurtosis coefficient
	Statistics	n	p		
Job satisfaction	0.99	347	0.26	-0.16	-0.05
Business blindness	0.98	347	0.00	-0.36	-0.29

0.05, its skewness (-0.36) and kurtosis (-0.29) coefficients were in the range of -3 to +3 (Karagöz, 2016), suggesting no substantial deviation from the normal distribution. Therefore, both scales were considered suitable for parametric tests, and the analyses were conducted accordingly.

3. Results

This section presents the research findings.

3.1. Demographic Findings of Healthcare Professionals Participating in the Research

Table 3 presents the demographic findings of the study participants.

Age	Number (n)	Percent (%)
18-25	85	24.5
26-35	148	42.7
36 age and older	114	32.8
Job Title	Number (n)	Percent (%)
Nurse	126	36.3
Doctor	85	24.5
Auxiliary services class	70	20.2
Administrative employee	49	14.1
Administrator	17	4.9
Gender	Number (n)	Percent (%)
Woman	225	64.8
Man	122	35.2
Education Level	Number (n)	Percent (%)
Primary	12	3.5
High school	97	28.0
Associate degree	51	14.7
License	111	32.2
Other (Master's degree)	76	21.9
Work Experience/Year	Number (n)	Percent (%)
1-5 year	144	41.5
6-10 year	99	28.5
11-15 year	62	17.9
16 year and above	42	12.1
Monthly Income	Number (n)	Percent (%)
2001-2500 TL	136	39.2
2501 TL and above	211	60.8
Marital Status	Number (n)	Percent (%)
Married	223	64.3
Single	124	35.7
Hospital	Number (n)	Percent (%)
University hospital	229	66.0
Private hospital	118	34.0

As shown in Table 3, 347 healthcare professionals participated in the study. Of these, 66% ($n = 229$) were employed in university hospital and 34% ($n = 118$) in private hospitals. Regarding age distribution, 24.5% ($n = 85$) were 18–25 years old, 42.7% ($n = 148$) were 26–35 years old, and 32.8% ($n = 114$) were 36 years and older. Regarding the distribution by job title, 36.3% ($n = 126$) of the participants were nurses, 24.5% ($n = 85$) were doctors, 20.2% ($n = 70$) were auxiliary service personnel, 14.1% ($n = 49$) were administrative staff, and 4.9% ($n = 17$) were managers. In terms of gender, 64.8% ($n = 225$) of the participants were female, and 35.2% ($n = 122$) were male. Regarding marital status, 64.3% ($n = 223$) were married and 35.7% ($n = 124$) were single. In terms of professional experience, 41.5% ($n = 144$) of the participants had 1–5 years of experience, 28.5% ($n = 99$) had 6–10 years, 17.9% ($n = 62$) had 11–15 years, and 12.1% ($n = 42$) had 16 years or more. Regarding education level, 3.5% ($n = 12$) had completed primary education, 28.0% ($n = 97$) high school, 14.7% ($n = 51$) held an associate degree, 32.2% ($n = 111$) an undergraduate degree, and 21.9% ($n = 76$) were in other education categories. Finally, in terms of income, 39.2% ($n = 136$) reported income of 2001–2500 TL, and 60.8% ($n = 211$) reported 2501 TL or more.

3.2. t-test and ANOVA Results of Scales

As shown in Table 4, the t-test analysis examining gender differences across the scales showed no significant differences between male and female participants and the mean scores of internal satisfaction, external satisfaction, and general satisfaction ($p > 0.05$). No significant differences

were observed across dimensions of individual factors, job routineness, or sector structure ($p > 0.05$). However, a significant difference was observed between gender and organizational structure mean scores ($p < 0.05$). In this dimension, men reported higher mean scores than women, indicating a higher level of business blindness among men.

As shown in Table 5, the t-test analysis showed a significant difference between participants' income status and the means of internal satisfaction, extrinsic satisfaction, and general satisfaction ($p < 0.05$). Participants with an income level of 2501 TL and above reported higher job satisfaction than those with low income levels. As shown Table 3.2, a significant difference was observed between participants' income status and the mean scores of individual factors, job routineness, organizational structure, and sector structure ($p < 0.05$). The average income of those earning between 2001–2500 TL was higher than the others, indicating that business blindness is more common among employees with low incomes.

As shown in Table 6, a significant difference was found in participants' internal satisfaction scores across job titles ($p < 0.05$). Specifically, nurses differed from doctors and managers; doctors differed from auxiliary services personnel and administrative employees; auxiliary services class differed from managers; and administrative employees differed from managers. According to the external satisfaction scores, significant differences were found between nurses and administrative employees and managers, doctors and auxiliary services class, administrative employees

Table 4: Findings of the t-test Analysis Between the Gender of the Individuals Participating in the Study and the Scales and Their Sub-Dimensions

Scales	Sub-dimensions	Gender	n	Mean	SD	t	p
Job satisfaction	Inner satisfaction	Woman	225	3.45	0.68	0.958	0.339
		Man	122	3.38	0.67		
	External satisfaction	Woman	225	3.04	0.75	0.035	0.723
		Man	122	3.01	0.78		
	Overall satisfaction	Woman	225	3.29	0.67	0.744	0.457
		Man	122	3.23	0.67		
Business blindness	Individual factors	Woman	225	2.33	0.63	0.431	0.667
		Man	122	2.30	0.65		
	Routine level of work	Woman	225	2.53	0.78	-1.523	0.129
		Man	122	2.67	0.82		
	Organizational structure	Woman	225	2.79	0.72	-2.25	0.0226*
		Man	122	2.99	0.91		
	Sector structure	Woman	225	3.45	1.07	-0.04	0.9631
		Man	122	3.45	1.11		

* $p < 0.05$

SD: Standard deviation

Table 5: Findings of the t-test Analysis Between the Income Status of the Individuals Participating in the Study and the Scales and Their Sub-Dimensions

Scales	Sub-dimensions	Income status	n	Mean	SD	t	p
Job satisfaction	Inner satisfaction	2001–2500 TL	136	3.34	0.75	–1.922	0.049*
		2501 TL and above	211	3.48	0.62		
	External satisfaction	2001–2500 TL	136	2.87	0.75	–3.209	0.001*
		2501 TL and above	211	3.13	0.75		
	Overall satisfaction	2001–2500 TL	136	3.15	0.70	–2.630	0.009*
		2501 TL and above	211	3.34	0.63		
Business blindness	Individual factors	2001–2500 TL	136	2.44	0.65	2.879	0.004*
		2501 TL and above	211	2.24	0.62		
	Routineness of the job level	2001–2500 TL	136	2.81	0.88	4.280	0.000*
		2501 TL and above	211	2.44	0.70		
	Organizational structure	2001–2500 TL	136	2.99	0.73	2.301	0.022*
		2501 TL and above	211	2.78	0.83		
	Sector structure	2001–2500 TL	136	3.71	1.09	3.688	0.000*
		2501 TL and above	211	3.28	1.04		

* $p < 0.05$

SD: Standard deviation

and managers, auxiliary services class and managers, and administrative employees and managers ($p < 0.05$). According to the general satisfaction scores, significant differences were found between nurses and doctors, nurses and managers, doctors and auxiliary services personnel, administrative employees and managers, auxiliary services personnel and managers, and administrative employees and managers ($p < 0.05$). When job titles were compared in terms of overall job satisfaction, managers reported the highest average job satisfaction, followed by doctors. The lowest average job satisfaction levels were observed among administrative employees, followed by the auxiliary services class. When evaluated by job title, individuals in high positions reported higher job satisfaction levels.

A comparison of the business blindness scale according to job title showed a significant difference between nurses and auxiliary services personnel and between auxiliary services personnel and both administrative employees and managers, according to the mean scores of the individual factors dimension ($p < 0.05$). According to the routineness dimension scores, significant differences were found across job titles ($p < 0.05$). Specifically, nurses differed doctors, auxiliary services personnel, and administrative employees. Doctors differed from auxiliary services personnel, administrative employees, and managers. According to the organizational structure dimension, significant differences were found across job titles ($p < 0.05$). Specifically, nurses differed from managers, doctors differed from other job groups, auxiliary services personnel and administrative

employees both differed from managers. According to the sector structure dimension scores, significant differences was found across job titles ($p < 0.05$). Specifically, nurse differed from doctors and managers, doctor differed from auxiliary services personnel, administrative employees and auxiliary services class both differed from managers. When the job titles and business blindness levels of the participants were compared, auxiliary services class had the highest average in terms of individual factors, organizational structure, and sector structure and managers had the lowest average. These result are likely because of factors such as wage and status. In the job routineness dimension, administrative employees had the highest average, and doctors had the lowest average. The level of job routineness also affects business blindness, suggesting routine work contribute to high levels of business blindness.

As shown in Table 7, significant differences were found in the internal satisfaction scores across education levels ($p < 0.05$). Specifically, differences were found between primary and other (master's), high school and associate degrees, high school and other (master's), and undergraduate and other (master's). For external satisfaction scores, a significant difference was found between the education levels of high school and others (master's degree) ($p < 0.05$). For general satisfaction scores, a significant difference was found between primary education and others (master's degree), high school and others (master's degree), and undergraduate and others (master's degree) ($p < 0.05$). When the education levels of the participants and their job satisfaction levels were

Table 6: Findings of One-Way Analysis of Variance Between the Job Titles of the Individuals Participating in the Study and the Scales and Their Sub-dimensions

Scales	Sub-dimensions	Job title	n	Mean	SD	F	P	Post-hoc (Tukey)
Job satisfaction	Inner satisfaction	1– Nurse	126	3.34	0.63	5.989	0.000*	1 < 2.5 2 > 3.4 3 < 5 4 < 5
		2– Doctor	85	3.62	0.57			
		3– YHS	70	3.33	0.74			
		4– Administrative Employee	49	3.26	0.77			
		5– Administrator Sum	17	3.93	0.42			
			347	3.43	0.67			
	External satisfaction	1– Nurse	126	3.04	0.73	7.033	0.000*	1 > 4 1 < 5 2 > 3.4.5 3 < 5 4 < 5
		2– Doctor	85	3.14	0.71			
		3– YHS	70	2.86	0.75			
		4– Administrative Employee	49	2.78	0.79			
		5– Administrator Sum	17	3.77	0.63			
			347	3.03	0.76			
	Overall satisfaction	1– Nurse	126	3.22	0.63	6.879	0.000*	1 < 2 1 < 5 2 > 3.4.5 3 < 5 4 < 5
		2– Doctor	85	3.43	0.59			
		3– YHS	70	3.14	0.69			
		4– Administrative Employee	49	3.07	0.74			
		5– Administrator Sum	17	3.87	0.46			
			347	3.27	0.67			
Business blindness	Individual factors	1– Nurse	126	2.24	0.62	3.075	0.016*	1 < 3 3 > 4.5
		2– Doctor	85	2.35	0.64			
		3– YHS	70	2.51	0.66			
		4– Administrative Employee	49	2.27	0.61			
		5– Administrator Sum	17	2.03	0.57			
			347	2.32	0.64			
	Routineness of the job level	1– Nurse	126	2.55	0.75	9.142	0.000*	1 > 2 1 < 3.4 2 < 3.4.5
		2– Doctor	85	2.21	0.70			
		3– YHS	70	2.85	0.87			
		4– Administrative Employee	49	2.90	0.81			
		5– Administrator Sum	17	2.62	0.45			
			347	2.58	0.80			
	Organizational structure	1– Nurse	126	2.84	0.79	5.053	0.001*	1 > 5 2 > 5 3 > 5 4 > 5
		2– Doctor	85	2.91	0.83			
		3– YHS	70	2.98	0.70			
		4– Administrative Employee	49	2.94	0.80			
		5– Administrator Sum	17	2.06	0.77			
			347	2.86	0.80			
	Sector structure	1– Nurse	126	3.55	1.03	7.263	0.000*	1 > 2.5 2 < 3.4 2 > 5 3 > 5 4 > 5
		2– Doctor	85	3.17	1.01			
		3– YHS	70	3.71	1.07			
		4– Administrative Employee	49	3.67	1.19			
		5– Administrator Sum	17	2.45	0.68			
			347	3.45	1.08			

* $p < 0.05$

Table 7: One-Way ANOVA Results by Education Level for the Scales and Sub-Dimensions

Scales	Sub-dimensions	Education level	n	Mean	SD	F	p	Post-hoc (Tukey)
Job satisfaction	Inner satisfaction	1– Primary education	12	3.12	0.56	5.574	0.000*	1 < 5 2 < 3.5 4 < 5
		2– High school	97	3.27	0.67			
		3– Associate degree	51	3.52	0.70			
		4– Undergraduate	111	3.37	0.68			
		5– Other (M.Sc.)	76	3.69	0.59			
		Sum	347	3.43	0.67			
	External satisfaction	1– Primary education	12	2.76	0.73	2.385	0.051*	2 < 5
		2– High school	97	2.92	0.76			
		3– Associate degree	51	3.00	0.67			
		4– Undergraduate	111	3.02	0.82			
		5– Other (M.Sc.)	76	3.24	0.70			
		Sum	347	3.03	0.76			
	Overall satisfaction	1– Primary education	12	2.97	0.58	4.442	0.002*	1 < 5 2 < 5 4 < 5
		2– High school	97	3.13	0.67			
		3– Associate degree	51	3.31	0.62			
		4– Undergraduate	111	3.23	0.69			
		5– Other (M.Sc.)	76	3.51	0.60			
		Sum	347	3.27	0.67			
Business blindness	Individual factors	1– Primary education	12	2.39	0.66	1.527	0.194	–
		2– High school	97	2.44	0.65			
		3– Associate degree	51	2.32	0.64			
		4– Undergraduate	111	2.23	0.62			
		5– Other (M.Sc.)	76	2.26	0.63			
		Sum	347	2.32	0.64			
	Routineness level of work	1– Primary education	12	2.65	0.53	4.765	0.001*	2 > 5 3 > 5 4 > 5
		2– High school	97	2.68	0.85			
		3– Associate degree	51	2.71	0.75			
		4– Undergraduate	111	2.67	0.78			
		5– Other (M.Sc.)	76	2.24	0.73			
		Sum	347	2.58	0.80			
	Organizational structure	1– Primary education	12	2.69	0.79	0.381	0.822	–
		2– High school	97	2.92	0.77			
		3– Associate degree	51	2.85	0.70			
		4– Undergraduate	111	2.87	0.84			
		5– Other (M.Sc.)	76	2.81	0.86			
		Sum	347	2.86	0.80			
	Sector structure	1– Primary education	12	3.60	1.03	2.988	0.019*	2 > 5 3 > 5
		2– High school	97	3.67	1.09			
		3– Associate degree	51	3.56	1.14			
		4– Undergraduate	111	3.42	1.04			
		5– Other (M.Sc.)	76	3.12	1.06			
		Sum	347	3.45	1.08			
*p < 0.05								
SD: Standard deviation								

compared, the highest average job satisfaction was observed among those with a master's degree, while lowest average was found in the primary education group. Given that the healthcare industry is constantly changing and evolving, individuals with a high level of education are more likely to achieve job satisfaction because they can adapt more readily to this changing and developing situation. However, job satisfaction decreases in individuals who cannot adapt.

A comparison of the business blindness scale across education levels showed no significant difference between the individual factors dimension and education level ($p > 0.05$). According to the routineness dimension scores of the job, a significant difference was found between education levels: high school and others (master's), associate degree and others (master's), and undergraduate and others (master's) ($p < 0.05$). However, no significant difference was found between organizational structure size and education level ($p > 0.05$). According to the sector structure dimension scores, a significant difference was found between education levels, that is, high school and others (master's), and associate degree and others (master's degree) ($p < 0.05$). When participants' level of education was compared across their business blindness levels, the highest average in the sector structure dimension was observed among high school graduates, while the highest average in the routineness dimension of the job was found among associate degree holders. The lowest averages were recorded for those with a master's degree. In this case, the group experiencing the highest level of business blindness in terms of sector structure is high school graduates, while associate degree holders show the most business blindness in terms of the routineness level of the job. Conversely, other (master's) graduates exhibit the lowest levels of business blindness. Overall, it was concluded that the group with a higher level of education had fewer business jobs. Employees with a high level of education can foresee opportunities and threats in advance and better solve the problems they encounter; therefore, the risk of the organization being caught in business blindness is reduced.

Table 8 showed no significant difference between the job satisfaction scale across work experience groups ($p > 0.05$). However, in the comparison of the business blindness scale by work experience, a significant difference was found between employees with 11–15 years, 1–5 years, and 6–10 years of experience according to the mean scores of the individual factor dimensions ($p < 0.05$). According to the mean scores of the routine dimension of work, a significant difference was found between 1–5 years and 6–10 years, 6–10 years and 11–15 years, 6–10 years and ≥ 16 years of experience ($p < 0.05$). There was no significant difference between the organizational structure, sector structure, and work experience dimensions ($p > 0.05$).

3.3. Correlation Analysis Between Variables

Table 9 shows the correlation results between job satisfaction and the sub-dimensions of business blindness in healthcare workers. The analysis revealed strong and positive relationships between the sub-dimensions of job satisfaction. Specifically, a strong ($r = 0.762$; $p < 0.01$) positive correlation was found between intrinsic and extrinsic satisfaction, a very strong ($r = 0.955$; $p < 0.01$) correlation between general and extrinsic satisfaction, and a very strong ($r = 0.919$; $p < 0.01$) correlation between general and extrinsic satisfaction.

The relationship between job satisfaction and the dimensions of business blindness was generally negative. There were low negative relationships between the individual factor dimensions and job satisfaction sub-dimensions ($r \approx -0.25$), and weak negative relationships between the job routineness level and job satisfaction dimensions ($r \approx -0.43$ and -0.46). Negative relationships were observed between the organizational structure dimension and job satisfaction, with a moderate relationship with external satisfaction ($r = -0.539$; $p < 0.01$). Finally, the relationships between sector structure and job satisfaction dimensions were low and negative ($r \approx -0.40$ and -0.46).

Positive relationships were found between the sub-dimensions of business blindness. There were positive relationships between the level of routineness of the work and individual factors ($r = 0.440$; $p < 0.01$), between the organizational structure and the level of routineness of the work ($r = 0.438$; $p < 0.01$), and between the sector structure and the organizational structure ($r = 0.696$; $p < 0.01$).

Overall, the analysis concluded that there was a significant negative relationship between job satisfaction and business blindness.

3.4. Comparison of the Effects of Job Satisfaction Sub-dimensions on Business Blindness Sub-Dimensions

In Table 10, a regression analysis was conducted to examine whether job satisfaction influences the individual factor dimension, one of the sub-dimensions of business blindness. The regression model was found to be significant ($p < 0.05$). The analysis showed that 6% of the change in the individual factors was explained by the sub-dimensions of internal, extrinsic, and general satisfaction ($R^2 = 0.06$). The change in internal satisfaction negatively affected individual factors by 23.1% ($B = -0.231$), external satisfaction by 20.9% ($B = 0-0.209$), and general satisfaction negatively by 25.1% ($B = -0.251$).

In Table 11, a regression analysis was conducted to examine whether job satisfaction affects the routine-level dimension of the job, a sub-dimension of business blindness. In the table, the regression model was statistically significant ($p < 0.05$). According to the analysis, 19% of the change in the

Table 8: Findings of One-Way Analysis of Variance Between the Work Experiences of the Individuals Participating in the Study and the Scales and Their Sub-dimensions

Scales	Sub-dimensions	Work experience	n	Mean	SD	F	p	Post-hoc (Tukey)
Job satisfaction	Inner satisfaction	1-1-5 year	144	3.41	0.70	1.554	0.200	–
		2-6-10 year	100	3.35	0.65			
		3-11-15 year	62	3.47	0.67			
		4-16 year and above	41	3.61	0.65			
		Sum	347	3.43	0.67			
	External satisfaction	1-1-5 year	144	3.02	0.72	1.581	0.194	–
		2-6-10 year	100	2.92	0.69			
		3-11-15 year	62	3.10	0.89			
		4-16 and above	41	3.21	0.82			
		Sum	347	3.03	0.76			
	Overall satisfaction	1-1-5 year	144	3.25	0.66	1.753	0.156	–
		2-6-10 year	100	3.18	0.62			
		3-11-15 year	62	3.32	0.72			
		4-16 and above	41	3.45	0.69			
		Sum	347	3.27	0.67			
Business blindness	Individual factors	1-1-5 year	144	2.38	0.61	2.942	0.033*	4 < 1 4 < 2
		2-6-10 year	100	2.35	0.67			
		3-11-15 year	62	2.26	0.60			
		4-16 and above	41	2.06	0.63			
		Sum	347	2.32	0.64			
	Routineness of the job level	1-1-5 year	144	2.52	0.80	3.113	0.026*	1 < 2 2 > 3.4
		2-6-10 year	100	2.78	0.78			
		3-11-15 year	62	2.52	0.81			
		4-16 and above	41	2.42	0.76			
		Sum	347	2.58	0.80			
	Organizational structure	1-1-5 year	144	2.86	0.78	0.424	0.736	–
		2-6-10 year	100	2.91	0.79			
		3-11-15 year	62	2.86	0.88			
		4-16 and above	41	2.74	0.80			
		Sum	347	2.86	0.80			
	Sector structure	1-1-5 year	144	3.38	1.03	1.163	0.324	–
		2-6-10 year	100	3.62	1.12			
		3-11-15 year	62	3.43	1.11			
		4-16 and above	41	3.32	1.10			
		Sum	347	3.45	1.08			

* $p < 0.05$

sub-dimension of the routine level of work is explained by internal satisfaction, which negatively affected the routine level of work by 51.4% ($B = -0.514$). Similarly, 18% of the change in the routine-level sub-dimension of the of work is explained by external satisfaction, which had a negative affect of 45.1% ($B = -0.451$). Finally, 21% of the change in the sub-dimension of the level of routineness of the work is explained by general satisfaction, which negatively affected the routine level of work by 55.1% ($B = -0.551$).

In Table 12, a regression analysis was conducted to examine whether job satisfaction influences the organizational structure dimension, a sub-dimension of business blindness. Table 12 shows that the regression model is statistically significant ($p < 0.05$). According to the analysis, 16% of the change in the organizational structure dimension is explained by internal satisfaction. The change in internal satisfaction negatively affected the organizational structure dimension by 48.2% ($B = -0.482$). External satisfaction explains 29%

Table 9: Correlation Analysis Between Job Satisfaction Sub-dimensions and Business Blindness Sub-dimensions

Scales	Sub-dimensions		Job satisfaction			Business blindness		
			Inner satisfaction	External satisfaction	Overall satisfaction	Individual factors	Routineness level of work	Organizational structure
Job satisfaction	External satisfaction	r	0.762**	–	–	–	–	–
		p	0.000	–	–	–	–	–
		n	347	–	–	–	–	–
	Overall satisfaction	r	0.955**	0.919**	–	–	–	–
		p	0.000	0.000	–	–	–	–
		n	347	347	–	–	–	–
Business blindness	Individual factors	r	–0.245**	–0.250**	–0.263**	–	–	–
		p	0.000	0.000	0.000	–	–	–
		n	347	347	347	–	–	–
	Routineness of the job	r	–0.436**	–0.430**	–0.461**	0.440**	–	–
		p	0.000	0.000	0.000	0.000	–	–
		n	347	347	347	347	–	–
	Organizational structure	r	–0.406**	–0.539**	–0.493**	0.341**	0.438**	–
		p	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	–
		n	347	347	347	347	347	–
	Sector structure	r	–0.401**	–0.462**	–0.454**	0.304**	0.464**	0.696**
		p	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
		n	347	347	347	347	347	347

** $p < 0.01$ **Table 10: Regression Analysis Between Individual Factors Sub-dimension and Job Satisfaction Sub-dimensions**

Dependent variable	Independent variable	B	Sh	t	F	p	R ²
Individual factors	Fixed	3.115	0.172	18.081	22.071	0.000	0.06
	Inner satisfaction	–0.231	0.049	–4.698			
Individual factors	Fixed	2.956	0.137	21.612	22.925	0.000	0.06
	External satisfaction	–0.209	0.044	–4.788			
Individual factors	Fixed	3.144	0.166	18950	25.613	0.000	0.06
	General satisfaction	–0.251	0.050	–5.061			

Table 11: Regression Analysis Between the Routine Level of the Job and the Job Satisfaction Sub-dimensions

Dependent variable	Independent variable	B	Sh	t	F	p	R ²
Level of routineness of work	Fixed	4.351	0.200	21.760	80.853	0.000	0.19
	Inner satisfaction	–0.514	0.057	–8.992			
Level of routineness of work	Fixed	3.954	0.159	24.793	78.069	0.000	0.18
	External satisfaction	–0.451	0.051	–8.836			
Level of routineness of work	Fixed	4.390	0.191	23.009	92.984	0.000	0.21
	General satisfaction	–0.551	0.057	–9.643			

of the change in the organizational structure subdimension. The change in external satisfaction negatively affects the organizational structure dimension by 56.8% ($B = -0.568$). General satisfaction explains 24% of the change in the organizational structure sub-dimension. Thus, the change in general satisfaction negatively affected the organizational structure dimension by 59.2% ($B = -0.592$).

In Table 13, a regression analysis was conducted to identify whether job satisfaction affects the sector structure dimension, which is one of the sub-dimensions of business blindness. Table 13 shows that the regression model was statistically significant ($p < 0.05$). According to the analysis, 13% of the change in the sector structure subdimension is explained by internal satisfaction. The change in endogenous satisfaction negatively affected the sector structure subdimension by 47.6% ($B = -0.476$). External satisfaction explains 17% of the change in the sector structure subdimension. The change in external satisfaction negatively affected the sector structure subdimension by 48.4% ($B = -0.484$). General satisfaction explains 17% of the change in the sector structure subdimension. Thus, the change in general satisfaction negatively affected the sector structure subdimension by 54.5% ($B = -0.545$).

4. Conclusion, Discussion, and Recommendations

This study examined the relationship between job satisfaction and organizational blindness among healthcare professionals and showed a significant correlation between the two variables. The findings suggest that a higher level of job satisfaction may help reduce organizational blindness. Moreover, comparisons of demographic factors showed that

perceptions of job satisfaction and organizational blindness varied according to age, position, tenure, and educational background. As no studies so far have examined operational blindness and job satisfaction, this study addresses this gap in the literature. These findings are also important for guiding future studies, generating discussions, and enabling comparisons across different samples. Our findings on job satisfaction show that managers are the occupational group with the highest job satisfaction, while administrative workers report the lowest. Education level emerged as an important criterion in determining job satisfaction; healthcare professionals with higher education levels demonstrated greater job satisfaction. This study also concluded that wages are among the most important factors determining job satisfaction among healthcare workers, with higher incomes associated with greater job satisfaction. Good wages imply better living conditions, which are reflected in employees' work performance the work of employees with improved living conditions. Wages, as a means of meeting individual needs and desires, represent the rewards for employees' efforts. Job satisfaction tends to decrease when employees are not adequately compensated for their efforts. Considering gender, men are more likely to experience operational blindness than women. Furthermore, the income levels of healthcare workers participating in this study appeared to impact operational blindness. Low income levels make healthcare workers more vulnerable to operational blindness. Those working in the support services class are the most affected, followed closely by administrative staff. Employees' education levels also contribute to operational blindness: the lower the education level, the higher the level of operational

Table 12: Regression Analysis Between Organizational Structure Dimension and Job Satisfaction Sub-dimensions

Dependent variable	Independent variable	B	Sh	t	F	p	R ²
Organizational structure	Fixed	4.520	0.204	22.163	68.221	0.000	0.16
	Inner satisfaction	-0.482	0.058	-8.260			
Organizational structure	Fixed	4.591	0.149	30.731	141.557	0.000	0.29
	External satisfaction	-0.568	0.048	-11.898			
Organizational structure	Fixed	4.805	0.188	25.571	110.746	0.000	0.24
	General satisfaction	-0.592	0.056	-10.524			

Table 13: Regression Analysis Between Sector Structure Dimension and Job Satisfaction Sub-dimensions

Dependent variable	Independent variable	B	Sh	t	F	p	R ²
Organizational structure	Fixed	4.345	0.225	19.300	54.637	0.000	0.13
	Inner satisfaction	-0.476	0.064	-7.392			
Organizational structure	Fixed	4.181	0.175	23.957	75.264	0.000	0.17
	External satisfaction	-0.484	0.056	-8.675			
Organizational structure	Fixed	4.495	0.213	21.102	72.931	0.000	0.17
	General satisfaction	-0.545	0.064	-8.540			

blindness. Participants in the study were divided into two groups: private and university hospital employees. Job satisfaction and operational blindness levels of healthcare workers did not differ significantly between these hospital types. However, a study by Eroğlu (2015) on two public hospitals in Istanbul found that healthcare personnel at Eyüp State Hospital reported higher job satisfaction than those at Viranşehir State Hospital. This difference is believed to be related to the hospital's location. When compared with this study, the difference in the results appears to stem from the hospital being public. This is because the conditions in private hospitals differ from those in public hospitals. If the conditions in a public hospital are better than those in a private hospital, this can help explain higher employee satisfaction. A study by Seymen et al. (2016) measuring operational blindness among healthcare and energy sector employees found that healthcare sector employees have a higher perception of operational blindness than energy sector employees. Burnout syndrome is a major factor contributing to high levels of operational blindness among healthcare workers. It leads to emotional exhaustion, reduced motivated, diminished sensitivity, and weak communicative in their environment (Maslach & Jackson, 1981; Maraşlı, 2003; Sılığ, 2003). Employees experiencing burnout tend to become less communicative and withdrawn, which can lead to their atrophy over time. Participants were evaluated using the standardized scales, and some noteworthy results were observed. On the job satisfaction scale, participants expressed dissatisfaction with their pay, working conditions, praise they received for their work, and opportunities for advancement in their jobs. Pay is a significant factor in determining job satisfaction. Dissatisfaction with an employee's pay can lead to reluctance at work. Disinterested individuals may struggle to stay informed about developments around them. Factors such as working conditions, excessive workload, and routine work can all contribute to a decline in job satisfaction. Employees expected to be rewarded for a job well done, and the absence of rewards can be discouraging. Employees who do not do their job willingly experience lower job satisfaction. While every individual strives to achieve a better position. However, being unable to advance in one's current position, in other words, stagnating, can lead to despair, routine, and ultimately low job satisfaction. Participants also expressed satisfaction with their ability to help others, maintain stable job, establish a place in society, and make use of their talents. However, a study by Halıcı & Yurtseven (2002) found that the lowest level of satisfaction among healthcare workers was the opportunity for advancement in their jobs. Gözümlü (1996) noted that the aspect of healthcare workers providing the least satisfaction was the opportunity for advancement. These results are consistent with findings from other studies. Participants in the business blindness

scale argue that they follow the innovations in their work, can easily recognize their own shortcomings and remain curious about the developments in their field. In addition, participants stated that they could not easily give up their habits, noting strict rules within their organization and sector, their work was suitable for routine, and perceived their managers as inflexible. When employees cannot easily give up their habits, they start to apply the same method every time they encounter a problem. Strict rules in the organization and managerial inflexibility make employees reluctant to freely express their opinions, thus leading to anxiety and fear. The routinization of an employee's work can prevent them from recognizing opportunities and risks that arise in the business over time, referred to as business blindness. To prevent this situation, organizations should discourage employees following rigid habits, promote managerial and organizational flexibility, encourage employees to express their opinions openly without fear, and minimize factors that contribute to routinization. The study found a significant negative relationship between job satisfaction and business blindness among healthcare workers. In other words, higher levels of business blindness of healthcare workers increases their job satisfaction and vice versa. In this study, the regression model used to determine whether job satisfaction affects business blindness was statistically significant. Accordingly, job satisfaction negatively affects business blindness, and the occurrence of business blindness within organizations can be explained by job satisfaction. Low job satisfaction among healthcare workers leads to their business blindness. A literature review shows that this study is the first to directly examine the effect of job satisfaction on business blindness. Considering these results, various suggestions have been proposed to increase job satisfaction and reduce business blindness in health institutions and other organizations.

- It is important to continuously evaluate, analyze, and improve process management. As doing the same job in the same unit for extended periods may lead to business blindness, rotation practices should be implemented.
- Employee motivation can be strengthened by involving employees in decision-making processes, prioritizing organizational intelligence, and assigning them to units where they wish to work voluntarily.
- Managers should be sensitive to employees' wishes and needs. Improving wage and reward policies in line with workload and working conditions can increase motivation. Implementing innovative organization practices, creating environments where employees can share their ideas, and strengthening inter-unit communication are effective measures to prevent business blindness. Moreover, healthcare management professionals will enhance the quality of healthcare service delivery (Yorulmaz, 2024).

– It is recommended that employees should be assigned tasks aligned with their educational background to ensure that tasks do not overstrain their capacity, tasks are distributed accordingly, and training, seminars, and symposiums are organized to enhance job satisfaction.

Authorship Contributions: Conception/Design of study: Sabırlı, H., & Yorulmaz, M., Data Acquisition: Yorulmaz, M., Data Analysis/ Interpretation: Sabırlı, H., Drafting Manuscript: Sabırlı, H., Critical Revision of Manuscript: Yorulmaz, M., Final Approval and Accountability: Sabırlı, H., Technical or Material Support: Yorulmaz, M., Supervision: Yorulmaz, M.

Artificial Intelligence Usage Statement: Artificial intelligence-based tools, solely for language editing, improving readability, and providing formatting support.

Data Sharing Statement: The data of this study were collected with the approval of the ethics committee and based on the voluntary participation of the participants.

Conflict of Interest: The authors have not reported any conflict of interest.

Financial Disclosure: The authors declare that they did not receive any financial support for this study.

References

- AbuAlRub, R. (2004). Job stress, job performance, and social support among hospital nurses. *Journal of Nursing Scholarship*, 36(1), 73–78. <https://doi.org/10.1111/j.1547-5069.2004.04014.x>
- Aktaş, H., & Şimşek, E. (2013). The role of organizational culture in the relationship between organizational silence and individual performance: you can't shut up, you can't shut up. 21. *Paper presented at the National Management and Organization Congress*. Kütahya: Dumlupınar University.
- Altınay, A., Mercan, N., Aksanyar, Y., & Sert, S. (2012). Business blindness, silo syndrome and organizational intelligence as a solution proposal. *Journal of Organization and Management Sciences*, 4(1), 13–19. <https://doi.org/10.17067/ojms.2012.01.02>
- Altunışık, R., Cokşun, R., & Yıldırım, E. (2017). *Research methods in social sciences SPSS applied* (9 b.). Sakarya: Sakarya Publishing.
- Argon, G., Özgür, G., & Vatan, F. (2001). *Managerial stress in nurse managers* (Cilt 58). Denizli: International Nursing Management Conference Abstract Book.
- Aydın, A. (2019). The mediating role of organizational learning in the effects of training and development on organizational blindness and organizational silence in human resources management: an application in the tourism sector. *Master's Thesis, Selçuk University Graduate School of Social Sciences*.
- Barçın, N. (2012). A research on the effect of organizational silence on organizational commitment and job satisfaction in businesses. *Master's Thesis, Çukurova University Institute of Social Sciences*.
- Baycan, F. (1985). Analysis of some aspects of job satisfaction in groups working in different groups. *Master's Thesis, Boğaziçi University Institute of Social Sciences*.
- Catino, M. (2013). *Organizational myopia: problems of rationality and foresight in organizations*. Cambridge: Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9781139011495>
- Davis, K. (1982). *Human behavior in business* (5 b., Cilt 5). (K. Tosun, Çev.) İstanbul: İstanbul University.
- Deveci, S. (2014). The relationship between job satisfaction and life satisfaction in healthcare workers (Antalya Atatürk State Hospital Nurses Example. *Master's Thesis, Beykent University, Institute of Social Sciences, Department of Business Management*.
- Duquette, B., Sandhu, B., Sandhu, B., & Beaudet, L. (1994). Factors related to nursing burnout: a review of empirical knowledge. *Issues in Mental Health Nursing*, 15(4), 337–358. <https://doi.org/doi:10.3109/01612849409006913>
- Ebrahim, A. (2005). Accountability myopia: losing sight of organizational learning. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 34(1), 56–87. <https://doi.org/10.1177/0899764004271458>
- Eroğlu, B. (2015). Investigation of job satisfaction in health workers in health institutions. *Master's Thesis, Istanbul Medipol University Institute of Health Sciences*.
- Gözüm, S. (1996). Investigation of factors affecting job satisfaction, burnout and absenteeism in nurses and midwives working in preventive health services. *Ph.D. Thesis, Atatürk University Institute of Health Sciences*.
- Hair, J., Black, W., Babin, B., Anderson, R., & Tatham, R. (1998). *Multivariate data analysis* (Cilt 5). Upper Saddle River NJ: Prentice Hall.
- Halıcı, A. A., & Yurtseven, G. (2002). Associating employee and consumer satisfaction in the service sector: a pilot study in a foundation university hospital. *Journal of Modern Hospital Management*, 6(1), 24–40.
- Kalaycı, Ş. (2014). *Spss Applied Multivariate Statistics Techniques* (6 b.). Ankara: Asil.
- Kamiloğlu, B. (2014). *Job Satisfaction and Organizational Commitment in Healthcare Workers (The Case of Merkezefendi State Hospital Nurses)*. İstanbul: Master's Thesis, Beykent, Institute of Social Sciences, Department of Business Management, Department of Hospital and Health Institutions Management.
- Karadağ, E., Başaran, A., & Korkmaz, t. (2009). The relationship between primary school teachers' perceived leadership styles and job satisfaction. *Journal of Balıkesir University Institute of Social Sciences*, 12(21), 32–45.
- Kartal, N. (2018). *Analysis of organizational myopia on the axis of servant leadership: a research on employees of educational institutions*. İstanbul: Işık University, Institute of Social Sciences, Master's Thesis.
- Khorshid, L., Eşer, İ., & Güneş, Ü. (2005). Work stress in nurses. 3. *International & 10. National Nursing Congress Abstract Book*, (s. 115). İzmir.
- Kılıç, T. (2015). *How did they succeed?* (Cilt 52). Few Books.
- Kılıç, T., & Seymen, O. (2012). Analysis of factors affecting burnout syndrome in the health sector and a research. *Journal of Management and Economics*, 16, 47.
- Larwood, L., & Whittaker, W. (1997). Managerial Myopia: Self-Serving Biases in Organizational Planning. *Journal of Applied Psychology*, 62(2), 194–198. <https://doi.org/10.1037/0021-9010.62.2.194>
- Lee, V., & Henderson, M. (1996). Occupational stress and organizational commitment in nurse administrators. *Administration, Journal of Nursing*, 26(5), 21–28. <https://doi.org/10.1097/00005110-199605000-00006>
- Leonardi, P. (2011). Innovation blindness: culture, frames, and crossboundary problem construction in the development of new technology concepts. *Organization Science*, 2(2), 347–369. <https://doi.org/10.1287/orsc.1100.0581>
- Maraşlı, M. (2003). Burnout levels of high school teachers according to some characteristics and learned strength levels. *Ph.D. Thesis, Ankara, Hacettepe University, Institute of Social Sciences*.
- Maslach, C., & Jackson, S. (1981). *Manual of Maslach Burnout Inventory* (2 b.). California: Consulting Psychologists Press.

- Mason, R. (2005). *Avoiding epistemological myopia*. In: Inquiring Organizations: Moving from Knowledge Management to Wisdom. Eds: IGI Global. <https://doi.org/10.4018/978-1-59140-561-3.ch001>
- McVicar, A. (2003). Workplace stress in nursing: a literature review. *Journal of Advanced Nursing*, 44(6), 633–642. <https://doi.org/10.1046/j.1365-2648.2003.02853.x>
- Merchant, K., & Bruns, J. (1986). Measurement to cure management myopia. *Journal of Applied Psychology*, 29(3), 56–64. <https://doi.org/10.1037/0021-9010.71.3.467>
- Mizik, N. (2010). The theory and practice of myopic management. *Journal of Marketing Research*, 47(4), 594–611. <https://doi.org/10.1509/jmkr.47.4.594>
- Morrison, W., & Milliken, F. (2004). *Sounds of silence* (Cilt 25). New York: Stern Business.
- Nikolaou, I., Vakola, M., & Bourantas, D. (2011). *The role of silence on employees' attitudes "the day after" a merger* (Cilt 40). Personnel Review. <https://doi.org/10.1108/00483481111118583>
- Özgül, B., & Mengi, B. (2016). *Corporate sustainability and assurance "internal audit"*. Istanbul: Beta Publishing.
- Poncet, M., Toullic, P., Papazian, L., Kentish-Barnes, N., Timsit, J., Pochard, F., Azoulay, E. (2007). Burnout syndrome in critical care nursing staff. *American Journal of Respiratory and Critical Care Medicine*, 175(7) 698–704. <https://doi.org/10.1164/rccm.200606-806OC>
- Rout, U. (2000). Stress amongst district nurses: a preliminary investigation. *Journal of Clinical Nursing*, 9, 303–309. <https://doi.org/10.1046/j.1365-2702.2000.00342.x>
- Sato, H. (2012). Routine-based view of organizational learning and mechanisms of myopia. *Annals of Business Administrative Science*, 1145–1154.
- Schermerhorn, J., Hunt, J., & Osborn, R. (2005). *Organizational behavior* (Chapter 16: Change, Innovation and Stress). USA: Ninth Edition, John Wiley & Sons, Inc.
- Seago, J., & Faucett, J. (1997). Job strain among registered nurses and other hospital workers. *Journal Of Nursing Administration*, 27(5), 19–25. <https://doi.org/10.1097/00005110-199705000-00006>
- Seymen, A., Kılıç, T., & Kinter, O. (2016). Detailed conceptual analysis and measurement of organizational blindness (organizational myopia): evaluation with the help of a developed scale. *Eurasian Academy of Sciences Social Sciences Journal*, 1, 212–222. <https://doi.org/10.17740/eas.soc.2016.MSEMP-18>
- Seymen, A., Kılıç, T., & Kinter, O. (2016). Örgütsel körlüğün (örgüt miyopisi) ayrıntılı kavramsal analizi ve ölçümü: geliştirilen bir ölçek yardımıyla değerlendirme. *Eurasian Academy of Sciences Social Sciences Journal*, 1, 212–222. <https://doi.org/10.17740/eas.soc.2016.MSEMP-18>
- Sılığ, A. (2003). Investigation of bank employees' burnout levels in terms of various variables. *Master's Thesis, Anadolu University, Institute of Educational Sciences*.
- Tel, H., & Karadağ, M. (2003). Determination of coping situations of healthcare professionals with stress experiences in the working environment. *Journal of Nursing Research and Development*, 2(1). <https://doi.org/10.69487/hemarge.694656>
- Türk, M. (2007). *Organizational Culture and Job Satisfaction*. Ankara: Gazi.
- Uslu, Ş., & Demirel, Y. (2002). A research on the problems of employees in SMEs. *Journal of the Institute of Social Sciences*, 12, 173–184.
- Vakola, M., & Bouradas, D. (2005). *Antecedents and consequences of organizational silence: an empirical investigation* (Cilt 27). Employee Relations.
- Weiss, D., Dawis, R., England, G., & Lofquist, L. (1967). *Manual for the Minnesota Satisfaction Questionnaire*. In Minnesota Studies in Vocational Rehabilitation. University of Minnesota.
- Yüksel, A. (2017). Analysis of organizational dysfunction: dysfunctional momentum and the abilene paradox. *Journal of Management and Economics*, 24(3), 669–686. <https://doi.org/10.18657/yonveek.371958>
- Yorulmaz, M. (2024). *Evaluation of Health Service Quality in City Hospitals*. Evolutionary Studies in Imaginative Culture. <https://doi.org/10.70082/esiculture.vi.1092>
- Zhao, Y., Chen, K., Zhang, Y., & Davis, M. (2012). Takeover protection and managerial myopia: evidence from real earnings management. *Journal of Accounting and Public Policy*, 31, 109–135. <https://doi.org/10.1016/j.jaccpubpol.2011.08.004>

2025 Referee Index

Ahmet Güneş

Ahmet Hüsrev Çelik

Ahmet Köstekçi

Ahmet Yılmaz

Arif Çilek

Aslan Tolga Öcal

Aslı Okay Toprak

Aydan Yüceler

Dragan Pamucar

Emre Cengiz

Emre Ürkmez

Erdem Temeloğlu

Fatih Konak

Fatma Nuray Kuşcu Şahin

Filiz Bozağaç

Gökhan Bozbaş

Gökhan Güllü

Gülbahar Türkmenoğlu

Güven Murat

Hakan Sipahi

Hüseyin Burgazoğlu

İlknur Zeydan

Mehmet Yorulmaz

Mehtap Kaygusuz Akbay

Muhammet Atalay

Nilüfer Vatansever Toyran

Oğuz Başol

Onur Şeyranlıoğlu

Pınar Deniz

Şehnaz Altunakar Mercan

Selma Arıkan

Serkan Dolma

Tayfun Öztaş

Yasin Şeker

Yunus Yılan

